

ESTUDIO DEL SECTOR CONCURSO DE MERITOS PGD Y MODELO DE GOBERNANZA DE TI

Teniendo en cuenta los principios de planeación y selección objetiva, el Instituto de Financiamiento Promoción Y desarrollo de Caldas – INFICALDAS, adelanta el presente estudio de sector y de mercado, correspondiente a la contratación de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, así como los consorcios o uniones temporales, considerados legalmente capaces en las disposiciones vigentes que se consideren idóneas, a presentar propuestas para participar en la selección del consultor con la finalidad de adjudicar un contrato cuyo objeto es **“Contratar los servicios de consultoría para la adopción de la Política de Gobierno Digital (PGD) y el fortalecimiento de las iniciativas TIC, mediante el acompañamiento en la formulación, articulación y desarrollo del Modelo de Gobernanza de TI, en el marco del Plan Estratégico de Tecnologías de la Información 2025–2030 (PETI), y conforme a los lineamientos establecidos por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MinTIC”**.

El estudio del sector para la presente contratación se realiza teniendo en cuenta lo contemplado en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del decreto 1082 de 2015 y la Guía para elaboración de estudios del sector, expedida por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente- se elabora el siguiente ANALISIS DEL SECTOR, para la realización del proceso de selección en la modalidad de **Concurso de Méritos Abierto**.

ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

1. ACTIVIDAD ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La actividad económica en América Latina y el Caribe se ha caracterizado en los últimos años por un crecimiento moderado que refleja los desafíos estructurales de la región. Según los informes más recientes de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la región continúa enfrentando una trayectoria de expansión moderada, con proyecciones de crecimiento del Producto Interno Bruto cercanas al dos por ciento para 2025 y cifras similares para 2026. Este ritmo de crecimiento, por debajo de niveles más dinámicos, evidencia obstáculos persistentes como una menor inversión, mercados laborales poco dinámicos y limitaciones en la productividad que dificultan una recuperación más robusta.

Los análisis de la CEPAL subrayan que, si bien algunos países han mostrado avances en ciertos sectores, la región en su conjunto aún no logra recuperar plenamente los niveles de actividad previos a las crisis económicas recientes. La combinación de riesgos externos, como shocks en los precios de los commodities y tensiones globales, junto con vulnerabilidades internas relacionadas con la desigualdad y la capacidad de financiamiento para el desarrollo, configuran un entorno en el que el crecimiento económico se mantiene contenido. A pesar de ello, sectores como el consumo privado y algunas exportaciones han actuado como motores parciales de la actividad.

En este contexto, América Latina y el Caribe enfrenta el reto de fortalecer sus bases productivas para promover un crecimiento más sostenible e inclusivo. Las perspectivas económicas apuntan a que, sin reformas estructurales y una mayor inversión en capital humano e infraestructura, la región seguirá con niveles de crecimiento moderados que dificultan la reducción de la pobreza y la desigualdad.

Según el análisis institucional y las necesidades identificadas en el marco de la planeación estratégica de INFICALDAS, el fortalecimiento de la gestión tecnológica y la madurez digital se ha convertido en un componente central para garantizar la eficiencia y la capacidad operativa de la entidad. La Política de Gobierno Digital y el Modelo de Gobierno de Tecnologías de la Información definidos por el Ministerio TIC establecen lineamientos obligatorios para las entidades públicas, los cuales exigen una mayor articulación entre los sistemas de planeación, la gestión de datos, la interoperabilidad, la seguridad digital y los procesos institucionales.

En este contexto, INFICALDAS enfrenta el reto de adecuar su gestión tecnológica a los requerimientos del PETI 2025–2030 y del Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG, asegurando que sus decisiones, servicios y procesos se soporten en esquemas de gobierno de TI claros, actualizados y alineados con las necesidades del territorio. La entidad requiere estructuras de decisión fortalecidas, roles definidos, procesos documentados y lineamientos que permitan orientar la inversión TIC, priorizar iniciativas y garantizar que las tecnologías respondan a las metas misionales.

La creciente demanda de las entidades públicas por la adopción de la PGD, la formulación de hojas de ruta digitales, la elaboración de diagnósticos de madurez y la implementación de modelos de Gobierno de TI evidencia que estos servicios se han vuelto estratégicos para mejorar la gestión institucional y avanzar en la transformación digital. La actualización periódica de estos instrumentos es esencial para mantener la coherencia entre la planeación tecnológica, las obligaciones normativas y la prestación de servicios a ciudadanos y grupos de valor.

Por ello, la formulación integral de la Política de Gobierno Digital y del Modelo de Gobierno de Tecnologías de la Información para INFICALDAS constituye un elemento prioritario del análisis sectorial. Esta intervención permitirá a la entidad:

- Contar con un diagnóstico claro de su madurez digital y de las brechas existentes.
- Definir una estrategia de implementación de la PGD articulada con el MIPG y el PETI 2025–2030.
- Establecer políticas, roles, responsabilidades y procesos que soporten la toma de decisiones tecnológicas.
- Construir un esquema institucional de Gobierno de TI que integre procesos, flujos, lineamientos e indicadores.
- Fortalecer la capacidad de planificación y gestión de iniciativas TIC esenciales para su operación.

En conclusión, en un entorno institucional que exige eficiencia, articulación normativa y transformación digital, la adopción de la PGD y la formulación del Modelo de Gobierno de TI no constituyen un requisito procedimental, sino una condición estratégica para fortalecer la gestión de INFICALDAS, garantizar la coherencia de sus decisiones tecnológicas y asegurar su capacidad institucional para responder a los desafíos del periodo 2025–2030.

2. SECTOR SERVICIOS.

La actividad económica del país está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una 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, los sectores son los siguientes:

- Sector primario o sector agropecuario.
- Sector secundario o sector Industrial.
- Sector terciario o sector de servicios.

SECTOR PRIMARIO: el que obtiene productos directamente de la naturaleza, materias primas, creaciones, etc.

- Sector agropecuario (agrícola y ganadero)
- Sector pesquero (del mar o del río)
- Sector minero (de las minas y complementos rocosos)
- Sector forestal (del bosque)

SECTOR SECUNDARIO: el que transforma materias primas en productos terminados o semielaborados.

- Sector industrial
- Sector energético
- Sector minero (se considera también parte del sector secundario porque a partir de la minería se pueden crear distintos productos)
- Sectores de la construcción

SECTOR TERCIARIO: también es considerado como sector de servicios ya que no produce bienes, sino servicios:

- Sector transportes
- Sector comunicaciones
- Sector comercial
- Sector turístico
- Sector sanitario
- Sector educativo
- Sector financiero
- Sector de la administración

Revisando los sectores económicos podemos evidenciar que el suministro que se requiere contratar se encuentra enmarcados dentro del Sector Terciario de la economía.

Para el presente proceso, se identifica que los bienes y servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones comprende: (i) infraestructura, soporte en la utilización de los servicios y productos, (ii) la fabricación y/o venta de los bienes TIC, (iii) producción de los servicios de telecomunicaciones, (iv) industria de las plataformas digitales e (v) investigación, los cuales hacen parte del sector terciario de la economía, que se refiere al ofrecimiento de servicios en donde se encuentran todas aquellas actividades intangibles que no producen mercancía en sí, como el comercio, el transporte.

En los últimos cinco años, el sector público en Colombia ha dado pasos importantes hacia la transformación digital, buscando mejorar la eficiencia administrativa, la transparencia, la accesibilidad de los servicios y el uso de nuevas tecnologías en beneficio de la ciudadanía. El Gobierno Nacional ha impulsado este proceso a través de diversos planes y estrategias, dentro de los cuales se destaca la Política de Gobierno Digital (PGD), reglamentada por los Decretos 1008 de 2018 y 767 de 2022. Esta política se constituye en el marco normativo y metodológico que orienta la gestión de las Tecnologías de la Información en las entidades públicas, asegurando que los proyectos tecnológicos se formulen y ejecuten bajo principios de eficiencia, seguridad digital, innovación, transparencia y orientación al ciudadano.

En coherencia con esta política, el Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Caldas – INFICALDAS ha definido su Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI 2025–2030) como el instrumento de planeación tecnológica que articula las prioridades institucionales con los lineamientos del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MinTIC y con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG). La adopción de la PGD y la implementación del PETI no solo permiten dar cumplimiento a la normativa nacional, sino también consolidar un marco de gobernanza digital que fortalece la capacidad institucional de INFICALDAS para estructurar, financiar y ejecutar proyectos estratégicos, optimizar la gestión de recursos y avanzar en su proceso de transformación digital con impacto directo en la calidad de vida de la ciudadanía.

