1. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Fecha de suscripción: Octubre de 2025.

1.2. Dependencia solicitante: Oficina de Tecnologías de Información y Comunicaciones.

2. DESCRIPCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

2.1 Descripción de la necesidad

El Instituto Nacional de Salud - INS de naturaleza científico y técnico, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio propio, adscrito al Ministerio de Salud y Protección Social, perteneciente al Sistema General de Seguridad Social en Salud y al Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación tiene como objeto: "(i) el desarrollo y la gestión del conocimiento científico en salud y biomedicina para contribuir a mejorar las condiciones de salud de las personas; (ii) realizar investigación científica básica y aplicada en salud y biomedicina; (iii) la promoción de la investigación científica, la innovación y la formulación de estudios de acuerdo con las prioridades de salud pública de conocimiento del Instituto; (iv) la vigilancia y seguridad sanitaria en los temas de su competencia; la producción de insumos y biológicos; y (vi) actuar como laboratorio nacional de referencia y coordinador de las redes especiales, en el marco del Sistema General de Seguridad Social en Salud y del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación."

El artículo 5 del Decreto 2774 de 2012, establece como funciones de la Dirección General, entre otras, las de:

> *"1. Dirigir, planear, coordinar y controlar el desarrollo de las funciones asignadas al Instituto Nacional de Salud y la evaluación de su gestión.*
> *(…)*
> *4. Dirigir y promover la innovación en salud pública en los temas de competencia de la entidad, de conformidad con las políticas, planes y lineamientos del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación y del Ministerio de Salud y Protección Social y participar en la evaluación de tecnologías en salud pública.*
> *(…)*
> *6. Establecer relaciones con universidades y organismos de investigación científica y desarrollo tecnológico y asociaciones regionales y multilaterales nacionales e internacionales que propendan por la gestión y el conocimiento de las materias propias del objeto y funciones del Instituto.*
> *(…)*
> *8. Impartir los lineamientos para la participación del Instituto en la planeación, desarrollo y coordinación de los sistemas de información en salud pública, con el Ministerio de Salud y Protección Social, las entidades territoriales y demás entidades del sistema de salud.*
> *9. Dirigir, en el marco de las competencias del Instituto, la formulación y ejecución de programas de prevención, promoción y protección de la salud pública.*
> *(…)*
> *11. Dirigir el proceso de análisis del riesgo y respuesta inmediata en salud pública.*
> *12. Impartir las directrices, en coordinación con el Ministerio de Salud y Protección Social, para la participación del Instituto en el diseño y ejecución de programas y actividades destinados a prevenir, reducir o atender los efectos sobre la salud producidos por desastres, calamidades o emergencias, en articulación con las autoridades del Sistema Nacional de Prevención y Atención de Desastres (SINPAD).*
> *(…)*
> *14. Dirigir y promover la investigación y gestión del conocimiento en salud pública, de conformidad con las políticas, planes y lineamientos del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación y del Ministerio de Salud y Protección Social.*

15. Promover e incentivar en el Instituto los intercambios científicos y la consecución de recursos de cooperación científica y técnica.
16. Controlar el funcionamiento del Instituto y evaluar el resultado de sus actividades, de acuerdo con las políticas y planes adoptados.
17. Promover actividades entre el Instituto, el Ministerio de Salud y Protección Social, otras entidades del Sector Salud y Protección Social y las instituciones del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, tendientes a coordinar y armonizar materias de responsabilidad compartida.
(..)
29. Establecer y mantener el Sistema Integrado de Gestión del Instituto.
30. Establecer mecanismos que permitan verificar y controlar la atención oportuna de las solicitudes formuladas por la ciudadanía.
(..)
32. Dirigir y orientar las comunicaciones estratégicas del Instituto.
(…)".

Asimismo, de conformidad con lo establecido en el artículo 8 del Decreto 2774 de 2012, el cual instaura las funciones de la Oficina de Tecnología de la Información y Comunicaciones, se señalan en especial las siguientes:

"(…)
1. Asesorar a la Dirección General en la definición de las políticas, planes, programas y procedimientos relacionados con el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que contribuyan a incrementar la eficiencia y eficacia en las diferentes dependencias del Instituto, así como garantizar la calidad en la prestación de los servicios.
2. Diseñar y proponer la política de uso y aplicación de las tecnologías, estrategias, y herramientas, para el mejoramiento continuo de los procesos relacionados con las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones del Instituto Nacional de Salud.
(…)
4. Promover e intervenir en todas las actividades y programas que tiendan a incorporar el uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en el desarrollo de las actividades relacionadas con los objetivos estratégicos del Instituto, como estrategia fundamental en la administración de indicadores de resultado, alertas de gestión del riesgo y calidad en la operación.
5. Diseñar los mecanismos para aplicar, utilizar, adaptar, aprovechar y darle un buen uso a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
6. Definir las acciones que garanticen la aplicación de los estándares, buenas prácticas y principios para el uso y manejo de la información estatal, alineado a las políticas y lineamiento del Sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
(…)
8. Elaborar el mapa de información que permita contar de manera actualizada y completa con los procesos de información del Instituto Nacional de Salud.
9. Desarrollar estrategias para lograr un flujo eficiente de información y promoción del Instituto Nacional de Salud ante la ciudadanía, como parte de la rendición de cuentas a la sociedad.
10. Diseñar e implementar estrategias, instrumentos y herramientas con aplicación de tecnología de punta adecuada que permita brindar de manera constante y permanente un *buen servicio al ciudadano.*
(…)
13. Organizar los procesos internos en la producción de información para cumplir con las políticas, los planes, programas y proyectos teniendo en cuenta los lineamientos para la información estatal.
(…)
15. Definir las necesidades para la obtención, generación y sostenimiento de sistemas de información confiables que requiera el Instituto con los componentes que se requieran para facilitar el monitoreo y puesta en marcha de programas coordinando su adquisición con la Secretaría General.
(…)

20. Asegurar la consistencia, confiabilidad y seguridad de los datos e información del sistema de información integral y su articulación con las demás entidades del Sector.
21. Asegurar el óptimo funcionamiento y mantenimiento de los sistemas de información, de la infraestructura y plataforma tecnológica y de comunicaciones del Instituto Nacional de Salud.
(…)".

A su vez, el proyecto de inversión denominado "FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES NACIONAL", el cual cuenta con una periodicidad horizonte comprendida entre los años 2019 – 2028, cuenta entre otros, con el siguiente objetivo:

"(…)
2. Fortalecer la Infraestructura tecnológica de la entidad para la prestación de los servicios a cargo del INS."

En concordancia con lo anterior, la infraestructura de comunicaciones del INS debe permitir la continua comunicación entre usuarios internos y externos que participen de manera activa en el cumplimiento de la labor misional del INS, a través de un conjunto de elementos tecnológicos capaces de involucrar una serie de servicios a nivel de aplicaciones de voz, correo electrónico, video, entre otros elementos que permiten el intercambio de información.

El Instituto Nacional de Salud, al tener que garantizar el adecuado funcionamiento de los elementos para el intercambio de información, en cabeza de la Oficina de las Tecnologías de Información y Comunicaciones, está adelantando varios proyectos dentro de los que se encuentra garantizar el adecuado funcionamiento de la actual planta telefónica, que involucra una serie de tecnologías tales como (análoga, digital e IP), necesarias para centralizar las comunicaciones al interior del INS, de manera que la entidad cuente con una plataforma capaz de integrarse a escenarios de comunicaciones unificadas en donde convergen tanto la red pública, privada, fija o móvil.

Por lo anterior se hace necesario contar con el apoyo de personal calificado para gestionar y realizar los procesos de mantenimiento preventivo y correctivo, así como la administración de servicios relacionados con el adecuado funcionamiento de la planta telefónica, dado que esta es un elemento de gran importancia de la plataforma base, en tanto que es uno de los mecanismos para interacción con los usuarios externos y para soportar la operación diaria de funcionarios y contratistas que laboran en el INS y que requieren contacto con otras dependencias u otras entidades.

Parte de las actividades de soporte y mantenimiento están enfocadas en prestar buenas condiciones en los servicios de telefonía y tener el apoyo de una empresa especializada en atender incidentes en los servicios asociados con la planta telefónica, en caso de presentarse alguna indisponibilidad o falla general de los servicios, así como monitorear, actualizar todos y cada uno de los componentes que conforman el servicio de planta telefónica del INS.

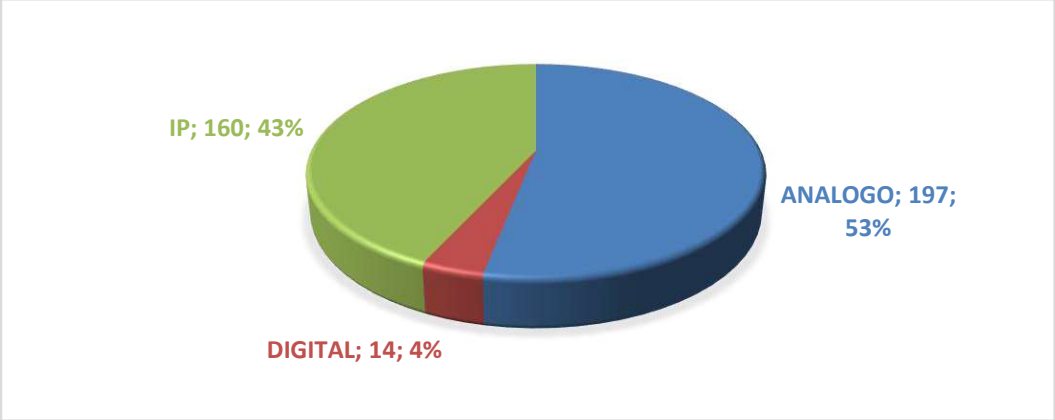
En ese sentido, la finalidad del servicio requerido es disponer de una bolsa de horas, en las que se puedan canalizar solicitudes de soporte técnico especializado relacionados con asistencias técnicas, mejoras, actualizaciones, configuraciones, entre otro tipo de solicitudes, todas enfocadas en prestar servicios de telefonía en todas las instalaciones del INS.

La actual planta telefónica del INS, corresponde al modelo MX ONE, Versión 7.6 Service Pack1 y requiere que todas las actividades relacionadas con soporte, mantenimiento de todos los componentes que conforman la planta telefónica, los cuales deben ser realizadas por personal idóneo y autorizado directamente por el fabricante del sistema de telefonía para soportar equipos de diferentes marcas, la entidad cuenta actualmente en su inventario con una gran variedad de equipos de telefonía IP, análogos y digitales de diferentes marcas y modelos los cuales están activos funcionando con la planta telefónica, en el caso de los dispositivos IP estos requieren contar con las actualizaciones de software recientes que permitan su óptimo funcionamiento y operación. Según inventario a la fecha se encuentran los siguientes equipos telefónicos activos, como a continuación se indica:

Equipos telefónicos:

MARCA	TECNOLOGIA	MODELO	CANTIDAD	SUBTOTAL
AASTRA	**IP**	1023i	24	**160**
		6731i	62	
		6739i	8	
		6863i	38	
		6910i	19	
		6920i	8	
VTECH	**IP**	VCS754	1	**1**
ALCATEL	**ANALOGO**	S250CB	28	**28**
DIALOG	**ANALOGO**	4106	58	**58**
GENERAL ELECTRIC	**ANALOGO**	GE 29350	7	**7**
INTELBRAS	**ANALOGO**	TS401D	2	**3**
		E-1341	1	
PANASONIC	**ANALOGO**	KX-FG2451	1	**101**
		E-1380	1	
		E-2174	1	
		E-2740-14-12-05	12	
		KX-FT937	1	
		KXFT937LA	1	
		KX-FT987	1	
		KXT7705	40	
		KX-TG4621	3	
		KX-TGC350	6	
		KX-TGE433B	2	
		KX-TS500	23	
		KX-TS500MXW	3	
		KX-TS500W	3	
		KX-TS580LXW	1	
		KXTS600	2	
DIALOG	**DIGITAL**	4220	7	**13**
		4222	6	
GENERAL ELECTRIC	**DIGITAL**	EX 29350	1	**1**
			TOTAL	**371**

Grafica distrubución de equipos telefónicos por tipo de tecnología:



En virtud de lo expuesto, la ausencia del servicio de mantenimiento y soporte para la planta telefónica del Instituto Nacional de Salud traería consecuencias significativas en su capacidad para llevar a cabo su labor misional y administrativa. Al no contar con el adecuado soporte técnico, se incrementaría el riesgo de fallos en los sistemas de comunicación, tanto internos como externos, lo que podría interrumpir la interacción entre las diferentes dependencias del INS, con otras entidades del sector salud, y con los usuarios. Este colapso en la infraestructura de telecomunicaciones podría afectar la operatividad diaria, dificultando la coordinación en la toma de decisiones, la atención a emergencias en salud pública, la realización de investigaciones y la ejecución de proyectos prioritarios.

Además, al no recibir mantenimiento preventivo y correctivo adecuado, los equipos de telefonía se volverían más vulnerables a fallos imprevistos, lo que implicaría mayores costos operacionales para su reparación y un incremento en los tiempos de inactividad, lo cual podría afectar la calidad en la prestación de servicios y la toma de decisiones oportunas en salud pública.

2.2. Definición técnica de la forma en que el Instituto puede satisfacer su necesidad

El Instituto Nacional de Salud puede satisfacer su necesidad mediante la contratación de una persona natural o jurídica que suministre los servicios de soporte, mantenimiento preventivo y correctivo, mesa de ayuda para la plataforma MX ONE Versión 7.6 Service Pack 1 de propiedad del INS, para los equipos de diferentes marcas y tecnologías que estructuran el servicio de planta telefónica, para así tener el respaldo y acompañamiento de una firma especializada que resuelva incidentes y fallas generales en el servicio de telefonía, realizando la administración apropiada de la planta telefónica y sus componentes, como son:

- Solución para las interacciones a través de múltiples canales, como teléfono, correo electrónico, chat (MiContact Center Enterprise).
- Puerta de enlace segura para la conexión de servicios como SIP trunking (MiVoice Border Gateway - MBG)-
- Plataforma de colaboración y comunicaciones unificadas que integra voz, video, mensajería, chat, conferencias web y colaboración en equipo (Micollab).

Así como el mantenimiento preventivo de los componentes eléctricos, tales como:

- UPS.
- Baterías.
- Rectificador de corriente.

2.3. Mencione la justificación del contrato en relación con el POA del área, citando la concordancia respectiva para el logro de los objetivos estratégicos*:*

- **Objetivo Institucional:** Realizar las acciones administrativas y transversales en desarrollo del MIPG y/o de otras acciones asignadas a la institución.
- **Objetivo estratégico de la dependencia:** Fortalecimiento institucional en tecnologías de información y comunicaciones nacional.
- **Objetivo específico:** Fortalecer la Infraestructura tecnológica, para la prestación de los servicios competencia del INS.
- **Actividad POA:** 140113 Modernizar la Infraestructura tecnológica del INS. M_905213

El presente proceso se encuentra incluido dentro del Plan Anual de Adquisiciones para la vigencia 2025 en la línea OTIC **1400-095**.

2.4. Seleccione Proyecto de Inversión y Objeto del Gasto.

Proyecto de Inversión	VALOR
BPIN 2017011000382 FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES NACIONAL	**$ 13.469.808**

Objeto del Gasto
OTRO

3. OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN.

3.1 Objeto: Mantenimiento y soporte de servicios de telefonía.

3.2 Especificaciones:

3.2.1 Alcance del Objeto. No aplica.

3.2.2 Especificaciones Técnicas.

Se requiere prestar los servicios de soporte técnico, mantenimiento preventivo y correctivo, mesa de ayuda de la plataforma MX ONE, Versión 7.6 Service Pack 1 del INS y todos sus componentes de software y hardware como a continuación se especifican:

COMPONENTES DE SOFTWARE:

No.	Software	Descripción
1	Planta telefónica	Plataforma MX ONE, Versión 7.6 Service Pack 1.
2	Mitel MX-ONE	Plataforma de comunicaciones unificadas (UC) y colaborativas (UCC) en tiempo real.
3	MiCollab	Plataforma de colaboración y comunicaciones unificadas que integra voz, video, mensajería, chat, conferencias web y colaboración en equipo.
4	MiVoice Border Gateway (MBG)	Puerta de enlace segura para la conexión de servicios como SIP trunking.

No.	Software	Descripción
5	MiContact Center Enterprise	Solución para las interacciones con usuarios a través de múltiples canales, como teléfono, correo electrónico, chat.

COMPONENTES DE HARDWARE:

No.	Hardware	Descripción
1	Equipos Telefónicos	Se cuenta con 371 equipos telefónicos activos en la planta telefónica, distribuidos de la siguiente manera: • IP: 161. • Digitales: 14. • Análogos: 197. • Licencias Movilidad Micollab: 3.
2	Sistema de Alimentación Ininterrumpida - UPS	UPS Vertiv™ Liebert® GXT MT On Line 1000VA 90W tipo torre doble conversión de alta frecuencia de 1 KVA. **Especificaciones Técnicas 120V** GXT-1000MTPLUS120 Capacidad (VA/W): 1000/900 **Dimensiones (mm)** Unidad (ancho x fondo x alto): 145 x 397 x 220 **Peso (kg)** Unidad: 13 **Parámetros de entrada de CA** Voltaje nominal: 100/110/115/120/127 VCA Rango de voltaje: 55-150 VCA Rango de frecuencia: 40-70 Hz Factor de potencia: ≥ 0,99 @ voltaje nominal Cable de potencia de entrada: NEMA 5-15P **Parámetros de salida de CA** Voltaje nominal: 100/110/115/120/127 VCA Distorción armónica: < 2% (carga lineal) < 4% (carga no-lineal) Tiempo de transferencia: Cero Inversor al bypass: 4 ms (típico) Forma de onda: Onda sinusoidal pura Tomacorrientes: NEMA 5-15R (4) **Batería** Tipo: 12 V / 7 Ah Cantidad: 3 Tiempo de recarga típico: 4 horas@ 90% de la capacidad Autonomía al 50% de la carga: 13.2 minutos Autonomía al 100% de la carga: >4 minutos

<table>
<tr><th>No.</th><th>Hardware</th><th>Descripción</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>
Fuente:https://www.vertiv.com/es-latam/products-catalog/potencia-critica/uninterruptible-power-supplies-ups/liebert-gxt-mt-1kva---3kva2/</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Baterías</td><td>Banco de cuatro (4) baterías secas de 12 Voltios 100 Amperios hora.</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Rectificador de corriente</td><td>Rectificador de corriente Marca VilaCom Modelo 4810.
Descripción: Rectificador Cargador con transformador de alto aislamiento y núcleo saturado. Para energizar equipos de comunicaciones que requieran -48 VDC nominales y consuman hasta 10 A, a partir de la red comercial de 120 VAC, 60 Hz.
<table>
<tr><th colspan="2">Especificaciones Técnicas</th></tr>
<tr><td colspan="2">Eléctricas</td></tr>
<tr><td>Tipo de Fuente</td><td>Núcleo saturado</td></tr>
<tr><td>Tensión de entrada</td><td>120 VAC nominal, 90 a 140 VAC, 60 Hz, una fase, 10 A máx.</td></tr>
<tr><td>Tensión de salida nominal</td><td>-48 VDC</td></tr>
<tr><td>Corriente de salida nominal</td><td>10 A</td></tr>
<tr><td>Regulación de línea</td><td>± 0.5 % a 10 A</td></tr>
<tr><td>Rizado</td><td>Menos de 20 mV RMS, con o sin batería</td></tr>
<tr><td>Eficiencia</td><td>80 % a 10 A, 120 VAC</td></tr>
<tr><td>Factor de potencia</td><td>0.86 a 10 A, 120 VAC</td></tr>
<tr><td>Aislamiento primario</td><td>> 5.000 voltios</td></tr>
<tr><td>Indicadores</td><td>• Voltímetro / Amperímetro LCD de 3 dígitos
• Led indicador de entrada AC
• Led indicador de alarma de batería invertida</td></tr>
<tr><td>Protecciones</td><td>• Breakers AC (1) y DC (2)
• Transformador de alto aislamiento
• Limitador magnético de corriente DC</td></tr>
<tr><td>Conexiones</td><td>• Toma AC tripolar con cable enchufable.
• Regleta de 5 bornes, para salidas DC a equipos, a banco de baterías y conexión a tierra.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Mecánicas y Ambientales</td></tr>
<tr><td>Montaje</td><td>Rack de 19" (3 U)</td></tr>
<tr><td>Caja</td><td>Materiales</td></tr>
<tr><td>Base</td><td>Aluminio H14 de 2 mm</td></tr>
<tr><td>Tapa</td><td>AluminioH14 de 2 mm</td></tr>
<tr><td>Disipadores</td><td>En perfil de 19*38 mm</td></tr>
<tr><td>Dimensiones</td><td></td></tr>
<tr><td>Altura</td><td>133 mm</td></tr>
<tr><td>Ancho</td><td>482 mm</td></tr>
<tr><td>Profundidad</td><td>337 mm</td></tr>
<tr><td>Peso</td><td>19,25 Kg</td></tr>
<tr><td>Temperatura ambiente</td><td>0 a 40 ºC</td></tr>
<tr><td>Panel posterior</td><td></td></tr>
</table>
Fuente: https://www.vilacom.co/4810</td></tr>
</table>

CONDICIONES GENERALES PRESTACIÓN SERVICIO SOPORTE:

No.	Condiciones	Descripción
1	Tiempo estimado de la contratación	Aproximadamente 5 meses sin exceder el 31 de diciembre de 2025.
2	Acuerdos de Niveles de Servicio – ANS	El mantenimiento de la planta telefónica debe brindarse tanto en el nivel preventivo como en el correctivo, manejando esquemas de acuerdos de niveles de servicio en un esquema 7 x 24. • **Cuatro (4) horas:** servicios de soporte correctivo por indisponibilidad total o parcial en los servicios. • **Seis (6) horas:** servicios de soporte técnico regulares (ajustes, configuraciones, validaciones, reprogramaciones, etc.).
3	Mesa de ayuda	La forma de contacto con la mesa de ayuda debe ser a través de un número único de contacto o correo electrónico, donde la persona delegada por el INS puede realizar la canalización de consultas y de incidencias. **Niveles de Atención:** • **Primer Nivel:** Solución de incidentes, fallas, problemas, adiciones o cambios con atención remota. Incluye también la recepción de peticiones, quejas y reclamos que Instituto Nacional de Salud realice al contratista. • **Segundo Nivel:** Solución de incidentes, fallas, problemas, adiciones, movimientos o cambios con atención en sitio. A este Nivel se accede en el caso de no lograr una solución remota. • **Tercer Nivel:** Solución de requerimientos por parte del fabricante. Este nivel, al igual que los anteriores, cuenta con atención remota o en sitio, el contratista deberá escalar el incidente al fabricante en caso de ser necesario. **Esquema atención a incidentes:** • **Soporte Telefónico:** este rol representa el primer punto de contacto con el usuario y brindar soluciones de primer y segundo nivel de soporte está conformado por personal a cargo de resolver incidencias procedimentales telefónicamente, basados en procedimientos relevados posteriormente para resoluciones en primera instancia. • **Soporte en Sitio:** este rol corresponde al grupo de técnicos encargados de resolver solicitudes que requieren desplazamiento a sitio y brindar soluciones de primer y segundo nivel de soporte. Está conformado por personal especializado y actúan sobre la base de procedimientos predeterminados. • **Especialista:** este rol corresponde a los grupos de ingenieros encargados de resolver solicitudes que requieren un mayor grado de especialidad, objeto de las prestaciones de estudio y análisis de causas desconocidas que comportan un problema significativo en el que varios incidentes presentan los mismos síntomas. Está conformado por personal más especializado y actúan sobre la base de procedimientos predeterminados de acuerdo a la especialidad respectiva de cada uno.

No.	Condiciones	Descripción
		Actividades: • Atención de incidentes. • Recomendaciones y mejores prácticas. **Herramienta de gestión:** El proponente deberá contar una herramienta de gestión de incidentes y problemas basada en estándares ITIL que permita: • Apertura de incidentes con número consecutivo de caso. • Creación, actualización Asignaciones de tickets y cierres de tickets. • Informes de gestión.
4	Ingeniero de soporte	**Perfil:** profesional en ingeniería de sistemas o electrónica, o telecomunicaciones o carreras afines, con tarjeta profesional vigente. **Certificación:** el profesional deberá contar con el certificado para dar soporte de la actual planta telefónica del INS, emitida directamente por el fabricante de la solución que lo acredite con el conocimiento para brindar soporte técnico especializado. **Requerimientos del personal que debe aportar el proponente:** 1. Hoja de vida. 2. Documento de identificación. 3. Certificación título profesional. 4. Tarjeta profesional. 5. Certificado de antecedentes de la profesión COPNIA 6. Certificaciones que acrediten la experiencia solicitada. 7. El proponente debe contar con personal debidamente CERTIFICADO y aprobado en los exámenes correspondientes a las certificaciones de Mitel: • MiCollab 9.8 • MxOne 8.0 • MiBorder Gateway 12.1 • MiContact Center Enterprise 9.8 • MiContact Center Bussines 10.2 • MiVoice Bussibess 10.1 • Mitel Standard Linux 12.1 **Experiencia:** el profesional deberá contar con experiencia especifica mínimo de dos (2) años en el soporte técnico especializado para atender los requerimientos relacionados sobre los componentes de la planta telefónica.
5	Bolsa de horas ingeniero	Se deberá disponer de una bolsa de **treinta y tres horas (33) ingeniero,** a ser consumidas bajo demanda de acuerdo a los requerimientos del INS.
6	Mantenimiento preventivo	Conjunto de actividades realizadas en forma preventiva para asegurar el buen estado de los componentes que integran una solución y evitar que suceda algún evento que ponga en riesgo la disponibilidad del servicio de telefonía de la entidad. **Cantidad:** Un (1) mantenimiento preventivo durante la vigencia del contrato. **Actividades**: debe incluir como mínimo las siguientes: • Limpieza de todos los componentes electrónicos para evitar la estatica causada por particulas de polvo.

No.	Condiciones	Descripción
		• Limpieza de todos los componentes que integran el sistema de telefonía. • Verificación de las listas de errores y alarmas. • Identificación, diagnóstico y corrección de fallas, cuando corresponda. • Revisión del espacio en disco o medios de almacenamiento. • Procesamiento (Uso de la CPU y dispositivos de control común). • Estado de las interfaces. • Test de diagnóstico de software y hardware. • Backup de la configuración del sistema y bases de datos del sistema. • Verificar el estado del hardware que compone la solución. • Verificar condiciones eléctricas del sitio donde están alojados los equipos. • Verificar las condiciones ambientales del sitio donde están alojados los equipos. • Verificar estado de conexiones. • Identificación de errores y alarmas.
7	Mantenimiento Correctivo	En caso de que la plataforma MX ONE Versión 7.6 Service Pack 1 o algunas de las aplicaciones que presenten alguna falla que implique acciones de tipo correctivo, es necesario realizar acciones para garantizar la normal operación de estos elementos. **Soporte de Software:** Los Servicios de Soporte de Software deben estar orientados a realizar acciones correctivas necesarias para garantizar la normal operación del software de la plataforma instalada. Dentro de las actividades se encuentran: • Soporte telefónico. • Soporte con acceso remoto por VPN. • Actualización de parches de software (Firmware) de los equipos de telefonía IP. Las siguientes actividades relacionadas con el soporte al software se deben realizar de forma remota o presencial dependiendo la situación: • Diagnóstico remoto y solución de incidentes incluyendo la provisión de parches de software y documentación de la solución. • Respuesta a preguntas generales respecto del uso del software soportado o preguntas específicas de este, la asistencia incluye programación o administración del software base. **Soporte de Hardware:** En caso de que el Instituto Nacional de Salud reporte una falla, el proveedor debe realizar un diagnóstico inicial por medio de una conexión remota a los equipos del cliente. El ingeniero de soporte a cargo del caso realizará todo el protocolo de pruebas necesario para validar cual es el origen de la falla reportada y si es posible procederá a dar solución de manera remota.

No.	Condiciones	Descripción
		El soporte al hardware debe incluir soporte en forma local si las condiciones presentadas requieren una actividad en sitio para garantizar la adecuada y normal operación de la plataforma instalada.

3.3 Obligaciones del Contratista:

Generales:

1. Cumplir con el objeto, obligaciones y productos contractuales, de conformidad con lo establecido en los estudios, documentos previos y la oferta presentada dentro del proceso.
2. Constituir la garantía a favor del INSTITUTO en los términos establecidos en este documento y mantenerla vigente durante el término de ejecución del contrato y hasta la liquidación (cuando aplique), por los valores y con los amparos previstos en el mismo y presentarla dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la firma de contrato.
3. Estar al día con las obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, riesgos laborales, pensiones) y aportes parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA) de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, adicionado por el artículo 1 de la Ley 828 de 2003.
4. Presentar la factura electrónica, conforme con las disposiciones señaladas en el Decreto 358 del 5 de marzo de 2020 y lo dispuesto en la resolución No 000042 del 5 de mayo de 2020, la misma debe contener cada uno de los ítems, con la cantidad, unidad de medida, descripciones específicas y valor que permita la identificación de los bienes y servicios prestados de acuerdo con lo estipúlalo en el contrato.
5. Cargar la certificación de pago y/o factura con los soportes correspondientes en el sistema SECOP II, una vez radicada cada cuenta en el INSTITUTO y según periodicidad exigida en el contrato.
6. Cumplir con lo establecido en el procedimiento POE-A01.2014-001 "Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo", especialmente lo dispuesto en el Anexo 1 sobre Normas y Requerimientos de Seguridad y Salud en el Trabajo para Contratistas, de acuerdo con el objeto del contrato.
7. Cumplir con las disposiciones relacionadas con Gestión Ambiental, de conformidad con la normatividad vigente, comprometiéndose al uso racional de los recursos que utilice para el desarrollo del objeto contractual.
8. Cumplir con las políticas y lineamientos del Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información del INSTITUTO.
9. Reportar de manera inmediata cualquier novedad o anomalía sobre la ejecución del contrato al Supervisor del mismo.
10. Respetar los derechos humanos en todas las actuaciones que realicen con ocasión de la ejecución del contrato.
11. Responder ante terceros por los daños que se ocasionen y que provengan de causas que le sean imputables.
12. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la ley con el fin de obligarlo a hacer u omitir algún acto o hecho. Cuando se presenten tales peticiones o amenazas, deberá informar inmediatamente de su ocurrencia al INSTITUTO y a las demás autoridades competentes para que ellas adopten las medidas y correctivos que fuesen necesarios
13. Atender los lineamientos que durante el desarrollo del contrato emita EL INSTITUTO.
14. Cumplir con las demás actividades que se deriven del objeto del contrato.

Específicas:

1. Suministrar el soporte para la atención a incidentes de toda la plataforma MX ONE, incluyendo los componentes de hardware y software en la modalidad de bolsa de horas por demanda.
2. Prestar el servicio de soporte en modalidad 7x24, cada vez que el Instituto lo solicite, sin costo adicional para la entidad durante el término de ejecución del contrato.
3. Entregar documentación de los soportes realizados y recomendaciones en caso que apliquen.
4. Brindar soporte técnico sobre la plataforma MX One el cual se irá descontando por demanda de la bolsa de horas de acuerdo a los requerimientos del INS.

5. Realizar las actividades de mantenimiento preventivo y correctivo de la plataforma MX ONE para todos los componentes que hacen parte del sistema, el tiempo requerido para el mantenimiento se deberá descontar de la bolsa de horas de soporte.
6. Disponer de una mesa de ayuda con personal calificado como punto de contacto para resolver y/o canalizar los incidentes o necesidades relativas relacionadas con la planta telefónica y sus componentes, durante la vigencia del contrato.
7. Brindar el soporte en la atención de casos sobre incidentes, realizar las mejoras y recomendaciones que permitan el correcto funcionamiento de todos los componentes del sistema de Planta Telefónica.
8. Asesorar al personal designado por la entidad donde se incluya administración y soporte de primer nivel.
9. Atender las solicitudes de soporte técnico correctivo en un tiempo que no exceda las cuatro (4) Horas, conforme a los ANS (acuerdos de niveles de servicios) establecidos en las especificaciones técnicas del presente proceso.
10. Atender las solicitudes de soporte técnico (ajustes, configuraciones, validaciones, reprogramaciones) en un tiempo que no exceda las seis (6) Horas, conforme a los ANS establecidos en las especificaciones técnicas del presente proceso.
11. Cumplir con las disposiciones relacionadas con Gestión Ambiental, de conformidad con la normatividad vigente, comprometiéndose al uso racional de los recursos que se consuman para el desarrollo de las actividades contractuales.
12. Participar y contribuir en el cumplimiento de los objetivos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.
13. Cumplir con cada uno de los ofrecimientos de la propuesta.

3.4 Obligaciones del Instituto

1. Ejercer la supervisión general sobre el objeto del contrato.
2. Realizar el ingreso al almacén de los bienes adquiridos con el presente contrato (cuando aplique), de igual forma sus respectivas salidas a las diferentes dependencias.
3. Acudir ante las autoridades para obtener la protección de los derechos derivados de la presente contratación y sanción para quién los vulnere.
4. Exigir al CONTRATISTA la ejecución idónea y oportuna del objeto contratado.
5. Impartir las instrucciones que sean del caso, relacionadas con las actividades a realizar por EL CONTRATISTA.
6. Asignar las actividades a realizar por parte del contratista.
7. Poner a disposición del contratista la información necesaria para el desarrollo de las actividades.
8. Adelantar las gestiones necesarias para el reconocimiento y cobro de las sanciones pecuniarias, para lo cual la supervisión dará aviso oportuno a EL INSTITUTO sobre la ocurrencia de hechos constitutivos de mora o incumplimiento.
9. Adelantar las acciones conducentes a obtener la indemnización de los daños que sufran en desarrollo o con ocasión de la presente contratación.
10. Repetir contra los servidores públicos, la contratista o terceros por las indemnizaciones que deba pagar como consecuencia del contrato.
11. Adelantar revisiones periódicas, a través de la supervisión, para verificar que la ejecución del contrato cumpla con las condiciones ofrecidas, naturaleza del objeto contratado y los requisitos mínimos previstos en las normas sobre la materia y promover las acciones de responsabilidad contra EL CONTRATISTA y sus garantes si hay lugar a ello.
12. Cancelar oportunamente al CONTRATISTA el valor del contrato de conformidad con lo estipulado en la forma de pago.
13. Verificar, a través de la supervisión del contrato, el cumplimiento de lo establecido en el POE-A01.2014-001 "Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo", especialmente lo dispuesto en el Anexo 1 sobre Normas y Requerimientos de Seguridad y Salud en el Trabajo para Contratistas, de acuerdo con el tipo de actividad que desarrolla.
14. Verificar, a través de la supervisión del contrato, el cumplimiento de las normas de Gestión Ambiental, de conformidad con la normatividad vigente y de acuerdo con el tipo de actividad desarrollada.

3.5 Informes*:*

El proveedor debe entregar los siguientes informes:

Informe detallado de actividades de soporte generadas, que incluya:

- Relación de los soportes atendidos.
- Relación de las actividades de mantenimiento de la plataforma MX ONE una vez realizado.

3.6 Productos:

No Aplica.

3.7. Plazo y lugar de ejecución:

- **Plazo durante el cual se ejecutará el objeto contractual***:* Será a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución hasta el 31 de diciembre de 2025.
- **Lugar de ejecución:** Será en las instalaciones del Instituto Nacional de Salud, ubicadas en la Avenida Calle 26 No. 51-20 de la ciudad de Bogotá D.C.

3.8 Contrato a Celebrar:

Prestación de servicios.

3.9 Autorizaciones, permisos y licencias requeridos para su ejecución:

No aplica.

4. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE LA SOPORTAN

En el proceso de contratación se deberá observar el art. 209 de la Constitución Política de 1991, la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios, Ley 1474 de 2011, Decreto Ley 019 de 2012 y demás normas que los modifiquen adiciones o complementen.

4.1. Verificación de acuerdo marco o instrumento de agregación de demanda

Una vez validada la información contenida en la página web de la Agencia de Contratación Pública "Colombia Compra Eficiente", https://www.colombiacompra.gov.co/tienda-virtual-del-estado-colombiano/acuerdos-marco, se constató que en los acuerdos marco no se encuentran los requerimientos del presente proceso para la satisfacción de las necesidades planteadas.

