CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

(Decreto 1082 de 2015, Libro 2, Parte 2, Titulo 1, Capitulo 1, Sección 1, Subsección 6, Artículo 2.2.1.1.1.6.1)

CEDER A TÍTULO DE ARRENDAMIENTO EL INMUEBLE DESTINADO PARA EL RESTAURANTE Y CAFETERÍA PARA EL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN DE LOS APRENDICES, INSTRUCTORES Y DEMÁS PERSONAL DEL CENTRO DE DISEÑO TECNOLOGICO INDUSTRIAL, UBICADO EN LA CALLE 72K NO 26J-97, PONDAJE, DE LA CIUDAD DE CALI, CON UN ÁREA APROXIMADA DE 50.22 M^2, CONTANDO CON SERVICIO INDEPENDIENTE DE GAS (3 SALIDAS, PARA MARMITA, ESTUFA Y EXHIBIDOR DE VITRINA PARA COMIDA CALIENTE) Y COMPARTIDO DE AGUA, Y ENERGÍA; DOTADO CON DOS EXTRACTORES INDUSTRIALES Y MESÓN EN ACERO INOXIDABLE CON DOS LAVAPLATOS PROFUNDOS PARA OLLAS Y 2 LAVAPLATOS NORMALES

Cali, enero de 2026

INTRODUCCIÓN

El análisis del sector es una metodología que las Entidades Estatales deben utilizar en los procesos de adquisición de bienes, servicios y obras para satisfacer las necesidades de la entidad y obtener el mayor valor por el dinero público, que se fundamenta en la establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1. “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”.

En la contratación del estado, el principio de planeación va de la mano con los principios de transparencia y eficiencia, toda vez que estos garantizan que los interesados en el proceso conozcan todos los aspectos relevantes sobre el mismo. Para cumplir con este objetivo, El SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA, debe conocer claramente cuál es su necesidad y determinar la mejor manera en que el mercado puede satisfacerla.

Han sido muchos los pronunciamientos de las cortes que hacen referencia sobre el principio de planeación, en Sentencia C-300/2012, la corte constitucional expresó frente a este principio lo siguiente: “El principio de planeación hace referencia al deber de la entidad contratante de realizar estudios previos adecuados (estudios de prefactibilidad, factibilidad, ingeniería, suelos, etc.), con el fin de precisar el objeto del contrato, las obligaciones mutuas de las partes, la distribución de los riesgos y el precio, estructurar debidamente su financiación y permitir a los interesados diseñar sus ofertas y buscar diferentes fuentes de recursos”.

Todo proceso de contratación requiere de planeación con el fin de identificar las diferentes etapas, insumos necesarios, responsables, posibles riesgos, entre otros aspectos que permitan una mayor eficacia y eficiencia del proceso de gestión contractual.

El análisis contenido en el presente documento guarda proporcionalidad con el objeto y alcance del proceso a adelantar, su presupuesto estimado en la planeación de la adquisición (PAA), la complejidad de la necesidad y los posibles riesgos

De acuerdo con lo anterior, conociendo la importancia de iniciar un proceso de planeación contractual, El SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA elabora el presente documento con el fin de conocer los aspectos relevantes del sector de actividades profesionales, científicas y técnicas, al cual corresponde la adquisición que se va a adelantar a través de la modalidad de contratación directa, cuyo objeto será: **CEDER A TÍTULO DE ARRENDAMIENTO EL INMUEBLE DESTINADO PARA EL RESTAURANTE Y CAFETERÍA PARA EL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN DE LOS APRENDICES, INSTRUCTORES Y DEMÁS PERSONAL DEL CENTRO DE DISEÑO TECNOLOGICO INDUSTRIAL, UBICADO EN LA CALLE 72K NO 26J-97, PONDAJE, DE LA CIUDAD DE CALI, CON UN ÁREA APROXIMADA DE 50.22 M^2, CONTANDO CON SERVICIO INDEPENDIENTE DE GAS (3 SALIDAS, PARA MARMITA, ESTUFA Y EXHIBIDOR DE VITRINA PARA COMIDA CALIENTE) Y COMPARTIDO DE AGUA, Y ENERGÍA; DOTADO CON DOS EXTRACTORES INDUSTRIALES Y MESÓN EN ACERO INOXIDABLE CON DOS LAVAPLATOS PROFUNDOS PARA OLLAS Y 2 LAVAPLATOS NORMALES.**

GLOSARIO

Aclaraciones y Explicaciones de Ofertas: Se remite a las nociones desarrolladas en la sentencia del Consejo de Estado, Sección Tercera, Subsección C, del 12 de noviembre de 2014, Radicado 27.986, consejero ponente: Enrique Gil Botero.