TIPOLOGÍA DE EMPRESAS DEL SECTOR

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

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

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

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

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

Tecnologías transversales: Se conocen también como tecnologías de propósito general que corresponden a sectores intensivos en conocimiento con múltiples campos de aplicación. Algunas tecnologías transversales son: Business Process Management - BPM, Customer Relationship Management- CRM, Enterprise Resource Planning - ERP (Planificación de los Recursos Empresariales), Enterprise Content Management — ECM, Business Intelligence — BI, Balanced Scorecard — BSC, *Marketing, e-Learning, Sistemas Personales, Comercio Electrónico, Portales, redes sociales, WEB 2.0, Planeación de sistemas, SOA e integración, Servicios de Consultoría, Testing de software, Mejora de Procesos, Aplicaciones Móviles, integración de Redes, Integración de Sistemas, Outsourcing de Sistemas de Información, Outsourcing de infraestructura, Outsourcing de procesos (BPO), Gestión documental, Servicios de migración y calidad de datos, Soporte y mantenimiento de software, Capacitación y entrenamiento, Institución académica, y Animación DigitalVideo Juegos, Infraestructura tecnológica, Mayorista, e Institución académica.

Servicios de asesoría y consultoría TI: empresas que ofrecen acompañamiento estratégico y técnico en la definición, planeación e implementación de soluciones tecnológicas, así como en la optimización de procesos organizacionales mediante el uso de TIC.

La Federación Colombiana de la Industria de Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas – Fedesoft reconoce a las empresas de servicios de asesoría y consultoría TI como un componente estratégico dentro del ecosistema digital del país. Estas organizaciones cumplen un papel fundamental en el acompañamiento de la transformación digital, ya que no solo desarrollan e implementan soluciones tecnológicas, sino que también orientan a las entidades públicas y privadas en la definición de estrategias, la adaptación de procesos y la alineación de la tecnología con los objetivos institucionales y de negocio.

Fedesoft ha resaltado que cerca de un tercio de las empresas del sector corresponden a firmas dedicadas a la consultoría TI, lo cual evidencia la importancia de este segmento en la consolidación de la industria. Asimismo, señala

que estas empresas enfrentan retos relacionados con la disponibilidad de talento especializado, lo que hace indispensable fortalecer capacidades técnicas y de innovación para responder a las crecientes demandas del mercado.

De igual manera, Fedesoft promueve que las empresas consultoras adopten estándares de calidad, certificaciones y buenas prácticas, y participen activamente en iniciativas de formación, investigación e internacionalización. A través de programas de apoyo, la Federación fomenta que estas compañías se fortalezcan, accedan a nuevos mercados y contribuyan al crecimiento de la industria nacional de software y servicios asociados.

En este contexto, las empresas de asesoría y consultoría TI se consolidan como aliados estratégicos para entidades como INFICALDAS, en tanto ofrecen conocimientos especializados, servicios de valor agregado y acompañamiento en la implementación de proyectos que potencian la eficiencia, la innovación y la sostenibilidad institucional.

La Cámara Colombiana de Informática y Telecomunicaciones (CCIT) es el gremio que reúne a las empresas más importantes del sector TIC en Colombia, incluyendo compañías de software, telecomunicaciones y servicios asociados. Su misión consiste en promover y fomentar el crecimiento ordenado del sector, defender los intereses de sus empresas afiliadas y hacer seguimiento permanente a la normatividad relacionada con las tecnologías de la información y las comunicaciones.

La CCIT enfatiza que las empresas de asesoría y consultoría TI tienen un rol clave para acompañar la transformación del Estado y de entidades privadas: ayudan a interpretar y cumplir las regulaciones, a identificar e implementar buenas prácticas de seguridad digital, innovación, eficiencia operativa e integración de tecnologías emergentes. Además, proponen incentivos para reducir barreras económicas y normativas, promover espacios regulados como “sandbox” para experimentación tecnológica, fortalecer la adopción de estándares y generar modelos colaborativos entre gobierno, academia e industria.

En síntesis, la CCIT considera a la consultoría TI no solo como un servicio técnico, sino como un habilitador estratégico: esencial para que proyectos tecnológicos no solo se ejecuten, sino se integren adecuadamente en procesos institucionales, generen valor, sean seguros, sostenibles y alineados con políticas digitales nacionales.

La Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM) es un gremio con más de seis décadas de trayectoria, reconocido como Cuerpo Técnico Consultivo del Gobierno Nacional, lo que le otorga un papel fundamental en la formulación y análisis de políticas relacionadas con la ingeniería, la tecnología y la innovación. Su labor se centra en fortalecer la actualización y el desarrollo profesional de los ingenieros, así como en generar conocimiento técnico que sirva de soporte para el Estado, el sector productivo y la sociedad. A través de sus comisiones de estudio y espacios de capacitación, ACIEM promueve la adopción de buenas prácticas, estándares técnicos y soluciones innovadoras en áreas como telecomunicaciones, transformación digital, gestión de activos e infraestructura tecnológica. En este sentido, la Asociación resalta la importancia de los servicios de asesoría y consultoría especializada como un componente estratégico para acompañar a las entidades públicas y privadas en la implementación de proyectos tecnológicos, garantizando decisiones informadas, seguras y alineadas con la normatividad vigente.

SECTOR TERCIARIO COLOMBIA

El sector terciario en Colombia se refiere al sector de la economía que engloba las actividades de servicios. Es uno de los sectores más importantes de la economía colombiana y ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas. A continuación, se destacan algunos subsectores clave dentro del sector terciario en Colombia:

- A) Turismo: El turismo es un subsector importante del sector terciario en Colombia. El país cuenta con una amplia variedad de atractivos naturales, culturales e históricos, lo que ha contribuido al crecimiento del turismo tanto nacional como internacional. Destinos como Cartagena, Medellín, Bogotá, el Eje Cafetero y la Costa Caribe colombiana son populares entre los visitantes.

- B) Comercio minorista y mayorista: El comercio es un componente fundamental del sector terciario en Colombia. El país cuenta con una red de establecimientos comerciales que van desde pequeñas tiendas locales hasta grandes centros comerciales. El comercio minorista y mayorista incluye una amplia gama de productos, desde bienes de consumo hasta productos industriales.
- C) Servicios financieros: El sector financiero en Colombia ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. Los bancos, las compañías de seguros, las cooperativas de ahorro y crédito y otras instituciones financieras brindan una amplia gama de servicios financieros incluyendo cuentas de ahorro, préstamos, seguros y servicios de inversión.
- D) Telecomunicaciones y tecnología de la información: Este subsector ha experimentado un rápido crecimiento en Colombia. Las empresas de telecomunicaciones ofrecen servicios de telefonía móvil, telefonía fija, internet y televisión por cable. Además, el país cuenta con un creciente sector de tecnología de la información y servicios relacionados, incluyendo desarrollo de software, servicios de consultoría y soluciones tecnológicas.
- E) Transporte y logística: El transporte y la logística son elementos clave para el desarrollo económico de Colombia. El país cuenta con una infraestructura de transporte en constante mejora, que incluye carreteras, ferrocarriles, puertos marítimos y aeropuertos. Las empresas de transporte y logística se encargan de facilitar el movimiento de bienes y personas a nivel nacional e internacional.

Es importante reconocer que el contrato que adelanta INFICALDAS se enmarca en el sector terciario de la economía colombiana, al corresponder a la prestación de servicios de consultoría especializada. Este sector, orientado a la provisión de servicios, cumple un papel estratégico en la generación de valor agregado, la dinamización del mercado laboral y el fortalecimiento de la competitividad institucional y territorial.

En este contexto, el objeto contractual no se limita a la adquisición de bienes o a la provisión de infraestructura tecnológica, sino que se orienta al acompañamiento técnico, metodológico y estratégico, propio de los servicios de consultoría. Dichos servicios resultan esenciales para apoyar los procesos de modernización institucional, la toma de decisiones y la mejora de la gestión, en especial en materias relacionadas con la adopción de la Política de Gobierno Digital y el fortalecimiento de la gobernanza de las Tecnologías de la Información.

De esta manera, al ubicarse dentro del sector terciario, el contrato adquiere una relevancia particular en tanto contribuye al fortalecimiento de las capacidades institucionales de INFICALDAS, impactando positivamente en su desempeño organizacional y en su capacidad para responder de manera eficiente a los retos de la transformación digital.

Ser conscientes de esta clasificación también aporta una perspectiva metodológica y estratégica: permite alinear el contrato con las dinámicas de crecimiento del sector servicios en Colombia, reconocer su papel en el marco de la transformación digital del Estado y comprender que su valor principal está en la transferencia de conocimiento, innovación y generación de capacidades técnicas dentro de la entidad. Así, INFICALDAS no solo cumple con una obligación normativa (como la adopción de la Política de Gobierno Digital – PGD y el PETI 2025–2030), sino que también se inserta en la lógica del sector terciario, contribuyendo al fortalecimiento de la economía del conocimiento, al buen gobierno y a la eficiencia en la gestión pública.

