

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 1 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

1.	OBJETO DEL CONTRATO
<p><i>ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJA (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI.</i></p>	

2.	ANTECEDENTES
N/A	


3.	OBJETIVO DEL ESTUDIO
<p>El objetivo del estudio es realizar un análisis de la oferta y la demanda del sector, el cual permitirá identificar aspectos técnicos, financieros y logísticos, entre otros aspectos que puedan incidir en el proceso de selección así como en el futuro contrato que se celebre; así mismo se definirá el presupuesto del proceso cuyo objeto es:</p> <p><i>ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJA (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI.</i></p> <p>Adicionalmente se busca realizar un análisis de la oferta y la demanda del sector, con el fin de identificar aspectos a tener en cuenta para la estructuración del proceso y poder establecer el presupuesto que regirá el mismo, basados en cotizaciones obtenidas de diferentes compañías, así como el análisis de costos históricos del año inmediatamente anterior, en el evento que estas hayan sido realizadas bajo las mismas especificaciones técnicas de la presente necesidad. Lo anterior en aras de que la Fiscalía General de la Nación obtenga la mejor oferta económica, seleccionando el mejor contratista para suplir sus necesidades, mitigando el riesgo de incumplimiento por parte del mismo.</p> <p>Lo anterior en aras de que la Fiscalía General de la Nación obtenga la mejor oferta económica, seleccionando el mejor contratista para suplir sus necesidades, mitigando el riesgo de incumplimiento por parte del mismo y en cumplimiento de lo establecido por la Agencia Nacional de Contratación Pública –Colombia Compra Eficiente–, entidad que establece que en la etapa precontractual las entidades públicas deben cumplir los principios de la contratación estatal, mitigando el riesgo de incumplimiento en la ejecución del objeto contractual.</p>	

4.	FICHA RESUMEN
Dependencia solicitante	Grupo Táctico
Fecha de Inicio del Estudio del Sector	19 08 2025

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 2 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Fecha de finalización del Estudio del Sector		3	09	2025	
Número de modificación	01	Fecha entrega de la modificación	02	10	2025
Valor del Presupuesto Asignado Según Estudio Previo			\$127.756.482,31 incluido de IVA y todos los costos directos e indirectos a que haya lugar..		
Inicio Estimado de la Ejecución			09	2025	
Plazo de la Ejecución		El plazo de ejecución del contrato será 60 días calendario, a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato, esto es a partir del registro presupuestal y aprobación de la garantía.			

5.	RECURSOS UTILIZADOS
5.1	Cotizaciones
<p>De conformidad con lo establecido en el literal c del artículo 2.1.4.3.2.1. del Decreto 1600 de 2024, por medio del cual se establecen las acciones para la prevención de corrupción en la contratación pública, se creó evento de cotización en el módulo de solicitud de información a proveedores registrados con los códigos clasificadores UNSPSC requeridos en el proceso, con el fin de dar a conocer las condiciones del futuro proceso de selección, así como las especificaciones técnicas requeridas; durante el evento se evidencia interés de 1 empresa, no obstante, durante el término otorgado por la Entidad, dos (2) empresas presentaron cotización a través del módulo del SECOP II: AMERICAN TACTICAL y M.G. SUBER, para esta última cotización el área técnica por correo electrónico del 3 de septiembre dio el aval en que se ajusta a la ficha técnica)</p>	
	

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 3 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Por otro lado, el área técnica solicitante remitió dos (2) cotizaciones recibidas por correo electrónico y previamente avaladas.

Por lo tanto, para adelantar el proceso, se tienen un total de **tres (3)** cotizaciones de las firmas:

- 1) AMERICAN TACTICAL SAS (AT) aclarando que también esta empresa se presentó en el SECOP,
- 2) DYNAMIC DEFENSE SOLUTIONS SAS (AT)
- 3) M.G. SUBER (SECOP II y valores en dólares , y se realizó la conversión a la tasa representativa del día de presentación oferta 26 agosto. 1 USD = 4,017.44 COP. La cotización del dólar en Colombia para el día Martes 26 de Agosto del 2025)

Y una vez verificadas las cotizaciones por el área se concluyó que cumplen con las especificaciones solicitadas en la ficha técnica remitida por la Entidad.

5.2	HISTÓRICOS DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN	
Existen históricos, pero no serán tenidos en cuenta.		N/A
Existen históricos, y serán tenidos en cuenta.		N/A
No existen históricos	X	Se revisaron proceso históricos y no se encontraron objetos similares al presente proceso
Número de Proceso	N/A	
Fecha de Inicio del Proceso	N/A	
Modalidad de Selección	N/A	
Objeto Contratado	N/A	
Cuantía del Contrato	N/A	
Nombre o Razón Social del Contratista	N/A	
Plazo de Ejecución	N/A	
Plataforma de Publicación	N/A	
Link de Publicación	N/A	
Estado del Contrato	N/A	
5.3	HISTÓRICOS DE OTRAS ENTIDADES DEL ESTADO	
Existen históricos, pero no serán tenidos en cuenta.		N/A

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 4 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Existen históricos, y serán tenidos en cuenta.		N/A
No existen históricos	X	Se realizó la búsqueda de procesos en SECOP que tuvieran relación con el objeto del presente proceso, sin encontrar con las mismas características al presente proceso que requiere la Entidad
Entidad Contratante	INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO - ICA	
Número de Proceso	GC-SA-062-2024 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)	
Fecha de Inicio del Proceso	9/08/2024	
Modalidad de Selección	Selección abreviada menor cuantía	
Objeto Contratado	SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y/O CORRECTIVO INCLUIDA BOLSA DE REPUESTOS DE LOS EQUIPOS OPTICOS DEL ICA	
Cuantía del Contrato	194.000.000	
Nombre o Razón Social del Contratista	ADVANCED INSTRUMENTS SAS	
Plazo de Ejecución	30/11/2024	
Link de Publicación	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.6412001&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	
Estado del Contrato	Proceso adjudicado y celebrado	
5.4	PROCESO PRESENTE EN TIENDA VIRTUAL DEL ESTADO COLOMBIANO	
¿Existe Acuerdo Marco de Precios o Instrumento de Agregación de Demanda para este producto o servicio?	SI	NO X
Si su respuesta es afirmativa y no se va a usar, explique la razón	Una vez revisada la plataforma del SECOP II, en la Tienda Virtual del Estado Colombiano se evidencia que NO existe algún acuerdo marco para el objeto del presente proceso	

6.	ANÁLISIS DEL SECTOR
6.1	ASPECTOS GENERALES
6.1.1	Técnicos

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 5 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Las ESPECIFICACIONES TÉCNICAS se encuentran definidas en el numeral 2.5 del ESTUDIO PREVIO, las cuales fueron el soporte para la elaboración del presente análisis.

Las miras holográficas para pistolas son dispositivos ópticos que utilizan tecnología holográfica para proyectar un retículo (una imagen de puntería) en el campo de visión del tirador, permitiendo una adquisición rápida y precisa del objetivo, especialmente en situaciones dinámicas. A diferencia de las miras tradicionales, las holográficas ofrecen ventajas como la eliminación del paralaje y una visión más clara del objetivo, lo que las hace populares para aplicaciones tácticas y de defensa.

¿Qué son las miras holográficas?

Las miras holográficas proyectan un retículo holográfico sobre una lente, creando una imagen tridimensional que parece flotar en el campo de visión. Esta imagen se superpone al objetivo, permitiendo al tirador apuntar con ambos ojos abiertos y mantener una buena conciencia situacional.

Una cámara de fibra óptica, o fibroscopio, es un haz de fibras ópticas que transmite una imagen de un extremo, generalmente desde una lente, al otro, donde se fija un ocular o cámara.

6.1.2

Económicos

Los equipos ópticos son dispositivos que manipulan la luz para diversos fines, como mejorar imágenes para su visualización, analizar propiedades de la luz o realizar mediciones. Estos equipos pueden ser desde simples lupas hasta sistemas complejos como microscopios y telescopios.

