ANEXO 1
ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto: Prestación de servicios para la gestión de un vehículo de inversión liviano en el marco del programa "Medellín Venture Capital" de la Corporación Ruta N Medellín.

El análisis del sector debe tener en cuenta: el objeto del proceso de contratación; las condiciones del bien o servicio; las ventajas que representa para la Corporación RUTA N Medellín contratar con el aspirante correspondiente; la forma de entrega; los plazos; las cantidades contratadas; forma de pago y en general las demás condiciones previstas por las partes.

Igualmente debe permitir a la Corporación RUTA N Medellín sustentar su decisión de hacer la contratación directa, la elección del proveedor y la forma en que se pacta el contrato desde el punto de vista de la eficiencia, eficacia y economía.

El análisis del sector debe cubrir los siguientes aspectos:

1. Aspectos generales.
   a) Económico
   b) Técnico
   c) Regulatorio
2. Estudio de la demanda.
3. Estudio de la oferta.
4. Estudio de Mercado.
5. Conclusión.

1. **Aspectos Generales:** Los aspectos generales que cada una de las dependencias deben evaluar del bien, obra o servicio que necesita contratar son los siguientes:

a) Económico:

El mercado latinoamericano de Venture Capital continúa en una etapa de normalización y consolidación selectiva, tras el auge de 2021. Durante 2023 se invirtieron cerca de USD 4.000 millones en unas 770 transacciones, manteniéndose desde finales de 2022 un flujo trimestral cercano a USD 1.000 millones, con una marcada orientación hacia etapas tempranas (42% del capital invertido en 2023). Este contexto impone un entorno más disciplinado, donde las rondas de inversión son más ajustadas, los tiempos de levantamiento más largos y las valoraciones más prudentes, favoreciendo modelos sostenibles y una mayor profesionalización de los inversionistas en la región.

En Medellín, este escenario converge con una apuesta institucional clara: Medellín Venture Capital, impulsada por Ruta N, busca fortalecer la comunidad de inversionistas locales, promover la creación de vehículos sindicados de inversión y movilizar capital hacia startups de base tecnológica y alto impacto. La iniciativa responde a la necesidad de descentralizar la inversión en Colombia —donde Bogotá concentra más del 40% de los activos invertidos— y potenciar a Antioquia como hub de inversión temprana, aprovechando su ecosistema de innovación y emprendimiento.

La fase de ejecución del vehículo de inversión representa, por tanto, un paso clave en la madurez del

ecosistema: permitirá pasar de la estructuración teórica a la operación práctica del vehículo, consolidando un modelo replicable de inversión colaborativa entre ángeles, family offices y actores institucionales. En esta etapa, el foco estará en la gestión efectiva de capital, la selección y acompañamiento de startups, la implementación de procesos de gobernanza y la articulación con inversionistas y emprendedores para dinamizar el flujo de oportunidades y transacciones.

El contexto macroeconómico latinoamericano —caracterizado por tasas de interés aún elevadas, inflación moderándose y presión cambiaria estable— obliga a gestionar de forma eficiente el costo del capital y priorizar inversiones con retornos sostenibles. En este sentido, factores determinantes como el talento especializado en inversión, la infraestructura de información y análisis, y la existencia de vehículos flexibles y bien estructurados, se vuelven esenciales para maximizar la efectividad de los recursos públicos y privados comprometidos.

De acuerdo con el Reporte de la Industria de Capital Privado en Colombia 2023–2024 (ColCapital & Deloitte), a diciembre de 2023 se habían comprometido cerca de USD 21.700 millones en el país, de los cuales USD 16.000 millones ya se encontraban invertidos. No obstante, la concentración geográfica persiste: Antioquia representa el 23% de los activos, reflejando espacio para ampliar la base de fondos y operaciones de VC locales.

En este escenario, la ejecución del contrato contribuye directamente al fortalecimiento del ecosistema de capital emprendedor en Medellín, al permitir que el vehículo de inversión —ya estructurado— se vuelva autónomo, operativo y sostenible, generando impacto económico y social mediante la movilización de capital local, la creación de empleos formales, y el apoyo al crecimiento de startups innovadoras.

La duración limitada y el esquema por hitos de este contrato facilitan un piloteo ágil, con capacidad de medición y ajuste, garantizando trazabilidad del gasto, control de resultados y valor por dinero. Así, la intervención no solo impulsa la consolidación de un instrumento financiero innovador, sino que también contribuye a posicionar a Medellín como una plaza relevante para el Venture Capital regional, articulando esfuerzos públicos, privados y académicos para fortalecer la inversión temprana y la innovación empresarial.

b) Técnico:

1. Ejecución y operación del vehículo de inversión:

Gestoría integral por cuatro meses orientada al lanzamiento oficial del vehículo, la implementación del plan operativo, la coordinación de precomités y comités de inversión, la administración del pipeline de startups, y el acompañamiento directo a inversionistas y emprendedores durante el proceso de análisis y decisión. Incluye la co-gestión con Ruta N en comunicaciones, reportes y actividades de posicionamiento.