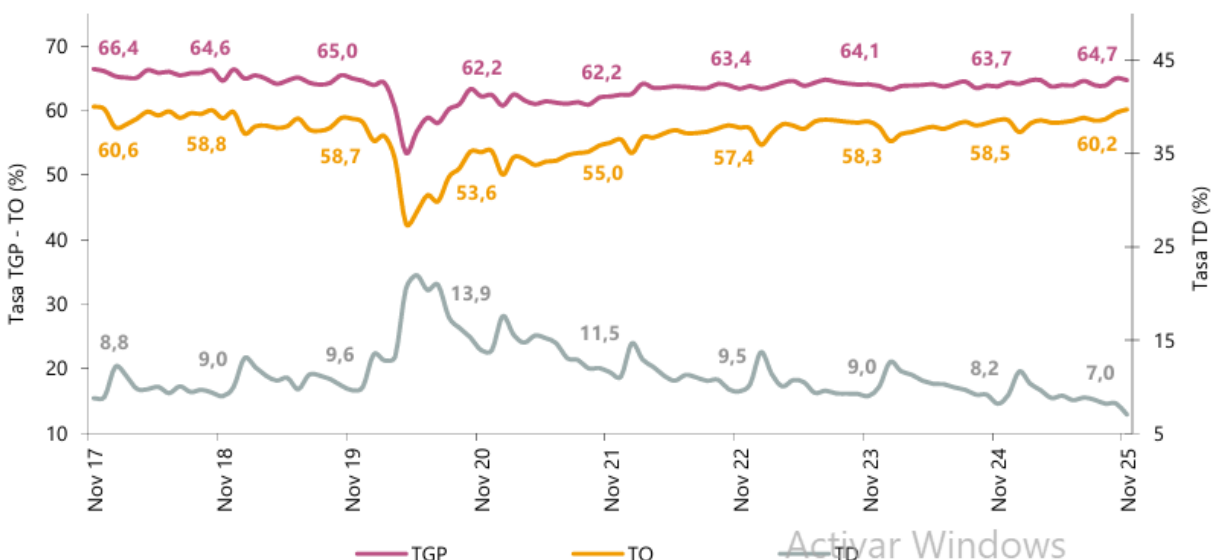
3. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO LABORAL EN COLOMBIA Y MANIZALES

La Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) tiene como objetivo proveer información estadística relacionada con mercado laboral, ingresos y pobreza monetaria, así como de las características sociodemográficas de la población residente en Colombia. A través de la encuesta se clasifica a las personas según su fuerza de trabajo como población

ocupada, desocupada o población fuera de la fuerza de trabajo. De esta forma, es posible estimar los principales indicadores del mercado laboral colombiano, como son la Tasa Global de Participación (TGP), la Tasa de Ocupación (TO) y la Tasa de Desocupación (TD).

Para el mes de noviembre de 2025, la tasa de desocupación del total nacional fue 7,0%, lo que representó una disminución de 1,1 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2024 (8,2%). La tasa global de participación se ubicó en 64,7%, lo que significó un aumento de 1,0 puntos porcentuales frente a noviembre de 2024 (63,7%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 60,2%, lo que representó un aumento de 1,6 puntos porcentuales respecto al mismo mes del año anterior (58,5%).

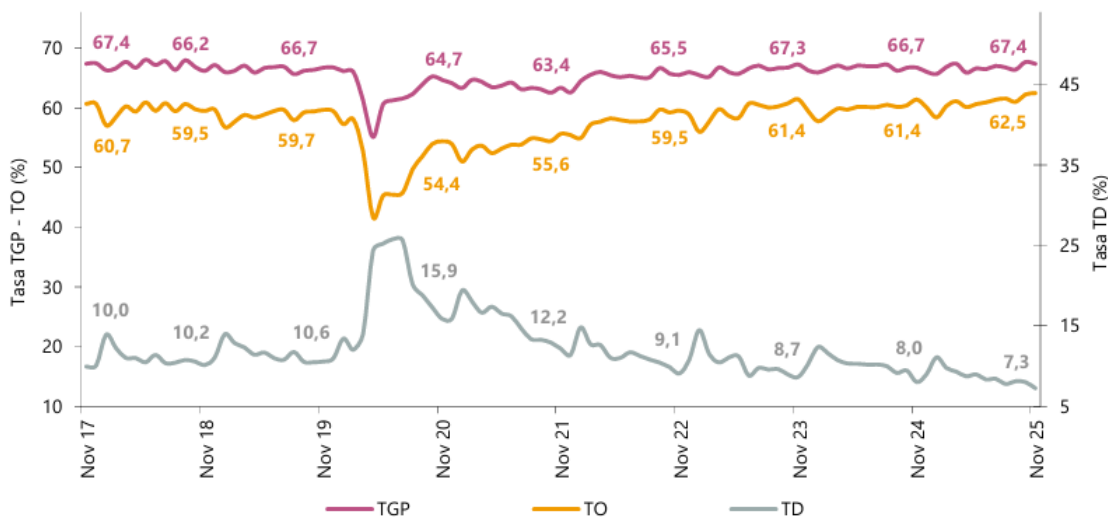
Gráfico 2. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Noviembre (2017 - 2025)



Fuente: DANE, GEIH.

En noviembre de 2025, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 7,3%, mientras que en noviembre de 2024 fue 8,0%. La tasa global de participación se ubicó en 67,4% y la tasa de ocupación en 62,5%, estas tasas en el mismo mes del año anterior fueron 66,7% y 61,4%, respectivamente..

Gráfico 3. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Noviembre (2017 - 2025)



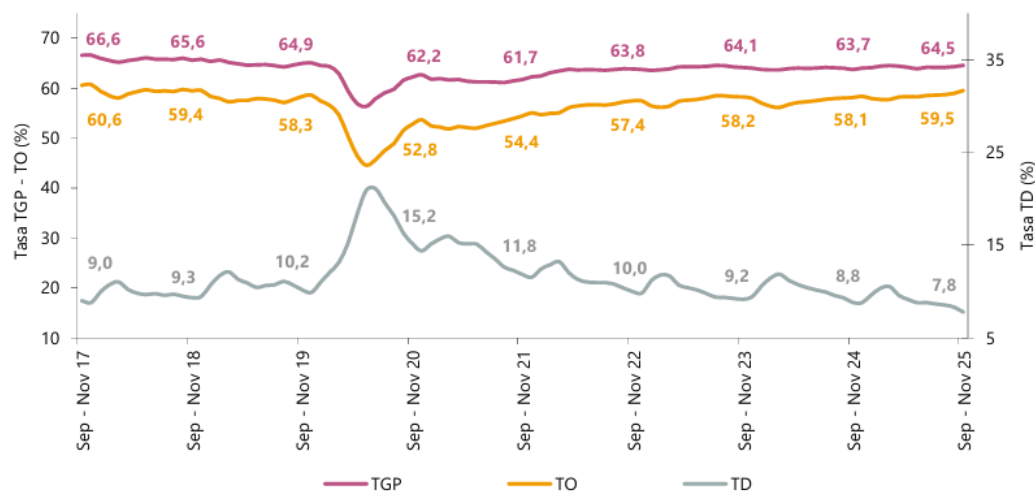
Fuente: DANE, GEIH.

Nota: datos expandidos con proyecciones de población, elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.

Nota: cifras aproximadas a un decimal.

En el total nacional, la tasa de desocupación del trimestre móvil septiembre - noviembre 2025 fue 7,8%, lo que representó una disminución de 1,0 puntos porcentuales respecto al trimestre móvil septiembre - noviembre 2024 (8,8%). La tasa global de participación se ubicó en 64,5%, lo que significó un aumento de 0,8 puntos porcentuales frente al mismo periodo de 2024 (63,7%). Finalmente, la tasa de ocupación fue 59,5%, lo que representó un aumento de 1,4 puntos porcentuales respecto al trimestre móvil septiembre - noviembre 2024 (58,1%).

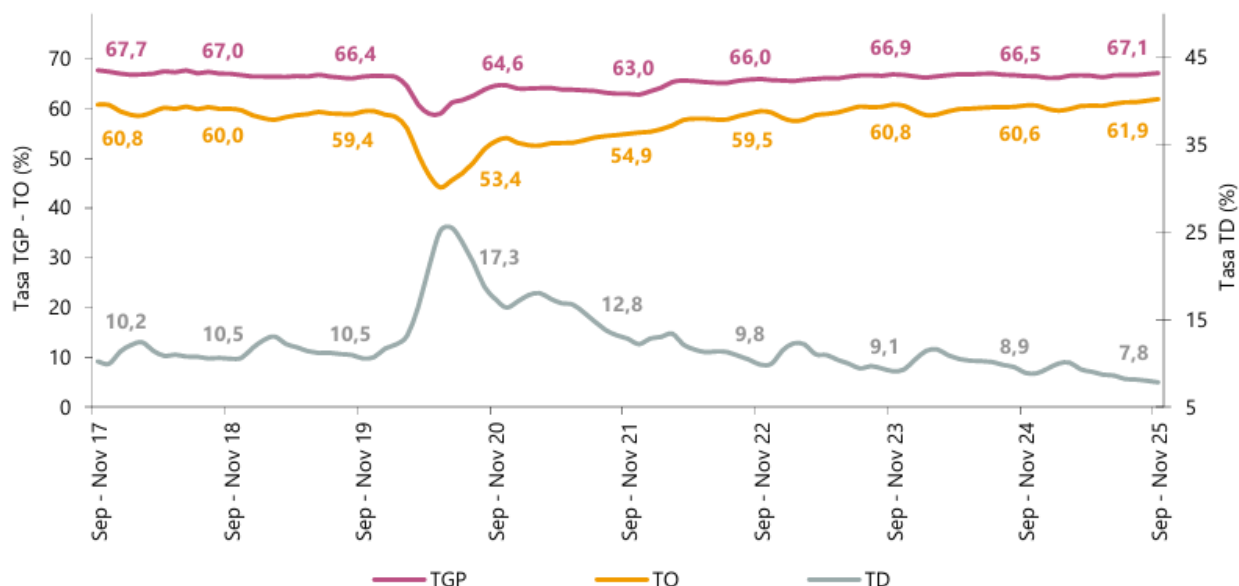
Gráfico 4. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Septiembre - noviembre (2017 - 2025)



Fuente: DANE, GEIH.