- Acuerdo Marco de Servicios de Conectividad IV
- Acuerdo Marco para el Suministro de Combustible de Aviación II
- Catálogo de Panela, aromáticas e infusiones
- Acuerdo Marco Transporte Terrestre Especial de Pasajeros II
- Uniformes para Labor y Usos Varios
- Servicio Integral de Aseo y Cafetería IV
- Acuerdo Marco para el suministro de Combustible Nacional III
- Acuerdo Marco para la adquisición de Productos y Servicios Electrónicos y Digitales de Confianza
- Acuerdo Marco para la adquisición de servicios de Nube Privada IV
- Acuerdo Marco para la adquisición de servicios de apoyo al Modelo de Gestión Territorial
- Acuerdo Marco para el suministro, adquisición y dispensación de medicamentos
- Acuerdo Marco de Sistemas Fotovoltaicos de Generación y Almacenamiento
- Acuerdo Marco para la adquisición de Ayudas Humanitarias

- Adquisición de Maquinaria Amarilla y Agrícola
- Adquisición de Elementos para la Primera Infancia y Educación
- Compraventa y/o Suministro de Alimentos y Medicamentos para Animales.
- Compra y Alquiler de Computadores y Periféricos - ETP III
- Acuerdo Marco para la adquisición de Material de Intendencia y Materia Prima
- Compraventa y/o suministro de materiales de construcción y ferretería
- Adquisición de Equipos Biomédicos II
- Acuerdo Marco para la adquisición de imágenes por plataformas satelitales y aerotransportadas
- Servicios de Nube Pública IV
- Tratamiento de Pacientes con Enfermedad Renal Crónica II
- Suministro de Servicios de Impresión II
- Sistemas Fotovoltaicos y sus elementos
- Material de intendencia II
- Catálogo Servicio de Desinfección – IAD Emergencia COVID-19
- SOAT III
- Soluciones de Videovigilancia y sus Mantenimientos
- Tratamiento de la Hemofilia II y otros Trastornos de Coagulación
- Dotaciones de vestuario de Calle III
- Elementos para la Atención, Prevención y Mitigación del Riesgo y de Emergencias
- Suministro de elementos de Material Pedagógico y la entrega de los mismos a nivel nacional
- Adquisición de (i) Servicio de Mantenimiento Preventivo y Correctivo incluidas Autopartes y Mano de Obra; y (ii) Adquisición de autopartes
- Consumibles de Impresión II
- Transporte Terrestre Automotor Especial de Pasajeros
- Servicios de BPO II
- Software Empresarial
- Servicios de Conectividad III
- Suministro de Combustible de Aviación
- Contratación de Mesa de Servicio II
- Vehículos III
- Nube Privada III
- Aseo y cafetería III
- Nube pública III
- Dotaciones escolares II
- Compra o alquiler de Equipos Tecnológicos y Periféricos II
- Seguros de vehículos II
- Motocicletas, cuatrimotos y motocarros II
- Adquisición de productos derivados del papel, cartón y corrugado
- Adquisición de panela
- Tiquetes aéreos II
- Nube pública II
- Combustible Nacional
- Servicios BPO
- Microsoft II
- Adquisición de equipos biomédicos
- Google II
- Elementos para emergencias

- Vehículos blindados II
- Adquisición de computadores y periféricos
- Tratamiento de VIH
- Refrigerios PAE Bogotá
- Tratamiento de enfermedad renal crónica
- Consumibles de impresión
- Dotaciones de vestuario II
- Servicios de impresión
- Aseo y cafetería II
- Tratamiento de hemofilia
- Servicios de distribución
- Intermediarios de seguros
- Nube privada II
- Conectividad II
- Motocicletas, cuatrimotos y motocarros
- Dotaciones escolares
- Papelería II
- Material de intendencia
- Dotaciones de vestuario
- Aseo y cafetería
- Arriendo ETP
- Google
- Microsoft
- Centro de contacto
- Nube pública
- Centro de datos / Nube privada
- Conectividad
- Tiquetes aéreos
- Seguros de vehículos
- Acuerdo Marco de SOAT
- Blindaje
- Vehículos blindados
- Vehículos II
- Combustible

Nota: Una vez verificado el listado previo, se evidenció que las especificaciones técnicas de los servicios de soporte y mantenimiento de la planta telefónica requeridos para satisfacer las necesidades del Instituto planteadas en el presente estudio previo no están incluidas en los Acuerdos Marco vigentes.

4.2 Modalidad de Selección

De conformidad con la Ley 1150 de 2007, la modalidad de selección para el presente proceso es:

a. Contratación de Mínima Cuantía.

4.2.1. Fundamentos jurídicos que soportan la modalidad de selección

Para efectos de determinar la modalidad de selección se debe acudir a la taxativa descripción legal de los casos en que procede cada una de ellas así:

El fundamento normativo de la modalidad de selección de mínima cuantía se encuentra establecido en la subsección 5 de la sección 1 del Decreto 1082 de 2015.

En el artículo 2.2.1.2.1.5.2 del Decreto 1082 de 2015 se establecen las reglas aplicables a la contratación cuyo valor no excede del 10% de la menor cuantía de la entidad estatal, independientemente de su objeto.

En materia de publicidad del proceso de selección se debe observar y cumplir lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.7.1 del Decreto 1082 de 2015, referente a la publicidad del procedimiento en el SECOP, con las excepciones taxativamente establecidas respecto a los estudios y documentos previos para la contratación de empréstitos entre otros, de conformidad con el artículo 2.2.1.2.1.4.3 del Decreto 1082 de 2015. En todo caso la publicidad de los documentos inherentes al proceso el contrato y su ejecución deberán publicarse en el SECOP.

La entidad contratante será responsable de garantizar la publicidad de todos los procedimientos y actos asociados a los procesos de contratación, salvo los asuntos expresamente sometidos a reserva.

5. ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO Y DE LOS OFERENTES

De acuerdo con la clasificación del UNSPSC, la adquisición requerida por el Instituto se encuentra catalogada así:

Código UNSPSC	Segmento		Familia		Clase		Producto	
81112202	81	Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	11	Software	22	Mantenimiento y soporte de software	02	Actualizaciones o parches de software
81161708	81	Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	16	Entrega de servicios de tecnología de información	17	Servicios de telecomunicaciones	08	Servicio de soporte telefónico
81111811	81	Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Tecnología	11	Servicios informáticos	18	Servicios de sistemas y administración de componentes de sistemas	11	Servicios de soporte técnico o de mesa de ayuda

72103302	72	Servicios de Edificación, Construcción de Instalaciones y Mantenimiento	10	Servicios de mantenimiento y reparaciones de construcciones e instalaciones	33	Servicios de mantenimiento y reparación de infraestructura	02	Mantenimiento o soporte de equipo de telecomunicaciones

5.1 ASPECTOS GENERALES

ANÁLISIS DEL SECTOR

De conformidad con lo establecido en la Guía para la elaboración de estudios del sector GEES – Versión 2 del 24 de junio de 2022 de la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente, en los procesos de mínima cuantía, el alcance del estudio del sector debe ser proporcional al valor del proceso de contratación, la naturaleza del objeto a contratar, el tipo de contrato y a los riesgos identificados para el proceso de contratación.

Dado lo anterior el estudio de sector comprenderá las siguientes áreas:

- Aspectos generales del mercado
- Comportamiento del gasto histórico
- Estudio de la oferta
- Estudio del mercado

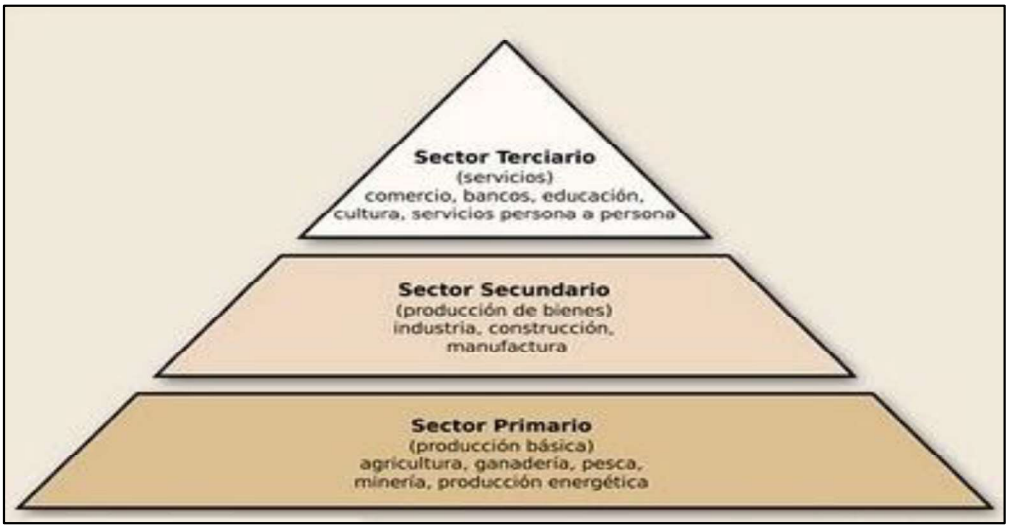
En el presente documento se deja constancia de la viabilidad que tiene el proceso desde el punto de vista legal, comercial, financiero, organizacional y técnico, de acuerdo con la justificación sobre cada aspecto, en cumplimiento de lo establecido en el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015:

"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 Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso".

Y el respectivo manual de análisis del sector GEES – VERSION 2 DEL 24 DE JUNIO DE 2022 expedido por Colombia Compra Eficiente.

El instituto Nacional de Salud como entidad jurídica, con autonomía administrativa y financiera, adelanta la adquisición de bienes y servicios en aras de cumplir con los fines de la contratación estatal y del Estado Colombiano tal como lo establece la Ley 80 de 1993, por lo anterior, la entidad, atendiendo lo ordenado en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 y en aplicación de la Guía de Elaboración de Estudios de Sector GEES de Colombia Compra Eficiente, establece el siguiente análisis entorno a los bienes que la entidad requiere contratar, analizando aspectos generales económicos inherentes a la presente contratación:

SECTORES ECONÓMICOS



Los sectores económicos corresponden a la división de la actividad económica de un Estado o territorio, e incluye todas las etapas de exploración de los recursos naturales, hasta la industrialización, la preparación para el consumo, la distribución, y la comercialización de bienes y servicios.

La clasificación de los sectores económicos resulta útil para comprender cómo se relacionan todas las áreas de producción y comercio, así como permite comprender el impacto de las políticas económicas de un estado sobre sectores específicos de la economía estos se clasifican en:

ACTIVIDADES PRIMARIAS: Son todas aquellas relacionadas con los procesos de extracción directa de la riqueza de la naturaleza, están relacionadas con la agricultura, ganadería, silvicultura, avicultura, piscicultura, caza y pesca.

ACTIVIDADES SECUNDARIAS: Son todas aquellas relacionadas con los procesos de transformación de la materia prima, están relacionadas con la industria extractiva, la construcción, la transformación manufacturera y artesanal, generación y distribución de energía eléctrica.

ACTIVIDADES TERCIARIAS: Son todas aquellas relacionadas con los procesos de apoyo a los sectores de la producción como el comercio, servicios profesionales y técnicos, gobierno y administración.

IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR

El servicio de mantenimiento y soporte para la plataforma de telefonía del Instituto Nacional de Salud se enmarca dentro del MACRO SECTOR de Servicios, específicamente dentro del SECTOR TERCIARIO, que incluye las actividades relacionadas con la prestación de servicios, la gestión de infraestructuras tecnológicas, y el soporte técnico.

En particular, el servicio requerido se clasifica dentro del subsector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), dado que involucra la gestión de soluciones de telecomunicaciones y la prestación de soporte técnico para la infraestructura de comunicación unificada del INS. Este sector abarca actividades orientadas a la implementación, operación y mantenimiento de tecnologías para garantizar la conectividad y el buen funcionamiento de los sistemas de comunicación, esenciales para el funcionamiento de las instituciones.

En lo concerniente al presente proceso, este sector abarca principalmente las siguientes áreas:

- ✓ Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC): Este sector abarca el conjunto de actividades dedicadas a la creación, gestión y optimización de infraestructuras tecnológicas para facilitar la comunicación y el procesamiento de información. Se centra en la implementación de sistemas informáticos, el desarrollo de aplicaciones y la integración de soluciones tecnológicas que permiten la conectividad y la gestión de datos.

  Dentro de este campo, se desarrollan procesos como la administración de software, la resolución de problemas técnicos, la integración de plataformas digitales y la evaluación del rendimiento de los sistemas tecnológicos. También incluye la planificación y ejecución de actualizaciones y mejoras continuas en los sistemas existentes.

- ✓ Servicios de Telecomunicaciones: Este ámbito se refiere a la gestión de infraestructuras necesarias para el intercambio de datos, voz y video. Engloba desde la instalación y configuración de redes de comunicación hasta la supervisión y mantenimiento de los dispositivos y sistemas que habilitan estos servicios.

  En este sector, se abordan actividades como la configuración de equipos de telecomunicaciones, la supervisión de la conectividad y redes, el diagnóstico de fallas en los sistemas de transmisión de datos, y la gestión de sistemas de respaldo y alimentación ininterrumpida para garantizar la estabilidad de las comunicaciones.

- ✓ Soporte y Gestión de Software: Se refiere a las tareas que garantizan la operatividad de las aplicaciones tecnológicas, desde su instalación hasta su continuo funcionamiento. Implica la administración de actualizaciones, el mantenimiento preventivo de plataformas y la resolución de problemas relacionados con el software.

  Entre sus labores clave se incluyen la implementación de parches de seguridad, la gestión de licencias y configuraciones, la ejecución de pruebas para asegurar el correcto funcionamiento de las aplicaciones, y la asistencia técnica a los usuarios para resolver incidencias relacionadas con el uso de las plataformas digitales.

- ✓ Servicios Profesionales de TI: Este sector abarca los servicios especializados que brindan asesoría, consultoría y soporte técnico en la implementación y mantenimiento de soluciones tecnológicas. Los profesionales en este ámbito cuentan con conocimientos técnicos avanzados para resolver problemas complejos y optimizar el rendimiento de los sistemas y plataformas.

  Las actividades relevantes incluyen la auditoría de sistemas tecnológicos, la gestión de proyectos de implementación de soluciones informáticas, la realización de análisis técnicos, y la prestación de soporte en la resolución de fallas o la adaptación de los sistemas a nuevas necesidades.

- ✓ Ciberseguridad: Aunque no es un área que se mencione explícitamente en muchos procesos de mantenimiento y soporte, la ciberseguridad juega un papel crucial en la protección de sistemas informáticos y de telecomunicaciones. Se refiere a la gestión de riesgos asociados con la protección de datos e información sensible, así como a la implementación de medidas para evitar ciberataques o brechas de seguridad.

  En este campo se incluyen la implementación de medidas de protección de datos, la realización de auditorías de seguridad, la configuración de firewalls y sistemas de detección de intrusiones, y la capacitación de los usuarios para prevenir ataques cibernéticos.

PANORAMA ACTUAL DEL SECTOR TIC EN COLOMBIA

De acuerdo con la Cuenta Satélite de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones[1], el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en Colombia representó en 2024 un 3,5 % del valor agregado nacional, con un aporte

[1] Fuente: https://www.dane.gov.co/files/operaciones/CSTIC/bol-CSTIC-2024pr.pdf

de 53,6 billones de pesos y un crecimiento de 3,0 % frente al año anterior. Este desempeño absoluto contrasta con una ligera reducción en su participación relativa (de 3,6 % en 2023p a 3,5 % en 2024pr), lo que refleja tanto la aceleración del resto de la economía como la maduración del segmento TIC en el tejido productivo nacional.

En ese sentido, la producción total del sector ascendió a 106,8 billones de pesos en 2024pr, con un consumo intermedio de 53,1 billones, lo que deja un valor agregado bruto equivalente a 53,6 billones. Estas magnitudes evidencian una ratio de eficiencia productiva cercano al 50 %, similar al de economías líderes en la región, pero con espacio para optimizar los costos de insumos y mejorar la cadena de valor TIC.

Tabla 1. Cuenta de producción y generación del ingreso del sector TIC (millones de pesos)
Valores a precios corrientes
Total nacional
2022 - 2024[pr]

Concepto	2022	2023[p]	2024[pr]
Producción	98.216.502	104.319.039	106.767.791
(-) Consumo Intermedio	49.067.026	52.270.418	53.138.822
(=) Valor Agregado	**49.149.476**	**52.048.621**	**53.628.969**
(-) Remuneración de los asalariados	19.740.714	22.467.788	23.785.475
(-) Impuestos menos subvenciones sobre la producción y las importaciones	1.710.830	1.979.277	1.998.041
(=) Excedente de explotación bruto e ingreso mixto bruto	**27.697.932**	**27.601.556**	**27.845.453**

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
[p] provisional
[pr] preliminar

En términos de estructura interna, la provisión de servicios TI concentró el 40,1 % del valor agregado del sector, seguida de las telecomunicaciones con el 36,6 %, el comercio TIC con el 12,8 %, el contenido y media con el 9,6%, y la manufactura e infraestructura TIC, ambas con una participación de medio punto porcentual. Destaca además el dinamismo de la infraestructura TIC, cuyo valor agregado creció un 31,3 % en 2024pr, lo cual pone de manifiesto la inversión en obras civiles y despliegue de redes que sostienen la expansión de conectividad de nueva generación.

Tabla 2. Participación porcentual del valor agregado de las actividades económicas características en el sector TIC
Total nacional
2022 – 2024[pr]

Actividad característica TIC	2022	2023[p]	2024[pr]
Servicios TI	38,9	39,9	40,1
Telecomunicaciones	38,9	37,2	36,6
Comercio TIC	12,7	12,6	12,8
Contenido y Media	8,7	9,5	9,6
Manufactura TIC	0,5	0,5	0,5
Infraestructura TIC	0,3	0,3	0,4
Total sector TIC	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Fuente: DANE – Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
[p] provisional
[pr] preliminar

Desde la óptica de los productos característicos TIC, entre 2021 y 2023 la producción corriente nacional creció 22,2%, desde 72,14 a 88,16 billones de pesos, mientras que los bienes y servicios no característicos crecieron un 59,8 %, de 102,25 a 163,45 billones, llevando el total del sector de 174,40 a 251,61 billones (+44,3 %). Este crecimiento se cimenta principalmente en el fuerte impulso de los servicios y consultoría TI (+44,1 %), el software de negocios y licencias (+48,9 %) y el contenido en línea (+50,4 %), que reflejan la aceleración de la transformación digital de empresas e instituciones, lo cual revela un claro desplazamiento hacia los servicios de información y consultoría, instrumentos de software y comunicaciones móviles. Estos datos perfilan un sector en plena madurez digital, donde la política pública y la inversión privada deben alinearse para consolidar la economía digital.

Al mismo tiempo, la telefonía fija experimentó una caída del 20,9 %, reforzando la migración de usuarios hacia soluciones móviles e IP. La infraestructura TIC (obras civiles) creció un 21,9 %, y el comercio de equipos y soluciones avanzó un 18,9 %, impulsado por renovaciones y modernizaciones. En conjunto, estos movimientos evidencian un sector en plena madurez digital, donde los servicios de valor agregado y las plataformas online ganan peso frente a los sistemas tradicionales, marcando la ruta para futuras decisiones de inversión y regulación.

Tabla 9. Producción nacional de productos característicos TIC (millones de pesos)
Valores a precios corrientes
Total nacional
2021 - 2023[p]

Productos TIC CPC Vers. 2 A.C.	2021	2022	2023[p]
Computadores y equipo periférico	7.670	10.761	10.353
Equipos de comunicación	9.879	17.630	17.748
Equipos electrónicos de consumo	204.037	302.986	291.533
Otros bienes y componentes TIC	7.983	9.292	9.098
Obras civiles en infraestructura de Telecomunicaciones	334.663	393.502	407.915
Comercio TIC	7.489.489	8.767.633	8.903.895
Servicios de telefonía fija	2.778.360	2.540.987	2.196.296
Servicios de telefonía móvil	14.228.797	15.312.124	15.434.472
Servicios de otras telecomunicaciones	8.029.502	9.413.356	9.568.616
Servicios de telecomunicaciones a través de internet	7.647.415	7.923.471	8.333.765
Servicios de manufactura para equipos TIC	84.552	98.106	94.380
Software de negocios y servicios de licencias	2.454.701	3.280.253	3.654.850
Servicios y consultoría de tecnologías de la información	16.357.056	21.494.899	23.563.392
Servicios de alquiler o leasing de equipos TIC	1.304.797	1.675.193	1.867.937
Otros servicios TI	3.141.918	4.057.964	4.330.003
Servicios de distribución de programas en paquetes básico y controlado de programación y de películas (pago por ver)	5.508.878	5.639.427	5.709.101
Software de juegos*	-	-	-
Contenido en línea y servicios relacionados	2.191.855	2.999.747	3.292.894
Otros contenidos y servicios relacionados	362.099	424.848	475.098
Total Productos característicos TIC	**72.143.651**	**84.362.179**	**88.161.346**
Otros productos no característicos TIC	102.254.964	155.867.689	163.449.972
Total Producción	**174.398.615**	**240.229.868**	**251.611.318**

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
[p] provisional
* La medición de los servicios de "Software de juegos", se incluye en los productos de "Servicios y consultoría de tecnologías de la información" debido a que en la medición no fue posible separar la producción nacional en estos servicios.

[3] Los productos no característicos corresponden a los que no se consideran TIC, pero que son generados por el grupo de actividades TIC.

Frente a la perspectiva laboral del sector TIC, el empleo equivalente a tiempo completo cayó un 1,7 % en 2024p, con caídas especialmente pronunciadas en manufactura TIC (–11,9 %) y telecomunicaciones (–10,5 %), mientras que contenido y media

e infraestructura registraron crecimientos de 4,8 % y 2,0 % respectivamente. Este ajuste refleja un proceso de automatización y reconversión hacia servicios de alto valor añadido.

Tabla 10. Oferta de trabajo equivalente a tiempo completo (TECT), actividades características TIC
Puestos de trabajo equivalente a tiempo completo
Total nacional
2023ᵖ - 2024ᵖ

Actividad característica TIC	2023p	2024p	Tasa de crecimiento anual (%)
Servicios TI	291.889	285.390	-2,2
Comercio TIC	156.734	159.157	1,5
Telecomunicaciones	140.065	125.342	-10,5
Contenido y media	138.819	145.499	4,8
Manufactura TIC	5.992	5.276	-11,9
Infraestructura TIC	4.631	4.725	2,0
Total sector TIC	**738.130**	**725.389**	**-1,7**

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC
Nota: Datos expandidos con proyecciones de población, elaborados con base en los resultados del CNPV 2018
ᵖ provisional

Dado el contexto anterior, el sector TIC ha ganado relevancia en los últimos años como motor de transformación económica y social. De acuerdo con datos recientes del Ministerio TIC[2], Colombia cerró el cuarto trimestre de 2024 con más de 49 millones de accesos móviles a Internet, lo que refleja una alta penetración de conectividad en el país. Por su parte, la adopción de tecnologías como 4G y el despliegue inicial de redes 5G han abierto nuevas oportunidades para el desarrollo de soluciones digitales en múltiples sectores, incluida la salud.

A su vez, de acuerdo con Fedesoft[3], en 2023 el sector alcanzó ventas por 57,2 billones de pesos, un incremento del 25,7 % frente al año anterior. Las exportaciones de servicios informáticos alcanzaron un récord histórico de USD 1.054 millones, lo que equivale al 9% de las exportaciones colombianas de servicios. Además, se generaron más de 174.000 empleos especializados en software y TI, con un 95,25 % de ellos contratados a término indefinido.

No obstante, cerca del 40 % del país, principalmente en zonas rurales, aún enfrenta dificultades de acceso a conectividad de calidad[4]. Para sortear este reto, el Gobierno ha implementado diferentes políticas tales como *Conecta TIC 360*, que busca llevar Internet a 32 millones de ciudadanos, con especial foco en municipios de alta brecha digital[5]. Paralelamente, el programa *Conectividad para Cambiar Vidas* destinó 677.000 millones de pesos para conectar 400.000 hogares de estratos 1 y 2 a través de infraestructura de banda ancha[6]. A ello se suman las 909 comunidades de conectividad en 299 municipios rurales, conocidas como Juntas de Internet, que ya han beneficiado a 136.000 personas con una inversión de 205.000 millones de pesos[7].

En concordancia con esto, la inversión privada en el sector TIC en Colombia muestra un dinamismo marcado por fusiones estratégicas, flujos de capital extranjero y proyectos de expansión de infraestructura. En el plano de fusiones y adquisiciones, la operación más relevante es la compra del 67,5 % de Movistar por parte de Millicom (Tigo) por USD 400 millones, transacción que refuerza la capacidad de inversión en redes y servicios digitales y consolida a Tigo como competidor frente a Claro[8].

[2] Fuente: https://colombiatic.mintic.gov.co/679/w3-article-400608.html
[3] Fuente: Fedesoft, "Sector de las TIC en Colombia alcanza el 3,5 % del PIB nacional", LAFM, 26 ago 2024.
[4] Fuente: GSMA Intelligence, "Brechas de conectividad en Colombia: un estudio cuantitativo", noviembre 2023.
[5] Fuente: Ministerio TIC, "Conecta TIC 360: hoja de ruta para conectar el 85 % del país", Sala de prensa, 1 mar 2023.
[6] Fuente: Ministerio TIC e Internexa, "Conectividad para Cambiar Vidas: indicadores de avance", abril 2025.
[7] Fuente: Presidencia de la República, "Este año el Gobierno logró que cerca de tres millones de personas de poblaciones apartadas quedaran con acceso a Internet", 10 dic 2024.
[8] Fuente: https://www.bluradio.com/economia/millicom-tigo-compra-movistar-colombia-por-400-millones-de-dolares-y-desafia-el-dominio-de-claro-so35

Respecto a los flujos de capital extranjero, según la Balanza de Pagos publicada por el Banco de la República[9], los flujos netos de Inversión Extranjera Directa dirigidos al subsector "Información y comunicaciones" (CIIU 61–63) sumaron 175 millones de USD en 2024, equivalentes al 2,3 % del total de entradas de IED al país. Al cierre de diciembre, el stock de IED en estas actividades alcanzó 1.950 millones de USD, lo que representa el 6,5 % del total nacional.

En el segmento de operadores emergentes, Sur Holdings ya ha inyectado USD 40 millones en WOM Colombia y ha anunciado su disposición a comprometer otros USD 100 millones para ampliar su red y mantener su viabilidad en un mercado dominado por dos grandes jugadores, siempre que se garanticen condiciones regulatorias equitativas de acceso a infraestructura ajena[10].

Un análisis de ProColombia muestra que aproximadamente el 45 % de esos flujos se orientó a proyectos de data centers y redes de alta capacidad, mientras otro 30% se invirtió en servicios de software y consultoría TI, reflejando la creciente demanda por infraestructura digital y soluciones de valor añadido[11].

Las grandes operadoras nacionales tampoco detienen sus inversiones en infraestructura. En 2024, los cinco principales actore reportaron ingresos operacionales consolidados por COP 27,8 billones, cifra que sustenta futuros ciclos de inversión en tecnologías como 5G, fibra óptica y plataformas de servicios digitales avanzados[12].

Para el Instituto Nacional de Salud, estos indicadores subrayan la importancia y solidez de la infraestructura tecnológica y de telecomunicaciones en el país como fundamento para la contratación de servicios de soporte y mantenimiento de la plataforma telefónica. La gestión continua y efectiva de los sistemas de telefonía, incluida la actualización periódica de software, la implementación de medidas preventivas y correctivas, y el mantenimiento adecuado del hardware, son acciones alineadas con las políticas institucionales y las normativas de calidad y seguridad establecidas por las autoridades competentes en el sector de telecomunicaciones.

Por ello, garantizar la operatividad, la seguridad y la continuidad de los servicios de comunicación institucional, que son esenciales para el funcionamiento del INS (como las comunicaciones internas, las interacciones con usuarios a través de múltiples canales y los sistemas de atención al público), requiere de proveedores con experiencia demostrada en la gestión de plataformas de alta disponibilidad y en el cumplimiento de los estándares de calidad definidos en las políticas de Gobierno Digital.

VARIABLES ECONOMICAS QUE INCIDEN EL SECTOR

INDICADORES ECONÓMICOS

Los indicadores económicos son variables cuantitativas elaboradas a partir de estadísticas oficiales que reflejan la evolución de la actividad económica en distintos horizontes temporales. Nos permiten diagnosticar con rigor el desempeño pasado y el estado actual de la economía, así como identificar tendencias que permitan anticipar sus posibles comportamientos futuros. Entre los principales indicadores se encuentran:

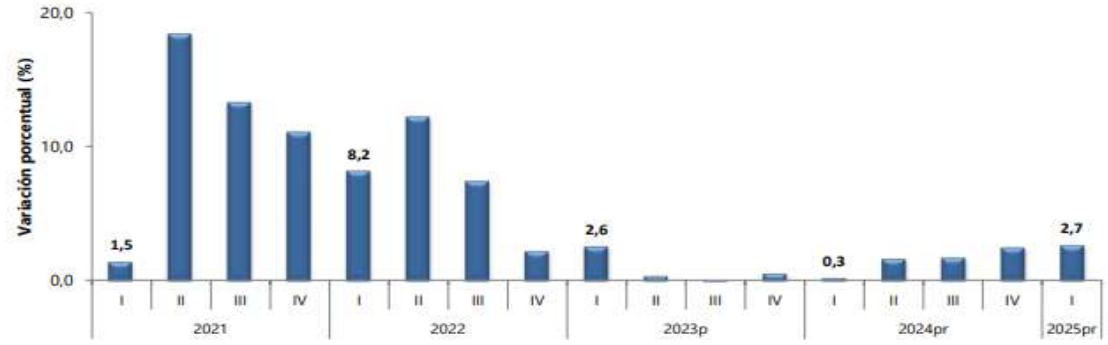
[9] Fuente: Banco de la República, "Flujos y stock de Inversión Extranjera Directa por sector de actividad, Balanza de Pagos 2024", Informe Estadístico, marzo de 2025, p. 52.
[10] Fuente: https://www.eltiempo.com/economia/empresas/las-condiciones-de-wom-colombia-para-sobrevivir-a-la-en-el-mercado-colombiano-y-con-la-fusion-entre-movistar-y-tigo-3473150
[11] Fuente: ProColombia, "Radar de Inversiones en el Sector TIC 2024", junio de 2024, p. 8.
[12] Fuente: https://www.portafolio.co/negocios/empresas/mientras-avanza-la-posible-fusion-tigo-movistar-asi-estan-las-finanzas-del-sector-635530

Producto Interno Bruto – PIB - Información I trimestre 2025pr[13]

En el primer trimestre de 2025pr, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 2,7% respecto al mismo periodo de 2024pr. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 3,9% (contribuye 0,8 puntos porcentuales a la variación anual).
- Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 7,1% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 15,5% (contribuye 0,6 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades financieras y de seguros crece 1,0%.
- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 0,6%

Tasa de crecimiento en volumen[1]
2021-I / 2025pr-I



Fuente: DANE, PIB_T
[1]Series encadenadas de volumen con año de referencia 2015
prpreliminar
pprovisional

[13] Fuente: bol-PIB-Itrim2025.pdf

Valor agregado por actividad económica

Tabla 1. Valor agregado por actividad económica
Tasas de crecimiento en volumen[1]
Primer trimestre 2025pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)	
	Serie original	Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Trimestral
	2025pr-I / 2024pr-I	2025pr-I / 2024pr-IV
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	7,1	-0,2
Explotación de minas y canteras	-5,0	0,2
Industrias manufactureras	1,4	0,2
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	-1,2	0,3
Construcción	-3,5	-1,8
Comercio al por mayor y al por menor[3]	3,9	0,4
Información y comunicaciones	0,7	-1,0
Actividades financieras y de seguros	3,3	1,0
Actividades inmobiliarias	2,1	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	1,0	0,6
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	3,5	0,6
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	15,5	4,1
Valor agregado bruto	**2,7**	**0,6**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	2,2	-0,3
Producto Interno Bruto	**2,7**	**0,8**

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca crece 7,1% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos (ver tabla 2):

- Cultivos agrícolas transitorios; cultivos agrícolas permanentes; propagación de plantas (actividades de viveros, excepto viveros forestales); actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería y posteriores a la cosecha; explotación mixta (agrícola y pecuaria) y caza ordinaria y mediante trampas; y actividades de servicios conexas crece 2,4%.
- Cultivo permanente de café crece 31,3%.
- Ganadería crece 8,9%.
- Silvicultura y extracción de madera crece 11,4%.
- Pesca y acuicultura crece 18,2%.

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de explotación de minas y canteras decrece 5,0% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Extracción de carbón de piedra y lignito decrece 7,0%.
- Extracción de petróleo crudo y gas natural y actividades de apoyo para la extracción de petróleo y de gas natural decrece 3,7%.
- Extracción de minerales metalíferos crece 1,9%.
- Extracción de otras minas y canteras decrece 3,3%.
- Actividades de apoyo para otras actividades de explotación de minas y canteras decrece 3,9%.

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de las industrias manufactureras crece 1,4% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco crece 3,9%.
- Fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles crece 5,6%.

- Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería; fabricación de papel, cartón y productos de papel y de cartón; actividades de impresión; producción de copias a partir de grabaciones originales decrece 1,4%.
- Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles; fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; fabricación de productos de caucho y de plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos decrece 1,8%.
- Fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo crece 1,7%.
- Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras crecen 7,1%.

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de la actividad suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental decrece 1,2% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado decrece 0,7%.
- Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental decrece 2,8%.

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de la construcción decrece 3,5% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Construcción de edificaciones residenciales y no residenciales decrece 7,0%.
- Construcción de carreteras y vías de ferrocarril, de proyectos de servicio público y de otras obras de ingeniería civil crece 3,8%.
- Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil (alquiler de maquinaria y equipo de construcción con operadores) decrece 3,7%.

En el primer trimestre de 2025pr, el valor agregado de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida crece 3,9% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2024pr. Esta dinámica se explica por los siguientes comportamientos:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas crece 6,0%.
- Transporte y almacenamiento crece 2,9%.
- Alojamiento y servicios de comida decrece 0,2%.

Índice de Precios al Consumidor – IPC[14]

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) dio a conocer, el 7 de julio de 2025, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) o inflación de junio de este año. De acuerdo con la subdirectora de la entidad, Andrea Ramírez Pisco, la

[14] Fuente: DANE - Índice de Precios al Consumidor (IPC)

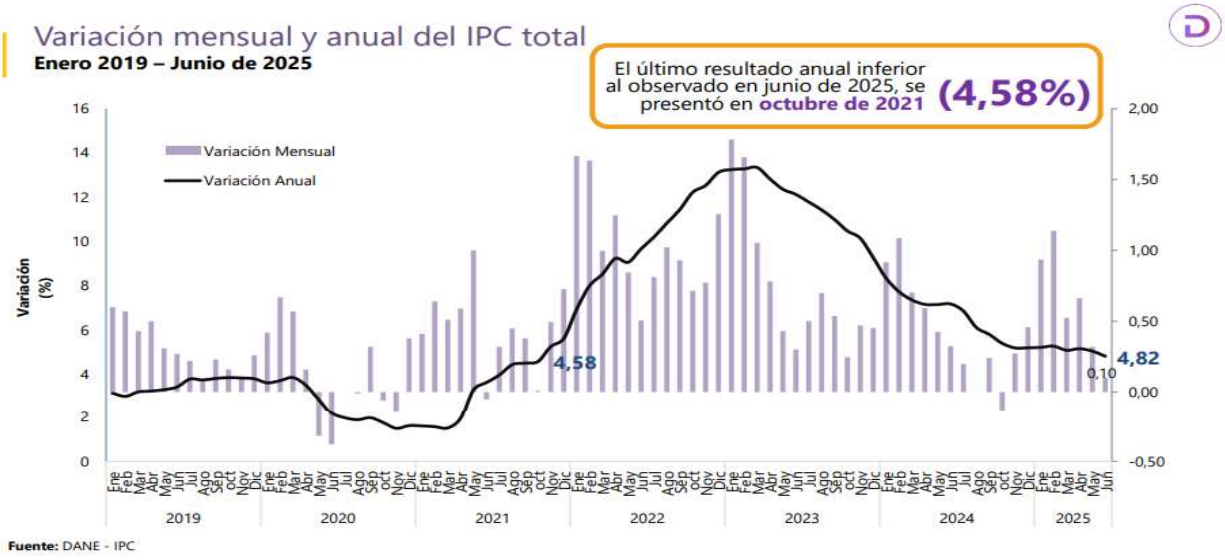
cifra anual se ubicó en 4,82% y cedió frente al mismo mes de 2024 (7,18%), lo que significó una reducción de 2,36%. El último resultado anual inferior al observado en este mes se presentó en octubre de 2021, cuando fue del 4,58%.

Precisó que esta cerró en 3,74% en lo que va del año, lo que significó una reducción de 0,38% frente al 4,12% del mismo lapso del año pasado. Entretanto, el dato mensual para el sexto mes de 2025 fue de 0,10%, lo que significó una disminución de 0,20% frente a igual período de 2024 (0,32%).