Acta de Inicio: Documento en el que las partes, de común acuerdo, dejan constancia del inicio del plazo contractual.

Análisis del Sector: Estudio que permite conocer el bien o servicio a adquirir en términos de oferta y demanda e identificar el precio más justo a pagar por la satisfacción de la necesidad de la Entidad. Así mismo, por medio de este estudio las Entidades identifican quién puede proveer su bien o servicio, cómo se desarrolla ese negocio, su cadena de producción y distribución, para saber si el sector tiene la capacidad de proveer el bien o servicio en las condiciones y cantidades requeridas por la Entidad. Este estudio debe realizarse desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo.

Anexo: Documento o conjunto de documentos que la Entidad adjunta al Pliego de Condiciones y que hacen parte integral de este.

Aportes Legales: Contribuciones parafiscales y gravámenes establecidos con carácter obligatorio por la ley que afectan a un determinado y único grupo social y económico y se utilizan para beneficio del propio sector. El manejo, administración y ejecución de estos recursos se hará exclusivamente en la forma dispuesta en la ley que los crea y se destinarán sólo al objeto previsto en ella.

Apostilla: Certificación de la autenticidad de la firma de un servidor público en ejercicio de sus funciones y la calidad en que el signatario haya actuado, la cual deberá estar registrada ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, para que el documento surta plenos efectos legales en un país parte del Convenio sobre la Abolición del Requisito de Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros, de la Conferencia de La Haya de 1961.

Certificado de Disponibilidad Presupuestal: Documento que acredita la disponibilidad de recursos en el presupuesto para adelantar el Proceso de Contratación.

Contratista: Persona natural, jurídica o el grupo de personas jurídicas o naturales, nacionales o extranjeras, asociadas entre sí que suscriben un contrato con el fin de ejecutar el objeto bajo las condiciones de modo, tiempo y lugar que en él se establecen.

Estudios Previos: Justificación jurídica, técnica, económica y financiera del proyecto que realiza la Entidad de acuerdo con las Leyes 80 de 1993 y 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015 o las normas que lo adicionen, modifiquen o complementen.

Formato: Documentos que aporta el Proponente y que hacen parte integral de su oferta.

Formulario: Documento por medio del cual la Entidad solicita información específica relacionada con la oferta económica y que debe ser diligenciada por el Proponente.

Garantía: Respaldo que tiene como fin el pago a favor de la Entidad de las indemnizaciones o sanciones derivadas del incumplimiento del contrato por parte del Contratista. Las clases de garantías son: (i) contratos de seguro, (ii) fiducia mercantil de garantía o (iii) garantías bancarias.

Información Pública Reservada: Información que estando en poder o custodia de un sujeto obligado en su calidad de tal, es exceptuada de acceso a terceros por daño a intereses públicos teniendo que dar estricto cumplimiento de la totalidad de los requisitos consagrados en el artículo 19 de la Ley 1712 de 2014.

Legalización: Certificación de la autenticidad de la firma de un servidor público en ejercicio de sus funciones y la calidad en que el signatario haya actuado, la cual deberá estar registrada ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, para que el documento surta plenos efectos legales en un país que hace parte de la Convención de Viena de 1963, sobre relaciones consulares, literal f del artículo 5 que reglamenta las actuaciones consulares en calidad de notario.

Presupuesto Oficial: Valor total que la Entidad determina como necesario para ejecutar el objeto del contrato con base en el estudio previo y el análisis del sector.

Proponente: Persona o grupo de personas que presentan una oferta para participar en el Proceso de Contratación.

Selección Objetiva: Principio que busca que la escogencia de los colaboradores de la administración responda a criterios objetivos, en concordancia con los principios que rigen la función administrativa.

Subcontratista: Persona natural, jurídica o figura asociativa que contrata el Contratista principal para ejecutar una actividad previamente contratada por una Entidad u otra persona natural o jurídica.

Sucursal: Establecimiento de comercio abierto por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio, para desarrollar los negocios sociales o de parte de ellos, administrados por mandatarios con facultades para representar a la sociedad.

Vigencia Fiscal: Período que comprende desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año

CLASIFICACIÓN UNSPSC

Según el clasificador de bienes y servicios de las Naciones Unidas UNSPSC (versión 14 del UNSP), contenido en la dirección http: /www.colombiacompra.gov.co/clasificación, y teniendo en cuenta el Decreto 1082 de 2015, los bienes que se pretenden contratar a través del presente proceso presentan la siguiente clasificación:

Tabla 1. Clasificación UNSPSC

Código - Segmento	Código - Familia	Código - Clase	Nombre - Clase
80000000	80130000	80131500	Alquiler y arrendamiento de propiedades edificaciones

Fuente. Datos tomados de la Agencia Nacional de Contratación Pública.