En el trimestre móvil septiembre - noviembre 2025, la tasa de desocupación de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 7,8%, lo que representó una disminución de 1,1 puntos porcentuales respecto al trimestre móvil septiembre - noviembre 2024 (8,9%). La tasa global de participación se ubicó en 67,1%, mientras que en el trimestre móvil septiembre - noviembre 2024 fue 66,5%. Finalmente, la tasa de ocupación fue 61,9%, lo que representó un aumento de 1,3 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior (60,6%).

Gráfico 5. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Septiembre - noviembre (2017 - 2025)



Fuente: DANE, GEIH.

Nota: datos expandidos con proyecciones de población, elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.

Nota: cifras aproximadas a un decimal.

En el mes de noviembre de 2025, el número de personas ocupadas en el total nacional fue 24.599 miles de personas. Las ramas que más aportaron positivamente a la variación de la población ocupada fueron Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca (1,3 puntos porcentuales); Alojamiento y servicios de comida (1,0 puntos porcentuales) y Construcción (0,8 puntos porcentuales).

Tabla 1. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según rama de actividad
Total nacional
Noviembre (2024 - 2025)

Rama de actividad	Total nacional				
	Noviembre 2024	Noviembre 2025	Distribución % 2025	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	23.605	24.599	100	993	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	3.286	3.598	14,6	312	1,3
Alojamiento y servicios de comida	1.680	1.927	7,8	247	1,0
Construcción	1.496	1.680	6,8	184	0,8
Transporte y almacenamiento	1.777	1.876	7,6	98	0,4
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	2.078	2.158	8,8	80	0,3
Comercio y reparación de vehículos	4.078	4.140	16,8	62	0,3
Actividades inmobiliarias	290	339	1,4	49	0,2
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	2.972	3.015	12,3	43	0,2
Suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos^	609	643	2,6	34	0,1
Actividades financieras y de seguros	418	449	1,8	31	0,1
Información y comunicaciones	497	499	2,0	2	0,0
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	1.892	1.843	7,5	-49	-0,2
Industrias manufactureras	2.532	2.430	9,9	-102	-0,4

Fuente: DANE, GEIH.
p.p.: puntos porcentuales.

En noviembre de 2025, Obrero, empleado particular y Trabajador por cuenta propia fueron las posiciones ocupacionales que más aportaron positivamente a la variación de los ocupados en el total nacional con 2,1 puntos porcentuales cada una.

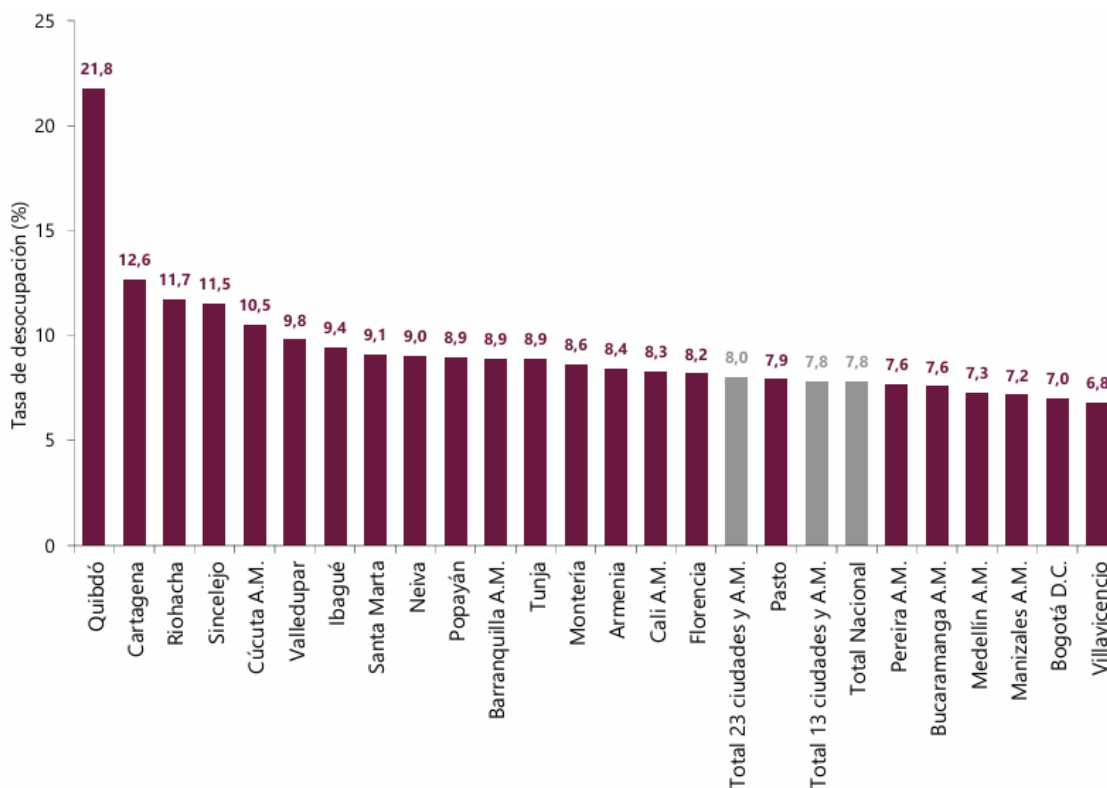
Tabla 2. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según posición ocupacional
Total nacional
Noviembre (2024 - 2025)

Posición ocupacional	Total nacional				
	Noviembre 2024	Noviembre 2025	Distribución % 2025	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	23.605	24.599	100	993	
Obrero, empleado particular	10.280	10.783	43,8	503	2,1
Trabajador por cuenta propia	9.750	10.238	41,6	487	2,1
Jornalero o Peón	807	879	3,6	72	0,3
Empleado doméstico	730	786	3,2	56	0,2
Patrón o empleador	678	650	2,6	-28	-0,1
Trabajador familiar sin remuneración	419	376	1,5	-43	-0,2
Obrero, empleado del gobierno	928	881	3,6	-47	-0,2

Fuente: DANE, GEIH.

Para el trimestre móvil septiembre - noviembre 2025, de las 23 ciudades y áreas metropolitanas, las que presentaron mayores tasas de desocupación fueron: Quibdó (21,8%), Cartagena (12,6%) y Riohacha (11,7%). Las ciudades con menor tasa de desocupación fueron: Manizales A.M. (7,2%), Bogotá D.C. (7,0%) y Villavicencio (6,8%).

Gráfico 6. Tasa de desocupación según ciudades
Total nacional y 23 ciudades y áreas metropolitanas
Septiembre - noviembre 2025



Para noviembre de 2025, la población fuera de la fuerza de trabajo fue 14.423 miles de personas en el total nacional. Esta población se concentró principalmente en las actividades de Oficios del hogar (53,4%) y Estudiando (24,8%).

Tabla 3. Distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población fuera de la fuerza de trabajo
Total nacional
Noviembre (2024 - 2025)

Tipo de actividad	Total Nacional				
	Noviembre 2024	Noviembre 2025	Distribución % 2025	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población fuera de la fuerza de trabajo	14.627	14.423	100	-204	
Oficios del Hogar	7.938	7.702	53,4	-236	-1,6
Estudiando	3.745	3.574	24,8	-171	-1,2
Otros°	2.944	3.147	21,8	202	1,4

Fuente: DANE, GEIH.

En el primer trimestre de 2025, el mercado laboral en Manizales mostró varios cambios significativos:

Desempleo: La tasa de desempleo en Manizales descendió al 10,4%, lo que representa una disminución de 1.5 puntos porcentuales en comparación con el mismo período del año anterior. Esto se traduce en aproximadamente 2,940 personas menos desempleadas, con un total de 26,817 desempleados. Aunque la disminución es modesta, es un indicio positivo de que el mercado laboral está recuperándose gradualmente. La reducción en la tasa de desempleo puede estar relacionada con un aumento en la creación de empleo o una mayor absorción de la fuerza laboral disponible.

Ocupación: La ciudad reportó un incremento en la ocupación, con 11,619 personas más trabajando en comparación con el primer trimestre del año anterior, alcanzando un total de 231,626 personas ocupadas. Aunque la tasa de desempleo en Manizales sigue siendo relativamente alta, la disminución observada en el trimestre enero-marzo de 2025 es un signo alentador de recuperación económica y mejora en el mercado laboral.