2. Acompañamiento a inversionistas y startups:

Desarrollo de actividades de relacionamiento y soporte técnico para los participantes vinculados al vehículo (ángeles, family offices y startups), fortaleciendo su capacidad de análisis, evaluación y toma de decisiones. Este acompañamiento garantiza el cierre del proceso formativo anterior y su traducción en inversiones reales dentro del ecosistema.

3. Gobernanza y toma de decisiones:

Diseño e implementación de la estructura de gobernanza, incluyendo la instalación de precomités y comités de inversión, la aplicación de protocolos de evaluación, criterios de priorización y mecanismos de registro y trazabilidad de las decisiones.

4. Reportes y documentación técnica:

Consolidación de un repositorio digital con actas, informes de avance, reportes de pipeline, métricas de relacionamiento y resultados de comités. Emisión de informes bimensuales y un informe final con recomendaciones, aprendizajes y lineamientos para la autonomía del vehículo.

El diseño técnico de esta fase incorpora objetivos y entregables verificables:

- Cobertura prevista: hasta 20 inversionistas activos vinculados al vehículo y pipeline de al menos 30 startups evaluadas durante la ejecución.

- Cronograma de hitos: 4 meses de ejecución con entregas bimensuales (informe intermedio e informe final).

- Entregables documentales: actas y minutas de precomités y comités, informes de avance y final, evidencias de relacionamiento, materiales de comunicación y repositorio actualizado.

Este enfoque permite medir resultados reales, dar continuidad al trabajo formativo y metodológico ya realizado, y convertir el conocimiento adquirido por los inversionistas en acciones de inversión efectivas. La gestión técnica se orienta a mantener la coherencia con los objetivos de Ruta N y a garantizar trazabilidad en cada decisión y flujo de capital movilizado.

La propuesta genera eficiencia operativa y metodológica, al mantener un único operador responsable de la formación previa, la estructuración y la actual ejecución del vehículo, lo que asegura alineación conceptual, continuidad en el relacionamiento con los inversionistas y aprovechamiento del conocimiento acumulado del ecosistema.

Desde el punto de vista técnico, la cobertura integral de Grandes Patrimonios —que abarca la gestión del vehículo, el relacionamiento con inversionistas y startups, la gobernanza, los reportes y la transferencia de capacidades— representa un diferencial frente a esquemas fragmentados o nuevos operadores. Esta continuidad técnica evita reprocesos, reduce costos de transición y fortalece la sostenibilidad del modelo.

El programa se articula como una ruta de madurez continua: formación → estructuración → ejecución y operación. Esta secuencia garantiza calidad, coherencia y conexión directa entre los inversionistas formados y las startups identificadas, consolidando un modelo replicable de inversión colaborativa para el ecosistema de Medellín.

Además, el contenido técnico de la fase de ejecución responde a los estándares internacionales de Venture Capital: procesos de debida diligencia, gobierno y toma de decisiones colegiadas, evaluación financiera, seguimiento post-inversión y cumplimiento normativo y tributario de un vehículo sindicado.

c) Regulatorio:

El servicio por contratar se enmarca en varias regulaciones que pueden impactar directamente su precio y ejecución. En contratación pública aplican la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, que definen requisitos habilitantes, garantías y plazos de ejecución, generando costos de cumplimiento.

En el ámbito financiero, la Ley 964 de 2005 y el Decreto 2555 de 2010 establecen que la asesoría de inversiones, la intermediación y la oferta pública de valores solo pueden realizarse por entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera. El servicio, al centrarse en formación y conexión, debe cuidarse de no configurar estas actividades, ni de operar como plataforma de crowdfunding (Decreto 1357 de 2018).

Tributariamente, el servicio puede estar gravado con IVA (19%), salvo que la formación sea impartida por una institución educativa autorizada; además aplica retención en la fuente, ICA y facturación electrónica, lo que afecta el precio neto.

En materia de protección de datos, se deben cumplir las obligaciones de la Ley 1581 de 2012 y del RGPD si aplica, implicando inversiones en seguridad de la información. A su vez, la Ley 1480 de 2011 (consumidor) y la Ley 1340 de 2009 (competencia) exigen condiciones de calidad, información veraz y evitar prácticas restrictivas.