Tipos de equipos ópticos:

Instrumentos de imagen: Mejoran la visibilidad de objetos, como microscopios para ver objetos pequeños y telescopios para ver objetos distantes.

Instrumentos de medición: Utilizados para medir propiedades de la luz, como espectrómetros y fotómetros.

Componentes ópticos: Incluyen láseres semiconductores, amplificadores ópticos y dispositivos pasivos como acopladores de fibra y filtros.

Oculares: Lupas que se utilizan en microscopios y telescopios para ver imágenes ampliadas.

Funciones principales de los equipos ópticos:

Amplificación: Aumentan el tamaño aparente de objetos pequeños, permitiendo ver detalles que no son visibles a simple vista.


Análisis: Permiten estudiar las propiedades de la luz, como su longitud de onda y intensidad.

Medición: Utilizados para determinar magnitudes físicas relacionadas con la luz, como distancias, ángulos y longitudes de onda.

En resumen, los equipos ópticos son herramientas esenciales en diversas áreas, desde la ciencia y la tecnología hasta la medicina y la astronomía, gracias a su capacidad para interactuar con la luz y obtener información valiosa.

Identificación del sector

En Colombia las actividades económicas se encuentran divididas en sectores económicos, cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 6 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- Sector primario o sector agropecuario: Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca.
- Sector secundario o sector industrial: Comprende todas las actividades económicas de un país relacionados con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos.

Se divide en dos subsectores:

- Industrial extractivo: Extracción minera y de petróleo.
- Industrial de transformación: Envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, etc.
- Sector Terciario o sector de servicios: Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales

SE ANALIZAN DIFERENTES INDICADORES ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA ADQUISICIÓN DE BIEN Y/O SERVICIO:

LA INFLACIÓN

La inflación es el incremento general en el nivel de precios de la economía, está fuertemente relacionada con la cantidad de dinero circulante, con la capacidad de producción de la economía, el desempleo y las variaciones del tipo de cambio.

Para medir la tasa de inflación, los dos métodos más utilizados son el deflactor del PIB y el índice de precios al consumo (IPC). El objetivo del IPC es medir el coste de la vida y los efectos de la inflación en los consumidores individuales.

La inflación puede generar un aumento en los precios, lo que puede afectar la demanda. Sin embargo, la industria puede mitigar este impacto a través de estrategias como la diversificación de proveedores, la optimización de gastos operativos y la adaptación de precios.

Escenario base de pronóstico para los próximos meses

La inflación retornará su tendencia a la baja en junio. Nuestro pronóstico contempla presiones a la baja provenientes de los grupos de regulados, servicios y alimentos, que serían los principales factores que contribuirían a la desaceleración de la inflación. En contraste, los bienes ejercerían presiones al alza, en respuesta a la aclaración del consumo de durables y semidurables, así como a los efectos rezagados de la depreciación acumulada del tipo de cambio USDCOP, del 7,8% en el último año.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 7 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

La inflación continuaría descendiendo en el segundo trimestre y tocaría fondo a mediados del año, para luego acelerarse levemente en el segundo semestre y cerrar el año en 5,0%. Regulados y alimentos mostrarán presiones mayores a las previstas a comienzos de año, mientras que los bienes mantendrán su impulso al alza, explicado por la depreciación acumulada del peso frente al dólar (USDCOP). Los servicios serían el único componente desinflacionario, gracias a la menor indexación de arriendos y al menor impacto del salario mínimo en comidas fuera del hogar. La inflación tocaría su piso en junio (4,9%) y repuntaría en el segundo semestre, superando el 5,0% en agosto y octubre, debido a efectos base por caídas mensuales registradas en esos mismos meses del año pasado

Incertidumbre en la decisión de política monetaria de junio: La Junta Directiva del Banco de la República mantendría la TPM en 9,25% en su reunión del 27 de junio, aunque esta decisión está sujeta a una alta incertidumbre. La decisión estaría respaldada por la pausa en el proceso desinflacionario en mayo, limitando el margen para una reducción de tasas. Además, los efectos de la desaceleración global y las tensiones comerciales aún serían incipientes sobre la economía local, lo que justificaría una postura cauta por parte del Banrep. La publicación del Marco Fiscal de Mediano Plazo también será clave, al aportar un diagnóstico actualizado de las finanzas públicas. Esto podría contribuir a reducir la incertidumbre y crear espacio para recortes de la TPM en el segundo semestre.

•La mayoría de la Junta volvería a tener una postura cautelosa, evaluando cuidadosamente la evolución de los principales indicadores macroeconómicos, en un entorno marcado por elevada incertidumbre tanto externa como fiscal.

Impacto de la inflación en las empresas

- Aumenta el costo de las materias primas y los salarios
- Disminuye el poder adquisitivo de las personas
- Afecta la competitividad de los productos en el extranjero
- Puede destruir la confianza en la moneda
- Puede paralizar sectores productivos

Impacto de la inflación en la economía


- Puede incidir negativamente en el crecimiento económico
- Puede afectar la distribución de la riqueza
- Puede afectar el sistema de pagos de la economía

El impacto de la inflación en el crecimiento económico muestra que la inflación puede tener repercusiones negativas en el crecimiento económico de un país concreto lo que genera fluctuaciones en su economía. Es importante destacar que sí que existe una relación directa entre la inflación y el crecimiento económico,

La TRM es un factor importante que puede afectar la tecnología, especialmente en el sector financiero y el comercio internacional. Las fluctuaciones de la TRM pueden afectar los costos de producción, el margen de ganancia, la competitividad de las empresas tecnológicas y la ciberseguridad.

Desafíos para las Empresas

El aumento del salario mínimo también plantea importantes desafíos para las empresas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Entre los principales retos se encuentran:

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 8 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Incremento en costos laborales: Las empresas deben ajustar sus presupuestos para cumplir con el nuevo salario mínimo, así como con los aumentos en las prestaciones sociales y los aportes a la seguridad social.

Posible reducción de personal: En algunos casos, los empresarios pueden verse obligados a reducir su planta de trabajadores para compensar el aumento de costos.

Impacto en la competitividad: Las empresas con márgenes de ganancia más ajustados pueden enfrentar dificultades para mantenerse competitivas en el mercado.

Un análisis del mercado laboral colombiano para 2025 reveló que el 65% de las empresas en el país se empezó a enfocarse en optimizar el gasto laboral, mientras que el 59% busca fortalecer la competitividad en el mercado y el 57% prioriza la productividad.

Los datos, obtenidos del Gran Estudio del Mercado Laboral colombiano 2025 (GEML), elaborado por Human Capital, destacan cómo las organizaciones adaptan las estrategias salariales para enfrentar los desafíos económicos del próximo año. El mismo se dio a conocer unos meses después de que el gobierno de Gustavo Petro decretó un aumento del salario mínimo del 9,54% para 2025, tras no alcanzar un consenso con sindicatos y gremios empresariales.

Así las cosas, y como se recordará, el nuevo salario mínimo mensual para este año es de \$1.423.500, lo que representa un incremento de \$123.500 respecto al año anterior. Además, el subsidio de transporte también se ajustó, al pasar de \$162.000 a \$200.000. En conjunto, el salario mínimo total, incluyendo este beneficio, alcanza el \$1.623.500. El aumento, obligatorio para los trabajadores que perciben el salario mínimo, no necesariamente se aplica a trabajadores con ingresos superiores, aunque muchas empresas ajustan los sueldos al calcularlo con el Índice de Precios al Consumidor (IPC) para proteger el poder adquisitivo de los empleados.

Los aumentos en el pago fijo resulta cada vez menos eficiente y sostenible, lo que llevó a un aumento de alternativas como los pagos variables y los beneficios.