Según los resultados publicados por el DANE, Manizales se posicionó como la novena ciudad del país con la menor tasa de desocupación, esta tendencia positiva es favorable ya que existe una mejora en el empleo, lo que tiene un impacto social importante, la favorabilidad en el mercado laboral está posiblemente impulsada por el crecimiento económico, políticas públicas efectivas o el dinamismo de ciertos sectores productivos.



Tasa Global de Participación (TGP) Aumentó de 59.7% en 2023 a 60.7% en 2025, lo que indica que una mayor proporción de la población en edad de trabajar está activa en el mercado laboral, ya sea buscando empleo o trabajando.

Tasa de Ocupación (TO) Subió de 53.1% en 2023 a 54.4% en 2025, lo que refleja una mejora en la capacidad del mercado para absorber mano de obra y generar empleo.

Tasa de Desocupación (TD) Disminuyó de 11.9% en 2024 a 10.4% en 2025, lo que sugiere una reducción en el número de personas que buscan empleo.

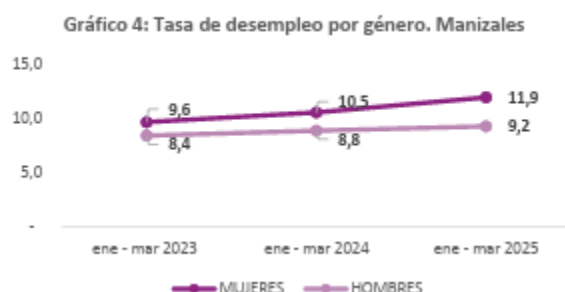
Tasa de Subocupación (TS) Mostró una leve variación: bajó de 3.6% en 2023 a 3.2% en 2024, pero volvió a subir a 3.5% en 2025.

Esto podría indicar que, aunque hay más empleo, parte de este sigue siendo de baja calidad o con jornadas insuficientes. Estos datos reflejan una mejora general en el mercado laboral de Manizales para el primer trimestre del 2025, con más personas participando y trabajando, y menos desempleo. Sin embargo, la subocupación sugiere que aún hay retos en cuanto a la calidad del empleo.



Comportamiento del mercado laboral por género.

Para las mujeres la tasa de desempleo aumentó de 9.6% (enemar 2023) a 11.9% (ene-mar 2025), esta tendencia refleja un deterioro en las condiciones laborales para las mujeres, con un crecimiento sostenido del desempleo. Para los hombres la tasa también subió, pero de forma más moderada, pasando de 8.8% a 9.2% en el mismo período ene - mar 2024 a 2025.



La diferencia entre las tasas de desempleo de mujeres y hombres se ha ampliado, esto indica que las mujeres están enfrentando mayores barreras para acceder o mantenerse en el mercado laboral. La brecha a aumentado de 1,7 p.p en el periodo ene - mar 2024 a 2,7 p.p en el mismo periodo de 2025. La evolución de estos indicadores sugiere la necesidad de programas y proyectos con enfoque de género que promuevan la equidad en el acceso al empleo, así como programas de apoyo específicos para mujeres en situación de desempleo.

4. OFERTA NACIONAL DE PRODUCTOS CARACTERISTICOS DEL SECTOR TIC 2022-2024.

Los productos característicos del sector TIC son bienes o servicios que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento y transmisión de información, como voz, datos, texto, video e imágenes. La oferta nacional es producida por las actividades características TIC y de forma secundaria por otras actividades económicas. Para 2023³ la producción nacional de bienes y servicios TIC y no característicos TIC³ ascendió a 251,6 billones de pesos presentando un crecimiento de 4,7% respecto a 2022.

Se ilustra en gráfica:

Tabla 9. Producción nacional de productos característicos TIC (millones de pesos)

Valores a precios corrientes

Total nacional

2021 - 2023^P

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

Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC

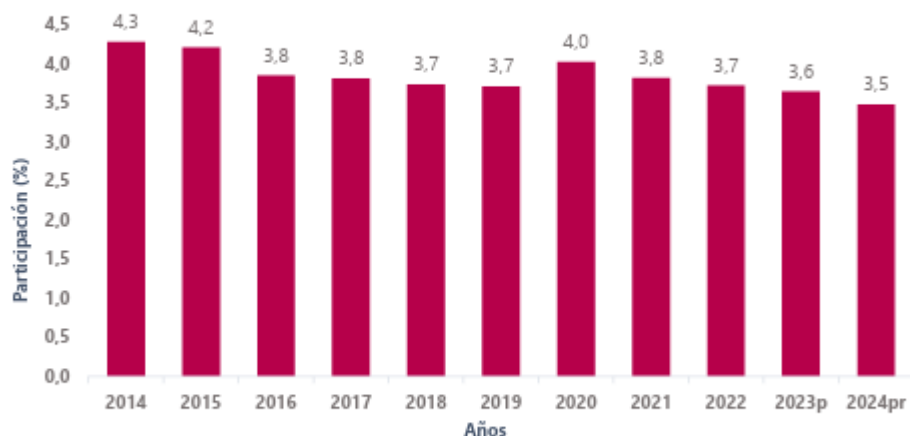
^P provisional

* La medición de los servicios de "Software de juegos", se incluye en los productos de "Servicios y consultoría de tecnologías de la información" debido a que en la medición no fue posible separar la producción nacional en estos servicios.

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

De igual forma es preciso mencionar la participación porcentual del valor agregado del sector TIC en el valor agregado nacional desde el año 2022 al 2024 el cual se ilustra en la siguiente gráfica:

**Gráfico 1. Participación porcentual del valor agregado del sector TIC en el valor agregado nacional
2014 – 2024^{pr}**



Fuente: DANE - Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Cuenta Satélite de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (CSTIC)
P provisional
Pr preliminar

En 2024pr la actividad económica TIC que registró la mayor participación dentro del valor agregado del sector TIC fue servicios TI con un 40,1%; seguido de telecomunicaciones con 36,6%; comercio TIC con 12,8%; contenido y media con 9,6%; manufactura TIC con 0,5%, e infraestructura TIC con 0,4%.

Se ilustra en la siguiente gráfica:

Tabla 2. Participación porcentual del valor agregado de las actividades económicas características en el sector TIC

Total nacional

2022 – 2024^{pr}

Actividad característica TIC	2022	2023 ^P	2024 ^{Pr}
Servicios TI	38,9	39,9	40,1
Telecomunicaciones	38,9	37,2	36,6
Comercio TIC	12,7	12,6	12,8
Contenido y Media	8,7	9,5	9,6
Manufactura TIC	0,5	0,5	0,5
Infraestructura TIC	0,3	0,3	0,4
Total sector TIC	100,0	100,0	100,0

Fuente: DANE – Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Cuenta Satélite TIC

P provisional

Pr preliminar

5. ASPECTOS TECNICOS

De acuerdo con la Clasificación de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (Versión 14 del UNSPSC) dispuesto por Colombia Compra Eficiente, el código del servicio requerido se identifica de manera precisa hasta el tercer o cuarto nivel de la clasificación UNSPSC, así:

Código	Descripción
801015.	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa.
801016.	Gerencia de proyectos.
801115	Desarrollo de Recursos Humanos
801615	Servicios de Apoyo Gerencial
811315.	Metodología y Análisis.
811419	Servicios de investigación y desarrollo de tecnología
811615	Servicios de Administración de Acceso.

Siendo las especificaciones las que se ilustran a continuación:

ALCANCE DETALLADO DEL SERVICIO:

El alcance del presente proceso comprende la ejecución integral de las fases definidas por el Ministerio TIC para la adopción de la Política de Gobierno Digital (PGD) y la formulación del Modelo de Gobierno de Tecnologías de la Información, con base en el Dominio de Gobierno de TI del MRAE. Ello garantizando la articulación con el marco normativo vigente, con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG y con el PETI 2025–2030, asegurando que INFICALDAS fortalezca su gestión tecnológica, su madurez digital y su capacidad institucional para la transformación digital.

PRODUCTOS ESPERADOS

A. Política de Gobierno Digital (PGD)

1. Documento Tipo de Adopción de la PGD, con introducción, objetivo, alcance, marco de referencia, estrategia de implementación y hoja de ruta.
2. Diagnóstico de madurez digital institucional: autodiagnósticos PGD, análisis del IGD, evaluación de necesidades TIC y matriz de brechas.
3. Estrategia de Implementación de la PGD y Hoja de Ruta Institucional articulada con el PETI 2025–2030 y el MIPG.

B. Modelo de Gobernanza de TI para INFICALDAS.

Este modelo será formulado en el marco del Modelo de Gestión y Gobierno de TI del Marco de Referencia de Arquitectura Empresarial (MRAE), específicamente en el Dominio de Gobierno de TI. Su formulación abarcará el desarrollo completo de todas sus etapas, incluyendo en cada una de ellas los lineamientos específicos para:

- La definición de políticas de TI.
- La estructuración de roles, responsabilidades, órganos de decisión y mecanismos de control.
- La formalización de procesos de gobierno de TI.
- La gestión de proveedores.
- El diseño del esquema integral de Gobierno de TI.
- La alineación estratégica con la PGD y el PETI 2025–2030.