2. Estudio de la Demanda

a) ¿Cómo ha adquirido RUTA N el bien, obra o servicio?

Se revisó la base de datos de compra de Ruta N en vigencias anteriores donde se encontró información relacionada con el objeto del presente proceso, donde se halló que estas compras se realizaron a través de órdenes de compra de conformidad con el valor de los insumos.

Consulta de Procesos SECOP 1 y 2 - Buscador fácil para SECOP 1 y 2

Entidad	Referencia	Descripción	Cuantía
Ruta N	No. Proceso: SPO-010-2024 COD SECOP: CO1.NTC.6842577	Prestación de servicios para la formación de nuevos agentes de inversión en Venture Capital, en el marco del programa formación de agentes de inversión de la Corporación Ruta N.	$60.484.000
Ruta N	No. Proceso: Secop 1 21-4-12022386 COD: 21-4-12022386	Contrato por medio del cual EL CONTRATISTA se compromete con RUTA N a desarrollar una estrategia de emprendimiento corporativo a través de la ejecución de dos componentes: Componente 1: Programa de formación en emprendimiento corporativo con énfasis en Corporate Venture Capital. ¿Componente 2: Diseño de programas de emprendimiento corporativo"	$169.932.000
Ruta N	No. Proceso Secop 1: C-0291-19	Convenio por medio del cual LAS PARTES se comprometen a aunar esfuerzos financieros, técnicos y administrativos para desarrollar el Programa de	$130.000.000

	COD Secop 1: 19-4-9923509	Formación y Acompañamiento en capital de Riesgo Corporativo (Corporate Venture Capital).	
Ruta N	No.Proceso: SPO 004-2025 COD	Prestación de servicios para el diseño, implementación y ejecución de la formación de dos segmentos de inversionistas para a. Oficinas de Familia Family Offices y b. Ángeles Inversionistas, en el marco del programa Medellín Venture Capital de la Corporación Ruta N.	$122.731.000

Es importante resaltar que, al ser un servicio con características especiales, no existe de manera prediseñada o estandarizada un proceso de producción, distribución o entrega de este tipo de bien o servicio. En ese orden de ideas se le solicitara al proponente los entregables que permitan evidenciar que el producto cumple a satisfacción con las expectativas y requerimientos exigidos por Ruta N.

La revisión de la base de datos de compras de Ruta N y de los procesos publicados en SECOP 1 y 2 muestra que en vigencias anteriores se han contratado servicios similares relacionados con la formación y fortalecimiento de capacidades en venture capital y corporate venture capital, con cuantías que han oscilado entre $60.000.000 y $170.000.000 según el alcance de cada proceso. Estos antecedentes permiten identificar que los proveedores del sector son entidades de tamaño pequeño o mediano, con presencia local y experiencia en el diseño a la medida de programas de formación, acompañamiento e inteligencia de mercado.

Al tratarse de un servicio único y especializado estructurado por fases y diseñado a la medida no existe un proceso de producción o entrega estandarizado. En términos financieros, los costos se explican por talento especializado, infraestructura informativa y operativa y variables externas (inflación, tasa de cambio e impuestos), lo que confirma la idoneidad de un proveedor con experiencia comprobada como Grandes Patrimonios para llevar a cabo este tipo de procesos.

b) ¿Cómo adquieren otras Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?

Entidad	Referencia	Descripción	Fecha de publicación del Proceso	Precio base	Modalidad d de contratación
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A. BANCÓLDEX	805	Convocatoria para seleccionar un proveedor que diseñe, estructure e implemente un programa que promueva la profesionalización y el desarrollo de nuevos fondos de capital en Colombia, fortaleciendo las competencias y habilidades de los gestores, inversionistas y actores de la industria de fondos de capital privado	2018	$100.000.000	Invitación Publica Régimen Especial

3. Estudio de la Oferta: Se analizaron los siguientes aspectos:

¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios?

A) Producción del Servicio: La propuesta de Grandes Patrimonios en esta etapa se produce bajo un esquema integral de gestoría y ejecución operativa del vehículo de inversión, asegurando la continuidad metodológica del programa Medellín Venture Capital y la sostenibilidad del modelo creado.

La prestación del servicio comprende:

(i) Gestión operativa y estratégica del vehículo sindicado durante cuatro (4) meses, incluyendo lanzamiento oficial, scouting y seguimiento de startups, instalación y ejecución de precomités y comités de inversión, acompañamiento a inversionistas y emprendedores, y elaboración de reportes e informes de avance.