ASPECTOS GENERALES DE MERCADO

Las actividades económicas en Colombia se estructuran tradicionalmente en sectores primario, secundario e industrial, y terciario o de servicios, de acuerdo con la clasificación presentada por el Banco de la República. Cada sector agrupa actividades productivas o comerciales con características comunes relativas al tipo de bienes o servicios ofrecidos.

Dentro del sector **terciario**, se encuentran las actividades de **comercio y servicios**, que comprenden el intercambio, suministro y comercialización de bienes y la prestación de servicios especializados relacionados con la operación, mantenimiento y soporte técnico.

El **sector comercio**, específicamente, involucra la compra y venta de bienes y servicios entre personas naturales o jurídicas, permitiendo a los usuarios adquirir productos o servicios necesarios para el desarrollo de sus actividades productivas. Esta actividad se articula con procesos de mantenimiento y suministro técnico, en la medida en que las empresas del sector actúan como comercializadoras, distribuidoras o prestadoras de servicios complementarios para equipos especializados.

En el marco de esta contratación, la entidad requiere adelantar el proceso para **CEDER A TÍTULO DE ARRENDAMIENTO EL INMUEBLE DESTINADO PARA EL RESTAURANTE Y CAFETERÍA PARA EL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN DE LOS APRENDICES, INSTRUCTORES Y DEMÁS PERSONAL DEL CENTRO DE DISEÑO TECNOLOGICO INDUSTRIAL, UBICADO EN LA CALLE 72K NO 26J-97, PONDAJE, DE LA CIUDAD DE CALI, CON UN ÁREA APROXIMADA DE 50.22 M^2, CONTANDO CON SERVICIO INDEPENDIENTE DE GAS (3 SALIDAS, PARA MARMITA, ESTUFA Y EXHIBIDOR DE VITRINA PARA COMIDA CALIENTE) Y COMPARTIDO DE AGUA, Y ENERGÍA; DOTADO CON DOS EXTRACTORES INDUSTRIALES Y MESÓN EN ACERO INOXIDABLE CON DOS LAVAPLATOS PROFUNDOS PARA OLLAS Y 2 LAVAPLATOS NORMALES**.

Esta necesidad se atiende mediante proveedores cuya actividad económica se ubica en el **sector comercio**, dado que se trata de la adquisición de herramientas e insumos especializados que se obtienen a través de la compra y venta, donde participan distribuidores autorizados, fabricantes y comercializadores especializados en productos técnicos para la industria y la formación profesional.

Por lo anterior, la naturaleza del servicio requerido y del proveedor exclusivo corresponde a las actividades desarrolladas en el **sector comercio**, sector que permite satisfacer la necesidad institucional mediante la adquisición directa de los bienes requeridos.

Contexto del Sector Cafetero y de Cafeterías (HORECA)

El **sector cafetero colombiano** tiene un peso significativo en la economía, con crecimiento reciente de producción y exportaciones, y representa un motor importante de actividad económica y empleo rural. El café colombiano es reconocido globalmente, especialmente por su calidad y reputación de café de origen.

Dentro del mercado de consumo, las **cafeterías forman parte del sector HORECA** (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías), un conjunto de actividades con alta interacción con el consumidor final, fuerte componente de experiencia y márgenes de alto valor por bebidas servidas (especialmente café de especialidad).

Actores Relevantes en el Sector

Productores y Organizaciones Cafeteras

Estas organizaciones representan la cadena productiva desde la producción del grano hasta su posicionamiento de marca. Aunque no están directamente vinculadas con arrendamientos comerciales, su influencia en la calidad del producto y campañas de promoción puede impactar la percepción de un espacio/cafetería:

- **Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC)** – Es la principal organización gremial de los caficultores, con representación en todo el país y con foco en bienestar, investigación, promoción y posicionamiento del café colombiano.
- **Asociación Nacional de Exportadores de Café (Asoexport)** – Agremia a los exportadores y trabaja proyectos estratégicos que impulsan el sector a nivel internacional.
- **Asociaciones cafeteras locales** – Hay múltiples asociaciones de base que agrupan a pequeños productores (por ejemplo, Cooperativa del Sur del Cauca, Red Cafesol, etc.). Estas asociaciones participan en eventos internacionales y dinamizan el mercado de cafés especiales.

Valor estratégico: Aunque muchas de estas asociaciones están enfocadas en la producción del grano, su trabajo en promoción de calidad y ferias puede ayudar a que cafeterías locales conecten con mercados de café especial y con consumidores interesados en experiencias diferenciadas.