El modelo resultante incluirá la estructura, los lineamientos, las etapas, las responsabilidades, los flujos y los criterios necesarios para que INFICALDAS cuente con un marco institucional formal, coherente y aplicable para la toma de decisiones y la gestión del Gobierno de TI.

PRINCIPALES ACTIVIDADES A EJECUTAR

A. POLÍTICA DE GOBIERNO DIGITAL (PGD)

Fase 1. Comprender

- Analizar el Manual de Implementación de la PGD y su articulación con MIPG y PETI.
- Aplicar autodiagnósticos PGD y revisar el IGD para identificar el estado actual de madurez.
- Identificar retos institucionales en TIC, interoperabilidad, datos, seguridad digital y servicios ciudadanos.
- Elaborar el diagnóstico y la matriz de brechas.

Fase 2. Planear

- Definir objetivo, alcance, responsables y relación de la PGD con instrumentos de planeación institucional.
- Formular la Estrategia de Implementación de la PGD.
- Diseñar la Hoja de Ruta con acciones, recursos, responsables e indicadores.
- Identificar y priorizar las iniciativas TIC críticas para la entidad.

Fase 3. Ejecutar

- Elaborar el Marco de Referencia Institucional para la adopción de la PGD.
- Diseñar los productos tipo de la política, incluyendo lineamientos para Gobierno de TI.
- Apoyar la puesta en marcha inicial de iniciativas TIC priorizadas del PETI 2025–2030.

Fase 4. Medir

- Aplicar instrumentos de seguimiento a la PGD y evaluar resultados.
- Elaborar la matriz de brechas y el plan de mejoramiento.
- Revisar y ajustar el PETI 2025–2030 con base en los resultados.
- Consolidar el informe final de implementación de la PGD.

B. MODELO DE GOBIERNO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN (Gobierno de TI)

(Conforme a las etapas establecidas por el MinTIC y el Dominio de Gobierno de TI del MRAE)

Etapla 1. Definición de Políticas de TI: Definir lineamientos para la toma de decisiones TIC coherentes con la PGD y el PETI.

Etapla 2. Procesos de TI: Identificar y documentar los procesos de gestión de TI (estratégicos, misionales y de soporte).

Etapas 3. Estructura Organizacional de TI: Definir roles, responsabilidades, órganos decisorios, niveles de aprobación y mecanismos de coordinación.

Etapas 4. Gestión de Proveedores de TI: Establecer lineamientos para la selección, seguimiento y evaluación de proveedores tecnológicos.

Etapas 5. Esquema de Gobierno de TI: Integrar políticas, procesos, indicadores, flujos de decisión y mecanismos de control del Gobierno de TI.

Etapas 6. Alineación de TI con los Procesos Institucionales: Garantizar la articulación del modelo con la PGD y con el PETI 2025–2030.

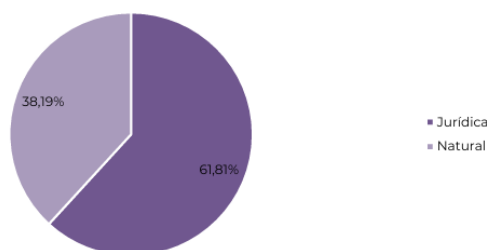
6. ASPECTOS ECONÓMICOS DE MIPYMES EN COLOMBIA

Según la encuesta de desempeño empresarial para el tercer trimestre de 2025 (último trimestre evaluado a la fecha) realizada por ACOPI, se puede observar lo siguiente:

Características generales

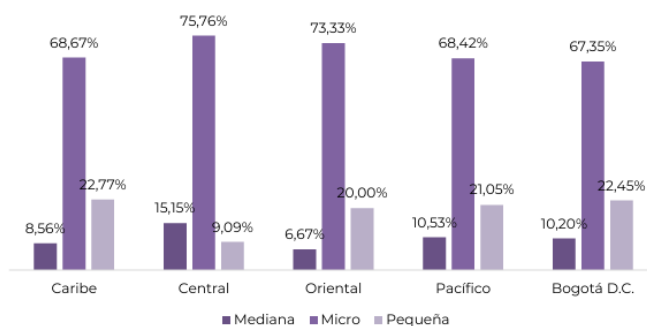
A partir de los datos presentados en la gráfica de sectores sobre el tipo de persona de los encuestados, se evidencia que la muestra está conformada mayoritariamente por personas jurídicas con un 61,81%, mientras que el 38,19% restante corresponde a personas naturales.

Gráfico 1. Tipo de persona



Fuente: Elaboración propia.

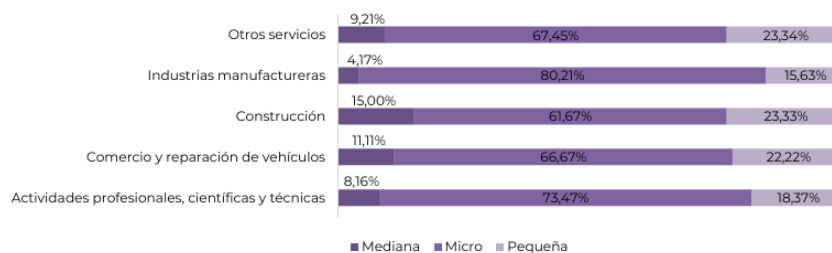
En la distribución del tamaño de las empresas encuestadas por regiones se observa que las microempresas predominan en todos los territorios, alcanzando su mayor participación en la región Central con un 75,76%, seguida por la región Oriental con un 73,33%, Caribe con un 68,67%, Pacífico con un 68,42% y Bogotá D.C. con un 67,35%. Por otro lado, las pequeñas empresas tienen una presencia más marcada en la región Caribe con un 22,77% y en Bogotá D.C. con un 22,45%, mientras que en la región Central registran su punto más bajo con un 9,09%. En cuanto a las medianas empresas, su representación es mayor en la región Central con un 15,15%, mientras que en la región Oriental presentan la participación más reducida con un 6,67%.



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que en todos los sectores económicos analizados las microempresas constituyen la gran mayoría de la muestra, con una participación especialmente alta en las industrias manufactureras (80,21%) y en las actividades profesionales, científicas y técnicas (73,47%). En el sector de la construcción, las medianas empresas alcanzan su mayor representación con un 15,00%, mientras que en las industrias manufactureras registran su presencia más baja con apenas un 4,17%. Por su parte, las pequeñas empresas mantienen una participación estable en el resto de los rubros, destacándose levemente en otros servicios (23,34%) y en construcción (23,33%). En el sector de comercio y reparación de vehículos, la distribución se mantiene alineada con la tendencia general, donde el 66,67% son microempresas, el 22,22% pequeñas y el 11,11% medianas.

Gráfico 3. Distribución del tamaño de empresa por sector económico



Fuente: Elaboración propia.

Coyuntura Económica

Durante la Encuesta de Desempeño Empresarial del segundo trimestre de 2025, se dio a conocer cuáles eran los temas que los empresarios MiPyme consideran prioritarios para fortalecer el desarrollo económico y social del país. Entre los aspectos más destacados se encontraron la seguridad ciudadana y el orden público (13,34%), el estímulo al crecimiento económico (10,75%), las relaciones internacionales (10,72%), la corrupción (9,91%), la incertidumbre política (7,12%) y el mejoramiento de los servicios públicos (5,44%).

Estos resultados evidenciaron que las preocupaciones empresariales no se limitan a factores internos de gestión, sino que están fuertemente condicionadas por variables del entorno institucional y macroeconómico. La seguridad, la estabilidad política y la eficiencia del Estado se perciben como pilares esenciales para el desarrollo del tejido productivo.

Con base en esos hallazgos del segundo trimestre, para el tercero decidimos enfocar el análisis en tres temas clave: relaciones internacionales, mejoramiento de los servicios públicos y temas fiscales, con el fin de profundizar en la percepción de los empresarios frente a estos asuntos y su incidencia en la competitividad de las MiPymes.

En cuanto a la internacionalización empresarial, se consultó a los encuestados sobre qué tipo de apoyo gubernamental tendría mayor impacto para fortalecer su presencia en mercados externos. El 25,74% de los empresarios manifestó que se requieren programas de inteligencia de mercado y asistencia técnica personalizada, orientados a identificar oportunidades y adaptar la oferta empresarial a las exigencias internacionales. En segundo lugar, el 24,96% consideró como fundamentales los incentivos fiscales o créditos preferenciales para exportadores, mientras que el 15,79% destacó la importancia de la cofinanciación de misiones comerciales, ferias y certificaciones internacionales

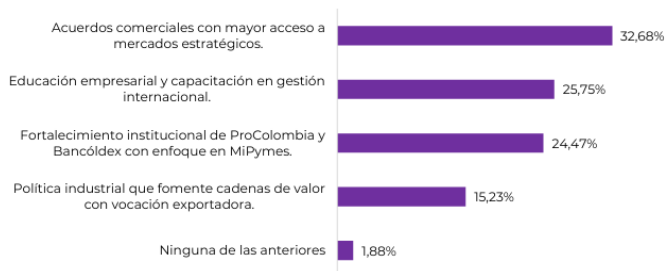
Gráfico 4. Apoyo gubernamental identificado que tendría mayor impacto para fortalecer la internacionalización empresarial de las MiPymes



Fuente: Elaboración propia.