(ii) Articulación institucional y comunicacional con Ruta N, garantizando coherencia con la identidad del programa, validación de piezas y repositorio de evidencias y reportes.

(iii) Consolidación del vehículo como instrumento autónomo, mediante la transferencia de capacidades, manual operativo y cierre con sesión de entrega y plan de continuidad.

Costos asociados: El valor del contrato corresponde a la ejecución técnica de la fase de operación del vehículo de inversión, por un monto global de COP $22.000.000, más IVA del 19% sobre la base gravable, reflejando la dedicación especializada de equipo gestor, herramientas de información, logística de sesiones y gestión documental del proceso.

Actividades tipo:

- Lanzamiento virtual del vehículo.
- Scouting y seguimiento de startups (pipeline, fichas técnicas, estatus).
- Reuniones con inversionistas (ángeles, family offices) y emprendedores.
- Precomités y comités de inversión (al menos cuatro en total).
- Elaboración y socialización de informes bimensuales e informe final.
- Actualización y mantenimiento del repositorio digital de evidencias.
- Sesión de cierre y transferencia de herramientas para autonomía del vehículo.

B) Distribución del Servicio: La prestación se articula como un instrumento integral de co-gestoría, que combina operación técnica, acompañamiento a inversionistas y gobernanza del vehículo, en articulación constante con Ruta N.

Modalidades:

- Gestoría y acompañamiento operativo: modalidad híbrida (reuniones virtuales y presenciales según necesidad).
- Comités y precomités: virtuales o presenciales, con soporte documental y técnico.
- Comunicación y posicionamiento: coordinación conjunta Ruta N + Grandes Patrimonios.

C) Entrega del Servicio: La entrega del servicio se concreta mediante productos verificables y

documentados:

- Informe de avance #1, con resultados de scouting, pipeline de startups, actas de comités e interacciones con inversionistas.
- Repositorio digital activo con materiales, registros, actas, métricas e informes.
- Informe final consolidado, con resultados de la operación del vehículo, aprendizajes, procesos de inversión, y plan de autonomía y continuidad.

Criterios relevantes:

- Cumplimiento de cronograma y metas establecidas.
- Evidencia verificable de actividades (actas, listados, fichas, comunicaciones).
- Coherencia con la metodología y lineamientos de Ruta N.
- Calidad técnica y trazabilidad de los procesos de decisión e inversión.

D) Dinámica del Mercado: La fase de ejecución responde directamente a la demanda de fortalecimiento operativo del ecosistema de Venture Capital en Medellín, con enfoque en:

- Necesidad de vehículos de inversión ligeros y sostenibles que operen de forma autónoma en el ecosistema local.
- Demanda de procesos reales de inversión que traduzcan la formación y estructuración previas en capital movilizado.
- Consolidación de capacidades locales para evaluar, decidir y ejecutar inversiones en startups de manera profesional y coordinada.
- Integración de actores públicos y privados en torno a un modelo replicable de inversión colaborativa.

E) Cadena de suministro del servicio: Comunidad de inversión local → Convocatoria y posicionamiento conjunto (Ruta N + Grandes Patrimonios) → Vinculación de inversionistas y startups al vehículo → Gestión operativa (scouting, precomités, comités) → Decisiones de inversión y reportes → Consolidación del vehículo autónomo y operativo dentro del ecosistema de Medellín VC.

B) ¿A quién se va a comprar?

Grandes Patrimonios es una comunidad de ángeles inversionistas y Venture Capital Hub con presencia en Colombia que educa, crea vehículos sindicados y realiza gestoría para co-invertir en startups; opera vehículos (syndicates) y articula actores del ecosistema de venture capital en LATAM, enfocándose en etapas pre-seed y seed.

4. Estudio de Mercado:

El servicio objeto de contratación corresponde a la gestoría integral y operación de un vehículo sindicado de inversión dentro del programa Medellín Venture Capital. Si bien existen otros operadores en el mercado, la opción técnica y económicamente preferible es Grandes Patrimonios por un criterio central de continuidad: el mismo operador ejecutó las fases previas de formación de inversionistas y estructuración del vehículo, lo que hace más idóneo que lidere la etapa subsiguiente de puesta en marcha y operación. Esta continuidad permite aprovechar la cohorte ya formada, el conocimiento acumulado del perfil de participantes y las metodologías y materiales ya desarrollados, con beneficios directos: menores reprocesos, reducción de costos y tiempos de transición, preservación de la trazabilidad de resultados y coherencia metodológica–operativa entre lo ya estructurado y la ejecución del vehículo. En consecuencia,

aun existiendo otros oferentes, no resulta eficiente realizar un sondeo de cotizaciones como en mercados estandarizados, pues no hay sustitutos que integren todas las dimensiones del modelo con el nivel de continuidad requerido.