Impacto del aumento del salario mínimo en las empresas

El aumento del salario mínimo decretado por el Gobierno tendrá un impacto directo en las empresas colombianas, que deberán ajustar los sueldos de los trabajadores que perciben este ingreso. Sin embargo, el Código Sustantivo del Trabajo (CST) no obliga a hacer incrementos salariales para quienes ganan más del mínimo, lo que deja a las organizaciones la decisión de aplicar ajustes basados en otros criterios, como el IPC o las estrategias de retención de talento.

Por eso, muchas empresas planifican el presupuesto salarial teniendo en cuenta tanto el aumento del salario mínimo como los incrementos promedio del 6,2% para otros trabajadores.

Las decisiones reflejan un esfuerzo por equilibrar la sostenibilidad económica con la necesidad de mantener la competitividad y garantizar el bienestar de los empleados en un entorno económico desafiante.

El impacto de la TRM en las importaciones:

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 9 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Mayor costo de importaciones: Cuando la TRM sube, el precio de las importaciones aumenta, lo que puede afectar tanto a los productos terminados como a los insumos y materias primas.

Impacto en la inflación: El encarecimiento de las importaciones puede contribuir al aumento de precios en la economía, ya que afecta los costos de producción y los precios finales de los bienes y servicios.

Mayor competencia para los productores nacionales: Las importaciones más caras pueden favorecer a los productos nacionales, pero también pueden generar mayor presión sobre la competencia en el mercado.

Impacto en el sector manufacturero: La TRM puede afectar la competitividad de las empresas manufactureras que dependen de insumos importados, aumentando sus costos de producción.

Debilidad del peso frente al dólar: En los últimos años, el peso colombiano se ha devaluado frente al dólar, lo que ha encarecido las importaciones y ha afectado la balanza comercial del país.

Principales importaciones de Colombia:

- Petróleo refinado.
- Coches.
- Equipos de transmisión.
- Aviones, helicópteros y naves espaciales.
- Medicamentos envasados.
- Otros productos como aeronaves, teléfonos celulares y computadores.

La TRM juega un papel importante en la economía colombiana, especialmente en el sector de las importaciones. Su fluctuación puede generar efectos significativos en la competitividad de las empresas, la inflación y la balanza comercial del país.

La volatilidad del peso frente a coyunturas internacionales como la guerra comercial entre EE. UU. y China hacen pensar que nuestros empresarios deben tomar medidas para asegurar el precio de sus bienes transables tal como lo son los seguros de riesgo cambiario. Sin embargo, esta clase de seguros no son muy utilizados por exportadores e importadores, más por desinformación que por el valor de éstos. El sector bancario y el gobierno deberían hacer mayor divulgación de estas herramientas

Principales importaciones:

- Petróleo refinado: Un importante rubro de importación, con un valor de \$4,62MM.
- Automóviles: El segundo rubro más importante, con un valor de \$2,69MM.
- Equipo de transmisión: \$2,23MM.
- Aviones, helicópteros y naves espaciales: \$2,21MM.
- Medicamentos envasados: \$2,16MM.

Principales países de origen de las importaciones:

- Estados Unidos: Un importante socio comercial, con un valor de \$16MM.
- China: Otro socio comercial clave, con un valor de \$13,7MM.
- Brasil: \$3,98M

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 10 de 30

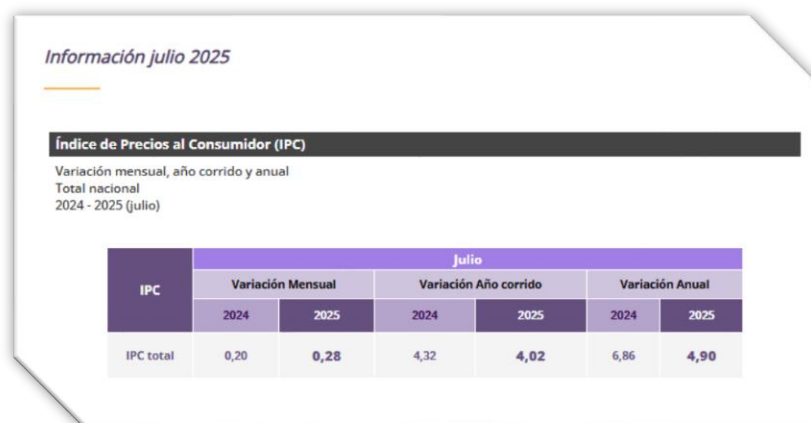
El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

La demanda interna será el principal motor del crecimiento en los próximos dos años. El consumo de bienes, que tuvo una recuperación parcial en 2024, se expandirá con fuerza en 2025 debido a la reducción de tasas de interés y la mejora del ingreso real. Sin embargo, hacia 2026, el crecimiento del consumo perderá tracción conforme los hogares normalicen sus niveles de gasto.

La inversión fija mostrará un repunte significativo, creciendo 5,1 % en 2025 y 6,0 % en 2026. El gasto en maquinaria y equipo liderará en 2025, mientras que la construcción de vivienda tomará mayor impulso en 2026. La aceleración en edificaciones no residenciales responderá al dinamismo del comercio y la industria. A pesar de la reducción proyectada en la inflación, algunos componentes seguirán mostrando rigidez. La indexación salarial y los ajustes en los precios de servicios regulados impedirán una convergencia rápida al objetivo del banco central.

La tasa de interés de política monetaria seguirá reduciéndose gradualmente hasta el 7,75 % al cierre de 2025 y 7,25 % en 2026. Sin embargo, este ajuste estará condicionado a los movimientos de la Reserva Federal de EE.UU., la política fiscal interna y la volatilidad cambiaria. El tipo de cambio se proyecta en 4.350 pesos por dólar al cierre de 2025 y 4.230 en diciembre de 2026.

El déficit en cuenta corriente se ampliará en los próximos años, alcanzando 2,7 % del PIB en 2025 y 3,1 % en 2026, debido a un crecimiento más acelerado de las importaciones frente a las exportaciones. Las remesas, que han sido una fuente clave de ingresos externos, comenzarán a estabilizarse con un ligero ajuste a la baja. La inversión extranjera directa seguirá financiando el desbalance externo, aunque con menores márgenes de cobertura.¹



En julio de 2025 la variación mensual del IPC fue 0,28%, la variación año corrido fue 4,02% y la anual 4,90%.

En julio de 2025 la variación anual del IPC fue 4,90%, es decir, 1,96 puntos porcentuales menor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 6,86%.

¹ <https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/situacion-colombia-marzo-2025/>

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 11 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

El comportamiento mensual del IPC total en julio de 2025 (0,28%) se explicó principalmente por la variación mensual de las divisiones Alimentos y bebidas no alcohólicas y Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles. Las mayores variaciones se presentaron en las divisiones Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,82%) y Salud (0,39%).

Influencia en la economía:

Balanza comercial: Si las importaciones superan a las exportaciones, se genera un déficit comercial, lo que puede afectar la estabilidad económica.

- Demanda agregada: Un aumento en las importaciones puede reducir la demanda agregada, mientras que una disminución puede aumentarla.
- Crecimiento económico: Las importaciones pueden tener un efecto negativo en el crecimiento económico al reducir la balanza comercial.
- Empleo y producción: Las importaciones pueden afectar el empleo y la producción nacional, dependiendo de la capacidad de las empresas locales para competir con los productos importados.

Influencia en el ámbito empresarial: Disponibilidad de bienes y servicios: Las importaciones permiten acceder a una mayor variedad de productos y materias primas que no se producen localmente.

- Competencia: La competencia de las empresas importadoras puede llevar a una mayor eficiencia y a la oferta de productos de mayor calidad y a precios más bajos.
- Innovación: La exposición a nuevas tecnologías y productos importados puede impulsar la innovación en las empresas locales.
- Influencia para los consumidores: Acceso a productos de mayor calidad y/o a precios más bajos: Las importaciones pueden ofrecer a los consumidores productos que no están disponibles localmente o que son más baratos.
- Mayor variedad: Las importaciones aumentan la variedad de productos disponibles en el mercado, lo que puede satisfacer mejor las necesidades de los consumidores.