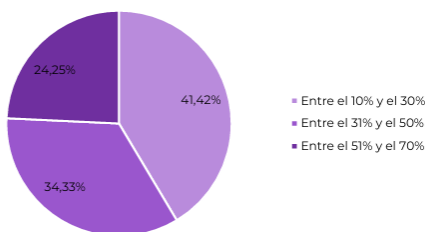
Asimismo, los empresarios MiPyme consideraron prioritarios los acuerdos comerciales con mayor acceso a mercados estratégicos (32,68%), la educación empresarial y capacitación en gestión internacional (25,75%) y el fortalecimiento institucional de ProColombia y Bancóldex con enfoque en MiPymes (24,47%). Además, un 15,23% resaltó la importancia de una política industrial que fomente cadenas de valor exportadoras.

Gráfico 5. Política estructural que debería priorizar el próximo gobierno para posicionar a Colombia como un país exportador competitivo



El otro tema identificado por los empresarios encuestados durante el tercer trimestre tiene que ver con la energía. En este sentido, los resultados muestran que el 41,42% de los empresarios considera que el impacto del costo de la energía en la rentabilidad de su empresa se sitúa entre el 10% y el 30%, mientras que un 34,33% señala que el impacto se encuentra entre el 31% y el 50%, y un 24,25% considera que el impacto es aún mayor, situándose entre el 51% y el 70%.

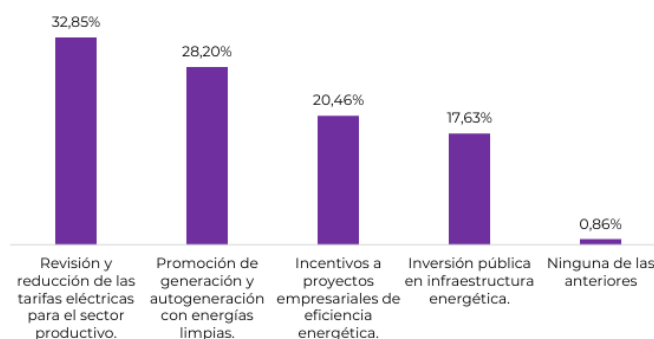
Gráfico 6. Impacto del costo de la energía en la rentabilidad de su empresa durante el último año



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la competitividad energética del sector productivo, la encuesta del tercer trimestre identificó las medidas más urgentes desde la perspectiva de los empresarios. La opción más destacada es la revisión y reducción de las tarifas eléctricas para el sector productivo, con un 32,85% de las preferencias. Le sigue la promoción de generación y autogeneración con energías limpias, elegida por un 28,20% de los encuestados. También se valoran los incentivos a proyectos empresariales de eficiencia energética (20,46%) y la inversión pública en infraestructura energética (17,63%). Solo un pequeño porcentaje, el 0,86%, no considera ninguna de estas medidas.

Gráfico 7. Medida que consideran urgentes los empresarios para mejorar la competitividad energética del sector productivo



Fuente: Elaboración propia.

Al explorar los factores que más limitan el desarrollo de proyectos de energía renovable en el sector empresarial, la encuesta reveló que el principal obstáculo son los altos costos iniciales de inversión, con un 37,77% de las respuestas. Le sigue la falta de información técnica o acompañamiento especializado, elegida por un 19,05% de los encuestados. Además, un 16,34% señaló la falta de incentivos fiscales o líneas de crédito verde, y un 14,37% consideró los trámites regulatorios complejos o lentos. Por otro lado, un 11,17% apuntó al riesgo de retorno o la incertidumbre en políticas energéticas. Solo un pequeño porcentaje, el 1,31%, no consideró ninguno de estos factores.

Este panorama resalta cómo los costos iniciales y la falta de apoyo técnico y financiero son barreras significativas para impulsar la transición energética en el ámbito empresarial.

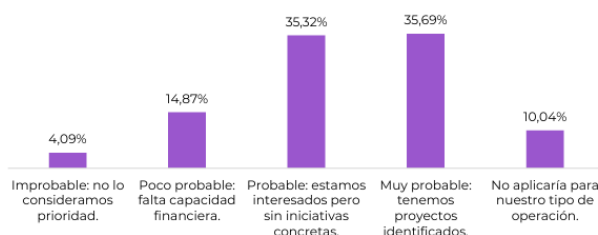
Gráfico 8. Factores que considera que más limita el desarrollo de proyectos de energía renovable en el sector empresarial



Fuente: Elaboración propia.

Al consultar a los empresarios sobre su probable participación en un programa gubernamental de incentivos para autogeneración o eficiencia energética, se evidenció un gran interés en el sector productivo. Un 35,69% de las empresas manifestó que es muy probable que participen, ya que cuentan con proyectos identificados. Asimismo, un 35,32% indicó que es probable su participación, aunque todavía sin iniciativas concretas. Un 14,87% considera que es poco probable participar debido a la falta de capacidad financiera, mientras que un 10,04% indicó que la iniciativa no aplicaría para su tipo de operación. Solo un 4,09% lo considera improbable, ya que no es una prioridad para ellos.

Gráfico 9. Probabilidad de los empresarios en participar en un programa de incentivos para autogeneración o eficiencia energética



Fuente: Elaboración propia.

Al explorar el enfoque más adecuado para una reforma tributaria que fomente el desarrollo económico y la formalización, los empresarios encuestados destacaron en primer lugar la reducción de la carga tributaria para las MiPymes formales, con un 38,37% de las respuestas. En segundo lugar, se valoraron los incentivos fiscales vinculados a la innovación, productividad e internacionalización, con un 20,49%. La simplificación y estabilidad normativa también fue una prioridad, con un 17,97%. Además, un 11,42% consideró importante un enfoque progresivo que no penalice la inversión empresarial, y un 10,66% destacó la digitalización de procesos y el control eficiente del gasto público. Solo un 1,09% no consideró ninguna de estas medidas.

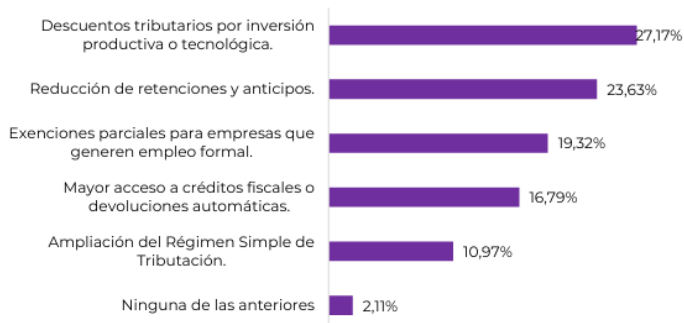
Gráfico 10. Enfoques más adecuados para una reforma tributaria que promueva desarrollo económico y formalización



Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados presentados en la gráfica sobre los instrumentos fiscales de mayor impacto positivo para las empresas, se observa que la opción más valorada es la aplicación de descuentos tributarios por inversión productiva o tecnológica, con un 27,17%. Le siguen en importancia la reducción de retenciones y anticipos (23,63%) y las exenciones parciales para empresas que generen empleo formal (19,32%). En un nivel intermedio de preferencia se encuentran el mayor acceso a créditos fiscales o devoluciones automáticas (16,79%) y la ampliación del Régimen Simple de Tributación (10,97%). Finalmente, solo un 2,11% de los consultados indicó que ninguna de las opciones anteriores tendría un impacto significativo en su organización

Gráfico 11. Instrumentos fiscales tendría mayor impacto positivo en su empresa



Fuente: Elaboración propia.

Indicadores fundamentales en las MiPymes en el tercer trimestre de 2025

En términos generales, los resultados evidencian un entorno empresarial más complejo, marcado por una desaceleración económica, menor rentabilidad, caída en las ventas e inversión, y un contexto de incertidumbre regulatoria. Sin embargo, se observan señales de adaptación en la gestión interna y del talento humano, que reflejan la resiliencia del tejido empresarial colombiano.

Nivel de Producción de Bienes y/o Servicios

Los resultados del tercer trimestre de 2025 muestran un panorama menos favorable que el del año anterior. En 2025, el 58,94% de las empresas reportó una reducción en su producción, frente al 53,7% del mismo trimestre de 2024. Solo el 7,79% logró aumentarla, mientras que el 33,27% la mantuvo estable.

Este comportamiento se explica, en parte, por el débil crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), que aumentó apenas un 2,1% anual entre abril y junio de 2025, cifra inferior al 2,7% del trimestre anterior y por debajo de las expectativas del mercado, que oscilaban entre 2,6% y 3,2%. Aunque sectores como comercio, transporte, agricultura y servicios artísticos impulsaron parcialmente la economía, otros como construcción y minería mostraron claros signos de desaceleración, afectando la demanda y la actividad productiva de las MiPymes.

Volumen de Ventas

El volumen de ventas revela una pérdida de dinamismo comercial entre 2024 y 2025. Durante el tercer trimestre de 2025, el 65,59% de las empresas reportó una disminución en sus ventas, el 8,37% registró incrementos y el 26,05% las mantuvo estables. En comparación, en 2024 las caídas representaban el 62,4%, lo que evidencia un deterioro progresivo.