Operadores y gremios del canal HORECA

Para una cafetería, los gremios y asociaciones del canal *Hoteles, Restaurantes y Cafeterías (HORECA)* son clave, ya que representan intereses comunes, estándares, formación, networking y eventos del sector:

- **Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica (ACODRÉS)** – Uno de los gremios más relevantes para restaurantes, cafeterías y servicios de alimentos en Colombia. Promueve la formalización, profesionalización del sector y la colaboración entre operadores.
- **FENALCO (Federación Nacional de Comerciantes)** – Gremio amplio que representa comerciantes del comercio y servicios, incluyendo establecimientos de alimentos y bebidas. (Identificado en directorios gremiales del país.)
- **Cámaras de Comercio regionales** – Aunque no son asociaciones exclusivas de cafeterías, juegan un rol crucial en la formalización del negocio, acceso a capacitación y apoyo para emprendedores HORECA.

- **Plataformas internacionales como Specialty Coffee Association (SCA)** – Asociación global que agrupa profesionales del café (productores, tostadores, retailers y baristas), ofrece formación, investigación y ferias especializadas (World of Coffee).

Otros Actores con Impacto Indirecto

- **ProColombia y entidades públicas de exportación e inversión**, que fomentan internacionalización del canal HORECA y oportunidades de negocio.
- **Asociaciones internacionales del café y la bebida** (por ejemplo, European Coffee Federation, National Coffee Association — NCA — EE. UU.), que publican investigaciones de mercado y tendencias globales y pueden influenciar prácticas en cafeterías modernas.
- **Empresas de insumos y proveedores** de café, maquinaria y servicios (molinos, equipos espresso, insumos alimentarios), que muchas veces forman sus propias asociaciones o grupos de colaboración.

Dinámicas del Mercado y Tendencias Clave

Crecimiento de HORECA

- El sector de cafés y restaurantes en Colombia ha mostrado recuperación y crecimiento, siendo los espacios de experiencia (como cafeterías) un componente indispensable de la oferta urbana y turística.

Cafés Especiales y Experiencias Diferenciadas

- La tendencia hacia **cafés de especialidad** y experiencias vinculadas (barismo, origen de café, métodos de preparación, etc.) está creciendo, y gremios como SCA potencian esa especialización ofreciendo formación y certificaciones.

Reducción de Riesgos y Formalización

- Gremios como ACODRÉS y FENALCO impulsan formalización, cumplimiento normativo y acceso a programas de capacitación, lo que favorece la estabilidad de negocios arrendados en espacios comerciales.

Implicaciones para el Análisis de Alquiler de Espacio

Al preparar un **análisis para agentes del sector inmobiliario o posibles arrendadores**, considera destacar los siguientes puntos:

Demanda y Perfil del Inquilino (Cafetería)

- El perfil busca **visibilidad, flujo peatonal y complementariedad con turismo/servicios HORECA**.
- Cafeterías de especialidad o con propuestas premium apuntan a espacios con servicios y equipamientos adecuados (salidas de gases, ventilación, instalaciones eléctricas robustas, etc.).

Valor que Aportan los Gremios

- **Gremios como ACODRÉS y FENALCO** pueden proporcionar certificaciones, normas de mejores prácticas, y asistencia para cumplir regulación sanitaria y comercial.
- **SCA y asociaciones internacionales** ofrecen capacitación avanzada para baristas y certificaciones de calidad, lo que eleva la percepción del negocio — un valor agregado para arrendadores interesados en posicionar espacios premium.

Ecosistema Colaborativo

- Conexiones con **productores y asociaciones cafeteras** (por ejemplo oferta de café de origen o eventos promocionales) pueden ser **servicios complementarios atractivos** para el modelo de negocio de una cafetería en ese espacio.

Resumen para Presentación a Agentes del Sector

Puntos clave a destacar:

1. **El sector HORECA y cafeterías es dinámico y forma parte de una cadena global con actores institucionales importantes.**
2. **Existen gremios y asociaciones relevantes** que pueden apoyar desde la formalización del negocio hasta la capacitación y posicionamiento de marca.
3. **Productores y asociaciones cafeteras** — aunque no son arrendadores directos — aportan valor estratégico a la industria del café y pueden colaborar en eventos, ferias y calidad de producto.
4. **La propuesta de alquiler debe considerar las necesidades específicas de una cafetería moderna**, como conexiones eléctricas adecuadas, espacios de atención al cliente y cumplimiento normativo, apoyado por gremios de la industria.

Se firma en Santiago de Cali a los quince (15) días del mes de enero de 2026.

Firmado digitalmente por ÁLEX AMED VALENCIA ROJAS
Fecha: 2026.01.16 16:59:05 -05'00'

ALEX AMED VALENCIA ROJAS
Subdirector
Centro de Diseño Tecnológico Industrial

Elaboro: Jhonatan Andres Saa Tibaduiza – Apoyo de contratación