Variación Total IPC
Junio 2025

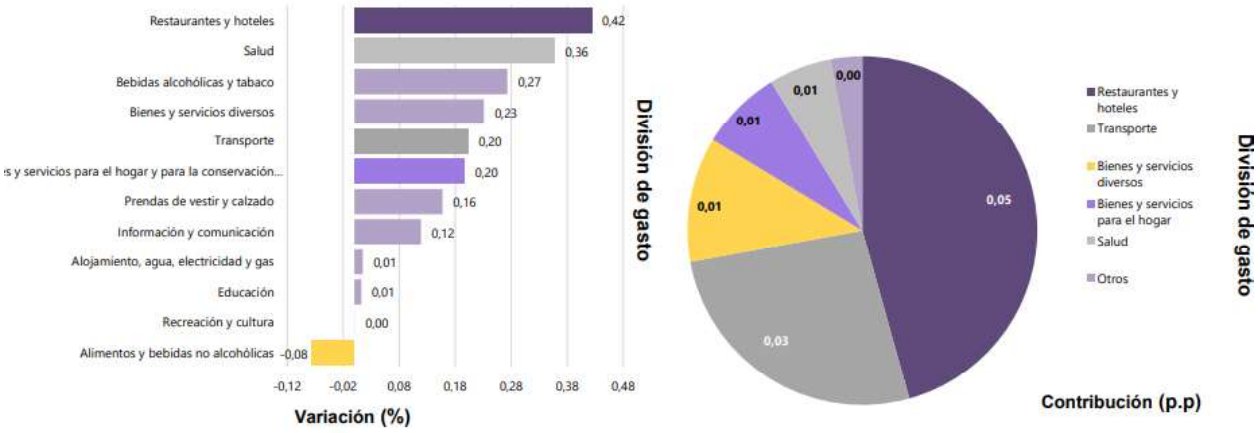
IPC	Junio					
	Variación Mensual		Variación Año corrido		Variación Anual	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
IPC total	0,32	**0,10**	4,12	**3,74**	7,18	**4,82**

Variación y contribución mensual y anual del IPC total



Variación y contribución mensual del IPC por divisiones de gasto

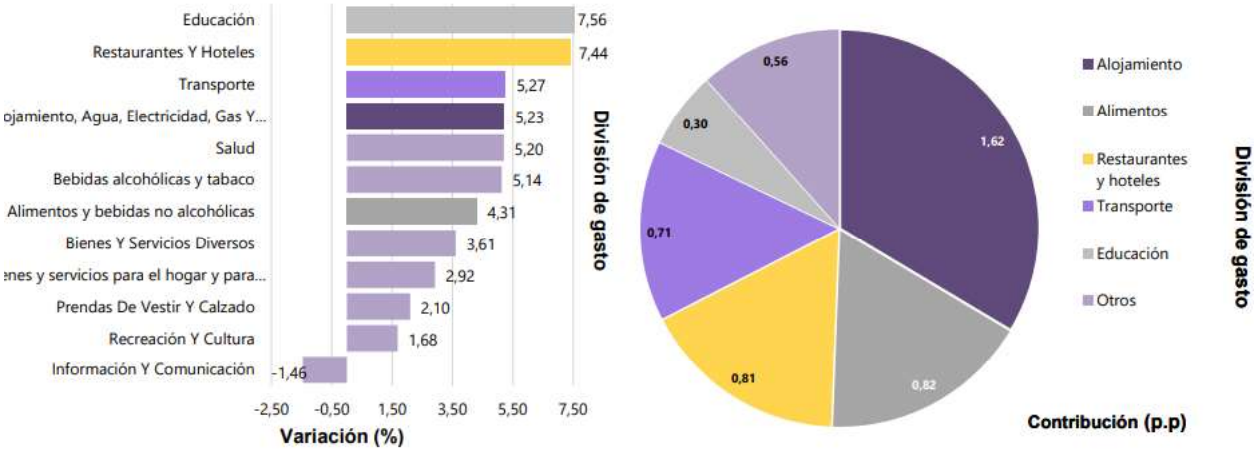
Junio 2025



Nota: La diferencia en la suma de las variables, obedece al sistema de aproximación y redondeo.
Fuente: DANE - IPC

Variación y contribución anual del IPC por divisiones de gasto

Junio 2025



Nota: La diferencia en la suma de las variables, obedece al sistema de aproximación y redondeo.
Fuente: DANE - IPC

Variación mensual y anual del IPC total

En el mes de junio de 2025, el IPC registró una variación de 0,10% en comparación con mayo de 2025, ocho divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,10%): Restaurantes y hoteles (0,42%), Salud (0,36%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,27%), Bienes y servicios diversos (0,23%), Bienes y servicios para el hogar y para la conservación ordinaria del

hogar (0,20%), Transporte (0,20%), Prendas de vestir y calzado (0,16%) y por último, Información y comunicación (0,12%). Por debajo se ubicaron: Educación (0,01%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,01%), Recreación y cultura (0,00%) y por último, Alimentos y bebidas no alcohólicas (-0,08%).

Variación y contribución año corrido por subclases

Variaciones y contribuciones de las subclases en el mes En junio de 2025 en comparación con mayo de 2025, la variación de las subclases que más aportaron al índice total fueron: arriendo imputado (0,33%), arriendo efectivo (0,33%), comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio (0,38%), café y productos a base de café (6,19%), carne de res y derivados (0,86%), cebolla (6,09%), comidas preparadas fuera del hogar para consumo inmediato (0,55%), tomate de árbol (17,09%), servicios relacionados con la copropiedad (0,82%) y transporte de pasajeros y equipaje en avión (5,00%). Las subclases con aportes negativos a la variación fueron: electricidad (-1,95%), papas (-13,79%), tomate (-7,30%), frutas frescas (-1,45%) y carne de cerdo y derivados (-1,60%).

Comportamiento de la variación año corrido del IPC según divisiones de gasto

En lo corrido del año, (enero - junio), cinco divisiones de bienes y servicios se ubicaron por encima del promedio nacional (3,74%): Educación (5,69%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (4,80%), Restaurantes y hoteles (4,80%), Transporte (4,38%) y por último, Salud (3,77%). El resto de las divisiones se ubicaron por debajo del promedio: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (3,39%), Bebidas alcohólicas y tabaco (3,27%), Bienes y servicios diversos (2,85%), Bienes y servicios para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (2,70%), Prendas de vestir y calzado (1,53%), Recreación y cultura (0,87%) y por último, Información y comunicación (-0,64%).

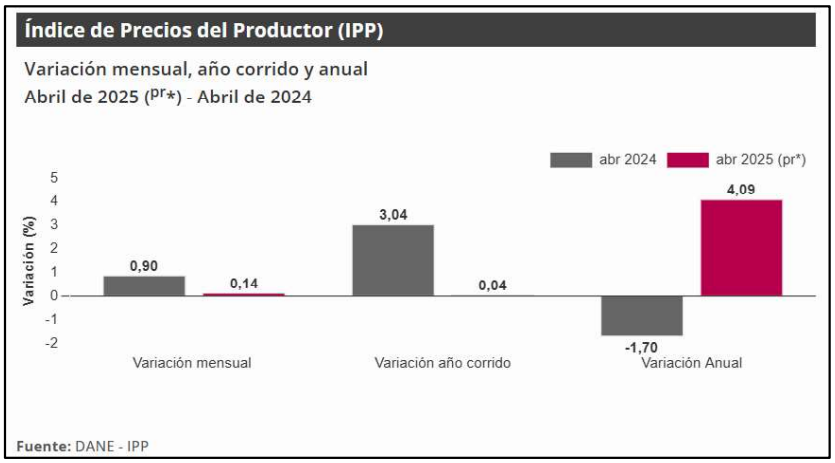
		2024		2025	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Educación	4,41	8,70	0,33	5,69	0,23
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	3,79	0,72	4,80	0,90
Restaurantes y hoteles	9,43	5,21	0,56	4,80	0,53
Transporte	12,93	4,30	0,58	4,38	0,59
Salud	1,71	4,11	0,07	3,77	0,06
TOTAL	100,00	4,12	4,12	3,74	3,74
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	5,09	1,56	3,39	1,06
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	3,70	0,06	3,27	0,06
Bienes y servicios diversos	5,36	2,57	0,14	2,85	0,15
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	1,97	0,08	2,70	0,11
Prendas de vestir y calzado	3,98	1,49	0,05	1,53	0,05
Recreación y cultura	3,79	-1,01	-0,03	0,87	0,03
Información y comunicación	4,33	-0,10	0,00	-0,64	-0,02

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Índice de precios del productor (IPP) marzo de 2025pr[15]

El objetivo de este indicador es integrar un conjunto de herramientas para el análisis de coyuntura, en particular, para la detección de canales de transmisión inflacionarios, de manera que permite estudiar el comportamiento de los precios de los productos desde el momento en que ellos ingresan a los canales de comercialización.

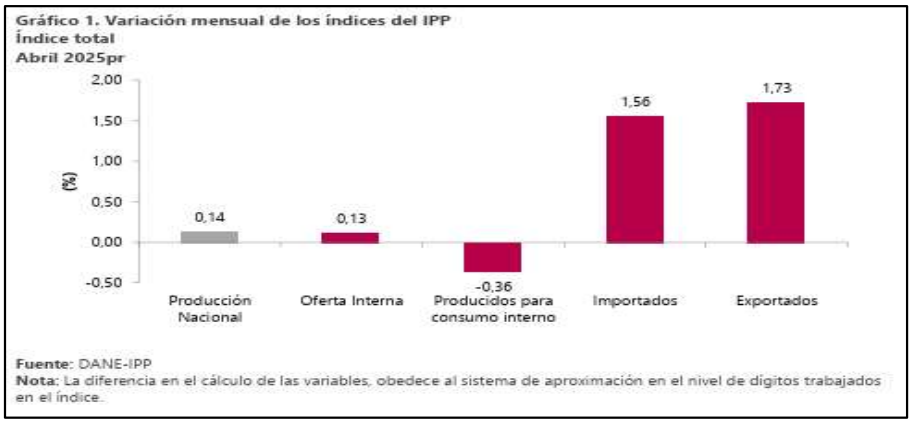
15 Fuente: El DANE realiza la publicación de resultados en versión provisional como parte del conjunto de lineamientos metodológicos definidos por la experiencia internacional compilada en el Manual del IPP (Producter Price Index Manual; 2004), relacionada con la recepción de ajustes de la información reportada por las fuentes dentro del proceso estadístico.



Fuente: DANE (marzo 2025[16])

El IPP de la producción nacional, en abril de 2025 presentó una variación de 0,14% respecto a marzo de 2025.

En abril de 2025, el único sector que registró una variación positiva fue Industrias manufactureras con 1,44%. Los sectores de Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca (-2,07%) y Explotación de minas y canteras (-2,33%) presentaron variaciones inferiores a la media (0,14%).



Fuente: DANE (marzo 2025)

Las subclases CPC que se destacaron por su contribución positiva en el mes, fueron: Oro (incluso oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo (10,53%), hortalizas de raíz, bulbosas y tuberosas (26,76%) y cítricos (10,89%), que en conjunto aportaron 0,64 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional. En contraste, las principales contribuciones negativas a la variación correspondieron a las siguientes subclases CPC: frutas de pepita y frutas de hueso (-16,38%), aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos (-4,02%) y hortalizas de hoja o de tallo (-13,41%), que en conjunto restaron 1,33 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional.

[16] Fuente: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-del-productor-ipp

Tabla 1. IPP Producción Nacional
Variación mensual
Abril 2025pr

Índice	Variación % Abril		Diferencia Puntos Porcentuales
	2024 Abr 2024 / Mar 2024	2025 Abr 2025 / Mar 2025	
Total Producción Nacional*	0,90	0,14	-0,76
Producidos para consumo interno	0,62	-0,36	-0,98
Exportados	1,76	1,73	-0,03

Fuente: DANE-IPP
*Este índice inició su publicación a partir de enero de 2015.
Nota: La diferencia en el cálculo de las variables, obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Fuente: DANE (marzo 2025)

Las subclases CPC que se destacaron por su contribución negativa en el mes, fueron: aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos (-4,87%), frutas de pepita y frutas de hueso (-3,17%) y hulla, sin aglomerar (-3,36%), que en conjunto restaron 0,76 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional.

En contraste, las principales contribuciones positivas a la variación correspondieron a las siguientes subclases CPC: papas (19,15%), hortalizas de hoja o de tallo (20,02%) y ganado bovino (3,10%), que en conjunto aportaron 0,27 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional.

Gráfico 2. Variación mensual del IPP de Producción Nacional por secciones CIIU Rev.4.0 A.C
Abril 2025pr



Fuente: DANE-IPP
Nota: La diferencia en el cálculo de las variables, obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Fuente: DANE (marzo 2025)

Las subclases CPC que se destacaron por su contribución positiva en lo corrido del año, fueron: oro (incluso oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo (12,66%), cítricos (19,54%) y hortalizas de raíz, bulbosas y tuberosas (20,82%), que en conjunto aportaron 0,73 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional. En contraste, las principales contribuciones negativas a la variación correspondieron a las siguientes subclases CPC: aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos, crudos (-9,94%), frutas de pepita y frutas de hueso (-8,54%) y hulla, sin aglomerar (-10,46%), que en conjunto restaron 1,76 puntos porcentuales a la variación del Índice de Precios de la Producción Nacional.

Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM)[17]

En mayo de 2025, el comportamiento del mercado cambiario internacional continuó mostrando señales claras de debilidad del dólar estadounidense (USD), marcando el cuarto mes consecutivo de depreciación frente a otras monedas de reserva. Esta caída estuvo influenciada principalmente por preocupaciones fiscales en Estados Unidos, acentuadas tras la rebaja de su calificación crediticia por parte de Moody's. La creciente percepción de riesgo llevó a los inversionistas a deshacerse de activos tradicionales vinculados al dólar, como los bonos del Tesoro, intensificando la presión a la baja sobre la divisa.

A pesar del entorno global de menor aversión al riesgo y de un dólar debilitado, los precios internacionales de las materias primas, especialmente del sector energético, continuaron cayendo. Esto se explica en gran parte por desajustes persistentes entre oferta y demanda, lo que ha generado una presión bajista generalizada en los mercados de commodities.

Frente a este escenario, los mercados emergentes se beneficiaron de un renovado flujo de inversión extranjera en cartera, impulsado por el mayor apetito por riesgo. Las monedas de estas economías registraron, en su mayoría, apreciaciones frente al USD. En América Latina, aunque la apreciación fue más moderada en comparación con otras regiones emergentes, el peso colombiano se destacó como la divisa con mejor desempeño en el mes. Por otro lado, el peso argentino mantuvo su tendencia de debilitamiento.

En el plano local, aunque Colombia enfrenta una ampliación del déficit comercial, motivada por una sólida demanda interna y una mayor necesidad de divisas, este desequilibrio ha sido contrarrestado por un aumento en los flujos de capital extranjero y por niveles históricamente altos en las remesas recibidas. Estos factores han permitido mitigar el impacto del déficit sobre la disponibilidad de dólares.

Como resultado, la tasa de cambio del peso colombiano mostró una tendencia apreciativa, ubicándose para mayo en un promedio mensual de $4.197 por dólar. Este fortalecimiento fue favorecido no solo por la debilidad global del USD, sino también por condiciones internas más estables, como una mejor liquidez en el mercado cambiario y la monetización de divisas por parte del Tesoro Nacional. A ello se suma una reducción tanto en los volúmenes de negociación como en la volatilidad del tipo de cambio en el mercado spot, reflejando una mayor estabilidad en la dinámica cambiaria local.

A su vez, la caída sostenida del tipo de cambio durante la primera mitad del mes de junio sugiere un ambiente propicio para el peso: flujos de capital hacia mercados emergentes, reducción de la volatilidad y señales positivas desde EE.UU. hacia una posible moderación de su política monetaria. Este comportamiento aliviador permitió que la TRM se ubicara en torno a $4.145 promedio, niveles inferiores a los registrados en mayo.

Esta senda[18] continuó para los siguientes 30 días, pues entre el 15 de junio y el 15 de julio la TRM pasó de 4.147,34 a 4.011,79 pesos, acumulando una caída del 3,2 % y reduciendo la volatilidad diaria de 0,75 % a 0,50 %, con un mínimo en el período de 3.974,37 pesos, un máximo de 4.147,34 pesos y un promedio de 4.049,17 pesos.

Esta apreciación respondió a la moderación esperada en el ciclo de alzas de la Fed, tras datos de inflación subyacente y salarios por debajo de lo previsto, y a un repunte de alrededor del 4 % en los precios del petróleo que benefició monedas de economías exportadoras. Al mismo tiempo, flujos de portafolio se volcaron nuevamente a mercados emergentes, ampliando la oferta de dólares, mientras que localmente la emisión de TES en dólares y niveles altos de remesas y fondos de inversión colectiva mitigaron el déficit comercial y comprimieron volúmenes en el mercado spot.

[17] Fuente: https://www.bancoagrario.gov.co/estudios-economicos/cambiario
[18] Fuente: https://suameca.banrep.gov.co/graficador-series/

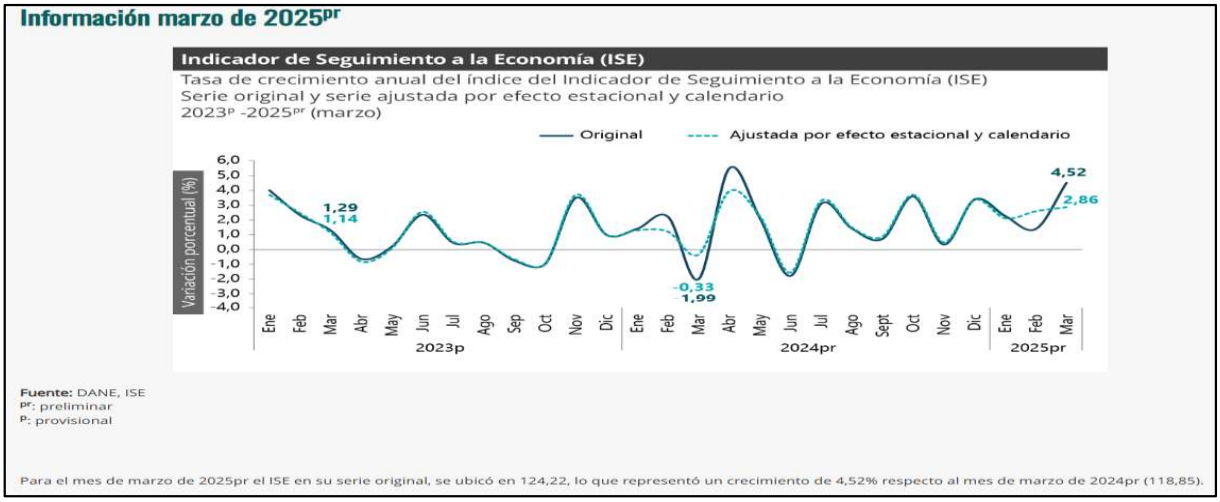
Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE)
(DANE, marzo de 2025)[19]

El Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE) es un índice sintético mensual, cuyo fin es proporcionar una medida de la evolución de la actividad económica del país en el corto plazo; el cual es construido a partir de un conjunto heterogéneo de indicadores representativos de cada actividad económica. Este indicador permite identificar la estacionalidad, la tendencia y el ciclo de la dinámica económica a lo largo del tiempo, a través de un análisis coherente y comparativo por medio de la información de las siguientes series:

- Serie original: serie generada a partir de la información básica y el proceso de síntesis, a la cual no se le ha eliminado el efecto estacional.
- Serie ajustada por efecto estacional y calendario: aquella a la cual se le ha eliminado el componente estacional y de efecto día calendario; permitiendo comparar evoluciones entre períodos sucesivos, libre de los efectos que se repiten con alguna periodicidad en el año.
- Serie tendencia-ciclo: esta serie permite comparar evoluciones entre períodos de mediano plazo o superiores a un año.

Para el mes de marzo de 2025pr el ISE en su serie original, se ubicó en 124,22, lo que representó un crecimiento de 4,52% respecto al mes de marzo de 2024pr (118,85).

Para el mes de marzo de 2025pr el ISE en su serie ajustada por efecto estacional y calendario, se ubicó en 123,85, lo que representó un crecimiento de 2,86% respecto al mes de marzo de 2024pr (120,40).



Fuente: DANE (marzo 2025)

Para el mes de marzo de 2025pr el ISE en su serie ajustada por efecto estacional y calendario se ubicó en 123,85, lo que representó un decrecimiento de 0,86%, respecto al mes de febrero de 2025pr (124,92).

Para el periodo enero-marzo de 2025pr, el ISE en su serie original, registró un crecimiento de 2,74% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que, para el año 2024pr, de enero- marzo registró un crecimiento de 0,49%.

[19] Fuente: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/indicador-de-seguimiento-a-la-economia-ise

Encuesta Mensual de Servicios Marzo 2025 (EMS[20])

En marzo de 2025, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con marzo de 2024.

Encuesta Mensual de Servicios (EMS)
Marzo de 2025P

Gráfico 1. Variación anual de los ingresos nominales, según subsector de servicios
Total nacional
Marzo 2025P / marzo 2024



Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional

Variación anual del personal ocupado total y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (marzo 2025p / marzo 2024)

En marzo de 2025, tres de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en el personal ocupado total, en comparación con marzo de 2024.

[20] Fuente: https://www.dane.gov.co/files/operaciones/EMS/bol-EMS-mar2025.pdf

Marzo 2025P / marzo 2024

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado total*	Permanente	Temporal directo	Agencias	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)			
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	2,6	2,6	0,5	-0,5	- -
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	-2,1	-0,9	0,9	-2,0	- -
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	-1,3	0,7	-1,4	-0,6	- -
J	División 58	Actividades de edición	-4,7	-2,1	-1,7	-0,9	- -
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-9,0	-3,7	-0,1	-5,3	- -
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-6,5	-4,3	-0,3	-2,0	- -
J	División 61	Telecomunicaciones	-8,1	-4,1	-2,7	-1,3	- -
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	-1,7	0,0	-1,5	-0,3	- -
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	1,5	-0,2	1,9	-0,2	- -
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-6,5	-5,3	-1,1	-0,1	- -
M	Clase 7310	Publicidad	-4,3	1,0	-5,7	0,4	- -
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	-2,9	1,7	-2,1	-0,2	-2,2
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	-5,1	-0,4	-4,6	-0,1	- -
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	2,6	-1,7	5,7	-1,4	- -
P	Grupo 854	Educación superior privada	-0,9	-0,6	-0,2	0,0	0,0
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	-2,6	-1,5	1,0	-2,1	- -
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	-0,4	-0,6	-0,1	0,4	- -
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	-1,0	-0,8	0,6	-0,8	- -

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
** Personal en misión aplica para la sección N, divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130.
*** Personal hora cátedra aplica para la sección P - grupo 854.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

Variación anual de los salarios y contribución por tipo de contratación, según subsector de servicios (marzo 2025p / marzo 2024)

En marzo de 2025, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los salarios, en comparación con marzo de 2024.

Marzo 2025P / marzo 2024

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado sin agencias*	Permanente	Temporal directo	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)		
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	9,2	5,2	4,0	--
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	3,8	3,1	0,7	--
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	8,5	4,7	3,8	--
J	División 58	Actividades de edición	6,5	5,8	0,8	--
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	15,7	8,3	7,4	--
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	7,3	6,1	1,3	--
J	División 61	Telecomunicaciones	3,2	2,8	0,4	--
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	7,8	5,7	2,1	--
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	8,5	6,1	2,4	--
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	8,5	5,6	2,9	--
M	Clase 7310	Publicidad	12,8	7,2	5,6	--
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	8,8	2,5	3,2	3,1
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	10,2	5,4	4,9	--
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	8,6	5,7	3,0	--
P	Grupo 854	Educación superior privada	6,9	0,7	0,4	5,8
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	2,9	2,8	1,0	--
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	7,5	4,1	3,4	--
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	11,1	6,3	4,8	--

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Hace referencia a la variación de los salarios promedio del personal ocupado total excluyendo al personal contratado a través de agencias de suministro de personal.
** Personal en misión aplica para la sección N, divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130.
*** Personal hora cátedra aplica para la sección P - grupo 854.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

Variación año corrido de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios (enero - marzo 2025p / enero - marzo 2024)

En lo corrido de 2025, todos los subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos, tres presentaron incremento en el personal ocupado total y todos los subsectores presentaron aumento en los salarios, en comparación con el mismo periodo de 2024.

Enero - marzo 2025ᵖ / enero - marzo 2024

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Variación (%) Año corrido		
Sección	División	Descripción	Ingresos	Personal Ocupado total*	Salarios**
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	16,4	2,3	8,3
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	12,0	-3,2	6,7
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	7,5	-1,1	9,6
J	División 58	Actividades de edición	4,4	-5,6	7,9
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	2,7	-3,4	12,7
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	9,6	-6,9	4,8
J	División 61	Telecomunicaciones	4,6	-7,0	5,8
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	7,1	-1,6	8,3
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	7,1	1,5	6,5
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	4,0	-6,7	9,0
M	Clase 7310	Publicidad	5,3	-2,7	11,9
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	7,4	-3,4	9,8
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	1,4	-5,4	9,1
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	8,0	2,8	8,5
P	Grupo 854	Educación superior privada	8,3	-1,7	6,5
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	4,2	-2,3	4,2
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	7,4	-0,8	6,0
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	15,1	-1,4	10,6

Fuente: DANE, EMS.

ᵖ Cifra provisional

* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.

** Hace referencia a la variación de los salarios promedio del personal ocupado total excluyendo al personal contratado a través de agencias de suministro de personal.

Variación doce meses de los ingresos nominales, personal ocupado total y salarios, según subsector de servicios (abril 2024 - marzo 2025p / abril 2023 - marzo 2024)

En el año móvil hasta marzo de 2025, catorce de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos, cuatro presentaron incremento en el personal ocupado total y todos los subsectores presentaron aumento en los salarios, en comparación con el mismo periodo comprendido hasta marzo de 2024.

Abril 2024 - marzo 2025P / abril 2023 - marzo 2024

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Variación (%) Doce meses		
Sección	División	Descripción	Ingresos	Personal Ocupado total*	Salarios**
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	15,7	1,0	10,5
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	12,8	-5,0	8,4
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	6,1	-0,3	10,4
J	División 58	Actividades de edición	-2,2	-6,5	8,4
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-0,7	0,2	13,5
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-1,2	-5,3	6,9
J	División 61	Telecomunicaciones	2,1	-5,6	6,6
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	5,5	-0,8	8,3
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	4,2	2,3	5,4
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-2,5	-6,2	9,8
M	Clase 7310	Publicidad	3,6	-1,9	14,1
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	5,6	-5,5	12,5
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	0,4	-7,4	7,9
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	6,6	2,2	9,2
P	Grupo 854	Educación superior privada	9,0	-2,5	8,5
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	8,1	-0,7	5,8
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	7,4	-1,0	8,0
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	11,1	-1,5	10,0

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
** Hace referencia a la variación de los salarios promedio del personal ocupado total excluyendo al personal contratado a través de agencias de suministro de personal.

Evolución por subsector de servicios

Subsectores de servicios con las tres variaciones positivas más representativas

- **Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias**

En marzo de 2025, los servicios de actividades de programación y transmisión, agencias de noticias registraron un crecimiento de 18,7% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó una disminución de 6,5% y los salarios registraron un aumento de 7,3%, en comparación con marzo de 2024.

Marzo 2025P

índice (ene 2022-mar 2025)	Variable	Variación anual (%)	Contribución a la variación anual (PP)
Ingresos totales nominales	**Ingresos totales nominales**	**18,7**	
	Ingresos por servicios prestados	16,5	15,9
	Ingresos por venta de mercancías	21,8	0,0
	Otros ingresos operacionales	74,5	2,8
Personal ocupado total*	**Personal ocupado total***	**-6,5**	
	Permanente	-6,6	-4,3
	Temporal directo	-1,6	-0,3
	Agencias	-11,8	-2,0
Salarios personal ocupado sin agencias	**Salarios personal ocupado sin agencias**	**7,3**	
	Salarios personal permanente	8,8	6,1
	Salarios temporal directo	2,3	1,3

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

En comparación con el mismo mes de 2024, en marzo de 2025 los ingresos totales presentaron un aumento de 18,7%, que se explica por el incremento de 16,5% en los ingresos por servicios, de 74,5% en otros ingresos operacionales y de 21,8% en la venta de mercancías.

En marzo de 2025 el personal ocupado total presentó una variación negativa de 6,5%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por una disminución de 6,6% en el personal permanente, de 11,8% en el personal contratado a través de agencias y de 1,6% en el personal temporal directo.

Mientras que los salarios en marzo de 2025 presentaron un aumento de 7,3%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por el incremento de 8,8% en los salarios del personal permanente y de 2,3% en los salarios del personal temporal directo.

- **Correo y servicios de mensajería**

Variación anual: marzo 2025p / marzo 2024

En marzo de 2025, los servicios de correo y servicios de mensajería registraron un crecimiento de 18,0% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó una disminución de 2,1% y los salarios registraron un aumento de 3,8%, en comparación con marzo de 2024.

Marzo 2025P

Índice (ene 2022-mar 2025)	Variable	Variación anual (%)	Contribución a la variación anual (PP)
Ingresos totales nominales	**Ingresos totales nominales**	**18,0**	
	Ingresos por servicios prestados	18,6	18,1
	Ingresos por venta de mercancías	-7,5	0,0
	Otros ingresos operacionales	-6,3	-0,1
Personal ocupado total*	**Personal ocupado total***	**-2,1**	
	Permanente	-3,6	-0,9
	Temporal directo	1,9	0,9
	Agencias	-8,0	-2,0
Salarios personal ocupado sin agencias	**Salarios personal ocupado sin agencias**	**3,8**	
	Salarios personal permanente	7,0	3,1
	Salarios temporal directo	2,2	0,7

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

En comparación con el mismo mes de 2024, en marzo de 2025 los ingresos totales presentaron un aumento de 18,0%, que se explica por el incremento de 18,6% en los ingresos por servicios. Por su parte, en otros ingresos operacionales presentó una disminución de 6,3% y en la venta de mercancías la reducción fue de 7,5%.

En marzo de 2025 el personal ocupado total presentó una variación negativa de 2,1%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por una disminución de 8,0% en el personal contratado a través de agencias y de 3,6% en el personal permanente. En contraste, el personal temporal directo registró un incremento de 1,9%.

Mientras que los salarios en marzo de 2025 presentaron un aumento de 3,8%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por el incremento de 7,0% en los salarios del personal permanente y de 2,2% en los salarios del personal temporal directo.

- **Almacenamiento y actividades complementarias al transporte**

Variación anual: marzo 2025p / marzo 2024

En marzo de 2025, los servicios de almacenamiento y actividades complementarias al transporte registraron un crecimiento de 15,5% en los ingresos nominales, el personal ocupado total presentó un incremento de 2,6% y los salarios registraron un aumento de 9,2%, en comparación con marzo de 2024.

Marzo 2025P

Índice (ene 2022-mar 2025)	Variable	Variación anual (%)	Contribución a la variación anual (PP)
Ingresos totales nominales	**Ingresos totales nominales**	**15,5**	
	Ingresos por servicios prestados	16,5	15,6
	Ingresos por venta de mercancías	-14,4	-0,1
	Otros ingresos operacionales	0,4	0,0
Personal ocupado total*	**Personal ocupado total***	**2,6**	
	Permanente	4,3	2,6
	Temporal directo	2,0	0,5
	Agencias	-3,5	-0,5
Salarios personal ocupado sin agencias	**Salarios personal ocupado sin agencias**	**9,2**	
	Salarios personal permanente	8,2	5,2
	Salarios temporal directo	12,0	4,0

Fuente: DANE, EMS.
P Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
* Incluye personal permanente, personal temporal directo y personal temporal contratado a través de agencias de suministro de personal.
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

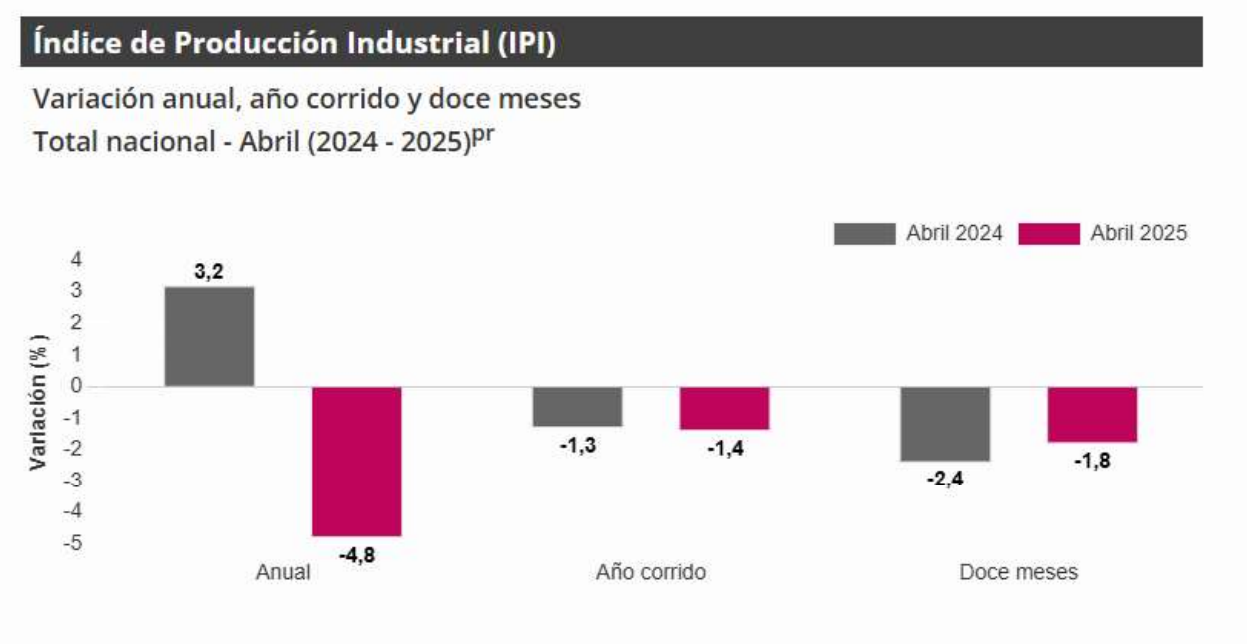
En comparación con el mismo mes de 2024, en marzo de 2025 los ingresos totales presentaron un aumento de 15,5%, que se explica por el incremento de 16,5% en los ingresos por servicios y de 0,4% en otros ingresos operacionales. En contraste, la venta de mercancías presentó una disminución de 14,4%.

En marzo de 2025 el personal ocupado total presentó una variación positiva de 2,6%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por el incremento de 4,3% en el personal permanente y de 2,0% en el personal temporal directo. Por su parte, el personal contratado a través de agencias registró una disminución de 3,5%.

Mientras que los salarios en marzo de 2025 presentaron un aumento de 9,2%, en comparación con marzo de 2024, que se explica por el incremento de 8,2% en los salarios del personal permanente y de 12,0% en los salarios del personal temporal directo.

Producción Industrial (IPI) Abril 2025[21]

En abril de 2025 frente a abril de 2024, el Índice de Producción Industrial presentó una variación de -4,8%.

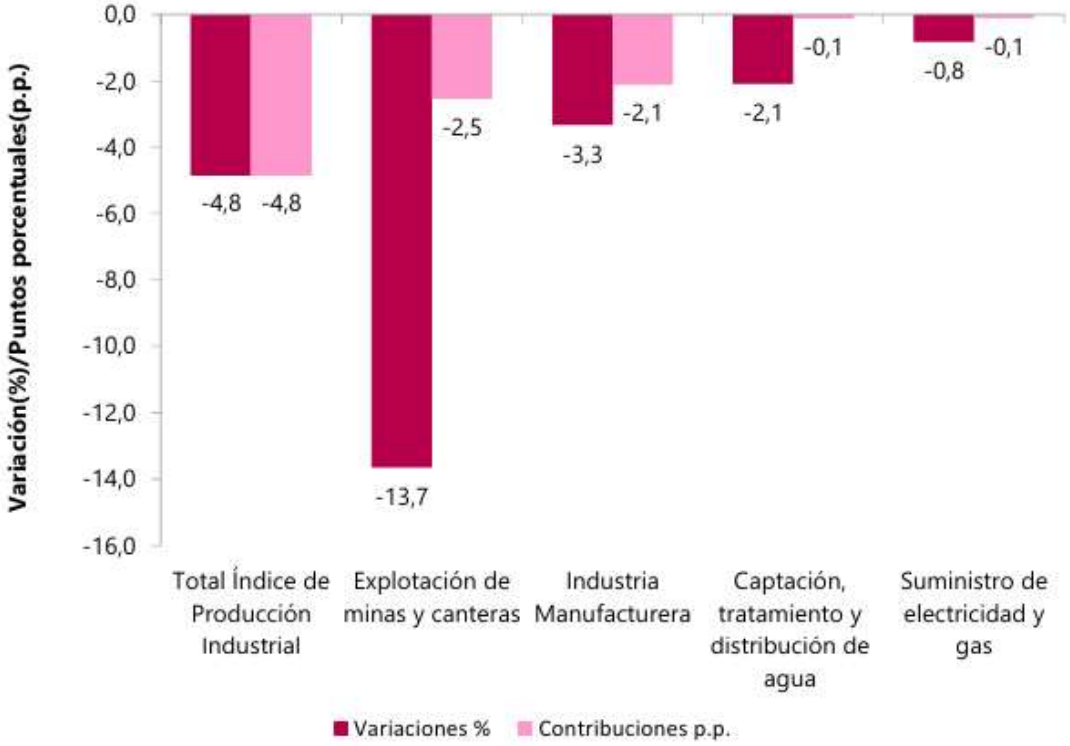


Resultados anuales por sectores industriales (Abril 2025 / Abril 2024)

En abril de 2025 frente a abril de 2024, los cuatros sectores industriales registraron variaciones negativas, así: el sector explotación de minas y canteras registró una variación del 13,7%; el sector de industria manufacturera de -3,3%; el sector captación y tratamiento y distribución de agua de 2,1% y el sector de suministro de electricidad y gas de 0,8%.

[21] bol-IPI-abr2025.pdf

Abril (2025 / 2024)Pr



Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018)

Resultados anuales por actividades industriales (Abril 2025 / abril 2024)

En abril de 2025 frente a abril de 2024, de las 26 actividades industriales 22 presentaron variaciones negativas restando 5,2 puntos porcentuales a la variación anual y 4 actividades presentaron variaciones positivas sumando 0,4 puntos porcentuales a la variación anual.