En resumen, las importaciones tienen un impacto complejo en la economía, que puede ser tanto positivo como negativo, dependiendo de diversos factores como la capacidad de las empresas locales para competir, la política comercial del país y la demanda de los consumidores²

Factores Clave que Influyen en las Proyecciones

- Política Fiscal: Las medidas del gobierno en gasto público, impuestos e inversión tienen un impacto significativo en el crecimiento económico.
- Política Monetaria: Las decisiones del Banco de la República sobre las tasas de interés para controlar la inflación influyen en la inversión y el consumo. Se espera que comience a reducir gradualmente la tasa de interés en 2025 y 2026, a medida que la inflación se acerque a la meta.
- Contexto Internacional: La evolución de la economía global, los precios de las materias primas y las tensiones geopolíticas afectan el desempeño económico de Colombia.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 12 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

- Reformas Estructurales: La implementación de reformas en áreas como el mercado laboral, las pensiones y la justicia puede impulsar el crecimiento a largo plazo.

Factores Específicos para 2025-2026

- Inflación: Se espera que la inflación continúe desacelerándose gradualmente, aunque persisten riesgos de presiones inflacionarias globales y el fenómeno de El Niño.

- Inversión: Se proyecta un aumento en la inversión, tanto pública como privada, impulsada por proyectos de infraestructura y un mejor clima de negocios.

- Sector Externo: Se espera que las exportaciones continúen creciendo, aunque la desaceleración global podría afectar la demanda externa.

Riesgos Potenciales

- Externos: Incertidumbre económica global, inflación persistente, tensiones geopolíticas.

- Internos: Incertidumbre política, polarización social, desafíos en seguridad.

Recomendaciones

- Monitorear Actualizaciones: Es crucial seguir de cerca las últimas proyecciones y análisis de organismos nacionales e internacionales.

- Considerar Diferentes Escenarios: Se deben evaluar diversos escenarios, tanto optimistas como pesimistas, debido a la incertidumbre inherente a las proyecciones económicas.

- Analizar Factores de Riesgo: Identificar y comprender los riesgos que podrían afectar el crecimiento económico es fundamental para la toma de decisiones

Varios factores económicos influyen en la adquisición de equipos ópticos, incluyendo el costo de los equipos, los precios de los materiales (como lentes y monturas), los costos operativos de la óptica (alquiler, personal, marketing), y el poder adquisitivo de los clientes. Además, la innovación tecnológica y las tendencias de moda también juegan un papel importante, ya que los clientes pueden preferir equipos más nuevos o con diseños más atractivos.

Factores económicos detallados:

Costo de los equipos: El precio de los equipos ópticos, como instrumentos de examen visual, máquinas para cortar lentes, o equipos de diagnóstico, es un factor clave.

Precios de los materiales: Los precios de las lentes (monofocales, progresivas, etc.), monturas, y otros materiales utilizados en la fabricación de gafas y lentes de contacto son relevantes.


Costos operativos de la óptica: Estos incluyen el alquiler del local, los salarios del personal (incluyendo optometristas), los gastos de marketing y publicidad, y otros costos relacionados con el funcionamiento diario de la tienda.

Poder adquisitivo de los clientes: La capacidad económica de los clientes potenciales para pagar por los productos ópticos afecta la demanda y las ventas.

Inflación: La inflación puede afectar tanto los costos de los equipos y materiales como el poder adquisitivo de los clientes, generando un impacto en el sector óptico.

Innovación tecnológica: Los avances tecnológicos pueden llevar a la aparición de equipos más eficientes o con mejores prestaciones, lo que puede influir en la decisión de compra.

Tendencias de moda: La moda y las preferencias estéticas también influyen en la demanda de ciertos tipos de monturas o diseños de lentes.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 13 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Competencia: La competencia entre diferentes ópticas puede llevar a variaciones en los precios y estrategias de marketing.
Economías de escala: Las ópticas más grandes pueden tener ventajas en la compra de equipos y materiales debido a su mayor volumen de compra, lo que les permite ofrecer precios más competitivos.
Financiación: La disponibilidad de opciones de financiamiento para la compra de equipos o para los clientes que desean adquirir productos ópticos puede facilitar la adquisición.
Estos factores económicos interactúan entre sí, y la forma en que cada uno afecta la adquisición de equipos ópticos puede variar dependiendo del contexto específico de cada óptica y de las condiciones económicas generales.

6.1.3	Regulatorios
--------------	---------------------

Garantizar durante la ejecución del contrato el cumplimiento de la normas y permisos ambientales y sanitarios, necesarios para el desarrollo del objeto contractual.

Cumplir en el marco del soporte técnico prestado las normas y permisos ambientales necesarios para el desarrollo del objeto contractual, aplicables según la Ley, y de acuerdo con los procesos y/o políticas globales del fabricante.

6.1.4	Otros
--------------	--------------

En cumplimiento de lo establecido en el Decreto 680 del 22 de junio de 2021, el cual modifica parcialmente el artículo 2.2.1.1.3.1. del Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional, en lo pertinente con la definición de "Servicios Nacionales", y adiciona el artículo 2.2.1.2.4.2.9.

Una vez realizado el análisis en el presente Estudio del Sector se pudo determinar que NO se encontraron bienes nacionales incluidos en el Registro de Productores de Bienes Nacionales, para el suministro de los bienes objeto del presente proceso de contratación, aplicando la noción de bienes del artículo 1 del Decreto 2680 de 2009.

Como evidencia de lo anterior se presenta la siguiente información:

<http://pbn.vuce.gov.co/consultas/index.php>

MIRAS HOLOGRAFICAS PARA PISTOLA GLOK 17 5G

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.





PRODUCTORES DE BIENES NACIONALES

Razón Social
NIT y Subpartida Arancelaria
Subpartida Arancelaria
Registros PN Históricos
Descripción del Producto
Registros PN Vigentes

Nombre Técnico: Nombre Comercial:

[Consultar](#)

[Copiar](#)
[Excel](#)
[PDF](#)
Columnas visibles
mostrar 10
entradas
Filtrar:

NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento
No hay datos disponibles en la tabla							
NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento

Mostrando 0 a 0 de un total de 0 entradas Anterior [Siguiente](#)

CÁMARAS INFRARROJAS





PRODUCTORES DE BIENES NACIONALES

Razón Social
NIT y Subpartida Arancelaria
Subpartida Arancelaria
Registros PN Históricos
Descripción del Producto
Registros PN Vigentes

Nombre Técnico: Nombre Comercial:


[Consultar](#)

[Copiar](#)
[Excel](#)
[PDF](#)
Columnas visibles
mostrar 10
entradas
Filtrar:

NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento
No hay datos disponibles en la tabla							
NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento

Mostrando 0 a 0 de un total de 0 entradas Anterior [Siguiente](#)

LINTERNAS

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 15 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

PRODUCTORES DE BIENES NACIONALES

Razón Social
NIT y Subpartida Arancelaria
Subpartida Arancelaria
Registros PN Históricos
Descripción del Producto
Registros PN Vigentes

Nombre Técnico:

Nombre Comercial:

Copiar
Excel
PDF
Columnas visibles
mostrar 10
entradas
Filtrar:

NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento
No hay datos disponibles en la tabla							
NIT	Radicado	Razón Social	Partida Arancelaria	Código Numérico Único (CNU)	Programa	Nombre Técnico	Fecha de Vencimiento

Mostrando 0 a 0 de un total de 0 entradas

El presente contrato se rige por la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, la Ley 2069 de 2020, el Decreto 1082 de 2015 y demás normas que las modifiquen, adicionen o reglamenten.