Como contexto sectorial, referencias como LAVCA y ColCapital confirman la pertinencia de fortalecer capacidades locales y habilitar vehículos de inversión temprana, mientras que las plataformas de conexión del ecosistema evidencian demanda efectiva por espacios de relacionamiento entre inversionistas y startups. Estas fuentes, útiles para dimensionar el mercado y sus brechas, no ofrecen comparativos de precio para un servicio con la composición propia de esta fase —gestoría integral del vehículo, instalación de gobernanza, comités de inversión, scouting y acompañamiento continuo—, por lo que el análisis se centra en la oferta real y en la conveniencia de la continuidad operativa con el mismo proveedor.

Respecto a antecedentes de precios, aunque en vigencias anteriores se han contratado componentes aislados con distintos proveedores (talleres, convocatorias o asesorías puntuales), no se identifican procesos que integren toda la fase de ejecución de un vehículo sindicado previamente estructurado y, menos aún, que aseguren continuidad sobre una base de participantes ya formados por el mismo operador. Por tanto, la aproximación económica se fundamenta en determinantes propios del servicio: talento especializado para la operación y toma de decisiones colegiadas, infraestructura informativa y logística para pipeline, comités y repositorios, y variables externas como inflación, tasa de cambio e impuestos aplicables a herramientas o insumos en moneda extranjera.

Bajo estos criterios, continuar con Grandes Patrimonios optimiza la curva de aprendizaje, acelera el time-to-value del vehículo, reduce riesgos de implementación y maximiza la conversión de la formación y estructuración previas en decisiones efectivas de inversión. Técnica y económicamente, su contratación para la fase de ejecución del programa Medellín Venture Capital resulta preferible, al garantizar coherencia metodológica, eficiencia operativa y sostenibilidad del vehículo como instrumento autónomo y funcional dentro del ecosistema de inversión temprana de la ciudad.

5. Conclusión:

En conclusión, es posible confirmar que la fase de ejecución del vehículo de inversión dentro del programa Medellín Venture Capital representa un paso determinante para consolidar el ecosistema de inversión temprana de la ciudad y fortalecer su posicionamiento como hub de innovación. El contexto regional muestra un mercado de Venture Capital en proceso de estabilización, con un retorno hacia inversiones más estratégicas y disciplinadas, lo que refuerza la pertinencia de instrumentos locales que canalicen capital de manera estructurada y profesional hacia startups de alto potencial.

La puesta en marcha del vehículo permitirá transformar los avances logrados en formación y estructuración en acciones concretas de inversión, activando una comunidad de ángeles inversionistas y family offices preparada y comprometida con la movilización de capital local. A su vez, la gestión operativa propuesta —scouting, comités de inversión, acompañamiento y gobernanza— materializa la visión de Ruta N de fortalecer el tejido financiero y empresarial de Medellín, promoviendo un modelo replicable, sostenible y articulado público–privado.

Por lo anterior, la continuidad con Grandes Patrimonios como operador técnico garantiza coherencia metodológica, eficiencia en la ejecución y trazabilidad de resultados, aprovechando la experiencia acumulada y reduciendo riesgos de implementación. Con esta fase se completa un ciclo integral —formación, estructuración y ejecución— que convierte a Medellín Venture Capital en una herramienta

efectiva para movilizar inversión, generar empleo y dinamizar la innovación en la región.

la propuesta de Grandes Patrimonios en esta fase es:

- Integral, al abordar la operación completa del vehículo de inversión, desde el lanzamiento hasta el cierre y la transferencia de capacidades.
- Eficiente, al mantener continuidad metodológica y un único responsable técnico, garantizando coherencia y ahorro de recursos.
- Técnicamente idónea, al contar con experiencia comprobada en la estructuración del mismo vehículo y en la formación de los inversionistas que ahora participan en su ejecución.

Por tanto, se asegura el cumplimiento técnico, la sostenibilidad del vehículo y la consolidación del modelo de inversión colaborativa dentro del ecosistema de Medellín Venture Capital, generando un impacto real en la movilización de capital, la madurez del ecosistema y el fortalecimiento del tejido emprendedor regional.

Se concluye entonces de conformidad con la propuesta presentada el presupuesto oficial es por la suma de **VEINTISÉIS MILLONES CIENTO OCHENTA MIL PESOS M/L ($26.180.000**), IVA incluido.

Elaboró: Cristian Vallejo- Líder inversión y financiación Cristian Vallejo