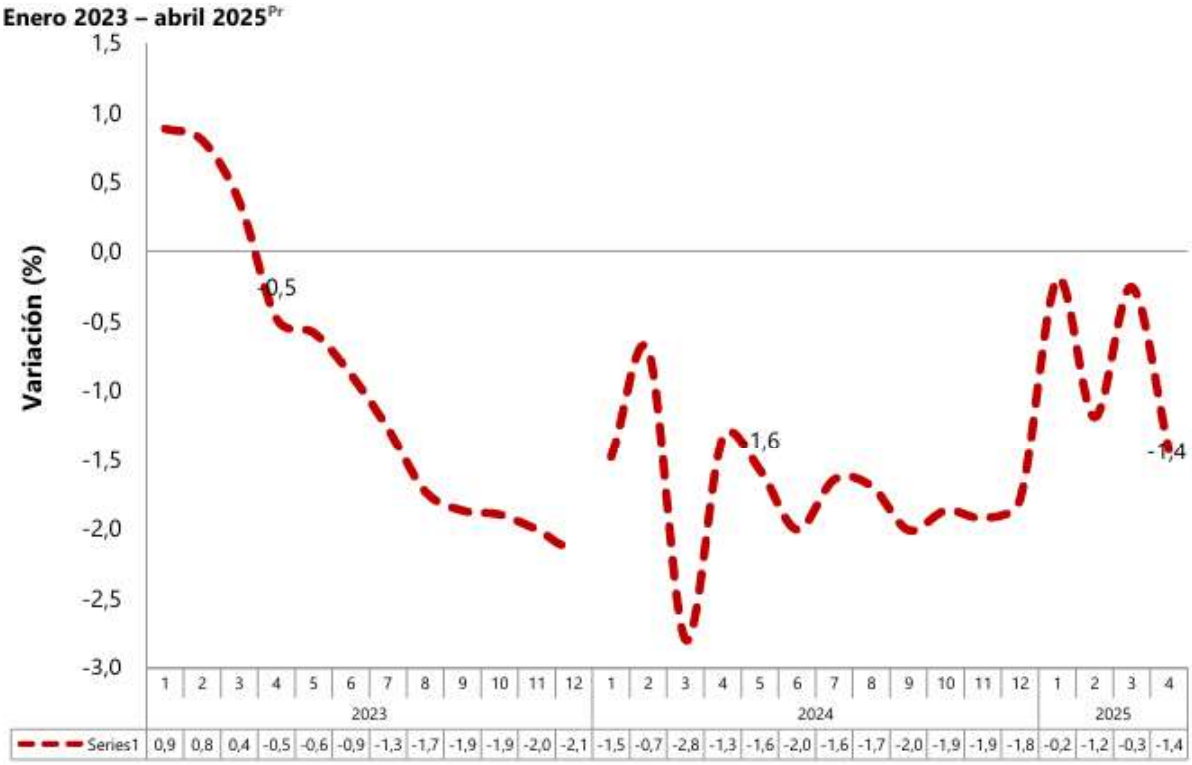
Abril (2025 / 2024)Pr

Clase	Descripción	Variación %	Contribución p.p.
T_IPI	**Total Índice de Producción Industrial**	**-4,8**	
0600	Extracción de petróleo crudo y gas natural	-10,2	-1,4
0510	Extracción de hulla (carbón de piedra)	-23,1	-1,1
2400	Fabricación de productos metalúrgicos básicos	-14,9	-0,3
2200	Fabricación de productos de caucho y de plástico	-9,4	-0,3
2100	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	-9,2	-0,3
1100	Elaboración de bebidas	-3,6	-0,3
2900	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	-33,9	-0,2
2500	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	-12,1	-0,2
1000	Elaboración de productos alimenticios	-1,0	-0,1
2800	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	-18,4	-0,1
1700	Fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón	-4,4	-0,1
2700	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	-5,8	-0,1
3600	Captación, tratamiento y distribución de agua	-2,1	-0,1
3510	Generación, distribución y comercialización de energía eléctrica	-0,9	-0,1
1300	Fabricación de productos textiles	-8,1	-0,1
1900	Coquización, refinación de petróleo y mezcla de combustibles	-1,9	-0,1
3200	Otras industrias manufactureras	-6,5	-0,1
1500	Curtido y recurtido de cueros y productos de cuero	-10,6	-0,1
1600	Transformación de la madera y fabricación de productos de madera	-12,3	0,0
3100	Fabricación de muebles, colchones y somieres	-3,2	0,0
1800	Actividades de impresión y de producción de copias	-1,0	0,0
3520	Distribución de combustibles gaseosos por tuberías	-0,4	0,0
2300	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,0	0,0
3000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	15,1	0,1
2000	Fabricación de sustancias y productos químicos	1,2	0,1
1400	Confección de prendas de vestir	5,4	0,1

Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Resultados año corrido del Índice de Producción Industrial (IPI)

En el periodo enero - abril de 2025 frente al periodo enero – abril de 2024, el Índice de Producción Industrial presentó una variación de -1,4%.

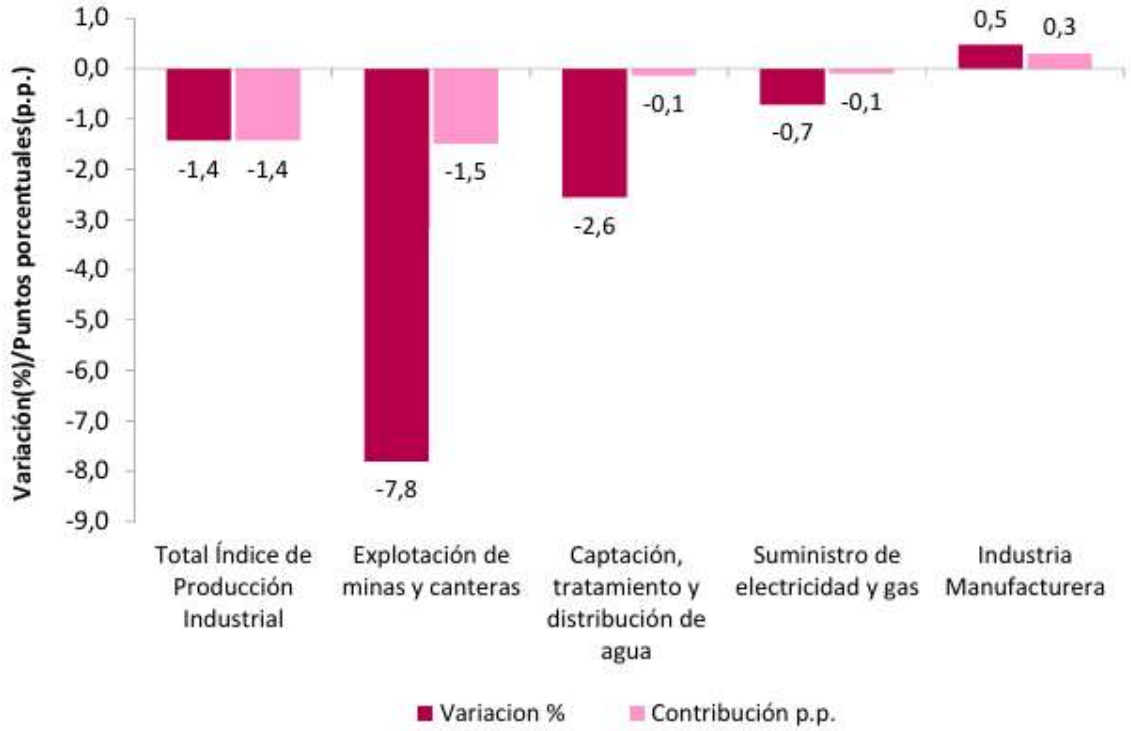


Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Resultados año corrido por sectores industriales (Enero – abril 2025 / enero – abril 2024)

En el periodo enero – abril de 2025 comparado con el periodo enero – abril de 2024 tres de los cuatro sectores registraron variaciones negativas: el sector explotación de minas y canteras presentó una disminución de 7,8%; el sector captación y tratamiento y distribución de agua de 2,6% y el sector de suministro de electricidad y gas de 0,7%. En contraste, el sector que presentó una variación positiva fue: Industria manufacturera con 0,5%.

Total nacional
(Enero – abril de 2025 / enero –abril 2024)[Pr]



Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Resultados año corrido por actividades industriales (Enero – abril 2025 / enero – abril 2024)

En el periodo enero – abril de 2025 comparado con el periodo enero – abril de 2023, de las 26 actividades industriales 15 registraron variaciones negativas restando 3,1 puntos porcentuales y 11 actividades presentaron variaciones positivas sumando 1,7 puntos porcentuales a la variación año corrido.

Total nacional
(Enero – abril 2025 / enero – abril 2024)[Pr]

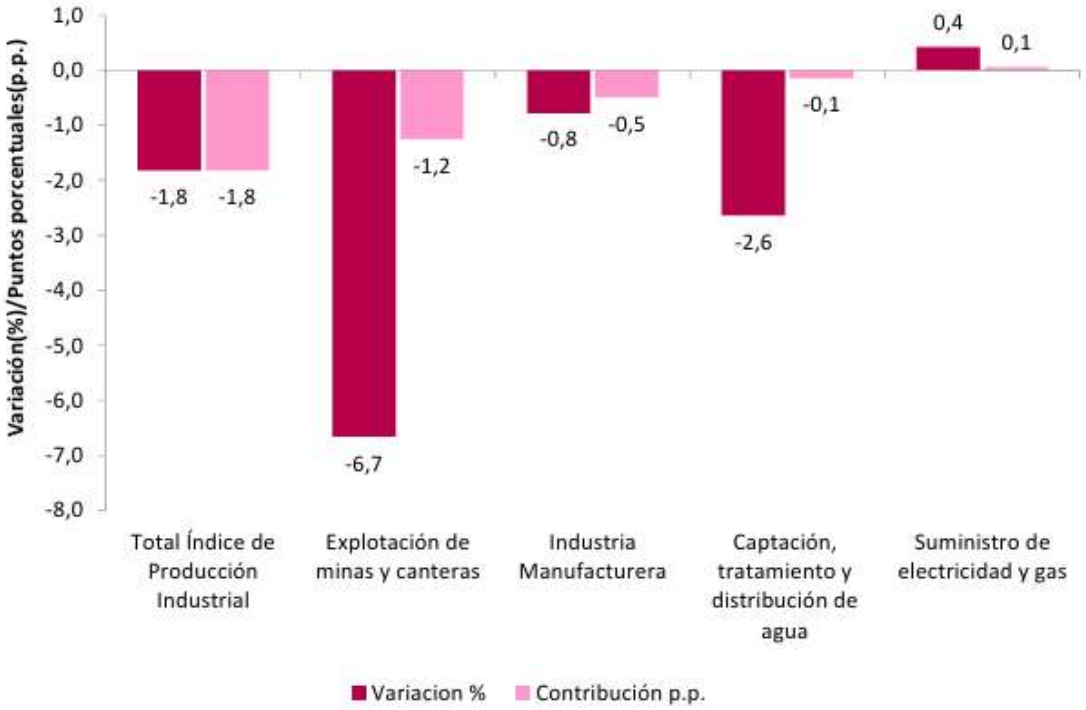
Clase	Descripción	Variación %	Contribución p.p.
T_IPI	**Total Índice de Producción Industrial**	**-1,4**	
0600	Extracción de petróleo crudo y gas natural	-5,6	-0,8
0510	Extracción de hulla (carbón de piedra)	-13,4	-0,7
1900	Coquización, refinación de petróleo y mezcla de combustibles	-6,4	-0,3
2100	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	-9,2	-0,3
1100	Elaboración de bebidas	-2,7	-0,2
2900	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	-23,3	-0,1
1700	Fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón	-5,1	-0,1
3600	Captación, tratamiento y distribución de agua	-2,6	-0,1
2400	Fabricación de productos metalúrgicos básicos	-6,8	-0,1
3510	Generación, distribución y comercialización de energía eléctrica	-0,9	-0,1
2500	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	-3,7	-0,1
2300	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-0,9	0,0
1500	Curtido y recurtido de cueros y productos de cuero	-7,7	0,0
2800	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	-2,9	0,0
2200	Fabricación de productos de caucho y de plástico	-0,2	0,0
1600	Transformación de la madera y fabricación de productos de madera	0,7	0,0
3520	Distribución de combustibles gaseosos por tuberías	0,3	0,0
1300	Fabricación de productos textiles	1,0	0,0
3200	Otras industrias manufactureras	1,6	0,0
3100	Fabricación de muebles, colchones y somieres	6,3	0,0
1800	Actividades de impresión y de producción de copias	5,7	0,1
2700	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	5,1	0,1
1400	Confección de prendas de vestir	7,4	0,2
3000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	30,1	0,2
2000	Fabricación de sustancias y productos químicos	5,6	0,5
1000	Elaboración de productos alimenticios	4,2	0,6

Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Resultados doce meses por sectores industriales (Mayo 2024 - abril 2025 / mayo 2023 – abril 2024)

En el periodo mayo de 2024 - abril de 2025 comparado con el periodo mayo de 2023 – abril de 2024, tres de los cuatro sectores registraron variaciones negativas: el sector de explotación de minas y canteras presentó una variación de 6,7%; el sector Industria manufacturera presentó una variación de 0,8% y el sector de captación, tratamiento y distribución de agua con una variación de 2,6%. En contraste el sector que presentó variación positiva fue suministro de electricidad y gas de 0,4%.

Total nacional
Mayo 2024 - abril 2025 / mayo 2023 – abril de 2024[Pr]



Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.
Pr: cifras preliminares.
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.
Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Resultados doce meses por actividades industriales (Mayo 2024 - abril 2025 /mayo 2023 – abril 2024)

En el periodo mayo de 2024 – abril de 2025 comparado con el periodo mayo de 2023 – abril de 2024, de las 26 actividades industriales 15 registraron variaciones negativas restando 2,6 puntos porcentuales y 11 actividades presentaron variaciones positivas sumando 0,8 puntos porcentuales a la variación doce meses.

Total nacional

Mayo 2024 - abril 2025 / mayo 2023 – abril de 2024[Pr]

Clase	Descripción	Variación %	Contribución p.p.
T_IPI	**Total Índice de Producción Industrial**	**-1,8**	
0510	Extracción de hulla (carbón de piedra)	-16,0	-0,8
0600	Extracción de petróleo crudo y gas natural	-3,1	-0,4
2100	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	-9,8	-0,3
1900	Coquización, refinación de petróleo y mezcla de combustibles	-5,0	-0,2
2900	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	-26,2	-0,2
2300	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-4,4	-0,2
1100	Elaboración de bebidas	-2,0	-0,2
3600	Captación, tratamiento y distribución de agua	-2,6	-0,1
1700	Fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón	-1,6	0,0
1500	Curtido y recurtido de cueros y productos de cuero	-7,4	0,0
2800	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	-3,6	0,0
3100	Fabricación de muebles, colchones y somieres	-3,1	0,0
2500	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	-1,3	0,0
2200	Fabricación de productos de caucho y de plástico	-0,2	0,0
1600	Transformación de la madera y fabricación de productos de madera	-2,0	0,0
2400	Fabricación de productos metalúrgicos básicos	0,6	0,0
1300	Fabricación de productos textiles	1,3	0,0
3520	Distribución de combustibles gaseosos por tuberías	1,1	0,0
1400	Confección de prendas de vestir	1,0	0,0
3510	Generación, distribución y comercialización de energía eléctrica	0,3	0,0
1800	Actividades de impresión y de producción de copias	3,1	0,0
3200	Otras industrias manufactureras	4,8	0,0
2700	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	5,2	0,1
1000	Elaboración de productos alimenticios	0,9	0,1
3000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	31,4	0,2
2000	Fabricación de sustancias y productos químicos	2,9	0,2

Fuente: DANE, Índice de Producción Industrial: con información de EMMET-DANE; Gestor del Mercado del Gas en Colombia-BEC más el reporte de ocho fuentes de servicio público domiciliario de distribución y comercialización de gas natural; XM; reporte veintitrés fuentes de servicio público de acueducto; producción de carbón- DANE y la Agencia Nacional de Hidrocarburos-ANH.

Pr: cifras preliminares.

Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales.

Actualización de año base (de 2016 a 2018).

Variación anual (%) y contribución, del valor de la producción, ventas, y empleo total, según clase industrial Abril 2025/2024P

De las 39 actividades industriales representadas por la encuesta, un total de 28 registraron variaciones negativas en su producción real, restando 4,7 puntos porcentuales a la variación total anual y 11 subsectores con variaciones positivas que sumaron en conjunto 1,4 puntos porcentuales a la variación total.

Total nacional
Abril (2025/2024)P

Clase	Descripción	PRODUCCIÓN		VENTAS		PERSONAL OCUPADO	
		Variación %	Cont pp	Variación %	Cont pp	Variación %	Cont pp
T_IND	Total Industria	-3,3		-2,4		-0,2	
2410	Industrias básicas de hierro y de acero	-15,0	-0,5	-8,1	-0,2	-1,4	0,0
2100	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales	-9,2	-0,5	1,0	0,0	-7,3	-0,3
2220	Fabricación de productos de plástico	-9,5	-0,5	-7,3	-0,3	1,7	0,1
1100	Elaboración de bebidas	-3,6	-0,5	-0,2	0,0	-5,1	-0,2
1081	Elaboración de productos de panadería	-10,8	-0,3	-6,5	-0,2	-0,9	0,0
2500	Fabricación de productos elaborados de metal	-12,1	-0,3	-8,2	-0,2	2,5	0,1
2910	Fabricación de vehículos automotores y sus motores	-51,1	-0,3	-60,8	-0,5	-34,8	-0,1
2800	Fabricación de maquinaria y equipo n.c. p.	-18,4	-0,2	-14,8	-0,2	1,2	0,0
1082	Elaboración de cacao, chocolate y prod de confitería	-14,4	-0,2	2,2	0,0	-8,1	-0,1
1700	Fabricación de papel, cartón, y sus productos	-4,4	-0,2	-0,7	0,0	-0,4	0,0
2700	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	-5,8	-0,2	-4,8	-0,1	3,8	0,1
1050	Elaboración de productos de molinería, almidones y sus derivados	-7,4	-0,2	-9,5	-0,2	2,3	0,0
2390	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c. p.	-2,8	-0,2	-5,6	-0,3	-2,6	-0,1
1300	Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	-8,1	-0,1	-10,5	-0,2	2,4	0,1
1900	Coquización, refinación de petróleo, y mezcla de combustibles	-1,9	-0,1	-3,6	-0,2	-4,7	0,0
3200	Otras industrias manufactureras	-6,5	-0,1	-5,7	-0,1	-4,2	-0,1
1030	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	-4,7	-0,1	-3,1	-0,1	-0,8	0,0
2930	Fabricación de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos	-25,0	-0,1	-31,5	-0,1	-6,2	-0,1
1520	Fabricación de calzado	-12,1	-0,1	0,1	0,0	-4,3	-0,1
2023	Fabricación de Jabones y detergentes, perfumes y preparados de tocador	-1,2	-0,1	-3,2	-0,2	3,5	0,2
1010	Procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos	-1,5	-0,1	-2,1	-0,1	2,6	0,2
1600	Transformación de la madera y sus productos	-12,3	-0,1	-3,0	0,0	-1,0	0,0
3100	Fabricación de muebles, colchones y somieres	-3,2	0,0	-0,5	0,0	0,9	0,0
2420	Industrias básicas de metales preciosos y no ferrosos	-13,2	0,0	-8,7	0,0	-3,2	0,0
1800	Actividades de impresión	-1,0	0,0	-3,0	-0,1	3,3	0,1
1511	Curtido y recurtido de cueros; recurtido y teñido de pieles	-20,4	0,0	-21,9	0,0	-5,2	0,0
2210	Fabricación de productos de caucho	-5,6	0,0	-14,0	0,0	-9,8	-0,1
2920	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores, remolques	-1,6	0,0	9,7	0,0	-24,0	-0,2
1512	Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano y artículos similares en cuero	10,1	0,0	-14,3	0,0	4,8	0,0
1061	Trilla de café	4,9	0,0	26,5	0,1	3,1	0,0
1089	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	0,6	0,0	0,7	0,0	0,4	0,0
2010	Fabricación de sustancias químicas básicas, y sus productos	2,0	0,1	-2,7	-0,1	-0,4	0,0
1070	Elaboración de azúcar y panela	5,6	0,1	1,9	0,0	2,3	0,0
3000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	15,1	0,2	18,2	0,2	14,3	0,2
2020	Fabricación de otros productos químicos	4,5	0,2	2,9	0,1	2,1	0,0
1400	Confección de prendas de vestir	5,4	0,2	1,8	0,1	-1,9	-0,2
2310	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	17,2	0,2	9,4	0,1	0,9	0,0
1090	Elaboración de alimentos preparados para animales	11,5	0,2	9,6	0,2	6,0	0,1
1040	Elaboración de productos lácteos	8,5	0,3	10,1	0,3	2,4	0,1

Fuente: DANE- EMMET
P: Cifras provisionales
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales
PP. Puntos porcentuales

Total nacional
Enero – abril 2025 / enero – abril 2024P

Clase	Descripción	PRODUCCIÓN		VENTAS		PERSONAL OCUPADO	
		Variación %	Cont pp	Variación %	Cont pp	Variación %	Cont pp
T_IND	Total Industria	0,5		1,0		0,0	
2023	Fabricación de Jabones y detergentes, perfumes y preparados de tocador	5,6	0,3	4,4	0,3	4,5	0,2
3000	Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	30,1	0,3	29,7	0,3	12,2	0,2
2010	Fabricación de sustancias químicas básicas, y sus productos	9,1	0,3	8,8	0,3	-0,3	0,0
1089	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	6,1	0,3	2,5	0,1	1,0	0,0
1400	Confección de prendas de vestir	7,4	0,3	1,7	0,1	-2,1	-0,2
1090	Elaboración de alimentos preparados para animales	11,9	0,2	11,9	0,2	5,8	0,1
1040	Elaboración de productos lácteos	7,5	0,2	8,2	0,3	2,4	0,1
1010	Procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos	5,1	0,2	2,8	0,1	4,3	0,3
2700	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	5,1	0,1	4,3	0,1	4,9	0,2
1061	Trilla de café	41,8	0,1	43,3	0,1	5,5	0,0
2020	Fabricación de otros productos químicos	3,0	0,1	4,4	0,2	2,6	0,1
1030	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal	5,6	0,1	1,5	0,0	-1,9	0,0
1800	Actividades de impresión	5,7	0,1	3,6	0,1	3,2	0,1
2310	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	5,2	0,1	5,4	0,1	2,5	0,0
3100	Fabricación de muebles, colchones y somieres	6,3	0,1	7,4	0,1	-0,6	0,0
1082	Elaboración de cacao, chocolate y prod de confitería	3,9	0,1	7,7	0,1	-8,1	-0,1
3200	Otras industrias manufactureras	1,6	0,0	-2,8	0,0	-3,6	-0,1
1300	Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles	1,0	0,0	-1,4	0,0	1,9	0,1
1600	Transformación de la madera y sus productos	0,7	0,0	4,6	0,0	-2,1	0,0
1512	Fabricación de artículos de viaje, bolsos de mano y artículos similares en cuero	-0,6	0,0	-7,0	0,0	3,5	0,0
2220	Fabricación de productos de plástico	-0,1	0,0	0,1	0,0	2,1	0,2
2210	Fabricación de productos de caucho	-3,0	0,0	-5,4	0,0	-8,2	0,0
2420	Industrias básicas de metales preciosos y no ferrosos	-6,0	0,0	-5,7	0,0	-5,9	0,0
1511	Curtido y recurtido de cueros; recurtido y teñido de pieles	-20,3	0,0	-18,7	0,0	-12,5	0,0
2800	Fabricación de maquinaria y equipo n.c. p.	-2,9	0,0	-0,9	0,0	-0,5	0,0
1520	Fabricación de calzado	-7,4	0,0	3,0	0,0	-6,2	-0,1
2920	Fabricación de carrocerías para vehículos automotores, remolques	-19,6	0,0	-27,2	-0,1	-20,8	-0,2
2930	Fabricación de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos	-14,7	0,0	-15,4	0,0	-4,4	0,0
1050	Elaboración de productos de molinería, almidones y sus derivados	-3,3	-0,1	-2,3	0,0	3,5	0,1
1081	Elaboración de productos de panadería	-3,1	-0,1	-0,9	0,0	0,2	0,0
2500	Fabricación de productos elaborados de metal	-3,7	-0,1	-2,1	0,0	1,4	0,1
1070	Elaboración de azúcar y panela	-5,0	-0,1	11,3	0,2	2,3	0,0
2390	Fabricación de productos minerales no metálicos n.c. p.	-2,4	-0,1	-0,9	0,0	-2,3	-0,1
2910	Fabricación de vehículos automotores y sus motores	-30,5	-0,1	-46,0	-0,3	-34,5	-0,1
2410	Industrias básicas de hierro y de acero	-6,8	-0,2	-6,8	-0,2	-0,7	0,0
1700	Fabricación de papel, cartón, y sus productos	-5,1	-0,2	-0,6	0,0	0,6	0,0
1100	Elaboración de bebidas	-2,7	-0,4	-1,6	-0,2	-3,3	-0,1
2100	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales	-9,2	-0,4	-4,0	-0,2	-7,3	-0,3
1900	Coquización, refinación de petróleo, y mezcla de combustibles	-6,4	-0,5	-5,1	-0,4	-4,5	0,0

Fuente: DANE- EMMET
P: Cifras provisionales
Nota: La diferencia en la suma se da por aproximaciones decimales
PP. Puntos porcentuales

Variación anual (%) y contribución, del valor de la producción, ventas, y empleo total, según departamentos Abril 2025/2024P

De los 14 dominios de departamentos representados por la encuesta 12 registraron variaciones negativas en su producción real, restando 3,5 p.p a la variación total nacional.

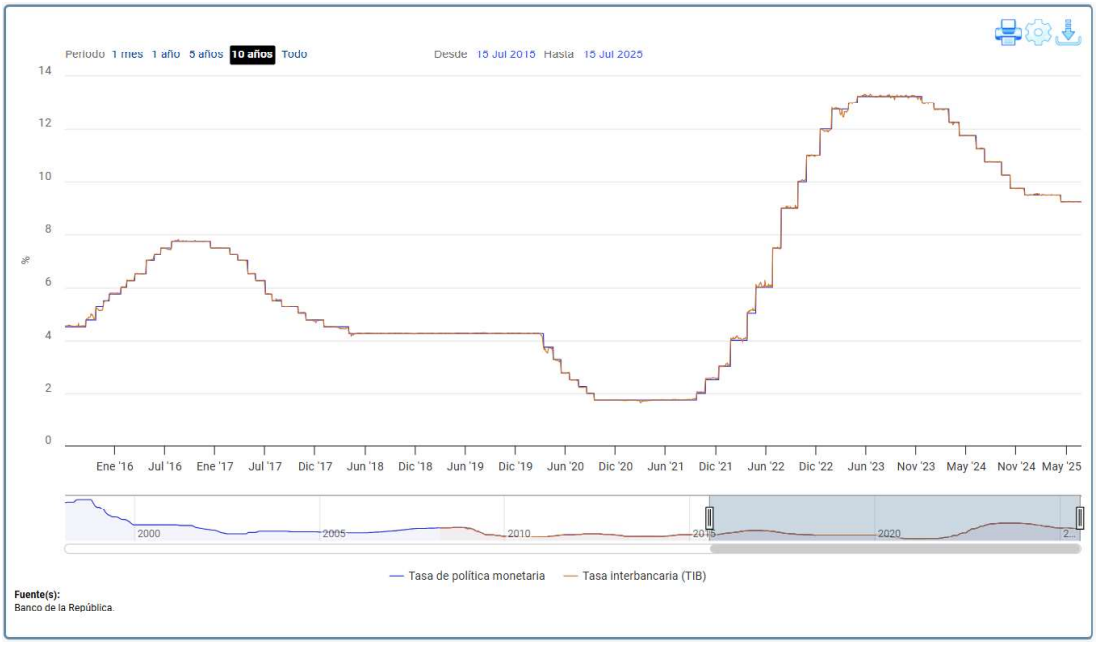
Política monetaria y proyecciones económicas de la economía nacional

El graficador interactivo de estadísticas económicas del Banco de la República (2025)[22] muestra la evolución reciente de la tasa de interés interbancaria para préstamos a un día entre las entidades financieras (TIB), la cual es definida fundamentalmente por la senda de decisiones que adopta la Junta Directiva del Banco de la República sobre la tasa de política monetaria (TPM).

Entre julio de 2015 y julio de 2025 la tasa de política monetaria del Banco de la República pasó de 4,50% a 9,25%, y la tasa interbancaria para préstamos a un día replicó esos movimientos con brechas que nunca superaron los 0,3 puntos porcentuales. En el tramo julio 2015 - febrero 2020, ambos tipos de interés descendieron gradualmente, llevando la TPM de 4,00% hasta 1,75% y la TIB desde 3,90% hasta 1,80%, en un entorno de baja inflación y crecimiento moderado que permitió recortes preventivos. Con el estallido de la pandemia en marzo de 2020 la Junta redujo la TPM a un mínimo histórico de 1,75% y la TIB se acomodó en 1,80%, garantizando liquidez frente al choque.

A partir de septiembre de 2021, para contener presiones inflacionarias, se aplicó un ciclo alcista agresivo que llevó la TPM hasta 13,00% en julio de 2022 y la TIB a 12,80%, mostrando la transmisión plena de las subidas. Esta postura contractiva que la política monetaria adoptó progresivamente logró moderar el crecimiento de la economía, y con ello los excesos de demanda que surgieron a raíz de la fuerte expansión que la actividad económica experimentó luego de la pandemia

Desde entonces, y hasta julio de 2025, la moderación inflacionaria permitió recortar ambas tasas a 9,25% y 9,24%, respectivamente, con la TIB adelantándose ligeramente en el ciclo de descensos. A lo largo de todo este período de ajuste, la estrecha sincronía entre TPM y TIB demostró la efectividad de la política monetaria y evitó que la economía entrara en recesión, manteniendo el nivel de actividad por encima de la trayectoria que se habría seguido sin el impacto de la pandemia.



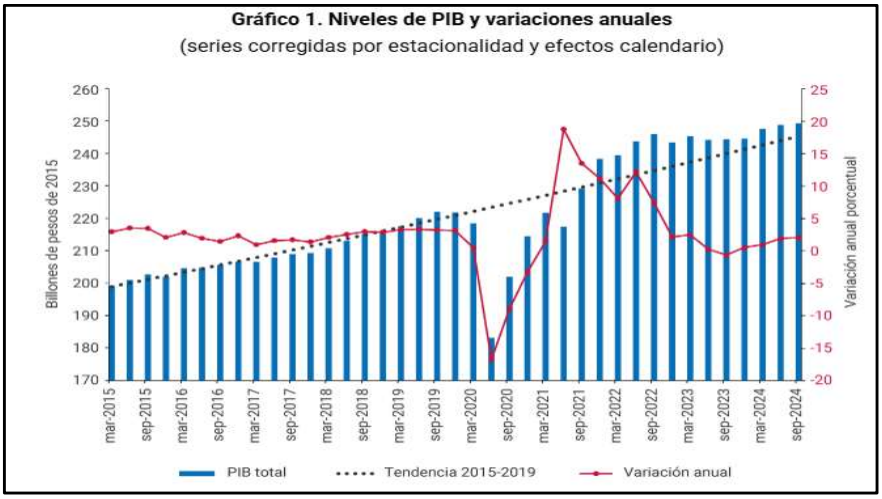
Fuente: Banco de la República (2025)

22 Fuente: https://suameca.banrep.gov.co/graficador-series/#/grafica/59

Desde la óptica de los niveles de PIB y variaciones anuales[23], el crecimiento económico se desaceleró gradualmente tal como lo requería el proceso de ajuste mediante el alza gradual de tasas a partir de septiembre de 2021. Sin embargo, se destaca que a lo largo de este período de ajuste no se presentó una recesión económica, algo que usualmente se asocia con dos trimestres consecutivos de contracción económica.

Aún más importante, la línea punteada en esa gráfica permite ver que, pese al proceso de ajuste, los niveles de actividad económica se mantuvieron en 2022, 2023 y 2024 por encima de lo que hubieran sido en ausencia de la pandemia si se hubieran mantenido las tasas de crecimiento del período previo, lo cual resalta el esfuerzo de la Junta Directiva por minimizar el sacrificio en términos de actividad económica.

Gráfico 1. Niveles de PIB y variaciones anuales
(series corregidas por estacionalidad y efectos calendario)



Fuente: Banco de la República (2024)

Las perspectivas para 2025 apuntan a un crecimiento de la economía colombiana de 2,9 %, muy próximo a su potencial, y a una convergencia de la inflación a su meta de 3,0 % hacia finales de dicho año. Con ello se espera dar por terminado uno de los períodos más complejos para la economía colombiana y más retadora para la Junta Directiva del Banco de la República.

Clasificación de las empresas en Colombia

De acuerdo con Bancoldex (2024)[24], en Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación estuvo reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004); y posteriormente por el Decreto MinCIT No. 957 del 5 de junio de 2019, que rige actualmente.

Cuadro clasificación por ventas valores en pesos equivalentes a clasificación en UVT, cifras en pesos.

[23] Fuente: https://www.banrep.gov.co/es/blog/estado-perspectivas-economia-colombiana
24 Fuente: https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex/quienes-somos/clasificacion-de-empresas-en-colombia

Cuadro clasificación 2025 1 UVT= $49.799 pesos:

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Hasta $1.173.413.837	Hasta $1.642.769.412	Hasta $2.229.451.431
Pequeñas empresas	Superior a $1.173.413.837 y hasta $10.208.546.005	Superior a $1.642.769.412 y hasta $6.571.027.849	Superior a $2.229.451.431 y hasta $21.473.129.604
Medianas empresas	Superior a $10.208.546.005 y hasta $86.479.200.435	Superior a $6.571.027.849 y hasta $24.054.610.166	Superior a $21.473.129.604 y hasta $104.600.300.908
Grandes empresas	Superior a $86.479.200.435	Superior a $24.054.610.166	Superior a $104.600.300.908

Fuente: BANCOLDEX (2025)

Cuadro clasificación 2024 1 UVT= $47.065 pesos:

Clasificación	Manufactura	Servicios	Comercio
Microempresas	Hasta $1.108.992.595	Hasta $1.552.580.220	Hasta $2.107.052.985
Pequeñas empresas	Superior a $1.108.992.595 y hasta $9.648.089.675	Superior a $1.552.580.220 y hasta $6.210.273.815	Superior a $2.107.052.985 y hasta $20.292.968.985
Medianas empresas	Superior a $9.648.089.675 y hasta $81.731.431.725	Superior a $6.210.273.815 y hasta $22.733.995.210	Superior a $20.292.968.985 y hasta $101.692.968.980
Grandes empresas	Superior a $81.731.431.725	Superior a $22.733.995.210	Superior a $101.692.968.980

Fuente: BANCOLDEX (2025)

Así mismo, según la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio[25] (en adelante Confecámaras), en 2024 se registraron 297.475 nuevas empresas, lo que representa una ligera disminución del 2,8% en comparación con las 305.997 creadas en 2023. Del total registrado, el 72,3% correspondió a personas naturales y el 27,7% a sociedades. La creación de empresas por personas naturales disminuyó un 5,5%, pasando de 227.569 en 2023 a 214.953 en 2024. Por el contrario, las sociedades mostraron un crecimiento del 5,2%, aumentando de 78.428 en 2023 a 82.522 en 2024.

25 Fuente: https://confecamaras.org.co/wp-content/uploads/2025/01/dinamica-creacion-empresas-colombia-2025.pdf



Fuente: CONFECÁMARAS (2024)

A continuación, se muestra la clasificación de las empresas de Confecámaras para 2024, de acuerdo con el tamaño de la empresa:

Tamaño	Número de empresas (2024)	Porcentaje
Microempresa	1.595.486	91,7%
Pequeña	108.726	6,2%
Mediana	27.246	1,6%
Grande	7.947	0,5%
Total	**1.739.405**	**100%**

Fuente: CONFECÁMARAS (2024)

La distribución de las empresas en 2024 por sector económico es la siguiente:



Durante 2024, el sector de agricultura registró un aumento en la creación de empresas de 1,4%. Sin embargo, su impacto en la variación total fue limitado y cercano a 0%. Por otro lado, el sector de extracción registró la mayor contracción porcentual, con una caída del 17,5%. No obstante, debido a su reducido tamaño relativo, su impacto en el total fue limitado (-0,1%).

En contraste, los servicios que representan el mayor peso relativo en la creación de empresas experimentaron una contracción del 1,5%, contribuyendo negativamente con un -0,7% a la variación total. Finalmente, el sector comercio tuvo la mayor contribución negativa en la creación de empresas con una caída de 4,8% respecto a 2023.

Tabla 4. Empresas creadas por sector económico

Sector	2023	2024	Variación %	Contribución
Agricultura	5.243	5.315	1,4%	0,0%
Construcción	13.424	13.281	-1,1%	0,0%
Resto	8.002	7.828	-2,2%	-0,1%
Extracción	1.044	861	-17,5%	-0,1%
Industria	29.616	29.137	-1,6%	-0,2%
Servicios	131.645	129.618	-1,5%	-0,7%
Comercio	117.023	111.435	-4,8%	-1,8%
Total	**305.997**	**297.475**	**-2,8%**	**-2,8%**

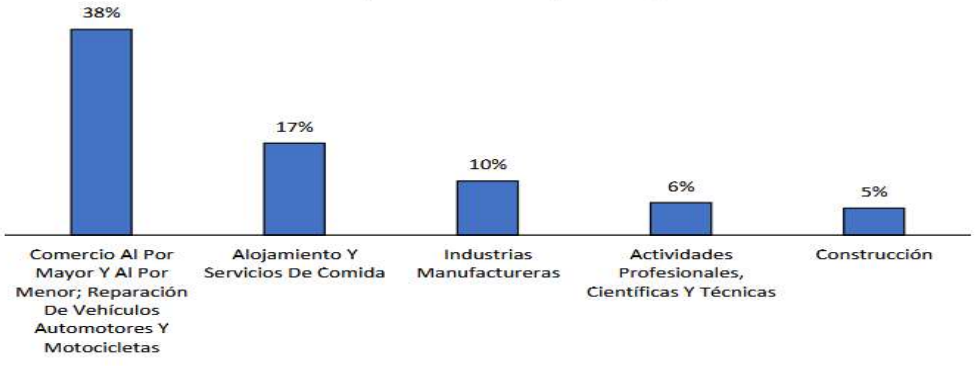
Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social. Nota: El sector resto incluye: administración pública y defensa, educación, actividades de los hogares, actividades de atención a la salud humana y no clasificados.