En consideración al objeto a contratar y teniendo en cuenta que el presupuesto oficial estimado para la presente contratación no supera el diez por ciento (10%) de la Menor Cuantía de la Entidad se optará por hacer uso de la modalidad de mínima cuantía, establecida en el numeral 5 del artículo 2° de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 y reglamentada en los artículos 2.2.1.2.1.5.1 modificado por el artículo 5 del Decreto 142 de 2023 y 2.2.1.2.1.5.2. modificado por el artículo 12 del Decreto 142 de 2023 del Decreto 1082 de 2015, cuya adjudicación se llevará a cabo teniendo en cuenta el menor precio, siempre y cuando cumpla con las condiciones técnicas y jurídicas exigidas en la invitación pública.

Para la selección del contratista la entidad aplicará los principios de economía, transparencia y responsabilidad definidos en la Ley 80 de 1993 y los postulados que rigen la función administrativa.

6.2	ESTUDIO DE LA OFERTA
------------	-----------------------------

Los bienes o servicios objeto del presente Proceso de Contratación está codificado en el Clasificador de Bienes y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC), como se indica en la Tabla 1: <http://www.colombiacompra.gov.co/es/Clasificacion>, el cual debe ser identificado hasta el cuarto nivel en virtud de lo señalado en el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015.

En el mercado se encuentra una pequeña cantidad de oferentes, representados en medianas y grandes compañías que tienen la capacidad para prestar este tipo de servicios.

Con el fin de identificar las Mipymes que podrían ser potenciales oferentes en el presente proceso se realizó una búsqueda en SECOP II para los siguientes códigos:

Tabla - Codificación del bien o servicio en el sistema UNSPSC

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 16 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Para el presente proceso, se adelantó consulta de los Proveedores registrados con los códigos clasificadores UNSPSC en la plataforma del SECOP II,

CLASIFICACIÓN UNSPSC	
<p>Los bienes o servicios objeto del presente Proceso de Contratación están codificados en el Clasificación Bienes y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC), como se indica en la Tabla 3. http://www.colombiacompra.gov.co/es/Clasificacion, el cual debe ser identificado hasta el cuarto nivel de la clasificación, en virtud de lo señalado en el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015.</p>	
Tabla 3. Codificación del bien o servicio en el sistema UNSPSC	
Clasificación UNSPSC	Descripción
46101800	Accesorios de armas y municiones
46151600	Equipo de Seguridad y Control
46171610	Cámaras de seguridad
46171615	Cámaras de optimización de luz o dispositivos visión
39111610	Linternas
39112006	Lampara de mano portátil
<i>(Agregar las filas que sean necesarias)</i>	

Con el fin de identificar las Mipymes que podrían ser potenciales oferentes en el presente proceso, se realizó una muestra aleatoria de 20 proveedores registrados con dichos códigos, evidenciando que las 14 indican que SI son MiPymes. Por lo anteriormente expuesto se identifica que hay un potencial de participación de MiPymes para este sector.

7.	MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE
<p><u>MAE - MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO</u></p> <p>A continuación, se realiza un estudio del contexto del proceso de contratación objeto, estableciendo los requisitos funcionales y técnicos, así también los aspectos generales de mercado, técnicos del proceso contratación.</p> <p>Así las cosas, el Grupo Táctico radicó los Estudios Previos para "ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJA (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI."</p> <p><u>COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO</u></p>	

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 17 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Se utiliza la herramienta de perfil de categorías para conocer a detalle las características y contexto de la categoría de manera que se pueda analizar de una forma eficiente y con ello se pueda definir las estrategias de la respectiva prestación del servicio oportuna y adecuada.

COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO

¿Qué se requiere comprar?	¿Por qué se requiere comprar?	¿A quién se va a comprar?	¿Cómo se va a comprar?
<p>"ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJA (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI."</p>	<p>representa una inversión estratégica en seguridad y eficiencia operativa, alineada con el cumplimiento de las funciones constitucionales y legales asignadas al CTI como organismo de Policía Judicial.</p>	<p>Se requiere empresas del mercado que ofrezcan dicho bien y/o servicio con las características solicitadas en las Especificaciones Técnicas</p>	<p>El presente contrato se rige por la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, la Ley 2069 de 2020, el Decreto 1082 de 2015 y demás normas que las modifiquen, adicionen o reglamenten.</p> <p>En consideración al objeto a contratar y teniendo en cuenta que el presupuesto oficial estimado para la presente contratación no supera el diez por ciento (10%) de la Menor Cuantía de la Entidad se optará por hacer uso de la modalidad de mínima cuantía, establecida en el numeral 5 del artículo 2° de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 30 de la Ley 2069 de 2020 y reglamentada en los artículos 2.2.1.2.1.5.1 modificado por el artículo 5 del Decreto 142 de 2023 y 2.2.1.2.1.5.2. modificado por el artículo 12 del Decreto 142 de 2023 del Decreto 1082 de 2015, cuya adjudicación se llevará a cabo teniendo en cuenta el menor precio, siempre y cuando cumpla con las condiciones técnicas y jurídicas exigidas en la invitación pública.</p> <p>Para la selección del contratista la entidad aplicará los principios de economía, transparencia y responsabilidad definidos en la Ley 80 de 1993 y los postulados que rigen la función administrativa.</p>

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 18 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Quién vende: existen varias empresas en el sector que ofrecen estos bienes y/ o servicios pero se debe tener en cuenta que cumplan con lo solicitado en la Ficha técnica remitida por la Entidad y den cumplimiento a todos los temas regulatorios requeridos para la prestación del presente servicio.

Al realizar el análisis se evidencia que hay varias empresas que pueden presentar oferta como en este caso particular se obtuvieron 3 cotizaciones, así las cosas al existir varios posibles competidores puede existir un mayor poder de negociación entre ellos mismos y aumento de competitividad entre los mismos para ofrecer objeto del futuro proceso de selección a un mejor precio, siempre y cuando cumplan con los requisitos exigidos por la Entidad en la Ficha Técnica.

Se aclara que para la solicitud de las cotizaciones se tuvo en cuenta ubicación del lugar de ejecución del contrato, los cuales están indicados en el presente estudio

45121512

País

COLOMBIA 76

Código UNSPSC

Cámaras para debajo del agua 76

39111610

País

- COLOMBIA 134
- ESTADOS UNIDOS 1
- CHILE 1

Código UNSPSC

Linternas 136

46101800

País

- COLOMBIA 120
- ESTADOS UNIDOS 9
- SUD AFRICA 1
- CANADÁ 1
- BRASIL 1

Código UNSPSC

Accesorios de armas y municiones 133

46151600

País

- COLOMBIA 317
- ESTADOS UNIDOS 9
- SUD AFRICA 1
- JAPÓN 1
- COSTA RICA 1

Código UNSPSC

Equipo de seguridad y con

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 19 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Compradores

Proveedores

A Y S SOLUCIONES INTEGRALES
Dispositivos de comunicaciones y acce.
COLOMBIA, Bogotá
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AMERICAN OUT SOURCING S.A.
COLOMBIA, Bogotá
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AML COMERCIALIZADORA
COLOMBIA, Pereira
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AMPERETECH SAS
COLOMBIA, Bogotá
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AQUATICA SURTIDOR NAUTICO LTDA
COLOMBIA, Cartagena
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

ARES SUPPLIES
COLOMBIA, Bogotá
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

1128418823
Equipo informático y accesorios
COLOMBIA, Medellin
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AC&P
COLOMBIA, Ibagué
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AD SIE
COLOMBIA, Cartagena
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

AKUPARA GRUPO EMPRE SARIAL
Comercialización y distribución
COLOMBIA, Medellin
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

ALL SMART
Servicios de mantenimiento y reparaciones de construo
COLOMBIA, Pereira
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

Proveedores

ALMA S.A.S BIC
COLOMBIA, Duitama
★★★★★

[Recomendar](#) | [Marcar como favorito](#)