Fuente: CONFECÁMARAS (2024)

Generación de empleo

Según el RUES, el 45% de las nuevas empresas creadas en 2024 generaron al menos un puesto de trabajo. De estas empresas generadoras de empleo, el 38% pertenecen al comercio al por mayor y al por menor, el 17% al sector de alojamiento y servicios de comida, el 10% a industrias manufactureras, el 6% a actividades profesionales, científicas y técnicas, y otro 5% al sector de la construcción.

Gráfico 3. Subsectores económicos con mayor creación de empresas empleadoras



Fuente: RUES – Registro Único Empresarial y Social.

Fuente: CONFECÁMARAS (2024)

TIPOLOGÍA DE EMPRESAS DEL SECTOR TIC

A continuación, se presenta una breve descripción de cada una de las áreas de negocio identificadas en el sector TIC:

- **Desarrollo a la Medida**: soluciones de la Ingeniería de Software que responden o se adaptan a las necesidades de los clientes de integrar, automatizar procesos y funciones con herramientas ofimáticas, internet y aplicaciones web o de escritorio, alineadas con los objetivos de lograr mayor eficiencia y productividad. Estos servicios incluyen la planeación, definición, diseño, construcción y mantenimiento de las aplicaciones.

- **Desarrollo de Aplicaciones WEB**: es un modelo de negocio de interés progresivo de la industria del Software que trata del suministro de herramientas que los usuarios pueden utilizar accediendo a un servidor web a través de Internet o de una intranet, mediante un navegador. Las empresas proveedoras de software (Proveedores de Aplicaciones de Servicios – ASP por sus siglas en inglés) promueven su acceso vía Internet, permitiendo al usuario pagar una cuota periódica para usar la aplicación, sin necesidad de instalarla en el ordenador del usuario.

- **Computación en la Nube:** es un modelo de distribución de software donde el software y los datos que maneja se alojan en servidores de la compañía de -TI y se accede con un navegador web o un cliente fino especializado, a través de internet. La empresa provee el servicio de mantenimiento, operación diaria, y soporte del software usado por el cliente. Regularmente el software puede ser consultado en cualquier computador, esté presente en la empresa o no. Se deduce que la información, el procesamiento, los insumos y los resultados de la lógica de negocio del software están hospedados en la compañía

- **Seguridad informática:** los riesgos de la infraestructura computacional y de la información de las organizaciones les exigen controlar impactos potenciales respecto a incidentes que deben neutralizar. Las políticas de seguridad abren oportunidades de negocio a las empresas de software que ofrecen un portafolio de servicios de expertos en gestión y monitoreo de seguridad, que utilizan herramientas avanzadas de protección de las aplicaciones, soluciones especializadas, investigación y soluciones de productos y personal con conocimientos de los entornos de las amenazas.

- **Tecnologías transversales:** se conocen también como tecnologías de propósito general que corresponden a sectores intensivos en conocimiento con múltiples campos de aplicación. Se caracterizan por ser aplicables en varios sectores industriales, mejoran en el tiempo y permiten la creación de nuevas tecnologías. Son importantes porque producen aumentos en la productividad y el crecimiento económico. Algunas tecnologías transversales son:}

- **Business Process Management – BPM:** se trata de aplicaciones para la administración por procesos de negocio diseñadas para ayudar a las organizaciones a optimizar el desempeño de sus negocios a través del descubrimiento, documentación, automatización y mejora continua de los procesos de negocio para incrementar la eficiencia y reducir costos. Integran una plataforma de planificación, presupuesto, modelados y previsiones, así como cuadros de mando robustos y flexibles.

- **Customer Relationship Management – CRM:** herramienta que apoya a las organizaciones a mejorar la administración de las relaciones con los clientes con bases de datos integradas con información del cliente y acceso a todas las personas de la compañía que interactúan con este, proporcionando ventajas competitivas. Estas soluciones de Software impactan las funciones de las empresas relacionadas con marketing, ventas, atención, recopilación de datos y ofertas de compra por ventas cruzadas. Interactúan con los sistemas de negocios electrónicos como comercio, administración, telecomunicaciones y finanzas.

- **Enterprise Resourse Planning - ERP (Planificación de los Recursos Empresariales):** herramientas que se concentran en el área de la fabricación: control de operaciones y cadena de suministro. Van desde la gestión de la producción hasta la identificación de los flujos de valor. Es considerado un sistema de información empresarial

porque manejan de forma modular la producción, la logística, la distribución, los inventarios, los envíos, las facturas y la contabilidad de empresas productoras de bienes y servicios. También pueden incluir administración de recursos humanos, mercadotecnia y administración estratégica. Las empresas proveedoras o vendedoras de ERP ayudan a su implementación, visualizan necesidades de hardware, software y administración del cambio.

- **Enterprise Content Management – ECM:** se relaciona con bases de datos orientadas a documentos, que permiten manejar grandes cantidades de datos en tiempos breves de respuesta. Son soluciones tecnológicas que agilizan los procesos de captura, consulta, almacenamiento, seguridad, control de versiones, recuperación, distribución, conservación, interpretación y transferencia de los datos del sistema de gestión corporativa, de organizaciones que manejan grandes volúmenes de información en formato papel. Las características técnicas del ECM incluyen alta escalabilidad y rendimiento, integración con herramientas ofimáticas y escritorio, integración con otros software empresariales y tecnologías web.

- **Business Intelligence – BI:** son herramientas de soporte de decisiones que permiten en tiempo real, acceso interactivo, análisis y manipulación de información crítica para la empresa. Les permite a los usuarios finales identificar oportunidades y problemas de los negocios, incrementar la eficiencia y la efectividad con un flujo de datos más rápido y accesible. El BI valida, mide y maneja inversiones y oportunidades en nuevos negocios, ayuda a reducir los ciclos de desarrollo de productos, agilizar operaciones, afinar campañas de marketing, analizar tendencias, anticipar problemas potenciales y mejorar relaciones con clientes y proveedores.

- **e-Marketing:** se trata de la práctica de mercadeo por Internet de bienes y servicios, con ambiente para hacer intercambios de mercado desde la concepción, distribución, promoción y precios, mediante canales electrónicos que utilizan bases y minería de datos, orientados a consumidores específicos y reducción de costos de marketing, esto es, bases de datos con información demográfica, que incluye nombre, apellido y sexo de las personas, ciudad de residencia y hasta información relacionada con sus gustos, hobbies, hábitos de consumo, estudios, cargos, intereses y nivel de ingresos, entre otros.

  Las tecnologías y las aplicaciones de software tienen oportunidad de trabajar en el diseño de sistemas para conectar a las empresas con sus públicos objetivos mediante el diseño, producción, publicación y métrica de sitios Web; campañas específicas de visibilidad Web mediante el proceso SEO, redes de contacto con efecto de crecimiento exponencial e investigaciones online.

- **e-Learning**: en esta área las compañías de Software & TI ofrecen servicios con valor añadido en soluciones con diseños, comercialización y mantenimiento de aplicaciones y contenidos específicos de plataformas e-learning, con campus virtual online, en donde se simula un centro de formación presencial (Vértice, Moodle, etc), desarrollos de contenidos y cursos con especificaciones SCORM7 o estándares IMS, diseños interactivos en formatos multimedia adaptados a las necesidades específicas de los clientes (Storyboard), herramientas de autor y planes de acogida multimedia para formación interna en las empresas.

  También se compone de aquellas compañías que desarrollan plataformas e- learning, campus virtuales o Learning Management System (LMS), que cuentan con áreas y entornos, con funciones y herramientas que permiten adelantar acciones formativas con objetivos de aprendizaje, adiestramiento, interacción social, trabajo en grupo y ocio. Las compañías de SW&TI ofrecen la modalidad ASP (Aplication Services Provider) alojadas en servidores de la compañía o instalarlas onsite en los servidores del cliente.

- **Sistemas personales**: incluyen servicios relacionados con los sistemas de identificación biométrica de identificación, mediante los cuales se captura, procesa y almacena información relacionada con rasgos físicos de las personas, como son las huellas dactilares, el ADN, la forma o silueta de la mano, los patrones de la retina o el iris y los aspectos faciales, para poder establecer o autenticar la identidad.

- **Soporte y mantenimiento de software:** servicios de soporte de arquitectura y desarrollo para la restauración de operaciones dentro de los servidores de aplicaciones Web. Soporte técnico de la configuración y operación de los productos, servicios de configuración de red, identificación de fallas en los aplicativos, apoyo para superar contratiempos en la instalación de software, optimización de las aplicaciones en sus sitios de producción, mantenimiento de las bases de datos, instalación de parches y resolución de incidentes.

- **Capacitación y entrenamiento:** las necesidades de capacitación técnica especializada en el área de tecnología generan múltiples oportunidades a las empresas SW&TI de contribuir en la optimización de los procesos TI de las empresas para los diferentes niveles jerárquicos, a través de centros de entrenamiento y capacitación con infraestructuras y materiales adecuados como ciber centros, salas de proyección, simulación, ejercicios y prácticas que se adelantan mediante módulos de duración breve.

- **Instituciones académicas:** la oferta educativa pertinente a las necesidades de formación en el desarrollo de software y TI, abarca las instituciones de educación media técnica, la formación tecnológica y la educación superior tanto de carácter público como privado, en la formación de técnicos, tecnólogos, profesionales y docentes en áreas como Ingeniería de Sistemas, Electromecánica, Electrónica, Ingeniería Industrial, Administración de Redes, Programación de Sistemas de Información, Sistematización de Datos, e Ingeniería de Software.

  En este sector, son claves las alianzas con la industria, para garantizar la pertinencia de habilidades y competencias; afianzar la formación vía programas TI/BPO&O; programar pasantías laborales para estudiantes; otorgar certificaciones de competencias; desarrollar programas y equipos conjuntos de innovación y desarrollo; intensificar programas bilingües; fomentar la creación de nuevas empresas basadas en conceptos de innovación y sostenibilidad; proponer programas curriculares y mecanismos de formación.

En conjunto, esta tipología pone de relieve la amplitud y el dinamismo del sector TIC, donde desde el desarrollo a la medida y de aplicaciones web hasta la nube, la seguridad, los servicios informáticos, el mantenimiento de software y las tecnologías transversales configuran un ecosistema integrador que responde a las necesidades de eficiencia, productividad y toma de decisiones en tiempo real de las organizaciones.

ASPECTO LEGAL

Para el presente proceso se requiere la verificación de las normas de Gestión Ambiental y Salud en el Trabajo, así como lo establecido en el marco de Buenas Prácticas de ITIL a los procesos de los manejos de ajustes y configuraciones de soporte para la planta telefónica, de acuerdo con el tipo de actividad desarrollada.

ASPECTO COMERCIAL

En el sondeo realizado de procesos contractuales previos que ha suscrito el INS con el objeto igual o similar, se identificó que podrán participar aquellas empresas cuya razón social y capacidad jurídica les permitan presentar una propuesta para cubrir la necesidad planteada por la Oficina de Tecnologías y Comunicaciones, en relación con el soporte técnico de la planta telefónica del Instituto. Dado el nivel de especialización técnica requerido para atender incidentes de nivel 2 o 3 en la planta telefónica, así como el grado de experticia esperado, es posible que el número de empresas habilitadas se vea reducido, debido a la especificidad de los conocimientos requeridos. No obstante, se busca fomentar la competencia y obtener precios favorables para satisfacer adecuadamente esta necesidad.

ASPECTO ORGANIZACIONAL

La empresa encargada de proveer los bienes y servicios requeridos por el INS debe prestar el servicio de manera remota y en caso de que se requiera presencial deberá realizar el soporte en el Instituto Nacional de Salud, ubicado en la Av. Calle 26 No 51-20, el tamaño de la empresa no es un factor para considerar en el proceso contractual.

ASPECTO TÉCNICO

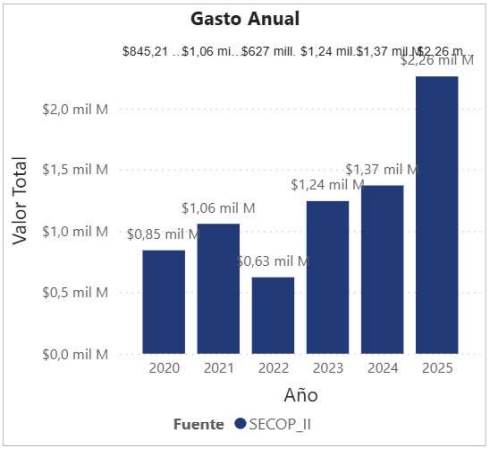
De acuerdo con los criterios emitidos por la Oficina de Tecnologías de Información y Comunicaciones, se busca que los servicios de soporte, mantenimiento preventivo y correctivo, los brinde una empresa certificada, con ingenieros certificados en la marca de la actual planta telefónica, lo que garantiza que el INS cuente con especialistas que brinden el apoyo técnico necesario para asegurar el óptimo funcionamiento de los servicios de telefonía análoga, digital e IP.

5.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

5.2.1 Precio histórico INS

Una vez efectuada la consulta en el Instrumento de Agregación de Demanda del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE), se identificó que la demanda del Instituto Nacional de Salud por servicios correspondientes a las clases 81112202, 81161708, 81111811 y 72103302 tuvo el siguiente comportamiento durante las vigencias 2020 a 2024 y lo transcurrido de 2025:

Gráfica No. 1: Gasto anual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La evolución del gasto anual del Instituto Nacional de Salud en los servicios analizados presenta una tendencia marcadamente ascendente durante el período considerado, con variaciones significativas que reflejan tanto las dinámicas institucionales como las condiciones del mercado de contratación pública en este segmento. El punto de partida en 2020 registró una inversión de $845.213.500, cifra que experimentó un crecimiento sustancial del 25,25% al alcanzar $1.059.231.063 en 2021, evidenciando una expansión inicial robusta en la demanda por estos servicios.

No obstante, el comportamiento observado en 2022 constituye una anomalía temporal importante, donde el gasto se contrajo significativamente hasta $626.996.999, representando una disminución del 40,79% respecto al año anterior. Esta contracción puede atribuirse a factores coyunturales como procesos de optimización presupuestal o ajustes en la programación de adquisiciones institucionales. Sin embargo, esta reducción resultó ser transitoria, dado que a partir de 2023 se restablece una trayectoria de crecimiento sostenido.

En efecto, la recuperación iniciada en 2023 muestra una inversión de $1.243.517.553, superando incluso los niveles de 2021 con un incremento del 98,36% respecto a 2022. Esta recuperación se intensifica en 2024 con $1.369.526.281, consolidando un patrón de crecimiento que alcanza su máximo histórico en 2025 con $2.260.501.805, lo que representa un incremento del 65,04% interanual y un crecimiento acumulado del 167,36% respecto al valor inicial de 2020.

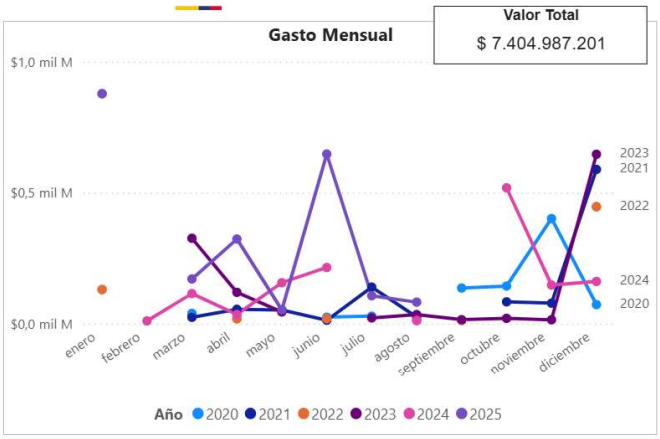
Desde una perspectiva estructural, el análisis desagregado por clasificaciones UNSPSC revela que los servicios informáticos (8111) constituyen el componente dominante de esta demanda, concentrando el 99,56% del total ejecutado durante el período analizado. Por el contrario, la familia de entrega de servicios de tecnología de información (8116) presenta una participación marginal del 0,27%, mientras que los servicios de mantenimiento de construcciones e instalaciones (7210) registran una participación mínima del 0,17%.

Profundizando en la composición interna de la familia dominante (8111), los servicios de sistemas y administración de componentes de sistemas (811118) representan el 79,32% del gasto total, consolidándose como el componente más crítico de la inversión tecnológica del INS. Por su parte, los servicios de mantenimiento y soporte de equipos (811122) complementan esta estructura con el 20,24% del gasto total, evidenciando la importancia dual entre la implementación de nuevos sistemas y el mantenimiento de la infraestructura existente.

Adicionalmente, en términos de clases específicas UNSPSC, la distribución confirma la concentración sectorial observada: la clase 811617 (servicios de soporte de aplicaciones de bases de datos), dentro de la familia 8116, representa íntegramente el 0,27% sobre el total, reflejando inversiones puntuales en gestión de bases de datos especializadas. Similarmente, la clase 721033 (servicios de mantenimiento y reparación de infraestructura), que hace parte de la familia 7210, absorbe el 0,17%, indicando gastos mínimos pero necesarios en infraestructura física.

En síntesis, esta concentración evidencia la prioridad estratégica que el INS otorga a la infraestructura tecnológica y su operación continuada, particularmente en los sistemas de información y telecomunicaciones, componentes esenciales en el contexto de modernización digital de las entidades públicas de salud y la necesidad de mantener sistemas de información robustos para el manejo de datos epidemiológicos y de salud pública. Esta dinámica de crecimiento presenta una alta volatilidad, caracterizada por la significativa contracción de 2022 seguida de una recuperación acelerada, lo que sugiere una demanda estructural creciente que se alinea con las tendencias de digitalización del sector público y las necesidades específicas de una entidad especializada en salud pública como el INS, aunque sujeta a factores coyunturales que pueden generar fluctuaciones temporales importantes en los patrones de contratación.

Gráfica No. 2: Gasto mensual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El análisis de la distribución mensual del gasto revela patrones estacionales distintivos y comportamientos diferenciados por año. Durante 2020, la actividad contractual se concentró significativamente en el último trimestre, con noviembre registrando el pico máximo de $401.233.000, seguido por diciembre con $72.672.000, lo que sugiere una ejecución presupuestal característica de las entidades públicas que intensifican sus adquisiciones hacia el cierre del ejercicio fiscal.
Contrariamente, el patrón de 2021 muestra una distribución más equilibrada a lo largo del año, aunque mantiene concentraciones relevantes en julio ($139.644.000) y diciembre ($588.931.458), este último representando el mayor gasto

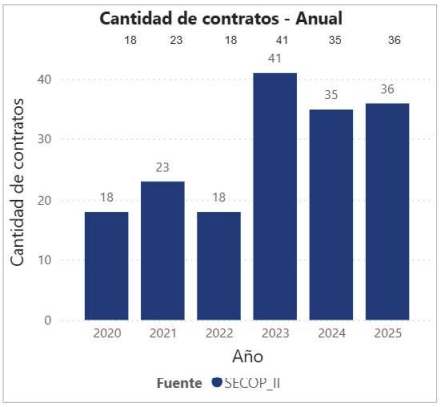
mensual individual del período analizado. Esta distribución sugiere una mejora en la planificación y ejecución presupuestal, aunque conserva la tendencia de aceleración en los meses finales del año.

Por su parte, 2022 exhibe el comportamiento más irregular y de menor magnitud, consistente con la contracción anual previamente identificada. Los gastos mensuales oscilan entre $12.333.333 en septiembre y $446.467.666 en diciembre, manteniendo la concentración en el último mes del año pero con montos significativamente inferiores a los períodos precedentes. Esta irregularidad refuerza la hipótesis de factores coyunturales excepcionales que afectaron la dinámica contractual durante este año.

La recuperación observada en 2023 se manifiesta mensualmente a través de una distribución irregular, con ausencia de actividad contractual en enero, febrero y junio, mientras que los demás meses registran gastos variables. Los picos más significativos se concentran en diciembre ($646.644.582), seguido por marzo ($325.846.109) y abril ($119.563.834). Este comportamiento indica una normalización progresiva de los patrones de contratación, aunque con una distribución menos uniforme que preserve la característica concentración en el último mes del año, particularmente en el cierre presupuestal.

Finalmente, los años 2024 y 2025 presentan patrones estacionales más marcados, con 2024 mostrando un crecimiento sostenido desde octubre ($518.503.999) hacia diciembre ($161.121.470), mientras que 2025, con datos disponibles hasta agosto, exhibe una distribución más equilibrada en el primer semestre, destacando enero ($877.918.000) como el mes de mayor ejecución registrada hasta la fecha, seguido por marzo ($170.645.800) y abril ($323.010.000). Este comportamiento parcial de 2025 sugiere una estrategia de contratación más temprana en el ejercicio fiscal, contrastando con la tendencia histórica de concentración en el último trimestre, aunque será necesario evaluar la evolución de los meses restantes para confirmar si se mantiene esta nueva dinámica o si eventualmente converge hacia los patrones estacionales característicos del sector público colombiano.

Gráfica No. 3. Cantidad de contratos anual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El comportamiento de la cantidad de contratos anuales revela una dinámica diferenciada respecto al gasto total, evidenciando cambios en la estrategia de contratación del INS que van más allá de las variaciones presupuestales. Durante el período inicial, 2020 registró 18 contratos, cifra que experimentó un incremento del 27,78% en 2021 al alcanzar 23 contratos, sugiriendo una diversificación de proveedores o una fragmentación de servicios en unidades contractuales menores.

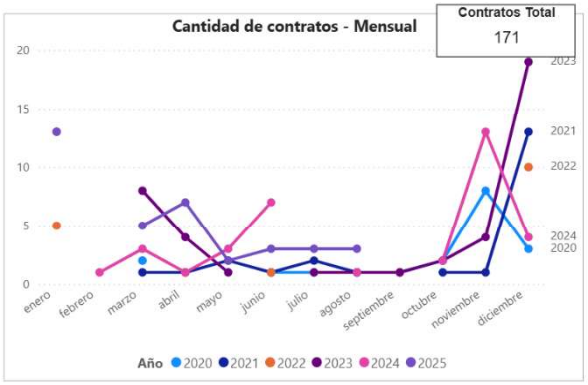
El año 2022, consistente con la contracción del gasto previamente analizada, muestra una reducción en la cantidad de contratos a 18, equivalente al nivel de 2020. Sin embargo, este comportamiento adquiere particular relevancia al considerar que la disminución del gasto (-40,79%) fue proporcionalmente mayor que la reducción en el número de contratos (-21,74%), indicando que la contracción se logró principalmente mediante la reducción del valor promedio por contrato más que por la eliminación masiva de contratos.

Contrariamente, 2023 presenta el pico máximo del período con 41 contratos, representando un incremento del 127,78% respecto a 2022 y consolidándose como el año de mayor actividad contractual en términos de cantidad. Este incremento sustancial, comparado con el crecimiento del gasto (98,36%), sugiere una estrategia de atomización contractual donde el INS optó por múltiples contratos de menor valor individual en lugar de concentrar en pocas contrataciones de gran magnitud.

El análisis del valor promedio por contrato corrobora esta interpretación: mientras que en 2020 cada contrato promediaba $46,95 millones, en 2023 este valor se redujo a $30,33 millones, evidenciando una tendencia hacia la granularidad contractual. Los años 2024 y 2025 muestran una estabilización relativa con 35 y 36 contratos respectivamente, donde el valor promedio se incrementa nuevamente a $39,13 millones en 2024 y $62,79 millones en 2025, sugiriendo un retorno hacia contratos de mayor envergadura individual.

Esta evolución en la estructura contractual refleja posiblemente cambios en la gestión institucional, desde estrategias de diversificación de riesgo y proveedores en 2023, hacia una consolidación progresiva en contratos de mayor complejidad técnica y valor durante 2024-2025, lo que podría indicar una maduración en los procesos de contratación tecnológica del INS y una optimización de la gestión administrativa en los servicios analizados.

Gráfica No.4: Cantidad de contratos mensual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 4 muestra comportamientos específicos en la frecuencia contractual que no necesariamente se correlacionan linealmente con los montos ejecutados. Durante 2020, la actividad contractual se concentró marcadamente en el último trimestre, con noviembre registrando 8 contratos y diciembre 3 contratos, totalizando el 61,11% de la actividad anual en estos dos meses, lo que confirma la concentración estacional característica de la gestión presupuestal pública.

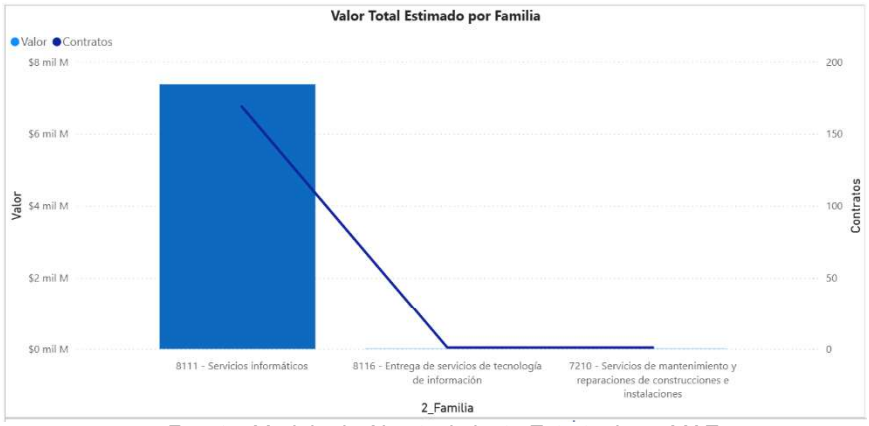
El comportamiento de 2021 muestra una distribución más equilibrada comparativamente, aunque mantiene un pico significativo en diciembre con 13 contratos (56,52% del total anual), mientras que los demás meses oscilan entre 1 y 2 contratos mensuales. Esta concentración extrema en diciembre sugiere una acumulación de procesos contractuales hacia el cierre del ejercicio fiscal, posiblemente relacionada con la urgencia de ejecutar el presupuesto disponible.

Por su parte, 2022 exhibe el patrón más irregular del período, con una distribución fragmentada que incluye picos intermedios en enero (5 contratos), diciembre (10 contratos) y actividad intermitente durante el año. La ausencia total de contratos en varios meses (febrero, marzo, mayo, julio, agosto, octubre y noviembre) evidencia las disrupciones operativas que contribuyeron a la contracción del gasto total durante este año.
El año 2023, caracterizado por el mayor número de contratos anuales, presenta una distribución relativamente más equilibrada con actividad contractual en todos los meses excepto enero, febrero y junio. Los picos se registran en diciembre

(19 contratos), marzo (8 contratos), abril y noviembre (4 contratos cada uno), sugiriendo una estrategia de contratación más distribuida temporalmente, aunque preservando la concentración tradicional en el último mes del año.

Los años 2024 y 2025 muestran patrones diferenciados: 2024 concentra significativamente su actividad en junio (7 contratos) y noviembre (13 contratos), representando el 57,14% de su actividad anual, mientras que 2025, con datos a corte de agosto, exhibe una distribución más temprana con picos en enero (13 contratos) y actividad sostenida durante los primeros meses del año: marzo (5 contratos) y abril (7 contratos). Este comportamiento de 2025 refuerza la hipótesis de una evolución hacia estrategias de contratación más tempranas en el ciclo presupuestal, alejándose del patrón histórico de concentración en el último trimestre y sugiriendo una mayor planificación y anticipación en los procesos de adquisición de servicios tecnológicos especializados.

Gráfica No.5: Valor total estimado por familia



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 5 consolida los hallazgos previamente identificados, evidenciando la predominancia de los servicios informáticos en la estrategia de contratación tecnológica del INS. La familia 8111 (Servicios informáticos) concentra $7.372.310.201, equivalente al 99,56% del valor total ejecutado, distribuido en 169 contratos que representan el 99,41% de la actividad contractual total del período.

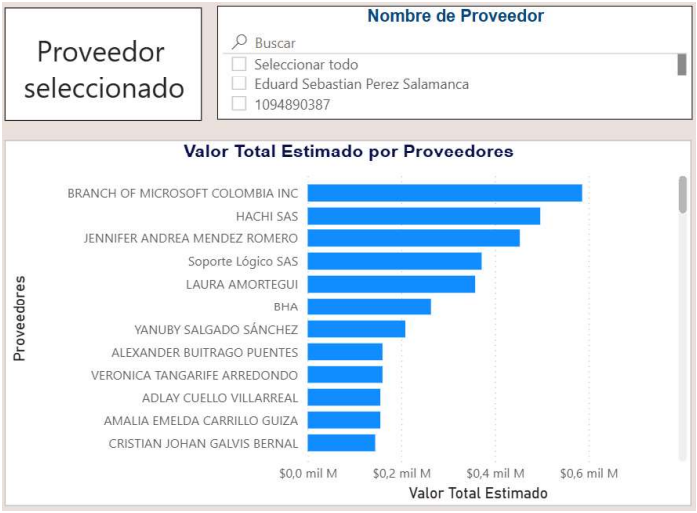
Esta concentración excepcional contrasta marcadamente con las familias complementarias: la familia 8116 (Entrega de servicios de tecnología de información) registra únicamente $19.873.000 a través de un solo contrato, representando el 0,27% del valor total, mientras que la familia 7210 (Servicios de mantenimiento y reparaciones de construcciones e instalaciones) alcanza $12.804.000 también mediante un único contrato, equivalente al 0,17% del gasto agregado.

El análisis del valor promedio por contrato por familia revela diferencias significativas en la naturaleza y complejidad de los servicios contratados. Los servicios informáticos (8111) promedian $43,62 millones por contrato, sugiriendo la contratación de servicios tecnológicos integrales de mediana y alta complejidad. En contraste, tanto la familia 8116 como la 7210 muestran contratos únicos de $19,87 millones y $12,80 millones respectivamente, indicando adquisiciones específicas y puntuales de servicios complementarios.

La distribución de contratos por familia evidencia que los servicios informáticos no solo dominan en términos de valor sino también en frecuencia contractual, con 169 contratos de los 171 totales del período. Este comportamiento sugiere una demanda estructural permanente y diversificada de servicios tecnológicos, que abarca desde mantenimiento preventivo y correctivo hasta implementación de nuevas soluciones, reflejando la criticidad de la infraestructura tecnológica para las operaciones misionales del INS.

En conjunto, estos resultados confirman que la estrategia de contratación del INS se fundamenta primordialmente en la adquisición y mantenimiento de capacidades tecnológicas informáticas, con inversiones marginales en servicios complementarios de infraestructura, lo que resulta coherente con las tendencias de digitalización del sector público de salud y las necesidades específicas de una entidad especializada en vigilancia epidemiológica y salud pública, que requiere sistemas de información robustos y confiables para el cumplimiento de su función institucional.

Gráfica No. 6: Valor total estimado por proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El análisis de la distribución del valor total por proveedores revela una estructura de mercado altamente concentrada, caracterizada por la presencia dominante de un número reducido de proveedores especializados que concentran la mayor parte del gasto del INS durante el período analizado. Los datos evidencian una clara segmentación entre proveedores de gran escala y una base amplia de contratistas de menor participación individual.

En la cúspide de esta estructura se encuentra Branch of Microsoft Colombia Inc., con $586.288.457, representando aproximadamente el 7,91% del gasto total, posicionándose como el proveedor líder en estas clases de servicios tecnológicos para el INS. Le siguen Hachi SAS con $496.786.499 (6,70%) y Jennifer Andrea Méndez Romero con $453.152.000 (6,11%), conformando un grupo de tres proveedores principales que concentran conjuntamente el 20,72% del mercado total.

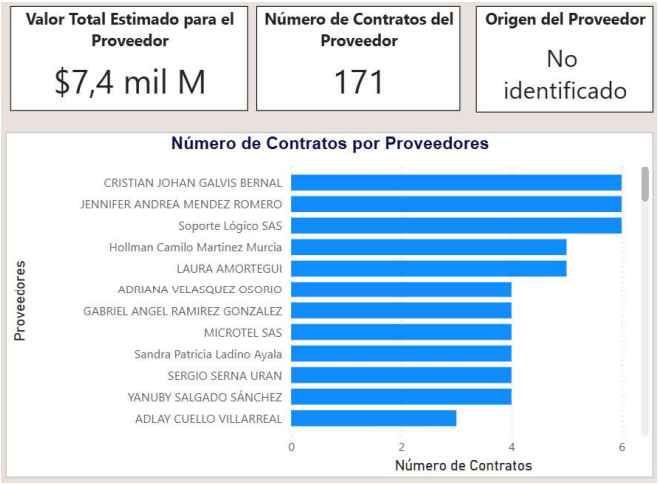
El segundo escalón está conformado por proveedores de participación media: Soporte Lógico SAS ($371.532.328 - 5,01%), Laura Amortegui ($357.727.600 - 4,82%), BHA ($263.291.000 - 3,55%) y Yanuby Salgado Sánchez ($208.521.947 - 2,81%). Este grupo intermedio agrupa el 16,19% adicional del gasto, resultando en que los primeros siete proveedores controlen el 36,91% del mercado total.

La estructura se completa con un grupo extenso de proveedores menores, donde Alexander Buitrago Puentes y Verónica Tangarife Arredondo registran cada uno $159.800.000 (2,16% respectivamente), seguidos por una cola larga de contratistas individuales y empresas especializadas con participaciones menores a $155.154.931. Esta distribución sugiere la presencia de nichos especializados de servicios que requieren proveedores independientes para necesidades técnicas específicas.

La presencia de Microsoft Colombia como proveedor líder resulta particularmente significativa, dado que evidencia la dependencia estratégica del INS en soluciones de software empresarial de gran escala, probablemente incluyendo licenciamiento de sistemas operativos, aplicaciones de productividad y plataformas en la nube. Esta relación contractual refleja la adopción de estándares tecnológicos globales y la preferencia por soluciones probadas en el mercado empresarial.

La estructura competitiva observada sugiere un mercado maduro donde coexisten proveedores corporativos de gran escala con especialistas técnicos independientes, lo que permite al INS acceder tanto a soluciones tecnológicas robustas y estandarizadas como a servicios especializados de nicho. Esta diversificación de proveedores constituye una estrategia de mitigación de riesgo que garantiza continuidad operativa y acceso a múltiples fuentes de experiencia técnica, elementos críticos para una entidad cuyas operaciones dependen intensivamente de la infraestructura tecnológica para el cumplimiento de sus funciones de salud pública.

Gráfica No.7: Número de contratos por proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El análisis de la cantidad de contratos por proveedor revela una dinámica diferenciada que no necesariamente se correlaciona con el valor total contratado, evidenciando patrones específicos en las relaciones comerciales del INS que reflejan tanto la naturaleza de los servicios requeridos como las estrategias de gestión contractual adoptadas. Esta perspectiva complementa y enriquece la comprensión de la estructura competitiva previamente analizada.

En la cúspide de la frecuencia contractual se encuentran Cristian Johan Galvis Bernal y Jennifer Andrea Méndez Romero, cada uno con 6 contratos durante el período, seguidos por Soporte Lógico SAS, Holman Camilo Martínez Murcia y Laura Amortegui con 5 contratos cada uno. Este grupo de proveedores de alta frecuencia sugiere relaciones comerciales estables y recurrentes, posiblemente asociadas a servicios de mantenimiento, soporte técnico continuo o prestaciones especializadas que requieren renovación periódica o múltiples intervenciones durante el período analizado.

Resulta particularmente significativo que Jennifer Andrea Méndez Romero combine una alta frecuencia contractual (6 contratos) con un valor total considerable ($453.152.000), lo que indica un valor promedio de $75,52 millones por contrato, sugiriendo la prestación de servicios especializados de alta complejidad técnica distribuidos en múltiples entregas o fases. Similarmente, Soporte Lógico SAS presenta 5 contratos con un valor total de $371.532.328, alcanzando un promedio de $74,31 millones por contrato, evidenciando una estructura de servicios especializados comparables en complejidad y valor unitario. Por su parte, Laura Amortegui registra 5 contratos por $357.727.600, con un valor promedio de $71,55 millones por contrato, consolidando un patrón consistente entre los proveedores de alta frecuencia donde el valor promedio por contrato se mantiene en un rango de $71-76 millones, indicando un segmento específico de servicios tecnológicos especializados que requieren tanto continuidad en la relación comercial como inversiones significativas por adjudicación. Esta característica evidencia una estrategia de contratación fragmentada que permite al INS un mayor control sobre la ejecución y la calidad de los servicios recibidos.

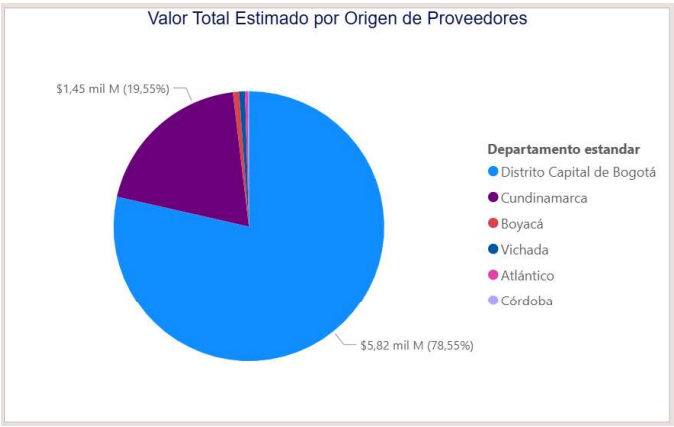
En contraste, Branch of Microsoft Colombia Inc., siendo el proveedor de mayor valor total ($586.288.457), no aparece en las posiciones superiores de frecuencia contractual, lo que indica contratos de gran envergadura, pero menor frecuencia, típicos de licenciamiento masivo de software o implementación de soluciones tecnológicas integrales que requieren inversiones significativas pero puntuales.

El análisis del segundo y tercer escalón revela proveedores con 4 y 3 contratos respectivamente, incluyendo personas naturales y empresas especializadas como Adriana Velásquez Osorio, Gabriel Ángel Ramírez González, Microbytes SAS, Sandra Patricia Latino Ayala y Sergio Serna Uran. Esta distribución intermedia sugiere servicios especializados de nicho que requieren participaciones múltiples, pero no continuas, posiblemente relacionadas con servicios técnicos específicos, desarrollos a medida o servicios de implementación por fases.

La presencia significativa de personas naturales en las posiciones de alta frecuencia contractual (Cristian Johan Galvis Bernal, Jennifer Andrea Méndez Romero, Laura Amortegui, entre otros) evidencia la importancia de la experiencia individual especializado en el mercado de servicios tecnológicos para el INS. Esta característica sugiere que ciertos servicios altamente especializados son más eficientemente prestados por personas independientes con conocimientos técnicos específicos, que por empresas de mayor escala, pero menor especialización.

En conjunto, la estructura de frecuencia contractual revela una estrategia de gestión que combina relaciones comerciales estables y recurrentes con proveedores de confianza, contratos de gran escala con proveedores corporativos para necesidades masivas, y acceso a expertise especializado a través de servicios profesionales y de apoyo independientes. Esta diversificación en tipos de relación comercial permite al INS optimizar tanto los costos como la calidad de los servicios tecnológicos requeridos, adaptando la modalidad contractual a la naturaleza específica de cada necesidad tecnológica identificada.

Gráfica No.8: Valor total estimado por origen de proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La distribución geográfica del valor total contratado por origen de proveedores revela una marcada concentración territorial que refleja tanto las dinámicas del mercado de servicios tecnológicos bajo las clases observadas como la estructura económica regional de Colombia. La distribución espacial evidencia patrones característicos de centralización económica y especialización tecnológica que caracterizan el ecosistema de contratación pública en el país.

El Distrito Capital de Bogotá domina abrumadoramente el mercado con $5,82 mil millones, representando el 78,55% del valor total contratado durante el período analizado. Esta concentración excepcional refleja la condición de Bogotá como epicentro del sector tecnológico nacional, donde se localiza la mayor densidad de empresas especializadas en servicios informáticos, profesionales independientes con expertise técnico avanzado, y subsidiarias de corporaciones multinacionales como

Microsoft Colombia. La presencia del INS en la capital, junto con la disponibilidad de talento humano especializado y la infraestructura tecnológica avanzada, genera un ecosistema propicio para el desarrollo de relaciones comerciales estables y la prestación de servicios tecnológicos complejos.

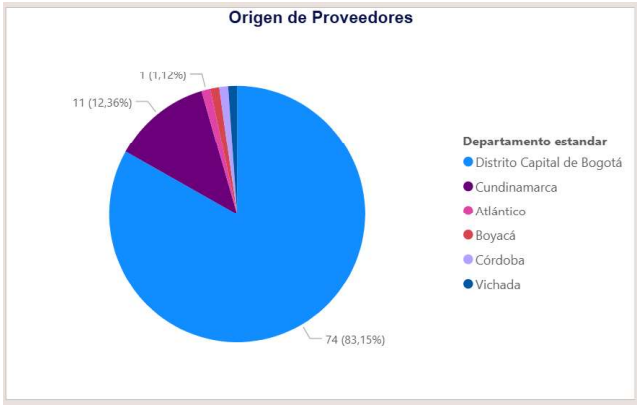
Cundinamarca ocupa la segunda posición con $1,45 mil millones, equivalente al 19,55% del gasto total, evidenciando la extensión natural del mercado capitalino hacia la región metropolitana. Esta distribución sugiere la presencia de proveedores especializados en municipios aledaños a Bogotá que aprovechan las ventajas de proximidad geográfica al INS mientras mantienen estructuras de costos potencialmente más competitivas. La concentración conjunta Bogotá-Cundinamarca alcanza el 98,10% del mercado total, consolidando la región centro del país como el núcleo casi exclusivo de la provisión de esta clase de servicios tecnológicos para el INS.

La participación de otros departamentos, aunque residual en términos relativos, alcanza valores que en conjunto suman aproximadamente $131 millones (1,8% restante), distribuidos entre Boyacá, Vichada, Atlántico y Córdoba. Esta distribución marginal evidencia las limitaciones estructurales del mercado nacional de servicios tecnológicos especializados, pero también sugiere esfuerzos puntuales del INS por diversificar geográficamente sus fuentes de provisión o acceder a especialistas regionales con conocimientos técnicos específicos. Esta distribución mínima puede también reflejar contrataciones asociadas a servicios localizados geográficamente o consultorías especializadas en contextos regionales específicos.

La estructura territorial observada tiene implicaciones estratégicas significativas para la gestión de riesgo y la continuidad operativa del INS. La alta concentración en Bogotá-Cundinamarca, si bien garantiza acceso a la mayor oferta de proveedores especializados y facilita la supervisión y coordinación de contratos, también genera una dependencia geográfica que podría representar vulnerabilidades en escenarios de disrupciones locales, eventos de fuerza mayor, o limitaciones en la capacidad de respuesta regional.

Esta distribución territorial es consistente con los patrones nacionales de concentración económica y refleja la realidad del mercado colombiano de servicios tecnológicos, donde Bogotá y su área metropolitana concentran la mayoría de las capacidades técnicas avanzadas. Sin embargo, también sugiere oportunidades para promover el desarrollo de capacidades tecnológicas regionales y diversificar geográficamente las fuentes de provisión.

Gráfica No.9: Origen de proveedores



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La distribución de proveedores por origen geográfico presenta diferencias significativas respecto a la concentración del valor, evidenciando patrones específicos en el tamaño promedio de los contratos y la estructura competitiva regional. Bogotá mantiene su posición dominante con 74 proveedores, representando el 83,15% del total de 89 proveedores durante el período analizado. Esta concentración, aunque significativa, es proporcionalmente menor que su participación en valor (78,55%), indicando que los proveedores bogotanos manejan contratos de mayor envergadura promedio. El valor promedio por

proveedor bogotano alcanza $78,65 millones, reflejando la presencia de empresas especializadas de gran escala y consultores independientes con capacidades técnicas avanzadas que justifican contratos de mayor complejidad y valor.

Cundinamarca registra 11 proveedores (12,36% del total), con una participación en cantidad significativamente menor a su peso en valor (19,55%), lo que resulta en un valor promedio por proveedor de $131,82 millones, superior incluso al promedio bogotano. Esta característica sugiere la presencia de proveedores altamente especializados en la región metropolitana, posiblemente empresas que han establecido operaciones en municipios aledaños aprovechando ventajas de costo mientras mantienen acceso al mercado capitalino y capacidades técnicas de alto nivel.

La distribución de proveedores en otros departamentos muestra una participación más equilibrada que su peso en valor, con Atlántico, Boyacá, Córdoba y Vichada registrando 1 proveedor cada uno (1,12% respectivamente). Esta distribución uniforme en cantidad, contrastada con participaciones marginales en valor, indica contratos de menor envergadura individual, posiblemente asociados a servicios específicos, consultorías puntuales o prestaciones localizadas geográficamente.

La comparación entre concentración de valor y concentración de proveedores revela aspectos importantes de la estructura competitiva. Mientras que Bogotá-Cundinamarca concentran el 95,51% de los proveedores y el 98,10% del valor, la diferencia de 2,59 puntos porcentuales indica que la región capital no solo cuenta con más proveedores, sino que estos manejan contratos de mayor valor promedio, reflejando tanto economías de escala como capacidades técnicas superiores.

Esta distribución tiene implicaciones estratégicas para la gestión de la base de proveedores del INS. La alta concentración de proveedores en Bogotá-Cundinamarca garantiza un mercado competitivo robusto con múltiples opciones para la mayoría de los servicios requeridos, facilitando procesos de selección competitivos y negociación favorable de condiciones contractuales. Sin embargo, la participación marginal de proveedores regionales limita las opciones de diversificación geográfica y puede restringir el acceso a conocimientos especializados en contextos locales específicos.

Gráfica No.10: Valor total estimado por modalidad de selección



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 10 revela aspectos fundamentales de la estrategia de contratación del INS con respecto a la modalidad de selección. La distribución evidencia una marcada preferencia por la contratación directa, que domina categóricamente con $6.172 millones, representando el 83,38% del valor total contratado durante el período analizado. Esta concentración excepcional sugiere que la mayoría de los servicios tecnológicos requeridos por el INS se enmarcan en las causales de contratación directa establecidas en la normatividad de contratación pública, tales como la urgencia manifiesta, la contratación de servicios profesionales altamente especializados, o la adquisición de bienes y servicios que por su naturaleza técnica requieren proveedores específicos con capacidades únicas en el mercado.

La modalidad competitiva, que agrupa las diferentes formas de selección por concurso, alcanza $1.232 millones, representando el 16,62% del gasto total. Dentro de esta modalidad competitiva, la selección abreviada de subasta inversa lidera con $883.263.225, equivalente al 71,69% de la modalidad competitiva y al 11,93% del total general. Le sigue la selección abreviada de menor cuantía con $194.792.500, representando el 15,82% de la competitiva y el 2,63% del total. Finalmente, la mínima cuantía registra $154.232.300, alcanzando el 12,52% de la modalidad competitiva y el 2,08% del total general.

La predominancia de la contratación directa puede interpretarse desde múltiples perspectivas. Por un lado, refleja la naturaleza especializada de los servicios tecnológicos requeridos por el INS, donde factores como la compatibilidad con sistemas existentes, la necesidad de continuidad operativa, la existencia de proveedores exclusivos, la necesidad de servicios profesionales y de apoyo o la criticidad de los servicios para las funciones misionales pueden justificar la selección directa de proveedores con experiencia probada. Por otro lado, la concentración de Microsoft Colombia como proveedor principal sugiere contratos de licenciamiento que típicamente se enmarcan en regímenes de contratación directa por tratarse de bienes con características técnicas específicas y proveedores únicos.

Sin embargo, la alta proporción de contratación directa también plantea consideraciones importantes sobre competitividad del mercado y optimización del gasto público. La limitada participación de modalidades competitivas puede restringir las oportunidades de acceso al mercado para nuevos proveedores, reducir la presión competitiva sobre precios y condiciones contractuales, y limitar la innovación derivada de procesos de selección abiertos donde múltiples propuestas técnicas compiten por demostrar valor agregado.

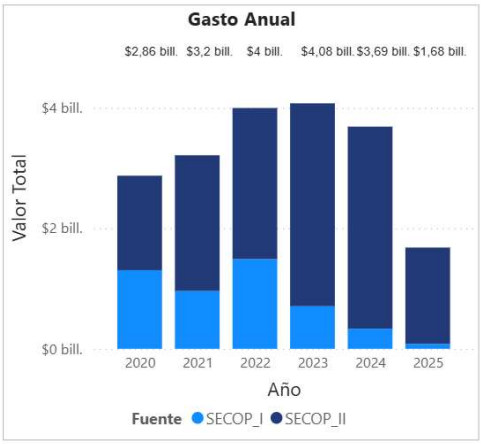
La distribución dentro de las modalidades competitivas evidencia una preferencia por la subasta inversa electrónica, herramienta especialmente eficaz para la adquisición de bienes y servicios estandarizados donde el precio constituye el factor determinante de selección. Esta modalidad resulta particularmente apropiada para servicios tecnológicos con especificaciones técnicas claras y múltiples proveedores capaces de cumplir los requerimientos, generando eficiencias significativas en términos de costo y transparencia del proceso.

La estructura de modalidades observada sugiere oportunidades de optimización en la estrategia de contratación del INS. Una mayor utilización de modalidades competitivas para servicios susceptibles de competencia podría generar beneficios en términos de mejores precios, mayor innovación en las propuestas técnicas, y fortalecimiento del ecosistema de proveedores especializados. Sin embargo, cualquier ajuste en esta dirección debe considerar cuidadosamente los requerimientos específicos de continuidad operativa y compatibilidad técnica que caracterizan los servicios de tecnología de información en entidades de salud pública críticas como el INS.

5.2.2 Precios SECOP Otras Entidades

Una vez realizada la consulta en el Instrumento de Agregación de Demanda del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE), se identificó que la demanda de las entidades públicas del país por servicios correspondientes a las clases 81112202, 81161708, 81111811 y 72103302 tuvo el siguiente comportamiento durante las vigencias 2020 a 2024 y lo transcurrido de 2025:

Gráfica No. 11: Gasto Anual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El análisis del comportamiento histórico de la contratación pública en Colombia para las clases UNSPSC relacionadas con servicios de mantenimiento, reparaciones, sistemas de información y telecomunicaciones revela patrones significativos en la evolución del gasto público durante el período 2020-2025. Los datos agregados muestran un gasto total acumulado de $19,51 billones de pesos, evidenciando la magnitud de las inversiones públicas en infraestructura tecnológica y de mantenimiento especializado.

La evolución temporal del gasto presenta tres fases distintivas. Durante el período 2020-2022, se observa una tendencia alcista sostenida, con el gasto total incrementándose de $2,86 billones en 2020 a $4,01 billones en 2022, representando un crecimiento acumulado del 40,1%. Esta expansión refleja tanto las necesidades de modernización tecnológica del sector público como las demandas adicionales generadas por la adaptación a modalidades de trabajo remoto durante la pandemia. El año 2021 marca un punto creciente con $3,20 billones, evidenciando una aceleración en las inversiones de infraestructura tecnológica del 11,9% respecto al año anterior.

El bienio 2023-2024 representa el período de mayor actividad contractual, con gastos anuales de $4,08 billones y $3,69 billones respectivamente. Esta meseta en los niveles más altos de la serie temporal sugiere una consolidación de las necesidades de inversión tecnológica del Estado, manteniéndose el gasto de 2024 en niveles del 90,4% respecto al pico registrado en 2023. La estabilización en estos niveles elevados indica una nueva línea base de gasto estructural en tecnologías de información y comunicaciones para el sector público.

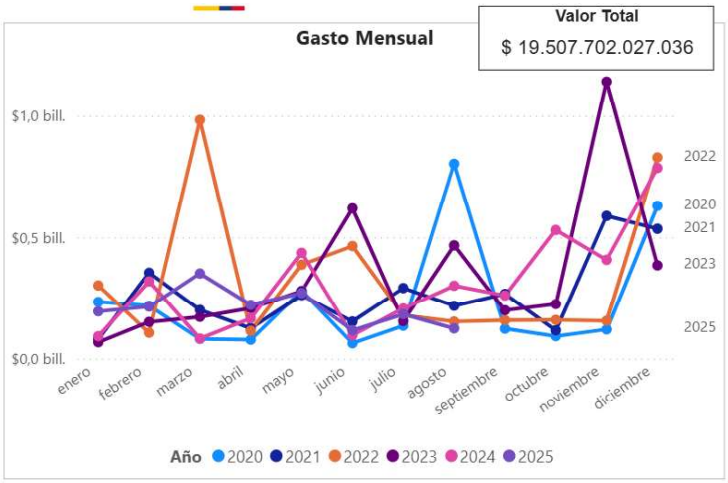
Los primeros ocho meses de 2025 muestran un gasto ejecutado de $1,68 billones, cifra que, proyectada anualmente, puede sugerir un comportamiento más moderado respecto a los años precedentes. Esta ejecución a agosto representa un ritmo de contratación más conservador, que podría obedecer a factores como la optimización de procesos adquiridos en ciclos anteriores, restricciones presupuestales derivadas de la consolidación fiscal, o una reconfiguración en las prioridades de inversión pública. No obstante, es importante considerar que el último cuatrimestre del año tradicionalmente concentra una proporción significativa de la ejecución presupuestal, por lo que la tendencia definitiva para 2025 aún está por definirse.

Desde una perspectiva sectorial, el análisis desagregado por clasificaciones UNSPSC revela que los servicios de mantenimiento y reparaciones de construcciones e instalaciones (7210) constituyen el segmento dominante, concentrando el 58,3% del gasto total acumulado con $11,38 billones. Los servicios informáticos (8111) representan el segundo componente más importante con $6,06 billones (31,1%), distribuyéndose entre servicios de sistemas y administración de componentes de sistemas (811118) con $3,35 billones (17,2%) y servicios de mantenimiento y soporte de equipos (811122) con $2,71 billones (13,9%). Por su parte, los servicios de entrega de tecnología de información (8116) mantienen una participación de $2,06 billones (10,9%) del total.

Esta composición sectorial evidencia la naturaleza dual de la demanda pública: por un lado, las necesidades de mantenimiento de infraestructura física tradicional que absorben la mayor proporción de recursos, y por otro, la creciente importancia de los servicios tecnológicos especializados que representan conjuntamente el 42,0% del gasto total. La distribución interna de los servicios informáticos muestra un equilibrio relativo entre la implementación de nuevos sistemas y el mantenimiento de infraestructura existente, reflejando un mercado maduro que atiende tanto necesidades de expansión como de sostenibilidad operativa.

Estos patrones históricos sugieren un mercado consolidado con capacidad instalada robusta y experiencia acumulada significativa por parte de los proveedores. La magnitud de los recursos asignados históricamente a estas categorías de servicios, particularmente en el segmento de servicios informáticos que mantiene una participación estable superior al 30% del total, indica la disponibilidad de oferentes especializados y la existencia de estándares de calidad consolidados en el mercado público colombiano para servicios de telecomunicaciones y soporte técnico especializado.

Gráfica No. 12: Gasto Mensual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El comportamiento mensual del gasto público en las clases UNSPSC estudiadas durante el período 2020-2025 revela patrones estacionales complejos y una evolución en los ciclos de contratación que complementa las tendencias anuales previamente identificadas. La desagregación temporal a nivel mensual permite identificar comportamientos recurrentes en la ejecución presupuestal, así como anomalías específicas que reflejan tanto factores institucionales como coyunturales del mercado de contratación pública en estas categorías.

Durante el año 2020, se observa un patrón irregular con tres picos significativos distribuidos a lo largo del año: mayo con $281.009 millones, agosto alcanzando el máximo anual de $802.396 millones, y diciembre con $629.527 millones. Esta distribución atípica refleja claramente los efectos de la pandemia, donde el pico de agosto sugiere una aceleración en las inversiones tecnológicas para adaptarse a las nuevas modalidades de trabajo, mientras que la concentración de fin de año evidencia procesos de regularización presupuestal. Los períodos de menor actividad se concentraron en el primer semestre, particularmente en marzo ($81.607 millones), abril ($78.042 millones) y junio ($63.313 millones).

El comportamiento de 2021 consolida una reconfiguración hacia patrones más concentrados temporalmente, con picos estratégicamente distribuidos en febrero ($354.803 millones), noviembre ($588.233 millones) y diciembre ($535.542 millones). La concentración del último bimestre, acumulando $1,12 billones, representa el 35% del gasto anual total, estableciendo un patrón de ejecución presupuestal tardía que se convertiría en recurrente. Los valles más pronunciados se mantuvieron en el primer semestre, especialmente en enero ($81.260 millones) y abril ($125.421 millones).

El año 2022 exhibe el comportamiento más volátil de toda la serie, caracterizado por el pico absoluto de marzo con $982.677 millones y una segunda concentración significativa en diciembre de $828.550 millones. Esta distribución bimodal sugiere tanto la ejecución de proyectos estratégicos de gran envergadura en el primer trimestre como el mantenimiento del patrón tradicional de cierre presupuestal. Entre estos dos picos, el año presenta una meseta relativamente estable con promedios mensuales entre $115.161 millones (abril) y $464.568 millones (junio), evidenciando una distribución más equilibrada en los meses intermedios.

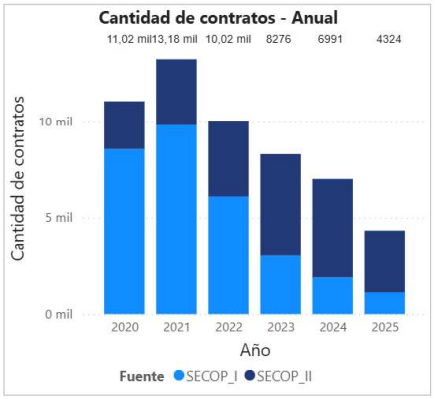
Los años 2023 y 2024 revelan la consolidación de un patrón estacional trimodal con concentraciones en primer semestre, mediados de año y cierre anual. En 2023, los picos se distribuyen en junio ($619.546 millones), agosto ($467.473 millones) y noviembre alcanzando el máximo histórico de la serie con $1,14 billones. Este último registro representa no solo el pico anual sino el más alto de todo el período analizado, superando incluso el pico de marzo 2022. Los períodos de menor actividad se mantienen en enero ($67.669 millones) y septiembre ($200.276 millones).

El año 2024 confirma este patrón trimodal con picos en mayo ($436.630 millones), octubre ($530.416 millones), noviembre ($407.965 millones) y diciembre ($785.481 millones). La distribución de estos cuatro picos a lo largo del año evidencia una mayor regularización en la ejecución presupuestal, aunque manteniendo la tendencia hacia concentraciones en el último trimestre que acumula $1,72 billones (46,7% del total anual). Los valles persisten en el primer trimestre, particularmente en enero ($92.733 millones) y marzo ($82.823 millones).

La información disponible para 2025, correspondiente a los primeros ocho meses, sugiere una estabilización del patrón con el pico del período en marzo ($351.740 millones), seguido por distribuciones más equilibradas en los meses subsecuentes. El gasto mensual promedio de $210,16 millones mantiene consistencia con los niveles base históricos, aunque la ausencia de picos extremos en los primeros ocho meses contrasta con el comportamiento observado en años anteriores.

Desde una perspectiva de ciclos estacionales consolidados, emergen tres patrones recurrentes: una tendencia hacia la baja actividad en el primer trimestre (enero-marzo), una actividad moderada a alta en el segundo trimestre (abril-junio), y una concentración sistemática en el último trimestre (octubre-diciembre) que históricamente acumula entre 35% y 47% del gasto anual. La persistencia del pico de noviembre y diciembre en dos de los cinco años analizados (2021 y 2023, 2020 y 2024 respectivamente) confirma estos como los meses de mayor actividad contractual estructural.

Gráfica No. 13: Cantidad de contratos anual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La evolución en la cantidad de contratos suscritos anualmente para las categorías UNSPSC estudiadas durante el período 2020-2025 revela una dinámica contractual que contrasta significativamente con los patrones de gasto previamente identificados, evidenciando transformaciones estructurales en la gestión de la contratación pública y en la estrategia de atomización versus concentración de los procesos administrativos.

La serie temporal muestra una trayectoria claramente descendente en el número total de contratos, iniciando en 2020 con 11.021 contratos y experimentando un crecimiento inicial hasta alcanzar el pico máximo en 2021 con 13.178 contratos, representando un incremento del 19,6%. Este comportamiento coincide temporalmente con el período de mayor dinamismo en las inversiones tecnológicas derivadas probablemente de la pandemia, sugiriendo que la expansión del gasto se tradujo inicialmente en una mayor fragmentación de los procesos contractuales, posiblemente para atender necesidades urgentes y diversificadas de modernización tecnológica.

A partir de 2022, se consolida una tendencia decreciente sostenida en el número de contratos, registrando 10.024 unidades (-24,0% respecto a 2021), seguida por contracciones adicionales en 2023 con 8.276 contratos (-17,4%) y 2024 con 6.991 contratos (-15,5%). Esta reducción acumulada del 46,9% entre el pico de 2021 y 2024 evidencia un proceso de consolidación y racionalización en la gestión contractual, donde las entidades públicas han migrado hacia estrategias de contratación más agregada y eficiente.

Los primeros ocho meses de 2025 muestran 4.324 contratos, cifra que proyectada anualmente sugeriría la continuidad de la tendencia decreciente. Esta estabilización relativa en la tasa de descenso podría indicar la aproximación a un equilibrio óptimo entre eficiencia administrativa y capacidad de gestión contractual.

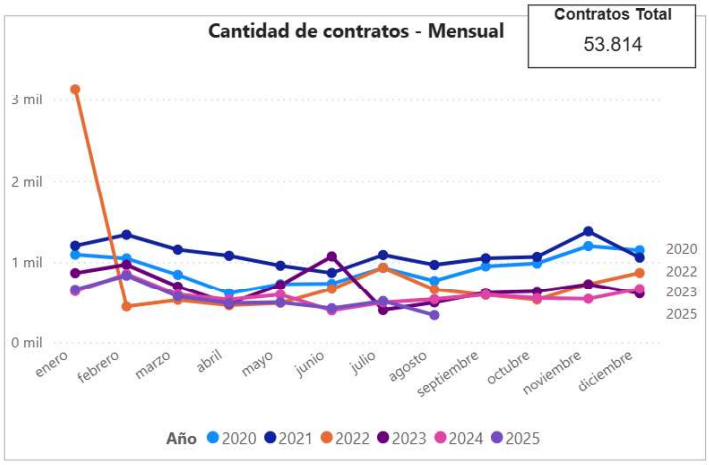
La correlación inversa entre la evolución del gasto y el número de contratos resulta particularmente reveladora. Mientras que el gasto total se incrementó de $2,86 billones en 2020 a $4,08 billones en 2023 (+42,7%), el número de contratos se redujo de 11.021 a 8.276 (-24,9%) en el mismo período. Esta divergencia indica un incremento sustancial en el valor promedio por contrato, que pasó de $259,6 millones en 2020 a $493,0 millones en 2023, representando un incremento del 90% en el ticket promedio contractual.

Esta transformación hacia contratos de mayor envergadura sugiere múltiples factores estructurales: la consolidación de proveedores especializados con mayor capacidad técnica y financiera, la optimización de procesos administrativos mediante la reducción de la carga transaccional, y la evolución hacia esquemas contractuales más integrales que abarcan múltiples componentes tecnológicos bajo una sola relación contractual. Adicionalmente, esta tendencia podría reflejar el aprendizaje institucional en la gestión de contratos complejos de tecnología, permitiendo a las entidades públicas estructurar procesos más comprehensivos y eficientes.

Desde una perspectiva de eficiencia del mercado, la reducción en el número de contratos sin una contracción proporcional en el gasto total indica una maduración del ecosistema de proveedores, donde las empresas especializadas han desarrollado capacidades para atender demandas más amplias y complejas. Esta concentración contractual podría traducirse en economías de escala, mayor especialización técnica y, potencialmente, mejores condiciones económicas derivadas de la reducción en costos de transacción tanto para el sector público como para los proveedores.

En el contexto específico de los servicios de soporte y mantenimiento de infraestructura telefónica, estos patrones sugieren un mercado que ha evolucionado hacia la prestación de servicios más integrales y de mayor valor agregado. La tendencia hacia contratos de mayor envergadura indica que los proveedores especializados han desarrollado capacidades para ofrecer soluciones complejas que abarcan múltiples aspectos del soporte tecnológico, lo que podría resultar en mayor eficiencia operativa y mejores estándares de servicio para la entidad contratante.

Gráfica No. 14: Cantidad de contratos mensual



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 14 evidencia comportamientos recurrentes que reflejan tanto los ciclos presupuestales institucionales como las estrategias de optimización administrativa implementadas progresivamente por las entidades públicas. La evolución mensual del año 2020 presenta una distribución con tres picos distintivos que evidencian adaptaciones organizacionales durante el período pandémico. Los máximos se concentran en enero (1.091 contratos), febrero (1.045 contratos), noviembre (1.196 contratos) y diciembre (1.144 contratos), estableciendo un patrón de alta actividad en el primer bimestre y el último bimestre del año. Esta distribución sugiere procesos intensivos de planificación inicial y concentración de cierre presupuestal, con una notable caída en los meses centrales, particularmente abril (611 contratos) y mayo (729 contratos), coincidiendo seguramente con el impacto inicial de las medidas sanitarias y la reconfiguración de prioridades institucionales.

El comportamiento de 2021 marca el pico histórico de actividad contractual con 13.178 contratos anuales, caracterizado por una distribución más homogénea con un promedio mensual de 1.098 contratos. Los máximos se presentan en enero (1.200 contratos), febrero (1.334 contratos) y noviembre (1.376 contratos), manteniendo el patrón bimodal pero con menor dispersión entre períodos. La estabilidad relativa del resto de meses, con valores consistentemente superiores a 956 contratos, indica una capacidad institucional expandida para gestionar volúmenes contractuales elevados de manera sostenida, reflejando probablemente las inversiones aceleradas en infraestructura tecnológica derivadas de la pandemia.

La transición hacia 2022 presenta una reconfiguración significativa en los patrones de distribución mensual, iniciando el proceso de racionalización contractual con una reducción del promedio mensual a 835 contratos. El año se caracteriza por un pico excepcional en enero (3.134 contratos), representando el máximo mensual de toda la serie histórica y concentrando el 31,3% de la actividad contractual anual en un solo mes. Esta concentración extraordinaria sugiere procesos de planificación estratégica o ejecución de proyectos de gran envergadura programados para inicio de año. El resto del período muestra una estabilización relativa con oscilaciones controladas, destacándose marzo (527 contratos) como el mínimo anual y julio (931 contratos) como pico relativo del segundo semestre.

Los años 2023 y 2024 consolidan definitivamente el patrón de reducción en la cantidad de contratos, pero con distribuciones mensuales que evidencian mayor regularidad y previsibilidad. En 2023, con un promedio mensual de 690 contratos, el pico máximo se presenta en junio (1.069 contratos), rompiendo los patrones tradicionales de concentración en primer o último trimestre y sugiriendo una mayor distribución de la carga contractual a lo largo del año. Los mínimos se registran en meses más centrales como abril, julio y agosto, indicando una gestión más equilibrada temporalmente.

El año 2024 presenta la mayor estabilización de toda la serie, con un promedio mensual de 583 contratos y una distribución caracterizada por múltiples picos moderados: mayo (594 contratos), septiembre (594 contratos) y diciembre (668 contratos).

Los mínimos relativos se observan en abril (531 contratos) y noviembre (541 contratos), evidenciando una convergencia hacia patrones de gestión contractual más uniformes a lo largo del año. Esta distribución multimodal sugiere una maduración en los procesos de planificación y ejecución contractual, donde las entidades han desarrollado capacidades para distribuir más equilibradamente la carga administrativa.

La información disponible para 2025, correspondiente a los primeros ocho meses, revela un promedio mensual de 540 contratos con el pico máximo en febrero (834 contratos), manteniendo consistencia con los patrones históricos de actividad en el primer bimestre. La distribución de estos primeros meses presenta una volatilidad controlada, con el mínimo en agosto (338 contratos), sugiriendo procesos de gestión contractual maduros que mantienen cierta concentración estacional pero con menor dispersión que en períodos anteriores.

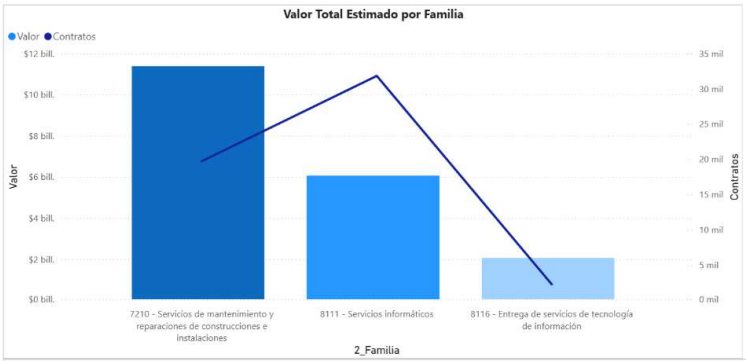
Desde una perspectiva de análisis estacional consolidado, emergen varios patrones estructurales significativos. El primer trimestre, particularmente enero y febrero, mantiene consistentemente niveles elevados de actividad contractual a lo largo de toda la serie, con promedios históricos de 1.017 y 1.029 contratos respectivamente. Esta concentración temprana refleja procesos institucionales de planificación anual y asignación presupuestal. Los meses de abril y mayo exhiben sistemáticamente menor actividad relativa, probablemente asociados a períodos de evaluación y replanificación tras la ejecución inicial del año fiscal.

El segundo semestre presenta patrones más variables según el año, pero con una tendencia histórica hacia concentraciones en noviembre (promedio de 953 contratos) que confirma la persistencia de dinámicas de cierre presupuestal. Sin embargo, la evolución reciente muestra una distribución más equilibrada, sugiriendo un aprendizaje organizacional que favorece la gestión continua sobre la concentración temporal extrema.

La correlación entre los patrones mensuales de cantidad de contratos y los montos ejecutados previamente analizados revela dinámicas complejas de optimización. El caso paradigmático de enero 2022, con 3.134 contratos, pero montos relativamente moderados, contrasta con noviembre 2023, que presentó el máximo histórico de gasto ($1,14 billones) con apenas 541 contratos, confirmando la tendencia hacia contratos de mayor envergadura unitaria y valor agregado.

Esta evolución hacia menor cantidad de contratos con mayor valor promedio, particularmente evidente en la distribución mensual de los últimos años, indica un mercado que ha desarrollado capacidades para la prestación de servicios más integrales y sofisticados. En el contexto específico de los servicios de soporte y mantenimiento de infraestructura telefónica, estos patrones sugieren que los proveedores especializados han consolidado ofertas globales que permiten atender múltiples componentes tecnológicos bajo esquemas contractuales integrados, resultando en mayor eficiencia administrativa y operativa para las entidades contratantes.

Gráfica No. 15: Valor total estimado por familia



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La desagregación del gasto público total acumulado de $19,51 billones por familias UNSPSC durante el período 2020-2025 revela una estructura de demanda altamente concentrada que refleja las prioridades estratégicas del Estado en materia de infraestructura y modernización tecnológica. Esta distribución sectorial proporciona elementos fundamentales para comprender la dinámica competitiva y las oportunidades de mercado en cada segmento, particularmente relevante para la planificación de servicios especializados de soporte tecnológico.

La familia 7210 - Servicios de mantenimiento y reparaciones de construcciones e instalaciones emerge como el segmento dominante del mercado, concentrando $11,38 billones equivalentes al 58,3% del gasto total acumulado. Esta concentración sectorial evidencia la magnitud de las necesidades de mantenimiento de la infraestructura física del Estado, abarcando desde instalaciones administrativas hasta infraestructura especializada de telecomunicaciones. La gestión de 19.927 contratos en esta categoría, representando el 36,65% del total contractual, indica un valor promedio por contrato de $571 millones, sugiriendo una combinación de proyectos de diversa envergadura que van desde mantenimientos rutinarios hasta intervenciones mayores de infraestructura.

La correlación entre el volumen de contratos y el monto total en esta familia refleja un mercado fragmentado con múltiples oportunidades de participación para proveedores de diferentes capacidades técnicas y financieras. La naturaleza intensiva en mano de obra y la diversidad geográfica de las necesidades de mantenimiento explican tanto la elevada participación presupuestal como la atomización contractual, configurando un ecosistema de proveedores que debe atender desde intervenciones locales especializadas hasta proyectos de alcance nacional.

La familia 8111 - Servicios informáticos constituye el segundo componente más significativo con $6,06 billones (31,1% del total), distribuidos a través de 31.820 contratos que representan el 59,13% de la actividad contractual total. Esta distribución revela un valor promedio por contrato de $190 millones, considerablemente inferior al de la familia 7210, indicando un mercado caracterizado por servicios de menor envergadura unitaria pero mayor frecuencia y especialización técnica. La elevada atomización contractual en este segmento refleja la naturaleza modular y evolutiva de los servicios informáticos, donde las entidades públicas requieren intervenciones frecuentes y especializadas para mantenimiento, actualizaciones y soporte técnico continuo.

La composición interna de los servicios informáticos evidencia una distribución equilibrada entre las necesidades de implementación y mantenimiento de sistemas. Los servicios de sistemas y administración de componentes de sistemas concentran la mayor proporción con $3,35 billones (17,2% del total general), mientras que los servicios de mantenimiento y soporte de equipos representan $2,71 billones (13,9%). Esta distribución sugiere un mercado maduro donde coexisten oportunidades tanto en el desarrollo e implementación de nuevas soluciones tecnológicas como en el soporte y mantenimiento de infraestructura existente.

La familia 8116 - Entrega de servicios de tecnología de información, presenta una participación de $2,07 billones (10,6% del total) gestionados a través de 2.267 contratos que representan el 4,21% del total contractual, resultando en un valor promedio por contrato de $912 millones, el más elevado entre las tres familias analizadas. Esta característica indica un segmento orientado hacia proyectos de mayor complejidad y envergadura, probablemente asociados con implementaciones integrales de sistemas, transformación digital y proyectos estratégicos de modernización tecnológica. La menor atomización contractual pero mayor valor unitario sugiere un mercado más concentrado en proveedores especializados con capacidades técnicas y financieras superiores.

La correlación inversa entre el número de contratos y el valor promedio por familia revela diferentes dinámicas de mercado y estrategias de contratación. Mientras la familia 7210 presenta el mayor gasto total pero con valor promedio moderado, la familia 8116 evidencia la mayor sofisticación técnica con contratos de envergadura superior. Los servicios informáticos (8111) se posicionan como el segmento de mayor dinamismo contractual, con el mayor número de oportunidades, pero montos unitarios más accesibles para proveedores de diferente escala.

Desde una perspectiva de eficiencia del gasto público, la distribución por familias refleja una asignación de recursos consistente con las prioridades de modernización del Estado. La elevada participación de servicios de mantenimiento físico (58,3%) evidencia las necesidades de preservación del patrimonio público, mientras que la significativa inversión en servicios informáticos (41,7% combinando familias 8111 y 8116) confirma el compromiso estatal con la transformación digital y la modernización tecnológica de la administración pública.