Compradores

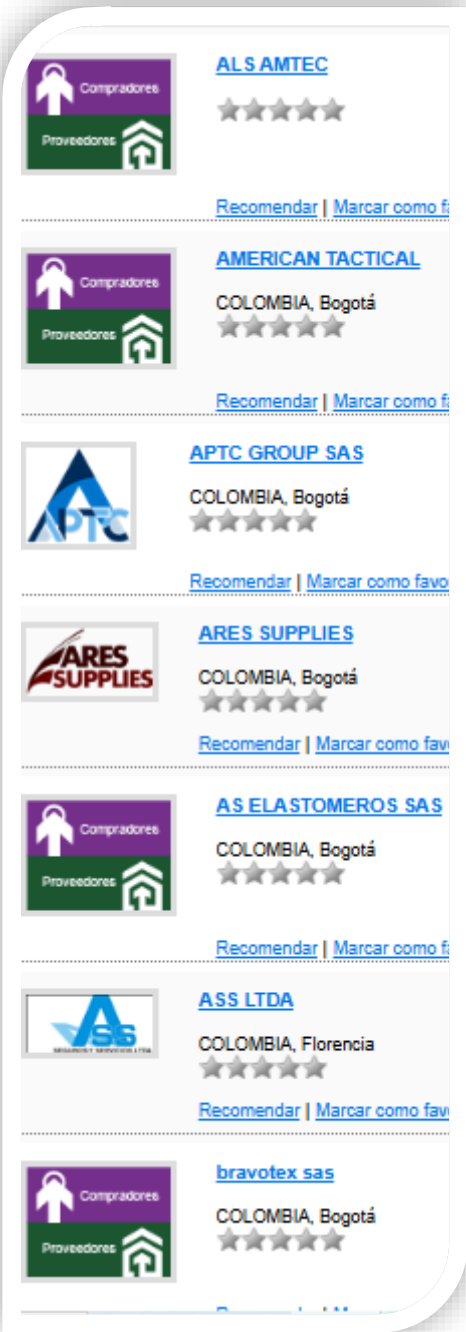
Proveedores

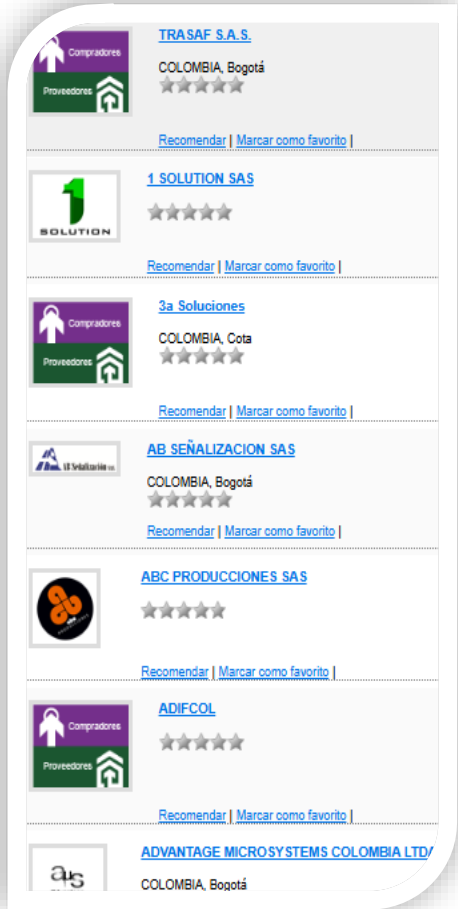
ALMACEN DE BICICLETA'S TODOTERRENO
COLOMBIA, Neiva
★★★★★

Este documento es copia del original que reposa en la Intranet. Su impresión o descarga se considera una Copia No Controlada.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 20 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.



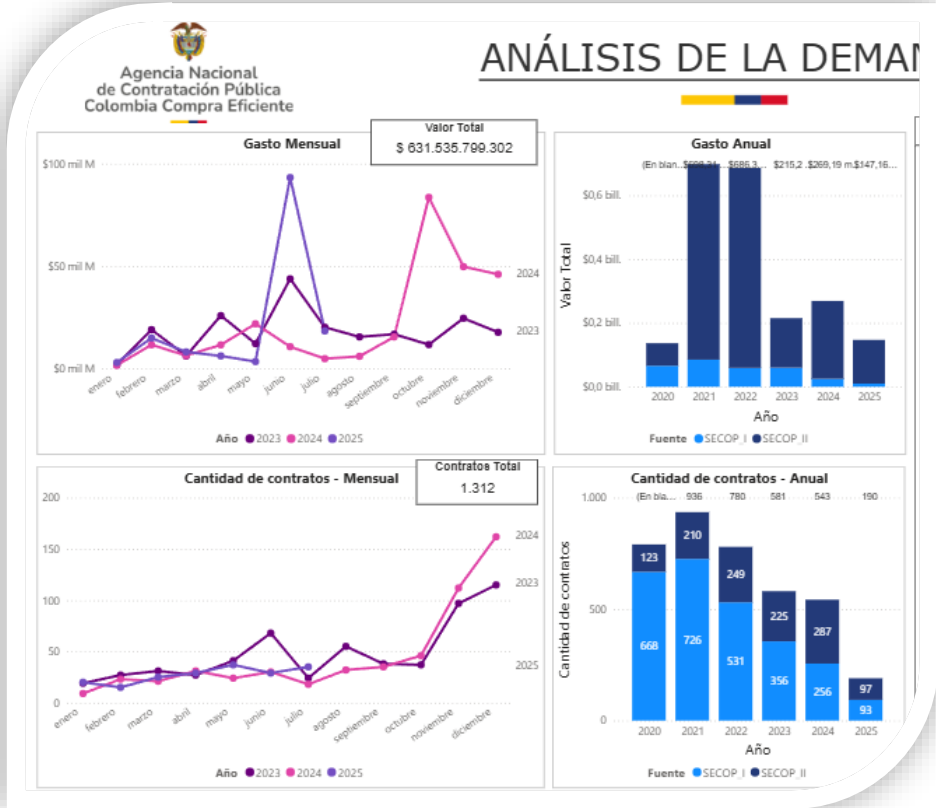


El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

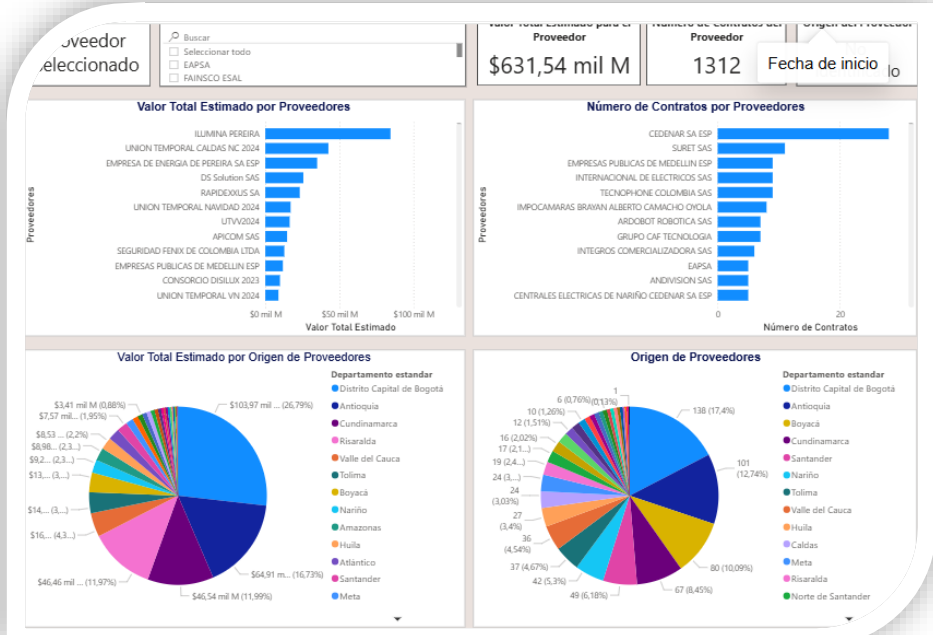
ANÁLISIS DE LA DEMANDA

A continuación, se analizará el comportamiento de la demanda de servicio que se pretende contratar a Nivel Central con los códigos indicados se realizó el análisis con estos códigos debido a su proximidad con el objeto a contratar. Igualmente los códigos serán tomados hasta el tercer nivel, es decir que solo se tendrá en cuenta hasta clase, ya que la herramienta de análisis de la demanda del MAE, solamente permite el análisis hasta esta clasificación. Se realizó el estudio desde el año 2023.