Gráfica No. 16: Valor total estimado por proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La distribución del gasto público entre los principales proveedores especializados en las categorías UNSPSC estudiadas durante el período 2020-2025 revela una estructura de mercado altamente concentrada que evidencia tanto la consolidación de operadores especializados como la confianza institucional en proveedores con trayectoria demostrada. Esta concentración del gasto en un número relativamente reducido de empresas refleja las características técnicas especializadas y los requisitos de capacidad operativa que demandan estos servicios en el sector público colombiano.

HV CONSTRUCCIONES Y CONSULTORIAS SAS emerge como el proveedor dominante del mercado, concentrando $911.825 millones equivalentes al 4,7% del gasto total acumulado en el período. Esta participación extraordinaria evidencia una especialización técnica consolidada y una capacidad operativa superior que le ha permitido capturar una porción significativa de la demanda pública en servicios de mantenimiento y reparaciones. La magnitud de esta concentración sugiere que la empresa ha desarrollado ventajas competitivas sustanciales, probablemente derivadas de economías de escala, especialización técnica avanzada, cobertura geográfica amplia y capacidad de gestión de proyectos de gran envergadura.

FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL SA se posiciona como el segundo operador más relevante con $826.279 millones (4,2% del total), configurando junto con el líder una concentración del 8,9% del mercado total. Esta concentración en los dos primeros proveedores indica un mercado donde las barreras de entrada pueden ser significativas, requiriendo no solo capacidades técnicas especializadas sino también recursos financieros sustanciales y experiencia comprobada en la gestión de contratos públicos de alta complejidad.

ETB SA ESP se establece como el tercer proveedor más significativo con $682.420 millones (3,5% del total), consolidando un acumulado entre los tres primeros proveedores del 12,4% del mercado. Esta participación de ETB resulta particularmente relevante para el contexto del análisis, dado su carácter de empresa de telecomunicaciones con experiencia específica en servicios de soporte técnico y mantenimiento de infraestructura telefónica. Su posicionamiento confirma la importancia de la especialización sectorial en telecomunicaciones como ventaja competitiva en este mercado.

MEDICION DIAGNOSTICO SOLUCIONES INDUSTRIALES EN INGENIERIA MDS INGENIERIA SAS representa el cuarto operador con $595.613 millones (3,1% del total), evidenciando capacidades técnicas especializadas en servicios industriales

y de ingeniería que complementan el portafolio de servicios demandados por el sector público. La participación de esta empresa confirma la naturaleza técnicamente intensiva del mercado y la valoración institucional de proveedores con expertise específico en soluciones industriales.

La distribución del quinto al décimo proveedor revela una estructura más fragmentada pero consistente en términos de capacidades especializadas. COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC ($316.454 millones, 1,6%), IDEMIA IDENTITY SECURITY SUCURSAL COLOMBIA ($230.762 millones, 1,2%), y las diferentes uniones temporales (UNION TEMPORAL VIAS CALARCA CAJAMARCA con $221.297 millones, 1,1%; UNION TEMPORAL INSCRIPCION DE CIUDADANOS 2023 con $205.923 millones, 1,1%) evidencian estrategias de asociación empresarial para acceder a contratos de mayor envergadura y complejidad técnica.

La presencia significativa de empresas de telecomunicaciones especializadas (ETB SA ESP, COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC, BROAD TELECOM SA) en el ranking de principales proveedores confirma la relevancia de la experiencia sectorial específica en telecomunicaciones como factor de competitividad. Estas empresas acumulan conjuntamente aproximadamente $1.200 millones, representando el 6,1% del gasto total, indicando una participación importante, aunque no dominante de proveedores con trayectoria demostrada en el sector de telecomunicaciones.

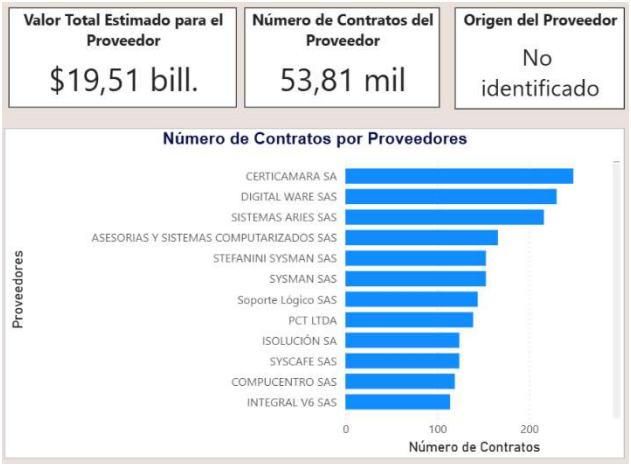
La configuración de uniones temporales entre los principales proveedores (UNION TEMPORAL VIAS CALARCA CAJAMARCA, CONSORCIO NUEVA GRANADA CS, UNION TEMPORAL INSCRIPCION DE CIUDADANOS 2023) evidencia la complejidad y envergadura de los proyectos públicos en estas categorías, que requieren la combinación de capacidades técnicas y financieras de múltiples empresas especializadas. Esta estrategia de asociación empresarial indica tanto la sofisticación técnica de los requerimientos como las significativas barreras de entrada que caracterizan este mercado.

Desde una perspectiva de concentración de mercado, la distribución indica un mercado relativamente fragmentado donde los principales proveedores mantienen participaciones moderadas, lo que sugiere condiciones competitivas moderadamente saludables. Los diez principales proveedores concentran aproximadamente el 18,7% del mercado total, evidenciando espacio significativo para la participación de múltiples operadores especializados y oportunidades de acceso para nuevos competidores con capacidades técnicas adecuadas, pero con barreras de entrada a contratos de gran envergadura.

En el contexto específico de los servicios de soporte y mantenimiento de infraestructura telefónica, la estructura de proveedores identificada evidencia un mercado maduro con operadores consolidados que poseen las capacidades técnicas, financieras y operativas necesarias para atender las demandas complejas del sector público. La significativa participación de empresas especializadas en telecomunicaciones (ETB, Colombia Telecomunicaciones, Broad Telecom) confirma la valoración institucional de la experiencia sectorial específica, sugiriendo que los procesos de contratación priorizan proveedores con trayectoria demostrada en servicios similares.

Esta estructura de mercado indica condiciones favorables para la participación de proveedores especializados en telecomunicaciones, donde la experiencia técnica específica, la capacidad operativa demostrada y la solidez financiera constituyen factores determinantes para el acceso exitoso a las oportunidades de contratación pública en este segmento especializado.

Gráfica No. 17: Número de contratos por proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El análisis de la distribución del número de contratos por proveedor durante el período 2020-2025 revela una estructura de mercado que contrasta significativamente con la concentración observada en términos de valor total estimado, evidenciando patrones de especialización diferenciados y estrategias comerciales diversas entre los operadores del sector. Esta perspectiva complementaria permite identificar proveedores especializados en contratos de menor envergadura, pero alta frecuencia versus aquellos orientados hacia proyectos de gran magnitud pero menor volumen transaccional.

CERTICAMARA SA emerge como el proveedor con mayor número de contratos, alcanzando 248 unidades contractuales durante el período analizado. Esta posición dominante en términos cuantitativos, contrastada con su ausencia en el ranking de los principales proveedores por valor, indica una estrategia comercial orientada hacia contratos de menor envergadura individual, pero con alta recurrencia. Esta característica sugiere una especialización en servicios específicos como certificaciones digitales, validaciones técnicas o servicios de soporte que requieren múltiples intervenciones contractuales de menor valor unitario.

DIGITAL WARE SAS se posiciona como el segundo proveedor en número de contratos con 230 unidades, seguido de cerca por SISTEMAS ARIES SAS con 216 contratos. Esta concentración de los tres primeros proveedores (694 contratos, equivalentes al 1,3% del total de 53.814 contratos del período) evidencia la existencia de una estructura altamente fragmentada donde incluso los principales operadores por volumen contractual mantienen participaciones relativamente modestas, sugiriendo un mercado con múltiples operadores especializados en servicios de alta frecuencia contractual.

La comparación con el análisis previo de valor por proveedor revela disparidades significativas que ilustran las diferentes estrategias de mercado. Mientras que HV CONSTRUCCIONES Y CONSULTORIAS SAS lidera en valor total con $911.825 millones, su participación en número de contratos es considerablemente menor, sugiriendo una especialización en proyectos de gran envergadura con tickets contractuales promedio muy superiores. Esta diferencia indica un posicionamiento estratégico hacia proyectos de infraestructura complejos que requieren capacidades técnicas y financieras especializadas.
ETB SA ESP presenta un comportamiento equilibrado con 108 contratos (0,2% del total) y un valor total de $682.420 millones, resultando en un ticket promedio de $6.318 millones por contrato. Esta métrica ubica a ETB en una posición intermedia entre volumen contractual y valor individual, reflejando su capacidad para atender tanto proyectos de gran escala como servicios especializados de menor envergadura, coherente con su naturaleza de empresa de telecomunicaciones con portafolio diversificado.

La distribución del cuarto al décimo proveedor en número de contratos revela una estructura relativamente homogénea con rangos entre 166 contratos (ASESORIAS Y SISTEMAS COMPUTARIZADOS SAS) y 119 contratos (COMPUCENTRO SAS).

Los diez principales proveedores por número de contratos acumulan aproximadamente 1.500 contratos, representando apenas el 2,8% del total de contratos del período, lo que confirma la extraordinaria fragmentación del mercado y la existencia de miles de proveedores participantes en estas categorías UNSPSC.

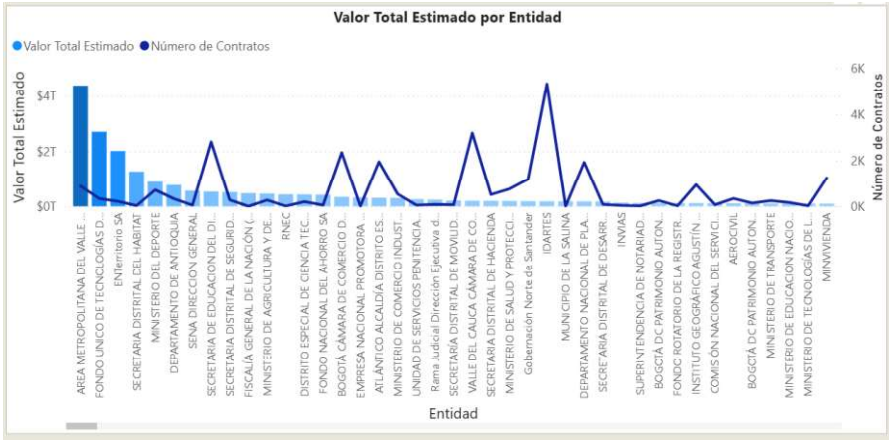
La ausencia de FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL SA (segundo en valor con $826.279 millones) en el ranking de los principales proveedores por número de contratos confirma su especialización en proyectos de gran envergadura con baja frecuencia contractual. Esta característica sugiere que su participación se concentra en contratos estratégicos de infraestructura o desarrollo territorial que requieren inversiones significativas y períodos de ejecución prolongados.

La presencia de proveedores especializados en sistemas de información y tecnología (DIGITAL WARE SAS, SISTEMAS ARIES SAS, ASESORIAS Y SISTEMAS COMPUTARIZADOS SAS, STEFANINI SYSMAN SAS) entre los líderes en número de contratos evidencia la demanda estructural por servicios tecnológicos recurrentes en el sector público. Estos proveedores han desarrollado capacidades para atender necesidades de mantenimiento, soporte técnico, y actualizaciones que requieren múltiples intervenciones contractuales a lo largo del tiempo.

Desde una perspectiva de eficiencia operativa, la extraordinaria fragmentación evidenciada por la baja concentración incluso entre los principales proveedores (los diez primeros concentran solo el 2,8% de los contratos) sugiere un mercado altamente competitivo con múltiples modelos de negocio coexistentes: proveedores orientados hacia alta frecuencia contractual con tickets promedio menores (modelo transaccional) y proveedores especializados en baja frecuencia con tickets promedio superiores (modelo de proyectos).

En el contexto específico de los servicios de soporte y mantenimiento de infraestructura telefónica para el INS, esta estructura de mercado extraordinariamente fragmentada indica amplias oportunidades de acceso para proveedores especializados, con barreras de entrada relativamente bajas para contratos de menor envergadura, pero requisitos técnicos y financieros especializados para proyectos estratégicos. La experiencia de ETB SA ESP sugiere que los proveedores especializados en telecomunicaciones pueden desarrollar estrategias diferenciadas que optimicen tanto la participación en el segmento transaccional como el acceso a proyectos de mayor valor agregado.

Gráfica No. 18: Valor total estimado por entidad

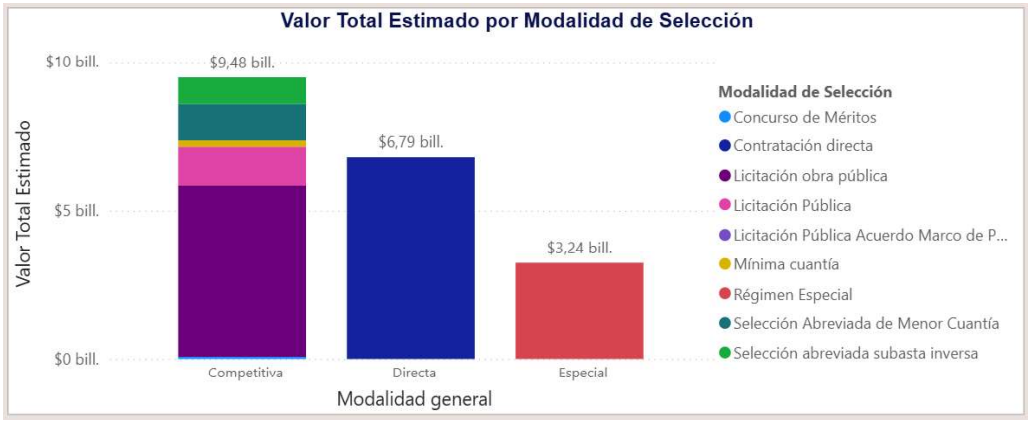


Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 18 revela un claro contraste entre el peso presupuestal y la frecuencia de contratos: entidades como el Área Metropolitana del Valle concentran más de cuatro billones de pesos en pocas adjudicaciones, mientras que organismos como la SENA y la Secretaría de Educación del Distrito registran cientos o miles de contratos con valores unitarios reducidos. Este desequilibrio sugiere abordajes diferenciados según la criticidad del servicio, con algunas dependencias privilegiando procesos de gran envergadura y otras optando por flujos constantes de compras menores.

Al observar el comportamiento de entidades como el Fondo Único de Tecnologías y la Secretaría Distrital del Hábitat, cuyos montos superan los dos billones en contratos aislados, se confirma la tendencia a recurrir a procedimientos simplificados cuando se requieren recursos IP o soporte de red de alta complejidad. En contraste, picos en el número de contratos de la Fiscalía General y de IDARTES reflejan demandas recurrentes de asistencia o mantenimiento, donde la fragmentación en pequeños lotes facilita la agilidad y la diversificación de proveedores.

Gráfica No. 19: Valor total estimado por modalidad de selección



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La distribución del gasto público por modalidades de selección durante el período 2020-2025 revela la estructura procedimental que caracteriza la contratación pública en las categorías UNSPSC estudiadas, evidenciando tanto las preferencias institucionales por mecanismos competitivos como la necesidad de flexibilidad procedimental para atender diferentes tipos de requerimientos técnicos y operativos. Esta distribución modal proporciona información estratégica sobre las vías de acceso al mercado y los requisitos procedimentales que enfrentan los proveedores especializados.

La modalidad competitiva emerge como el mecanismo predominante, concentrando $9,48 billones equivalentes al 48,6% del gasto total acumulado durante el período. Dentro de esta categoría, la licitación obra pública representa el componente más significativo con $5,80 billones (29,7% del total general), evidenciando que una proporción sustancial de las inversiones en estas categorías UNSPSC corresponde a proyectos de infraestructura que requieren procedimientos de licitación pública especializada. La selección abreviada de menor cuantía constituye el segundo mecanismo competitivo más relevante con $1,23 billones (6,3% del total), seguida por la licitación pública con $1,27 billones (6,5% del total) y la selección abreviada subasta inversa con $896,748 millones (4,6% del total).

La distribución específica dentro de los mecanismos competitivos revela patrones diferenciados según la naturaleza y envergadura de los contratos. La predominancia de la licitación obra pública confirma que una proporción significativa de las necesidades corresponde a proyectos de infraestructura física que requieren procedimientos especializados para obras de construcción y mantenimiento. Los contratos por mínima cuantía, con $207.522 millones (1,1% del total), evidencian la participación de pequeñas adquisiciones que, aunque individualmente menores, acumulan volúmenes considerables. El concurso de méritos, con $70.744 millones (0,4% del total), mantiene una participación marginal, sugiriendo una utilización limitada para servicios especializados en estas categorías.

La contratación directa representa el segundo mecanismo más significativo con $6,79 billones (34,8% del total), indicando una utilización sustancial de procedimientos excepcionales. Esta modalidad, regulada por causales específicas como urgencia manifiesta, contratación entre entidades estatales, ausencia de pluralidad de oferentes, o adquisición de bienes con derechos exclusivos, sugiere que una proporción importante de las necesidades del sector público requiere flexibilidad

procedimental. La magnitud de esta modalidad es particularmente relevante para servicios especializados de telecomunicaciones y soporte técnico, donde la continuidad operativa, la especialización técnica única, o las situaciones de emergencia pueden justificar selecciones directas recurrentes.

Las modalidades especiales acumulan $3,24 billones (16,6% del total), constituyendo el tercer segmento más relevante. Esta categoría se fundamenta en el régimen especial de contratación que permite a ciertas entidades públicas operar bajo normativas propias, exceptuándolas del Estatuto General de Contratación Pública. Estas entidades, que incluyen universidades públicas, hospitales, empresas de servicios públicos y otras instituciones especializadas, pueden contratar bajo reglas de derecho privado manteniendo los principios de transparencia y control fiscal. La participación significativa de esta modalidad refleja tanto la demanda de servicios tecnológicos por parte de entidades con regímenes especiales como la necesidad de flexibilidad procedimental para garantizar eficiencia operativa en sectores especializados.

Desde una perspectiva de acceso al mercado, la distribución modal evidencia múltiples vías de participación para proveedores especializados. La concentración en licitación obra pública (29,7%) sugiere oportunidades importantes para empresas con capacidades técnicas en infraestructura física y experiencia en procedimientos de licitación especializada. Los mecanismos de selección abreviada (10,9% combinados) proporcionan vías de acceso más ágiles para contratos de mediana envergadura, mientras que la mínima cuantía (1,1%) ofrece oportunidades de entrada para empresas de menor escala.

La participación sustancial de contratación directa (34,8%) representa tanto oportunidades como desafíos para proveedores especializados. Por un lado, sugiere posibilidades de acceso para empresas que desarrollen especializaciones técnicas únicas, capacidades de respuesta inmediata, o relaciones institucionales consolidadas que justifiquen selecciones directas bajo las causales legales establecidas. Por otro, indica la importancia de desarrollar capacidades técnicas diferenciadas y sistemas operativos que permitan atender situaciones de urgencia manifiesta o requerimientos altamente especializados.

La diversidad de modalidades de selección es consistente con la fragmentación observada en el mercado de proveedores, donde diferentes mecanismos procedimentales facilitan el acceso de empresas con perfiles operativos diferenciados. Simultáneamente, la participación significativa de licitación obra pública podría explicar parcialmente la concentración de valor en proveedores especializados en infraestructura, como los que se identifican en el análisis de valor estimado por proveedores.

5.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Sobre el análisis o sondeo de mercado se señala:

Una vez realizada la consulta en el Instrumento de Agregación de Oferta del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE), se identificó que la oferta de bienes y servicios correspondientes a las clases 811121, 801015, 811117, 811118 tuvo el siguiente comportamiento durante las vigencias 2020 a 2024 y lo transcurrido de 2025:

Gráfica No. 21: Valor total estimado por proveedor



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 21 devela una estructura de mercado altamente fragmentada con características particulares en términos de concentración económica. El valor total contratado ascendió a $19,5 billones, distribuido entre múltiples proveedores que exhiben patrones diferenciados tanto en volumen de contratos como en magnitud económica de las adjudicaciones.

El examen de la distribución de valores por proveedor evidencia una marcada asimetría en la estructura competitiva del sector. HV CONSTRUCCIONES Y CONSULTORÍAS SAS emerge como el proveedor con mayor valor adjudicado, alcanzando $911,8 mil millones con únicamente tres contratos, lo que refleja una estrategia de participación orientada hacia proyectos de gran envergadura. Esta concentración de valor en pocos contratos sugiere la presencia de economías de escala significativas y capacidades especializadas que le permiten acceder a proyectos de mayor complejidad técnica y económica.

La FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL SA ocupa la segunda posición con $826,3 mil millones distribuidos en tres contratos, mientras que ETB SA ESP registra $682,4 mil millones en 108 contratos, configurando un perfil operativo sustancialmente diferente. Esta divergencia en la relación valor-contratos ilustra la coexistencia de estrategias empresariales diversas: proveedores especializados en grandes proyectos versus aquellos enfocados en servicios recurrentes y de menor valor unitario.

El comportamiento de los picos contractuales revela patrones interesantes de especialización sectorial: DIGITAL WARE SAS lidera con 230 contratos por un valor de $67,7 mil millones, exhibiendo un modelo de negocio basado en la multiplicidad de servicios de menor complejidad individual. Esta estrategia contrasta significativamente con proveedores como ORACLE COLOMBIA LTDA, que con 82 contratos alcanza $71,6 mil millones, sugiriendo un posicionamiento en soluciones de mayor valor agregado por unidad contractual.

UNE EPM TELECOMUNICACIONES SA, con 93 contratos y $106,9 mil millones, y HEIMCORE SAS, con 74 contratos por $71,7 mil millones, demuestran capacidades intermedias que equilibran volumen contractual y valor económico. Estos proveedores parecen haber desarrollado competencias que les permiten mantener una presencia constante en el mercado con proyectos de escala media, lo que puede interpretarse como una estrategia de diversificación de riesgos y estabilización de ingresos.

Desde el prisma de las participaciones de mercado, HV CONSTRUCCIONES Y CONSULTORÍAS SAS concentra el 4,67%, seguido por FINANCIERA DE DESARROLLO TERRITORIAL SA con 4,24% y ETB SA ESP con 3,5%. Los demás proveedores principales mantienen participaciones menores: MEDICIÓN DIAGNÓSTICO SOLUCIONES INDUSTRIALES

(3,05%), COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC (1,62%), e IDEMAL IDENTITY SECURITY SUCURSAL COLOMBIA (1,18%).

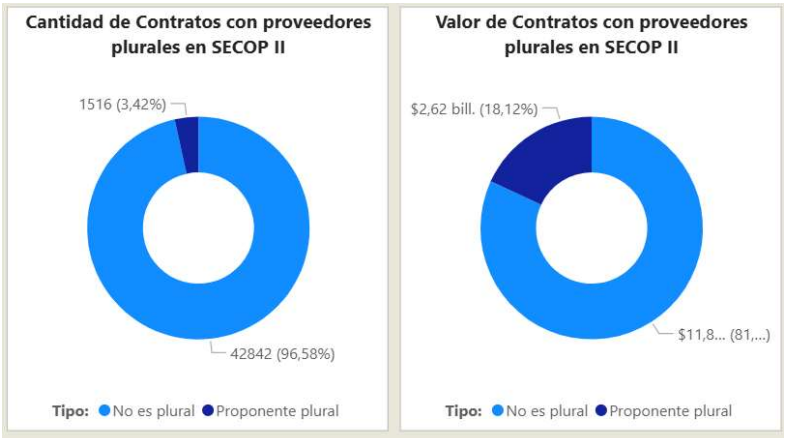
Estos porcentajes confirman la alta fragmentación del mercado, donde incluso el proveedor líder no supera el 5% de participación y donde los proveedores con mayor número de contratos como DIGITAL WARE SAS (230 contratos) representan apenas el 0,35% del valor total, mientras que UNE EPM TELECOMUNICACIONES SA, con 93 contratos, alcanza el 0,55%. Esta disparidad entre volumen contractual y participación económica evidencia la segmentación del mercado entre proveedores de alto valor unitario y aquellos de servicios recurrentes.

El cálculo del Índice de Herfindahl-Hirschman, considerando las participaciones cuadráticas de cada proveedor, arroja un valor aproximado de 95 puntos. Este resultado indica un mercado altamente competitivo, ya que valores menores a 1.500 puntos reflejan una concentración de mercado baja, lo cual sugiere que ningún proveedor individual ejerce poder de mercado significativo, lo que favorece la competencia y potencialmente beneficia al contratante en términos de precios y calidad de servicios.

La estructura competitiva observada y la alta fragmentación del mercado, evidenciadas por la presencia de múltiples proveedores con capacidades diferenciadas, ofrece oportunidades para la diversificación de proveedores y la mitigación de riesgos asociados con la dependencia de un número limitado de empresas. Simultáneamente, la coexistencia de proveedores especializados en grandes proyectos y aquellos enfocados en servicios recurrentes permite flexibilidad en el diseño de estrategias de contratación adaptadas a las necesidades específicas de cada componente del proyecto.

Por su parte, la distribución asimétrica de valores y contratos sugiere que el mercado ha alcanzado un equilibrio donde diferentes tipos de proveedores pueden coexistir exitosamente, cada uno explotando ventajas competitivas particulares. Esta característica del mercado indica madurez sectorial y especialización funcional, elementos que pueden contribuir a la eficiencia en la prestación de servicios y la innovación tecnológica continua.

Gráfica No. 21: Cantidad y valor de contratos con proveedores plurales



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

El comportamiento de los proveedores plurales en las clases UNSPSC analizadas revela una segmentación estratégica del mercado que responde a las características técnicas y económicas inherentes a los servicios de soporte y mantenimiento de infraestructura tecnológica. Los datos muestran que las uniones temporales y consorcios participan en 1.516 contratos, representando apenas el 3,42% del universo contractual total, pero concentran $2,62 billones, equivalentes al 18,12% del valor adjudicado en el período analizado.

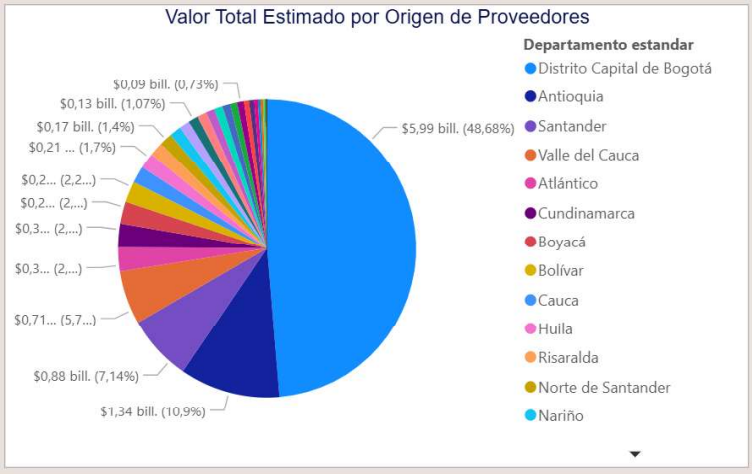
Esta asimetría entre frecuencia contractual y participación económica evidencia un patrón de especialización sectorial donde los proveedores plurales operan como mecanismo de acceso a licitaciones de alta complejidad técnica y gran envergadura financiera. El valor promedio por contrato de estos esquemas asociativos alcanza $1.728 millones, cifra que quintuplica el promedio de $388 millones correspondiente a proveedores individuales, confirmando su orientación hacia proyectos que requieren capacidades multidisciplinarias y recursos financieros significativos.

La naturaleza de las clases UNSPSC bajo análisis, particularmente aquellas relacionadas con servicios de telecomunicaciones, soporte técnico especializado y mantenimiento de infraestructura tecnológica, explica la relevancia económica de los proveedores plurales. Estos servicios frecuentemente demandan la convergencia de competencias técnicas heterogéneas: ingeniería de telecomunicaciones, desarrollo de software, gestión de infraestructura, soporte especializado y capacidades de integración sistémica. La complejidad inherente a estos requerimientos favorece la formación de alianzas estratégicas que permiten combinar fortalezas complementarias y distribuir riesgos técnicos y financieros.

El análisis comparativo con los datos del universo total de proveedores revela que las figuras asociativas no compiten directamente con empresas individuales especializadas como DIGITAL WARE SAS o UNE EPM TELECOMUNICACIONES SA, sino que operan en segmentos diferenciados del mercado. Mientras los proveedores individuales desarrollan estrategias de volumen con contratos recurrentes de menor valor unitario, los esquemas plurales se activan selectivamente para proyectos que exceden las capacidades individuales de empresas independientes.
La presencia de uniones temporales entre los principales adjudicatarios del sector, como evidencian los casos de UNIÓN TEMPORAL VÍAS CALARCA CAJAMARCA y UNIÓN TEMPORAL INSCRIPCIÓN DE CIUDADANOS 2023, sugiere que estos mecanismos no constituyen estrategias ocasionales sino instrumentos consolidados de acceso a mercados especializados. Esta consolidación indica madurez en la utilización de figuras asociativas como respuesta a las demandas del mercado de servicios tecnológicos gubernamentales.

La concentración del 18,12% del valor total en apenas el 3,42% de los contratos mediante proveedores plurales genera implicaciones microeconómicas relevantes para el análisis de la oferta sectorial. Esta concentración sugiere la existencia de economías de escala significativas en proyectos de gran envergadura, donde los costos fijos de coordinación, gestión de riesgos y transferencia tecnológica se distribuyen eficientemente entre múltiples componentes del proyecto. Simultáneamente, la especialización de estos esquemas en proyectos complejos reduce la competencia directa con proveedores individuales, manteniendo espacios de mercado diferenciados.

Gráfica No. 22: Valor total estimado por origen de proveedores



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La gráfica No. 22 revela una marcada concentración geográfica que refleja tanto las dinámicas de desarrollo económico nacional como las ventajas competitivas regionales en el sector de servicios tecnológicos bajo las clases observadas. El Distrito Capital de Bogotá concentra $5,99 billones, representando el 48,68% del valor total adjudicado, lo que evidencia su posición dominante como epicentro de la industria tecnológica y de servicios especializados del país.

Esta concentración bogotana responde a factores estructurales que van más allá de la proximidad geográfica a entidades contratantes del orden nacional. La capital articula ventajas competitivas derivadas de la densidad empresarial, disponibilidad de talento humano especializado, infraestructura tecnológica avanzada y ecosistemas de innovación consolidados. La presencia de universidades técnicas, centros de investigación y empresas multinacionales tecnológicas genera externalidades positivas que favorecen el desarrollo de capacidades especializadas en telecomunicaciones, desarrollo de software y servicios de soporte técnico avanzado.

Antioquia emerge como el segundo centro de importancia con $1,34 billones (10,9% del total), confirmando su consolidación como polo tecnológico alternativo. Esta participación refleja la estrategia departamental de diversificación económica hacia sectores de alto valor agregado, materializada en el fortalecimiento del cluster de tecnologías de información y comunicación en el área metropolitana de Medellín. La presencia de empresas como UNE EPM TELECOMUNICACIONES SA entre los principales adjudicatarios nacionales valida esta transformación sectorial.
Santander ocupa la tercera posición con $878,2 mil millones (7,14%), seguido por Valle del Cauca con $712,9 mil millones (5,79%) y Cundinamarca con $318,1 mil millones (2,58%). La participación santandereana puede vincularse con el desarrollo del sector petrolero que demanda servicios tecnológicos sofisticados, mientras que Valle del Cauca aprovecha su posición estratégica en el corredor logístico del Pacífico.

El caso de Cundinamarca merece análisis particular dado su estrecho vínculo con la región capital. Su participación del 2,58% sugiere un proceso de ampliación metropolitana, donde empresas tecnológicas aprovechan ventajas de costos operativos menores en municipios aledaños a Bogotá, manteniendo acceso a las externalidades del ecosistema capitalino. Este fenómeno refleja la conformación de una región metropolitana extendida que funciona como unidad económica integrada, donde Cundinamarca complementa la oferta bogotana especialmente en servicios que requieren instalaciones físicas extensas o procesos productivos intensivos en espacio.

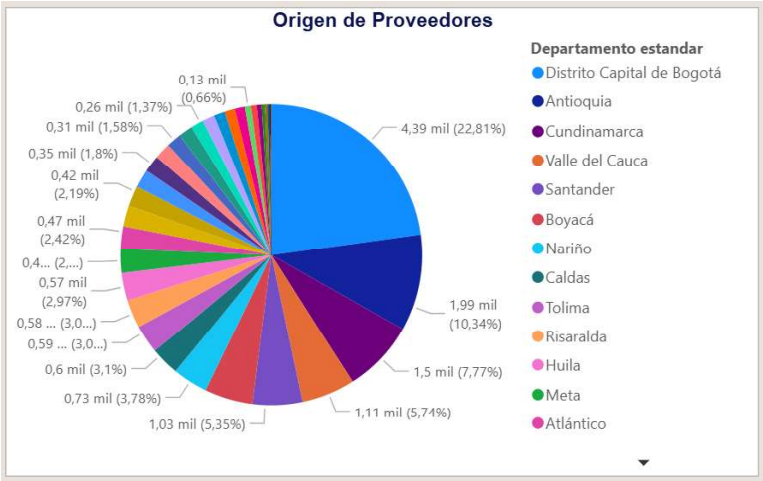
La distribución de los departamentos restantes, con participaciones que oscilan entre el 2,8% (Atlántico) y el 1,07% (Risaralda), sugiere un segundo nivel de proveedores regionales que han desarrollado capacidades específicas para atender demandas locales y regionales. Esta estructura piramidal indica un mercado con jerarquías territoriales claras, donde la especialización geográfica responde a factores como la presencia de universidades técnicas, políticas de desarrollo regional y la estructura de la demanda local de servicios tecnológicos.

El análisis de la concentración geográfica versus la fragmentación observada en el nivel de proveedores individuales presenta una aparente paradoja económica. Mientras el mercado muestra alta competencia entre empresas, exhibe simultáneamente una concentración territorial significativa, con Bogotá, Antioquia, Santander y Cundinamarca acumulando el 69,30% del valor total. Si se considera la región capital extendida (Bogotá-Cundinamarca), esta concentra el 51,26% del total, evidenciando la dominancia del ecosistema metropolitano. Esta dualidad sugiere que las barreras de entrada al mercado son relativamente bajas en términos de competencia empresarial, pero existen significativas barreras geográficas relacionadas con la disponibilidad de ecosistemas tecnológicos maduros.

La concentración territorial observada genera implicaciones estratégicas para la contratación de servicios de soporte y mantenimiento telefónico del INS. La densidad de proveedores en Bogotá facilita procesos de selección, negociación y supervisión contractual, pero puede generar dependencia excesiva de un único centro geográfico. La participación significativa de proveedores antioqueños y santandereanos ofrece alternativas de diversificación territorial que pueden contribuir a la gestión de riesgos operativos y la promoción de la competencia interregional.

Las economías de aglomeración evidenciadas en la concentración bogotana pueden traducirse en ventajas de costo y calidad para servicios que requieren coordinación estrecha entre múltiples proveedores especializados. Sin embargo, la estrategia de contratación debe evaluar el equilibrio entre estas eficiencias y los riesgos asociados con la concentración geográfica excesiva, particularmente en servicios críticos como el soporte telefónico institucional. La disponibilidad de alternativas regionales consolidadas en Antioquia y Santander proporciona opciones viables para estrategias de diversificación territorial sin comprometer significativamente las capacidades técnicas o la eficiencia operativa.

Gráfica No. 23: Valor total estimado por origen de proveedores



Fuente: Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE

La distribución cuantitativa de proveedores por origen territorial revela patrones de desarrollo empresarial que contrastan con la concentración del valor económico observada anteriormente. El Distrito Capital de Bogotá registra 4.391 proveedores (22,81% del total), consolidándose como el ecosistema empresarial más denso del sector, mientras que Antioquia cuenta con 1.991 empresas (10,34%), evidenciando una estructura territorial más equilibrada en términos de número de agentes económicos que en concentración de valor.

Esta divergencia entre densidad empresarial y concentración económica sugiere marcadas diferencias en el tamaño promedio y capacidad de facturación de las empresas según su ubicación territorial. Bogotá, con el 22,81% de los proveedores, pero el 48,68% del valor, exhibe un valor promedio por empresa de $1.365 millones, mientras que Antioquia, con el 10,34% de proveedores y 10,9% del valor, presenta un promedio de $673 millones. Esta convergencia parcial en productividad empresarial sugiere que ambos ecosistemas han desarrollado capacidades competitivas, aunque con escalas operativas diferenciadas.

Cundinamarca presenta un patrón particularmente interesante con 1.495 proveedores (7,77% del total) que generan apenas el 2,58% del valor sectorial. Este desbalance indica la presencia de un gran número de empresas de menor escala, probablemente microempresas y pequeñas firmas especializadas que complementan la cadena de valor del ecosistema metropolitano bogotano. El valor promedio por empresa cundinamarquesa ($213 millones) confirma esta caracterización como territorio de proveedores especializados en nichos específicos o servicios complementarios.

Valle del Cauca, con 1.105 proveedores (5,74%) y un valor territorial del 5,79%, demuestra un equilibrio notable entre densidad empresarial y concentración económica, con un valor promedio por empresa de $645 millones. Esta paridad sugiere un ecosistema empresarial maduro donde coexisten eficientemente empresas de diferentes escalas, aprovechando las ventajas competitivas regionales sin generar distorsiones significativas en la estructura de mercado.