ANÁLISIS SEGÚN CLASIFICACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS



El presente formato “No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

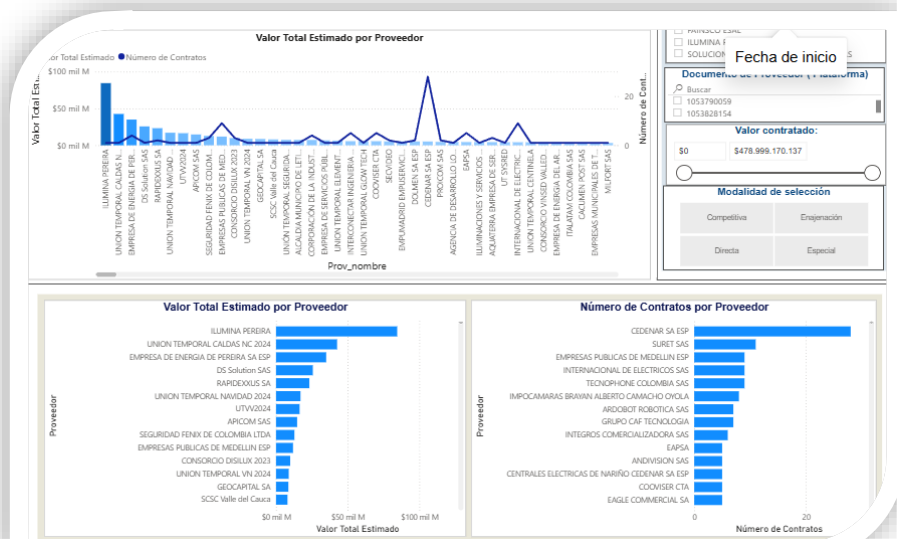
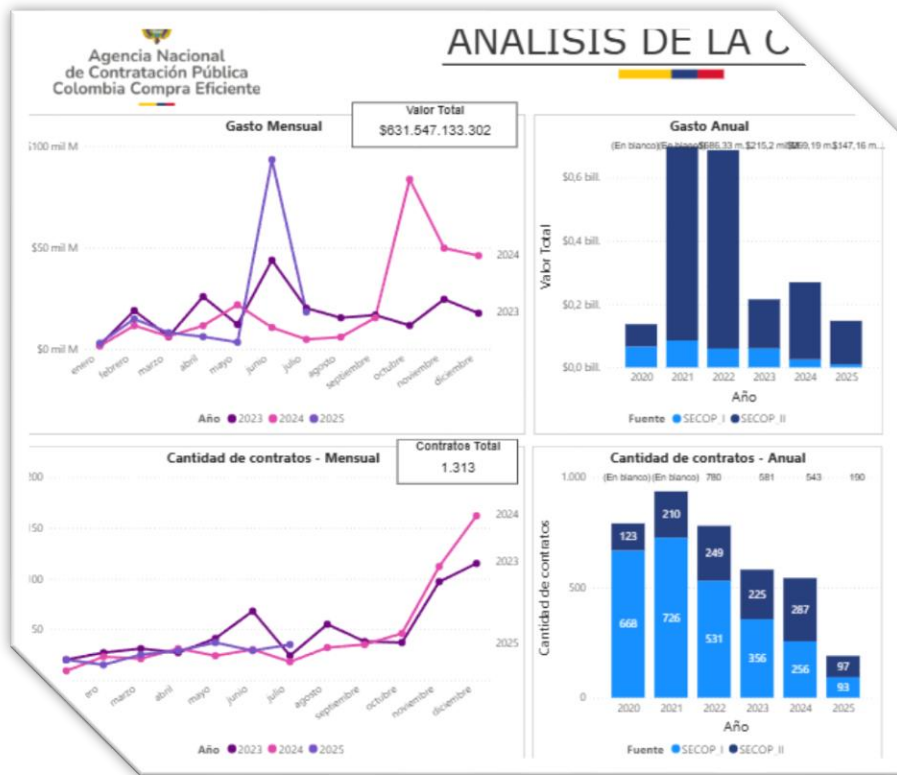


	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 23 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.



El presente formato “No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.



El presente formato “No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.



ANÁLISIS DE FUERZAS COMPETITIVAS (PORTER)

Amenazas de competidores:

- Mediana cantidad de proveedores por el tipo de bien y/o servicio a prestar
- Ingreso al mercado de empresas que no cumplieran con los requisitos y especificaciones técnicas requeridas de acuerdo a la normatividad establecida.

Poder de negociación de proveedores:

- Se pueden presentar diferencias en los precios ofertados, toda vez que pueden existir empresas que tengan mano de obra propia evitándose el costo de la subcontratación.

La rivalidad de competidores:

Se pueden presentar al proceso únicamente las empresas que cumplan con la normatividad y especificaciones establecidas.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 26 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

8.	CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DEL SECTOR
	<p>De acuerdo con la justificación presentada por el área técnica se indica que:</p> <p><i>En cumplimiento de lo establecido en el artículo 250 de la Constitución Política de Colombia, modificado por el artículo 2 del Acto Legislativo No. 3 de 2002, la Fiscalía General de la Nación tiene la responsabilidad de ejercer la acción penal y adelantar la investigación de hechos que revistan las características de un delito. Esta función se desarrolla, entre otros, a través de la dirección y coordinación de las funciones de Policía Judicial que ejerce de manera permanente la Policía Nacional, así como otros organismos designados por la ley, de conformidad con lo estipulado en el numeral 8° del citado artículo.</i></p> <p><i>Conforme a la Resolución No. 00032 del 27 de mayo de 2021, el Departamento de Investigaciones Nacionales y Análisis Criminal tiene la misión de asesorar a la Dirección del CTI en la formulación de políticas y directrices en materia de Policía Judicial. Así mismo, articula esfuerzos con otros organismos judiciales para evitar la duplicidad de funciones, optimizar recursos y garantizar la eficiencia en la investigación penal.</i></p> <p><i>Dentro del desarrollo de estas funciones, la Sección Técnico-Operativa — y particularmente el Grupo Táctico — desempeña un rol clave en la ejecución de operaciones especializadas. Estas labores, muchas veces desarrolladas en escenarios de alto riesgo y visibilidad limitada, exigen el uso de equipamiento especializado que garantice tanto la seguridad personal de los operadores como la eficacia operativa. En este sentido, se considera necesaria la adquisición de linternas para casco, cámaras de video para casco y miras holográficas para pistola, con el objetivo de fortalecer la capacidad táctica del Grupo Táctico del CTI.</i></p> <p><i>En conclusión, la dotación del Grupo Táctico con estos elementos representa una inversión estratégica en seguridad y eficiencia operativa, alineada con el cumplimiento de las funciones constitucionales y legales asignadas al CTI como organismo de Policía Judicial.. (...)</i></p> <p>Como lo establece la guía para la elaboración de estudios del sector, la función de compras debe estar orientada a satisfacer las necesidades de la Entidad Estatal y a obtener el mayor valor por el dinero público.</p> <p>En consecuencia, la Entidad Estatal debe entender claramente y conocer: (a) cuál es su necesidad y cómo puede satisfacerla; (b) cómo y quiénes pueden proveer los bienes, obras y servicios que necesita; y (c) el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad.</p> <p>Podrán participar todas las personas naturales y/o jurídicas, que cumplan con las calidades exigidas, reuniendo las condiciones de experiencia, capacidad técnica y solvencia económica, lo cual asegurará la escogencia de la propuesta más favorable para la entidad.</p> <p>Por parte del Equipo de Análisis, se creó el evento de solicitud de información a proveedores a través del SECOP II, de lo cual se obtuvo interés de dos (2) empresas presentaron cotización a través del módulo del SECOP II: AMERICAN TACTICAL y M.G. SUBER. Dicha cotización se remitió al área técnica para el correspondiente análisis y validación.</p>

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 27 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.



Proceso : ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS ... (id.CO1.BDOS.8600285) EN ANÁLISIS

Solicitud de información a los Proveedores
ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS (En análisis) Pliegos

Unidad de contratación SUBDIRECCIÓN DE GESTIÓN CONTRACTUAL
Ver Entase

PROVEEDORES

Interesados **684**
Competidores **2**

ETAPA ESTUDIO DEL SECTOR ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJO (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI.

(Zona horaria (UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)
Fecha de presentación de ofertas 27/09/2025 9:00 AM - Fecha de publicación 19/09/2025 1:35 PM

LINEA DE TIEMPO

Fecha de publicación de concurso	Plazo para solicitar aclaraciones	Presentación de ofertas
----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------

Por otro lado, el área técnica solicitante remitió dos (2) cotizaciones por correo electrónico previamente avaladas.

Por lo tanto, para adelantar el proceso, se tiene un total de **tres (3)** cotizaciones de las firmas **AMERICAN TACTICA (AT y SECOP), DYNAMIC DEFENSE SOLUTIONS SAS (AT) y M.G. SUBER (SECOP)**, una vez verificadas las cotizaciones por el área se concluyó que cumplen con las especificaciones solicitadas en la ficha técnica remitida por la Entidad.


VARIABLES ECONÓMICAS QUE PUEDEN AFECTAR EL SECTOR

De acuerdo con el análisis realizado, se sugiere tener en cuenta las siguientes variables económicas o circunstancias que se derivan del comportamiento del mercado, las cuales fueron identificadas durante la estructuración del presente estudio del sector, para efectos de la estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsible que puedan afectar el equilibrio económico del contrato:

- **Inflación:** El aumento general de precios puede hacer que los elementos importados sean más caros, lo que podría reducir su demanda.
- **Problemas de suministro:** Las interrupciones en la cadena de suministro, pueden afectar la disponibilidad de las importaciones y elevar sus precios.
- **Tipo de cambio:** Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre la moneda local y la moneda de los países importadores pueden afectar el precio final.
- **Otros factores** que pueden incidir en los incrementos de las tarifas, corresponden a la inflación, incremento del IPC y TRM

Es importante conocer las tendencias del mercado, los cambios en las regulaciones aduaneras y las necesidades específicas de las industrias colombianas

Es importante que el futuro contratista tenga claro la responsabilidad en la ejecución de todas las actividades necesarias para la total y cabal ejecución y cumplimiento del objeto contractual. Por lo tanto, debe tener en

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 28 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

cuenta los aspectos técnicos, económicos, financieros, y del mercado, así se puede evitar que se presenten situaciones y riesgos que afecten la cabal ejecución del contrato.

Resultado solicitud cotizaciones

Por lo tanto, para adelantar el proceso, se tiene un total de **tres (3)** cotizaciones de las firmas **AMERICAN TACTICA (AT y SECOP), DYNAMIC DEFENSE SOLUTIONS SAS (AT) y M.G. SUBER (SECOP)**. Se verificó que cumplen con las especificaciones solicitadas en la ficha técnica remitida por la Entidad, información que al mismo tiempo fueron avaladas por el área respectiva.

Una vez recibida las cotizaciones se analizó lo siguiente: Anexo 1

- Cumplen con lo solicitado por la Entidad en lo referente a la ficha técnica remitida y la cual fue previamente avalada por el área técnica.
- El valor arrojado en el presente análisis corresponde a un valor de referencia y no a un valor absoluto.
- Hay que tener en cuenta que los proveedores deben establecer sus precios según la competitividad existente en el mercado. Pues los precios de referencia establecidos en el presente análisis reflejan el valor mínimo cotizado por la empresa requerida.
- Para definir el presupuesto final se tuvieron en cuenta las **tres (3)** cotizaciones recibidas.
- Se anexa **tres (3)** cotizaciones para el respectivo análisis: **AMERICAN TACTICAL SAS, DYNAMIC DEFENSE SOLUTIONS SAS y M.G. SUBER (SECOP II y valores en dólares de la firma M.G. SUBER, y se realizó la conversión a la tasa representativa del día de presentación oferta 26 agosto. 1 USD = 4,017.44 COP. La cotización del dólar en Colombia para el día Martes 26 de Agosto del 2025)**

Resultado definitivo de costos históricos.

N/A

Resultado definitivo de costos los cuales proyectan el presupuesto final. Anexo 2 (Cuadro estudio de mercado definitivo).

- Para establecer el valor de los ítems se analizó así; se tomó entre las cotizaciones recibidas para el ítem 1 la fórmula media aritmética baja y para los ítems 2 y 3 la fórmula promedio.

Resultado definitivo de costos los cuales proyectan el presupuesto final. Anexo 3 (Cuadro estudio de mercado definitivo).

El anexo 3 establece los valores definitivos del Estudio del Sector.

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 29 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

En el presente análisis se aplicó el procedimiento de aproximación generalmente aceptado por las reglas matemáticas denominado redondeo a dos decimales, esto es, si el tercer decimal es menor que 5, el segundo decimal se mantiene; si el tercer decimal es igual o mayor que 5, el segundo decimal se incrementa en uno.

El proponente, en la estructuración de su oferta económica, deberá presentar máximo dos decimales, con el fin de no afectar el cálculo de variables como IVA, AYS o AIU.

De acuerdo con el análisis realizado se sugiere establecer como presupuesto definitivo para adelantar el proceso de contratación cuyo objeto es el la **"ADQUISICIÓN DE EQUIPOS ÓPTICOS Y OPTO ELECTRÓNICOS TÁCTICOS (MIRA HOLOGRÁFICA, LINTERNA TÁCTICA INFRARROJO (IR) Y CÁMARA TÁCTICA INFRARROJA (IR), PARA FORTALECER LOS PROCEDIMIENTOS DE POLICÍA JUDICIAL QUE DEL GRUPO TÁCTICO DE LA DIRECCIÓN DEL CTI."** la suma de **CIENTO VENTISIETE MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y DOS PESOS CON TREINTA Y UN CENTAVOS M/CTE (\$127.756.482,31)**, incluido de IVA y todos los costos directos e indirectos a que haya lugar.

9.	FUENTES DE INFORMACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • SECOP II • Datos Abiertos SECOP II • http://pbn.vuce.gov.co/consultas/index.php • <u>MAE</u> • <u>Estudio Previo del 19 de agosto 2025</u> • <u>Cotizaciones de</u> : AMERICAN TACTICAL SAS y DYNAMIC DEFENSE SOLUTIONS SAS 	
EL VALOR DEL ESTUDIO DEL SECTOR ES	El estudio del sector se estableció por la suma de CIENTO VENTISIETE MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y DOS PESOS CON TREINTA Y UN CENTAVOS M/CTE (\$127.756.482,31) , incluido de IVA y todos los costos directos e indirectos a que haya lugar.
EL CUAL SERVIRÁ COMO PRESUPUESTO OFICIAL DEL PROCESO	

	PROCESO GESTIÓN CONTRACTUAL	Código: FGN-AP07-F-32
	FORMATO ESTUDIO DEL SECTOR GENERAL	Versión: 03 Página: 30 de 30

El presente formato "No aplica para Contratación Directa, Prestación de Servicios Profesionales y de Apoyo a la Gestión, Acuerdo Marco de Precios, Agregación de Demanda y Compras por Grandes Superficies, toda vez que cuentan con su propio formato.

Elaboró	xxxxx	xxx septiembre 2025	
Aprobó	xxx	xxx Septiembre 2025	