La distribución territorial de proveedores evidencia un patrón de descentralización empresarial más pronunciado que la descentralización del valor económico. Departamentos como Santander (1.030 proveedores), Boyacá (995), Nariño (727) y otros muestran presencia empresarial significativa que contrasta con su participación económica relativamente menor. Este fenómeno indica la existencia de economías regionales especializadas en servicios de menor valor unitario pero alta frecuencia, posiblemente orientadas hacia mercados locales o servicios básicos de soporte técnico.

El análisis comparativo entre la distribución cuantitativa y económica revela la existencia de tres tipologías territoriales claramente diferenciadas. Los centros metropolitanos (Bogotá-Antioquia) combinan alta densidad empresarial con alta concentración de valor, indicando ecosistemas maduros con empresas de diversas escalas. Los territorios de complementariedad (Cundinamarca) presentan alta densidad de pequeñas empresas especializadas que aprovechan las externalidades de centros metropolitanos cercanos. Las economías regionales especializadas muestran densidades empresariales moderadas con orientación hacia mercados locales y servicios de menor complejidad técnica.

La fragmentación territorial observada en el número de proveedores, donde los primeros cinco departamentos concentran el 52,40% del total de empresas, contrasta marcadamente con la concentración económica del 69,30% del valor en los mismos territorios. Esta asimetría sugiere que las barreras de entrada para la creación de empresas en el sector son relativamente bajas a nivel nacional, pero las barreras para el crecimiento y la captación de contratos de alto valor permanecen significativamente concentradas en los ecosistemas metropolitanos principales.

En ese sentido, la existencia de cerca de 24.000 proveedores distribuidos a nivel nacional sugiere un mercado con alta competencia potencial, aunque las diferencias en escalas operativas requieren estrategias de selección que consideren tanto capacidades técnicas como solidez financiera según la complejidad de los servicios requeridos.

La densidad empresarial en centros secundarios como Santander, Boyacá y Valle del Cauca proporciona alternativas viables para estrategias de descentralización de riesgos sin comprometer significativamente el acceso a capacidades técnicas especializadas. Simultáneamente, la concentración de empresas grandes en Bogotá y Antioquia mantiene opciones para servicios integrales de alta complejidad que requieren coordinación entre múltiples componentes tecnológicos y capacidades de gestión de proyectos sofisticadas.

5.3.1 Precios de Mercado

5.3.1.1 Precios Históricos INS

Históricamente el Instituto Nacional de Salud ha contratado el servicio de soporte y mantenimiento de la planta telefónica a través de procesos de mínima cuantía, desde la vigencia 2016 hasta la vigencia 2024 con un valor promedio de $38.095.143. Dichas contrataciones se han venido realizando por la modalidad de bolsa de horas para la atención de casos de soporte y para el mantenimiento preventivo y correctivo de los componentes de software y hardware de la planta telefónica, las cuales promedian 33 horas por un valor unitario la hora de $338.711, como a continuación se relaciona:

FECHA FIRMA CONTRATO	NOMBRE CONTRATISTA	NO. CONTRATO	OBJETO CONTRACTUAL	HORAS	VALOR HORA	VALOR CONTRATO
24/06/2016	YEAPDATA S.A.S	210-16	Garantizar el soporte y mantenimiento de la plataforma telefónica MX ONE ubicada en la sede principal del INS y Sede Chapinero Carrera 14 No. 58-29 de la ciudad de Bogotá D.C.	50	$ 200.000	$ 10.000.000
24/07/2017	YEAPDATA S.A.S	145-207	Prestar los servicios de soporte, mantenimiento y mesa de ayuda de la plataforma MX ONE Versión 4.1, de propiedad del INS, para los equipos de la marca Aastra Telecom Sweden AB (antes Ericsson Enterprise)	21	$ 200.080	$ 7.999.999
18/11/2020	M@ICROTEL S.A.S.	INS-SMC-414-2020	Contratar los servicios para soporte técnico de mantenimiento y mesa de ayuda garantizando el funcionamiento de la planta telefónica incluida la bolsa de repuestos.	45	$ 308.289	$ 19.873.000
13/08/2021	M@ICROTEL SAS	INS-SMC-290-2021	Contratar los servicios para soporte técnico de mantenimiento y mesa de ayuda garantizando el funcionamiento de la planta telefónica incluida la bolsa de repuestos.	20	$ 392.657	$ 25.000.000
23/06/2022	M@ICROTEL S.A.S	INS-SMC-094-2022	Prestar el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de la planta telefónica, soporte técnico y mesa de ayuda con bolsa de repuestos	33	$ 400.000	$ 19.200.000
28/09/2023	M@ICROTEL S.A.S	INS-SAMC-362-2023	Contratar la prestación del servicio de mantenimiento preventivo y correctivo, soporte técnico con bolsa de repuestos, suministro de equipos telefónicos IP y renovación de licencias para el adecuado funcionamiento	30	$ 481.950	$ 171.789.000

			de la planta telefónica del INS.			
13/11/2024	M@ICROTEL S.A.S	INS-SMC-461-2024	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se consuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	33	$ 388.000	$ 12.804.000
			VALORES PROMEDIO	**33**	**$ 338.711**	**$ 38.095.143**

Dado que el objeto y alcance técnico del contrato INS-SMC-461-2024 coinciden plenamente con los requerimientos del presente proceso, la incorporación de su precio histórico ajustado a 2025 constituye un referente presupuestal esencial. Por lo tanto, los precios unitarios del contrato anterior proporcionan una base homogénea y directamente comparable, que permite calibrar nuestras referencias de mercado con un insumo empírico de probada efectividad.

Además, emplear este benchmark histórico ajustado por la variación del IPC de 2024 aporta mayor precisión y confianza al presupuesto oficial. Al alinear las estimaciones actuales con ese precio ya validado en una contratación reciente, se refuerza la coherencia económica del proceso, se reducen los riesgos de subestimación o sobredimensionamiento, y se garantiza que la asignación de recursos responda fielmente al coste real de mercado para servicios equivalentes. De este modo, el análisis de precio histórico no solo enriquece la fundamentación técnica, sino que también refuerza la prudencia y eficiencia en la gestión de los recursos públicos.

En tal sentido, para calcular el valor presente equivalente se partió del precio unitario histórico incluido IVA y se actualizó aplicando la variación anual del índice de precios al consumidor correspondiente a 2024, de modo que quedara actualizado con el factor de inflación y homogeneizado a ese año de referencia.

A continuación, ese valor ajustado se multiplicó por el volumen de horas requeridas en el proceso vigente, a efectos de estimar el valor total equivalente para la vigencia 2025, de la siguiente manera:

				CONTRATO INS-SMC-461-2024				EQUIVALENCIA 2025	
No. ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	IVA (%)	VALOR UNITARIO + IVA	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO + IVA EQUIVALENTE 2025	VALOR TOTAL EQUIVALENTE 2025
1	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se comsuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	$ 326.050	$ 61.950	$ 388.000	$ 12.804.000	$ 408.176	$ 13.469.808
TOTALES				$ 326.050	$ 61.950	$ 388.000	$ 12.804.000	$ 408.176	$ 13.469.808

Al indexar el precio histórico por IPC, se conserva la homogeneidad técnica con el requerimiento actual, se garantiza que el insumo presupuestal refleje la inflación efectiva del período y se fortalece la fundamentación económica con un dato empírico validado en una contratación previa de igual alcance técnico, al considerarlo posteriormente en el cálculo de las métricas contempladas para estimar el presupuesto del proceso.

5.3.1.2 Cotizaciones 2025

Con el fin de elaborar el estudio de mercado que permita establecer las condiciones económicas que se presentan en el sector y definir los precios de referencia para el presente proceso, se efectuó una solicitud de cotizaciones mediante la plataforma SECOP II, bajo número INS-SIP-063-2025 y objeto "*Mantenimiento y soporte de servicios de telefonía"*.

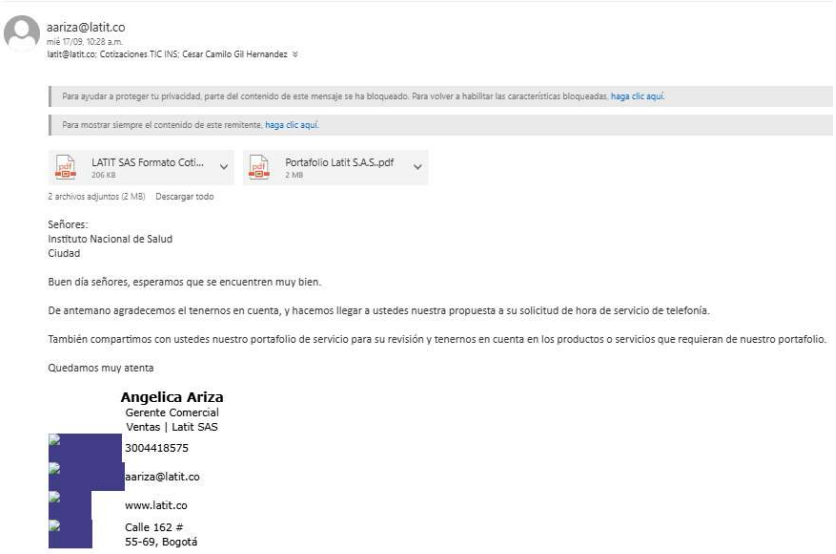
La publicación de la solicitud se realizó el 31 de julio de 2025, estableciendo como fecha límite para la recepción de propuestas el 08 de agosto de 2025. Dentro del plazo estipulado, se recibió una (1) cotización por parte de la empresa M@ICROTEL SAS, cuyo valor será considerado para el análisis de precios que se presenta a continuación:



De igual forma, se identificaron empresas con contratos celebrados en SECOP II cuyo objeto guarda similitud con el presente proceso, así como prestadores de servicios afines a los requeridos. Con base en esta revisión, se obtuvo el siguiente listado de posibles oferentes, a quienes se realizó alcance de la solicitud vía correo electrónico de la Oficina TIC del INS:

Empresa	Correo
MAICROTEL	falarcon@maicrotel.com
TERSEP	tbeltran@tersep.com contacto@miempresa.com
ACT Telemática	comercial@acttelematica.com.co
YEAPDATA	info@yeapdata.com jjimenez@yeapdata.com
LATIT	latit@latit.co
Interlan	info@interlan.com.co ventas@interlan.com.co
ComWare	mercadeo@comware.com.co
CAMNET	soporte@camnet.com.co
ELECTROCOM	servicioalcliente@electrocom.com.co
Grupo I2S	eisaza@i2s.com.co

Con base en el procedimiento anterior, y tal como se muestra a continuación, se recibió una (1) cotización proveniente de LATIT SAS:



aariza@latit.co
mié 17/09, 10:28 a.m.
latit@latit.co; Cotizaciones TIC INS; Cesar Camilo Gil Hernandez

Para ayudar a proteger tu privacidad, parte del contenido de este mensaje se ha bloqueado. Para volver a habilitar las características bloqueadas, haga clic aquí.

Para mostrar siempre el contenido de este remitente, haga clic aquí.

LATIT SAS Formato Coti... 206 KB
Portafolio Latit S.A.S..pdf 2 MB

2 archivos adjuntos (2 MB) Descargar todo

Señores:
Instituto Nacional de Salud
Ciudad

Buen día señores, esperamos que se encuentren muy bien.

De antemano agradecemos el tenernos en cuenta, y hacemos llegar a ustedes nuestra propuesta a su solicitud de hora de servicio de telefonía.

También compartimos con ustedes nuestro portafolio de servicio para su revisión y tenernos en cuenta en los productos o servicios que requieran de nuestro portafolio.

Quedamos muy atenta

Angelica Ariza
Gerente Comercial
Ventas | Latit SAS
3004418575
aariza@latit.co
www.latit.co
Calle 162 # 55-69, Bogotá

De conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 "Estudios y Documentos Previos", el cual establece: "El valor estimado del contrato y la justificación del mismo. Cuando el valor del contrato esté determinado por precios unitarios, la Entidad debe incluir la forma como los calculó y soportar sus cálculos de presupuesto en la estimación de aquellos. (…)", se procedió a consolidar las cotizaciones recibidas para la adquisición de los servicios objeto del proceso en curso, de la siguiente manera:

				M@ICROTEL SAS			
No. ITEM	**DESCRIPCIÓN**	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**IVA (%)**	**VALOR UNITARIO + IVA**	**VALOR TOTAL**
1	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se consuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	$ 358.655	$ 68.144	$ 426.800	$ 14.084.390
TOTALES				**$ 358.655**	**$ 68.144**	**$ 426.800**	**$ 14.084.390**

				LATIT SAS			
No. ITEM	**DESCRIPCIÓN**	**UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**IVA (%)**	**VALOR UNITARIO + IVA**	**VALOR TOTAL**
1	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se consuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	$ 440.000	$ 83.600	$ 523.600	$ 17.278.800
TOTALES				**$ 440.000**	**$ 83.600**	**$ 523.600**	**$ 17.278.800**

A partir de la información anterior, el valor total consolidado cotizado por cada participante es el siguiente:

EMPRESA	FECHA	VALOR TOTAL COTIZADO
M@ICROTEL SAS	06 de agosto	$ 14.084.390
LATIT SAS	17 de septiembre	$ 17.278.800

5.3.1.3. Análisis de Cotizaciones

De conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 "Estudios y Documentos Previos", el cual establece: "El valor estimado del contrato y la justificación de este. Cuando el valor del contrato esté determinado por precios unitarios, la Entidad debe incluir la forma como los calculó y soportar sus cálculos de presupuesto en la estimación de aquellos. (…)", se procedió a consolidar la información y analizar los valores atenientes a los bienes objeto de este particular.

Para tales efectos, y con base en la información contenida en la sección *5.3.1.2 Cotizaciones 2025,* el comité económico estructurador procedió a calcular las métricas comparativas entre los precios recibidos de cada ítem cotizado, como insumo para definir el criterio económico que permita establecer el precio de referencia más favorable para la Administración. En desarrollo de este ejercicio, se efectuaron las siguientes estimaciones:

- MENOR VALOR unitario entre las cotizaciones y el valor presente equivalente.
- MENOR VALOR unitario entre las cotizaciones y el valor presente equivalente.
- MAYOR VALOR unitario entre las cotizaciones y el valor presente equivalente.
- MEDIA GEOMETRICA determinada entre los precios cotizados y el valor presente equivalente.
- PROMEDIO entre los precios cotizados y el valor presente equivalente.
- DESVIACIÓN ESTÁNDAR determinada entre los precios cotizados y el valor presente equivalente.
- PORCENTAJE DE DISPERSIÓN entre las cotizaciones y el valor presente equivalente.

A continuación, el comité económico estructurador presenta el análisis comparativo de los precios de mercado recopilados, con el fin de establecer el precio de referencia unitario que servirá como base para el cálculo presupuestal del presente proceso.

				EMPRESAS		HISTÓRICO	MÉTRICAS					
				M@ICROTEL SAS	LATIT SAS	CONTRATO INS-SMC-461-2024						
No. ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO + IVA (SI APLICA)	VALOR UNITARIO + IVA (SI APLICA)	VALOR UNITARIO + IVA EQUIVALENTE 2025	VALOR MÍNIMO	VALOR MÁXIMO	PROMEDIO	MEDIA GEOMÉTRICA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	PORCENTAJE DE DISPERSIÓN
1	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se comsuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	$ 426.800	$ 523.600	$ 408.176	$ 408.176	$ 523.600	$ 452.859	$ 450.150	$ 61.968	**13,68%**

El comité económico estructurador, una vez analizados los precios del mercado anteriormente señalados y teniendo en cuenta los criterios para determinar el precio de referencia, establece que:

- ✓ Cuando el porcentaje de dispersión entre las cotizaciones es inferior al 20% se tomará como PRECIO DE REFERENCIA EL MENOR VALOR.
- ✓ Cuando el porcentaje de dispersión entre las cotizaciones se encuentra entre el 20% al 50% se tomará como PRECIO DE REFERENCIA LA MEDIA GEOMÉTRICA.
- ✓ Cuando el porcentaje de dispersión entre las cotizaciones es superior al 50% se tomará como PRECIO DE REFERENCIA EL PROMEDIO.

Esta elección se fundamenta en la dispersión observada entre las cotizaciones y busca garantizar que el valor adoptado refleje razonablemente las condiciones del mercado, contribuyendo de esta forma a una estimación presupuestal eficiente y justificada desde la óptica económica.

5.3.1.4. Precio de referencia y condiciones de la presentación de la oferta económica

No. ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	MÉTRICA ASIGNADA	PRECIO DE REFERENCIA UNITARIO INCLUIDO IVA	PRECIO DE REFERENCIA TOTAL INCLUIDO IVA
1	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se consuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	Menor Valor	$ 408.176	$ 13.469.808
TOTAL					**$ 408.176**	**$ 13.469.808**

Para el cálculo del valor del presupuesto oficial se tendrán en cuenta las cotizaciones recibidas por los proponentes y el valor presente equivalente anteriormente relacionados, cuya estimación total del presupuesto oficial, una vez calculados los valores asociados, es de **TRECE MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS OCHO PESOS M/CTE** (**$ 13.469.808**).

NOTA 1: El proponente no deberá superar el PRECIO DE REFERENCIA (PRECIO TECHO) unitario asignado, so pena de ser rechazado en su oferta.

NOTA 2: El proponente deberá OFERTAR las cantidades mínimas exigidas de los bienes y/o servicios establecidos en la Plataforma del SECOP II en la pregunta lista de precios, so pena de causal de rechazo de la propuesta.

NOTA 3: En el evento que se presente un oferente que no sea responsable del IVA, no podrá cobrar este impuesto en su propuesta, so pena de ser rechazado. Y deberá presentar su propuesta descontando el valor del IVA en la lista de precios, ya que en la lista de precios LA ENTIDAD incluye el valor del IVA.

NOTA 4: El proponente no deberá presentar su oferta con moneda diferente a la establecida para el presente proceso, so pena de ser rechazada su oferta.

NOTA 5: Los valores adjudicados se mantendrán fijos y firmes durante la ejecución del contrato.

NOTA 6: Los precios ofertados deberán incluir todos los costos directos e indirectos como impuestos, tasas, sobretasas y demás erogaciones relacionadas como administración, variaciones monetarias de orden cambiario y todo lo correspondiente al área comercial del proponente, por lo tanto, EL INSTITUTO NACIONAL DE SALUD no se hará responsable por reclamaciones que tengan como causa los elementos antes descritos

6. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y JUSTIFICACIÓN

6.1 Valor estimado del contrato o Presupuesto Oficial

El valor del presupuesto oficial es hasta por la suma de **TRECE MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS OCHO PESOS M/CTE ($ 13.469.808),** incluidos impuestos, la totalidad de los gastos y/o costos directos e indirectos en que incurra el contratista para la ejecución del contrato.

Lo anterior, de conformidad con el análisis realizado en el numeral 5.3.1 del presente estudio.

6.2 Distribución de los recursos: El valor descrito será cargado así.

El valor del contrato se financiará con recursos de la vigencia fiscal 2025, para lo cual se cuenta con Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. **71025** del **01 de julio de 2025** expedido por el Grupo de Gestión Financiera, así:

Proyecto (nombre del rubro)	Código del Rubro y Recurso	Valor a Cargar
ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE IMPLEMENTACIÓN SISTEMAS DE GESTIÓN - FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES NACIONAL	C-1999-0300-5-53105B-1999061-02-10	$ 13.469.808

6.3 Forma de pago

El valor del contrato que resulte del presente proceso se cancelará en un solo pago, correspondiente a la prestación efectiva del servicio de soporte y mantenimiento preventivo y/o correctivo conforme a las especificaciones técnicas establecidas y la entrega de los informes respectivos de las actividades desarrolladas, presentando la factura donde se discrimine el número de horas consumidas en la atención de los requerimientos e incidentes reportados por el centro de servicios, incluidas las utilizadas en el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo, una vez aprobada la factura y validada la certificación de los aportes parafiscales de sus empleados al Sistema General de Seguridad Social Integral (salud, riesgos laborales, pensiones) y aportes parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA) y el cumplimiento de las normas administrativas y fiscales vigentes, se emitirá la certificación del pago por parte del supervisor del contrato.

Para la cancelación del pago EL CONTRATISTA debe cumplir a satisfacción con la entrega de lo facturado y la prestación del servicio acorde con el objeto, previo visto bueno por parte de la supervisión del contrato, así como también aportar la certificación sobre el cumplimiento en el pago de los aportes de sus empleados al Sistema General de Seguridad Social Integral (salud, riesgos laborales, pensiones) y aportes parafiscales (Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA) y la factura correspondiente.

Para efectos del pago al proveedor se deberá dar cumplimiento a las medidas establecidas en el Decreto 358 de 2020, Resoluciones 042 y 094 de 2020 expedidas por La DIAN, Directiva Presidencial 09 de 2020 y Circular Externa 016 del SIIF, en lo referente a las directrices para gestionar la facturación electrónica.

Los pagos se efectuarán mediante abono por Terminal vía ACH, para lo cual el contratista deberá presentar certificado expedido por el banco en el que conste; el número de la cuenta bancaria, tipo de cuenta, sucursal del banco y nombre de la cuenta e identificación de la misma ya sea natural, personal o jurídica, a la tesorería del INS, una vez firmado el contrato. Pago que estará sujeto a la situación de recursos por parte de la DTN de acuerdo al PAC, aprobado para esta vigencia según programación mensual de giros.

7. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE

La identificación razonada de los factores de evaluación y calificación que permitan identificar la propuesta más favorable, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011 y el Decreto 1082 de 2015 para la selección de mínima cuantía es la propuesta con el menor precio, siempre y cuando cumpla con las condiciones exigidas en el presente proceso.

7.1 CONSIDERACIONES PARA LA OFERTA MAS FAVORABLE

La identificación razonada de los factores de evaluación y calificación que permitan identificar la propuesta más favorable, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011 y el Decreto 1082 de 2015 para la selección de mínima cuantía es la propuesta con el menor precio, siempre y cuando cumpla con las condiciones exigidas en el presente proceso.

7.2 FACTORES HABILITANTES *(Artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015*)

7.2.1 Experiencia requerida:

La experiencia es el conocimiento del proponente derivado de su participación previa en actividades iguales o similares a las previstas en el objeto del contrato. El proponente deberá acreditar experiencia en los siguientes términos:

Calidad del proponente: Podrán participar todas las personas naturales, jurídicas, así como aquellas que conforman Consorcios o Uniones Temporales, con capacidad legal, de conformidad con las disposiciones legales colombianas.

Objeto Social: Que tenga un objeto social igual o similar para poder ejecutar el objeto del presente proceso de selección.

- Si la propuesta es presentada por un consorcio o unión temporal, cada uno de sus miembros deberá dar cumplimiento al anterior requisito.
- Si la propuesta es presentada por una persona natural, su registro mercantil en la actividad comercial deberá estar relacionado con el objeto del contrato o que en general sea suficiente para poder ejecutar el objeto del presente proceso de selección.

Duración: Si el proponente es una persona jurídica, consorcio o unión temporal, deben acreditar que su duración no será inferior al plazo del contrato, la liquidación y un (1) año más.

El proponente deberá acreditar con máximo tres (3) contratos ejecutados con entidades públicas o privadas cuyo objeto sea igual o similar al de la presente contratación o dentro de su alcance o actividades estén relacionadas con el objeto contractual del presente proceso. La suma de la cuantía de los contratos deberá ser igual o superior al cien por ciento (100%) del valor del presupuesto del presente proceso expresado en SMMLV.

Para efectos de lo anterior, se deberá anexar igualmente certificaciones expedidas y firmadas por el representante legal o funcionario competente de la entidad pública o privada que expide la certificación y deberá contener como mínimo la siguiente información para dar cumplimiento a este requisito:

1. Nombre o razón social del contratante y su identificación.
2. Nombre o razón social del contratista y su identificación.
3. Número y valor del contrato
4. Objeto del contrato, actividades y/u obligaciones.

5. Fecha de iniciación del contrato.
6. Fecha de terminación del contrato.
7. Firma de la persona autorizada, indicando nombre completo y cargo.

Nota 1: Las certificaciones que no contengan todos los requisitos aquí establecidos serán objeto de requerimiento conforme a lo establecido en el artículo 5 de la Ley 1882 del 2018. No se tendrán en cuenta las certificaciones de contratos que se encuentren en ejecución en el momento de presentar la propuesta.

Nota 2: El INS se reserva el derecho de comprobar durante la etapa de verificación de propuestas y hasta la etapa de adjudicación la información suministrada y solicitar los soportes que considere convenientes tales como certificaciones, copias de los contratos referenciados, actas de liquidación, etc. Así mismo, en caso de requerirse aclaraciones sobre datos contenidos en las certificaciones, la Entidad podrá solicitarlas al proponente por escrito, quien contará con el término establecido en el cronograma del proceso para suministrarlas, de conformidad con lo contemplado en el artículo 5ª de la Ley 1882 de 2018.

Nota 3: No se tendrán en cuenta los contratos cuya actividad sea diferente al objeto señalado en los estudios previos y en la invitación pública.

Nota 4: No serán válidas las órdenes de servicios, las ordenes de trabajo, las facturas u órdenes de compra, contratos verbales, en caso de presentarse.

- El oferente debe diligenciar el formato anexo **3 EXPERIENCIA DEL PROPONENTE – REQUISITO HABILITANTE**. adjunto

7.2.2 Factor habilitante técnico:

El proponente deberá suscribir el Anexo - FICHA TÉCNICA. Esta ficha deberá contener TODA la información relacionada con el ofrecimiento del proponente.

La propuesta técnica es objeto de verificación, por consiguiente, no es ponderable.

Conforme a lo establecido en el artículo 5º de la Ley 1150 de 2007, los requisitos técnicos son verificables habilitantes y su cumplimiento constituye requisito mínimo para que la propuesta sea tenida en cuenta. Si la oferta cumple con todos los requisitos mínimos habilitantes, se evaluará como CUMPLE TÉCNICAMENTE. En caso contrario se evaluará como NO CUMPLE TÉCNICAMENTE y la oferta será RECHAZADA.

La no presentación de la ficha técnica y el factor habilitante técnico SERÁ CAUSAL DE RECHAZO.

7.2.3 Documento Técnico Habilitante:

El oferente debe adjuntar una certificación que acredite que la empresa es un canal certificado y Partner autorizado para prestar el servicio de soporte técnico, mantenimiento preventivo y/o correctivo a los componentes de hardware y software de la plataforma telefónica del INS, expedido directamente por el fabricante. Dicha certificación debe tener fecha de expedición menor o igual a 30 días calendario antes del cierre del proceso, ir dirigida a la entidad e identificar el número del proceso.

7.2.4 Factores de Evaluación: La propuesta más favorable para la Entidad será la que ofrezca el menor precio, sobre la cual se verificarán los requisitos habilitantes de conformidad con el numeral 4 del artículo 2.2.1.2.1.5.2 y subsiguientes del Decreto 1082 de 2015.

7.2.5 Factores de Desempate: De conformidad con el numeral 7 artículo 2.2.1.2.1.5.2 del Decreto 1082 de 2015 en caso de empate a menor precio, el proceso se adjudicará al proponente que haya entregado la oferta primero en el tiempo entre los empatados, según el orden de entrega de las mismas

7.2.6 Oferta con valor artificialmente bajo: No obstante, lo anterior y para efecto de evitar un incumplimiento por parte del contratista, o un desequilibrio económico y financiero del contrato, la entidad aplicará el procedimiento definido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del decreto 1082 de 2015, cuando se trate de precios artificialmente bajos; en todo caso no se podrán establecer límites a partir de los cuales se presuma que la propuesta es artificial. Lo anterior sin perjuicio de la responsabilidad que se genera conforme a lo ordenado por el numeral 6º del artículo 16 de la Ley 80 de 1993.

7.2.7 Información complementaria lista de precios (oferta económica) en la plataforma del SECOP II:

El proponente deberá presentar una propuesta económica detallada describiendo las actividades a realizar día y su valor total el cual debe corresponder a todos los servicios y debe cumplir con los requisitos técnicos y condiciones exigidas para el objeto del presente proceso, para lo cual deberá diligenciar la siguiente lista de precios:

NOTA: La oferta debe ser por el valor total de los servicios y/o adquisiciones requeridas.

PROPUESTA ECONÓMICA

Ref. artículo	Código UNSPSC	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	Precio unitario techo estimado incluido IVA	Precio total techo estimado incluido IVA	Precio unitario ofertado incluido IVA	Precio total ofertado incluido IVA
1	81112202; 81161708; 81111811; 72103302	Bolsa de Horas Soporte Técnico Planta Telefónica Mitel de acuerdo con los alcances de la ficha técnica. NOTA: Las horas que se consuman en la realización de las actividades para el mantenimiento preventivo y correctivo de la Planta Telefónica y de sus componentes se deberán descontar de la bolsa de horas de soporte técnico.	UND	33	$ 408.176	$ 13.469.808		
TOTALES					**$ 408.176**	**$ 13.469.808**		

La Lista de precios (Oferta económica) deberá diligenciarse en la página del SECOP II teniendo en cuenta lo siguiente:

1. Para todos los efectos la oferta económica constituirá el ofrecimiento realizado por el proponente en la Lista de Precios de SECOP II.
2. En la Lista de Precios el proponente deberá indicar el valor total incluido IVA.
3. La oferta debe presentarse en moneda legal colombiana sin decimales.
4. Para efectos de la selección de la propuesta con menor valor, se tendrá en cuenta aquella que arroje el menor precio incluido IVA y que no sobrepase el valor del presupuesto oficial.
5. El proponente deberá ofertar el servicio, con el lleno de los requisitos técnicos.
6. El proponente cuando diligencie la lista de precios (oferta económica) en el SECOP II debe incluir la totalidad de los costos directos e indirectos inherentes a la ejecución del contrato y por ningún motivo se considerarán costos

adicionales. En caso de no discriminar todos los costos directos e indirectos, o no expresar que éstos se encuentran incluidos en el valor de la propuesta, los mismos se entenderán comprendidos en dicho valor.
7. Por ningún motivo se reconocerá reajuste del precio durante la vigencia del contrato.
8. El proponente debe proyectar el valor de la oferta por el tiempo de ejecución del contrato respectivo de forma responsable y previendo la totalidad de factores que integran los costos y gastos de la ejecución del contrato.
9. Serán de la exclusiva responsabilidad del proponente, los errores u omisiones en que incurra al indicar los costos y valores totales en su propuesta debiendo asumir los mayores costos o pérdidas que se deriven de dichos errores u omisiones.
10. Son de cargo del adjudicatario el pago de los derechos, impuestos, tasas y otros conceptos que genere el contrato.
11. Sera rechazada la oferta cuyo valor exceda el presupuesto oficial estimado para el presente proceso.
12. En el evento de no diligenciar la lista de precios (oferta económica), la propuesta será RECHAZADA.
13. El diligenciamiento de la lista de precios en el SECOP II, se entenderá como la manifestación de aceptación de las condiciones técnicas mínimas de la oferta.

Nota: En el caso de que la propuesta económica inicial supere el valor del presupuesto oficial, la oferta será rechazada.

LA OFERTA ECONÓMICA NO PODRÁ SER COMPLEMENTADA por tratarse del ofrecimiento y contener aspectos sustanciales no susceptibles de subsanación, bajo el entendido que constituyen la esencia misma de la oferta, por lo tanto, en caso de que la Oferta Económica (documentos o información soporte) no cumpla con los requisitos establecidos en el anexo técnico ocasionará el rechazo del ofrecimiento.

Nota: No obstante, lo anterior y para efecto de evitar un incumplimiento por parte del contratista, o un desequilibrio económico y financiero del contrato, la entidad aplicará el procedimiento definido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, cuando se trate de precios artificialmente bajos; en todo caso no se podrán establecer límites a partir de los cuales se presuma que la propuesta es artificial. Lo anterior sin perjuicio de la responsabilidad que se genera conforme a lo ordenado por el numeral 6º del artículo 16 de la Ley 80 de 1993.

7.3 TIPO DE ADJUDICACION

La adjudicación de la contratación será: **Total.**

8. EL ANÁLISIS DE RIESGOS Y LA FORMA DE MITIGARLOS

De conformidad al artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y al numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, determine los riesgos previsibles, (hechos futuros y probables) que pueden presentarse durante el desarrollo y ejecución del contrato afectando el equilibrio económico del mismo, para ello debe:

- Establecer el contexto en el cual se adelanta el Proceso de Contratación.
- Identificar y clasificar los Riesgos del Proceso de Contratación.
- Evaluar y calificar los Riesgos.
- Asignar y tratar los Riesgos.
- Monitorear y revisar la gestión de los Riesgos.

ANEXO 1 MATRIZ DE RIESGOS

En todo caso, el contratista tendrá la absoluta responsabilidad en la ejecución de todas las actividades necesarias para la total y cabal ejecución del objeto contractual. Por lo tanto, deberá considerar, previo a la suscripción del contrato todos los aspectos técnicos, económicos, financieros, y del mercado para evitar la ocurrencia de situaciones y materialización de

riesgos que afecten la cabal ejecución del contrato y la permanencia de la ecuación contractual durante toda la vigencia del contrato, y en tal evento, serán de su cargo y responsabilidad, los gastos que esto conlleve.

https://colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_manual_cobertura_riesgo.pdf

9. ANÁLISIS DE GARANTÍAS A EXIGIR EN LA CONTRATACIÓN

El contratista deberá constituir, a favor del Instituto Garantía Única en los términos del artículo 7 de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015; que cubra los riesgos, en las cuantías y vigencias que se establecen a continuación:

TIPO DE AMPARO/GARANTIA	APLICA (si/no)	% DE AMPARO		VIGENCIA
Garantía de Cumplimiento	Si	20%	Del valor total de la aceptación de la oferta.	Por el término de ejecución del contrato y seis (6) meses más
Garantía de Calidad del servicio	Si	20%	Del valor total de la aceptación de la oferta.	Por el término de ejecución del contrato y seis (6) meses más
Garantía de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	Si	5%	Del valor total de la aceptación de la oferta.	Por el término de ejecución del contrato y tres (3) años más
Garantía de Responsabilidad Extracontractual	Si	200 SMMLV Del valor total de la aceptación de la oferta.		Por el término de ejecución del contrato

10. COBERTURA DE ACUERDOS COMERCIALES

El "Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación", versión CCE-EICP-MA-03 V1 (24/11/2021) publicado por Colombia Compra Eficiente, señala que las entidades estatales no deben hacer el análisis para los procesos de contratación adelantados por las modalidades de selección de contratación directa y de mínima cuantía.

CCEEICP-MA-03 V1 24/11/2021.

11. COMPRAS PÚBLICAS SOSTENIBLES

En consonancia con las responsabilidades ambientales que competen a todos los niveles de Gobierno, el área técnica respectiva debe verificar, en la etapa de planeación, aquellos criterios de sostenibilidad ambiental que le son aplicables a la respectiva contratación, para lo cual, puede acudir a los siguientes instrumentos:

- POE-A02.0000-002 Solicitudes Adquisición de Bienes y Servicios - ANEXO 2. Criterios ambientales para la adquisición de bienes y servicios en el instituto nacional de salud - INS
- Guía de Compras Públicas Sostenibles con el medio ambiente, numeral VIII Banco de herramientas de Colombia Compra Eficiente
- Portafolio de Bienes y Servicios Sostenibles – 2013

12. SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

El contratista deberá asegurar que, para la ejecución de obligaciones y productos definidos en los presentes estudios previos, velará por el cumplimiento de las normas y requerimientos de Seguridad y Salud en el Trabajo para Contratistas establecidas

en el Anexo 1 del POE A01-2014-001 garantizando la entrega de la información por intermedio del supervisor del contrato, según aplique.

• Suministrar a Seguridad y Salud en el Trabajo del Instituto, la siguiente información por intermedio del supervisor del contrato:

• El contratista deberá presentar los certificados de afiliación a la ARL de los trabajadores que harán ingreso a las instalaciones del INS en la oficina de Tecnologías y comunicaciones a realizar la instalación y puesta en marcha la solución de balanceo.

• Listados actualizados permanentemente (entrega inicial al inicio del contrato y cada vez que rote el personal), con la relación completa de los cargos del personal del contratista autorizado para laborar en las instalaciones de la entidad, que incluya la información de identificación del trabajador (nombre, cedula, cargo), nombre del contacto en caso de emergencia y teléfono, nombre de la EPS y ARL, tipo sangre y RH, trabajos que se le asignará

13. SUPERVISION DEL CONTRATO

Quien ejercerá la supervisión sobre la ejecución y cumplimiento del objeto y obligaciones del contrato, de conformidad con los presupuestos determinados por la Ley 1474 de 2011 en sus artículos 83 y 84, y Resolución No. 064 del 30 de enero de 2017 será:

El Jefe de la Oficina de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

Nota: Cuando el supervisor sea un director, Coordinador o jefe de Área/Dirección/Grupo la responsabilidad estará en cabeza de quien lo remplace en el **cargo**.

14. RESPONSABLES

Responsable,



CARLOS ANDRES LOPEZ FERNÁNDEZ
Jefe Oficina de Tecnologías de Información y Comunicaciones

Elaboró: Camilo Gil Hernández - Contratista OTIC - Técnico
Jairo Gómez Mariño - Contratista OTIC - Técnico
Revisó: José David Rodríguez - Contratista OTIC - Técnico
Mónica Ortega Moreno - Contratista OTIC - Técnico
Diana Fernández Cotes - Contratista OTIC – Técnico
Ingrid Dayana González Moreno – Contratista GGC - Jurídico

Anexo No 1: Matriz de Riesgos