Las causas más destacadas de esta reducción son la incertidumbre regulatoria, derivada de los constantes ajustes en políticas tributarias, laborales y pensionales; los efectos rezagados de los shocks logísticos globales, que encarecieron

los costos de transporte e insumos; y un mayor pesimismo empresarial respecto al comportamiento de la demanda interna.

Nivel de Inversión Realizada

La inversión empresarial muestra una clara contracción. En el tercer trimestre de 2025, el 57,41% de las MiPymes redujo su nivel de inversión, el 34,98% la mantuvo y solo el 7,60% la incrementó. Este comportamiento refleja una mayor cautela en la ejecución de proyectos y en el gasto de capital.

Según resultados del segundo trimestre, el 32,68% de los empresarios decidió aplazar o suspender inversiones ante la incertidumbre económica. Desde la perspectiva macroeconómica, la Inversión Extranjera Directa (IED) cayó un 24,1% durante el primer semestre de 2025, alcanzando USD 4.841 millones, frente a los USD 6.381 millones del mismo periodo de 2024. Sectores como comercio, restaurantes y hoteles fueron los más golpeados, con una caída del 87,3% en la IED (de USD 511 millones a USD 65 millones).

Entre los factores que explican este fenómeno destacan la incertidumbre regulatoria y fiscal, la falta de consensos entre el gobierno y el sector privado, los problemas de seguridad y el deterioro del entorno productivo, elementos que han reducido la confianza de los inversionistas nacionales y extranjeros.

Rentabilidad

La rentabilidad empresarial mantuvo su tendencia descendente. En el tercer trimestre de 2025, el 65,59% de las MiPymes reportó una disminución, el 28,33% la mantuvo y solo el 6,08% la incrementó. Estos resultados reflejan la presión que enfrentan las empresas por el incremento en los costos de operación y la reducción de márgenes.

Entre las causas identificadas se encuentran la ausencia de procesos estandarizados, la baja innovación tecnológica, la ineficiencia en la gestión del talento humano, la falta de planificación comercial y las deficiencias logísticas. A ello se suma el incremento en los costos energéticos y financieros, que han erosionado aún más los márgenes de utilidad.

Cuota de Mercado

El entorno competitivo se tornó más exigente durante el tercer trimestre de 2025. El 57,41% de las MiPymes perdió participación de mercado, el 34,98% se mantuvo estable y solo el 7,60% la incrementó. Esta disminución en la competitividad se asocia con la falta de planeación estratégica, el desconocimiento de las dinámicas del mercado, la escasa diferenciación de productos o servicios y la dependencia de pocos clientes, factores que reducen la capacidad de crecimiento sostenido.

Asimismo, la mayor presencia de productos importados de bajo costo ha incrementado la competencia, afectando a las empresas locales con menor capacidad de adaptación e innovación

Ausentismo Laboral

El ausentismo laboral mostró una mejora moderada en comparación con el año anterior. En 2025, el 38,40% de las empresas reportó una disminución de ausencias, frente al 32,1% de 2024. Por su parte, el 48,10% mantuvo sus niveles estables y el 13,50% registró aumentos.

Este resultado sugiere una mejor gestión del talento humano, posiblemente asociada con estrategias de bienestar laboral, fortalecimiento de la comunicación interna y reorganización de procesos que contribuyen a reducir la rotación y los costos asociados al ausentismo

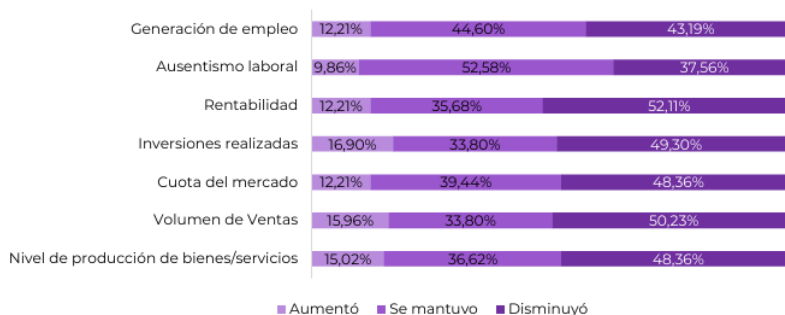
Generación de Empleo

El indicador de generación de empleo refleja un panorama preocupante. En el tercer trimestre de 2025, el 55,70% de los empresarios informó una reducción de personal, frente al 50,3% del año anterior. El 38,59% mantuvo su nivel de empleo y solo el 5,70% logró aumentarlo, cifra considerablemente menor al 11,6% registrado en 2024.

A nivel nacional, según el DANE, la tasa de desempleo entre abril y junio de 2025 fue del 8,8%, una mejora frente al 10,4% de 2024. No obstante, aumentó la informalidad laboral, con el número de trabajadores en microempresas informales pasando de 11,99 millones en 2024 a 12,36 millones en 2025, lo que representa un incremento del 3,1%. Las ciudades con mayor desocupación fueron Quibdó (26,2%), Riohacha (14,2%) e Ibagué (12,9%).

Estos resultados muestran que, aunque la economía genera empleo, las MiPymes formales están reduciendo su plantilla, mientras la informalidad crece, afectando la productividad y la estabilidad del sector

Gráfico 12. Comportamiento de los principales indicadores durante el tercer trimestre de 2025 en comparación con el mismo trimestre, pero de 2024



Fuente: Elaboración propia.

Mercado laboral en las MiPymes: Dinámicas y características

Mercado laboral colombiano

Durante octubre de 2025, el mercado laboral colombiano mostró un comportamiento positivo en comparación con el mismo mes del año anterior, registrando mejoras estadísticamente significativas en los principales indicadores de empleo.

La tasa de desocupación se ubicó en 8,2%, disminuyendo respecto al 9,1% registrado en octubre de 2024, lo que evidencia un avance en la absorción de mano de obra y en la recuperación del empleo formal.

En términos absolutos, la población ocupada alcanzó los 24,37 millones de personas, lo que representa un incremento de 977 mil ocupados en relación con octubre de 2024. Este crecimiento se concentró principalmente en las actividades agrícolas, ganaderas, de caza, silvicultura y pesca, que incorporaron 347 mil nuevos trabajadores, así como en el sector de alojamiento y servicios de comida, que sumó 279 mil ocupados adicionales.

Por posición ocupacional, el mayor aumento se observó entre los trabajadores por cuenta propia, que crecieron en 651 mil personas, y los jornaleros o peones, con un incremento de 187 mil. Estos datos reflejan que la recuperación del empleo continúa impulsada por ocupaciones de carácter informal o de baja productividad, lo que plantea retos en materia de formalización y estabilidad laboral.

En cuanto a las brechas de género, el mercado laboral mantiene disparidades significativas entre hombres y mujeres. En octubre de 2025, la tasa de desocupación femenina fue de 10,9%, frente al 6,2% registrada en hombres, generando una brecha de 4,6 puntos porcentuales. Asimismo, la tasa de ocupación de los hombres (72,8%) superó ampliamente a la de las mujeres (47,6%), evidenciando una menor inserción femenina en el mercado de trabajo, especialmente en sectores formales y de mayor productividad.

La informalidad laboral se mantiene como una de las principales características estructurales del mercado de trabajo colombiano. A nivel nacional, la proporción de ocupados informales fue del 56,1% en octubre de 2025. Sin embargo, al observar los territorios, se evidencia una marcada brecha: en las 13 ciudades y áreas metropolitanas, la informalidad fue de 42,5%, mientras que en los centros poblados y zonas rurales dispersas alcanzó el 82,6%, confirmando la persistencia de grandes desigualdades entre contextos urbanos y rurales.

El empleo juvenil muestra signos de recuperación. En el trimestre móvil agosto octubre de 2025, la tasa de desocupación juvenil nacional se situó en 14,7%, mejorando respecto al 16,2% del mismo periodo de 2024. No obstante, las brechas de género dentro de la población joven siguen siendo amplias: la desocupación de mujeres jóvenes fue de 18,6%, frente al 11,8% de los hombres jóvenes, lo que representa una diferencia de 6,8 puntos porcentuales.

Mercado laboral en las MiPyme

Durante el tercer trimestre de 2025, el comportamiento del empleo en las MiPymes mostró señales mixtas. En promedio, cada empresa redujo dos puestos de trabajo, pero contrató tres nuevos empleados durante el mismo periodo, lo que representa un saldo neto positivo equivalente a una contratación por empresa. Este resultado sugiere una leve recuperación del empleo formal dentro del segmento MiPyme, impulsada principalmente por la reactivación de algunas actividades productivas y comerciales tras la desaceleración del primer semestre.

Tabla 1. Número de empleados aumentados y disminuidos en promedio durante el tercer trimestre de 2025 respecto al segundo trimestre de 2025

Comportamiento del mercado laboral respecto al trimestre anterior	Número de empleos disminuidos en promedio
Disminuyeron	2
Aumentaron	3

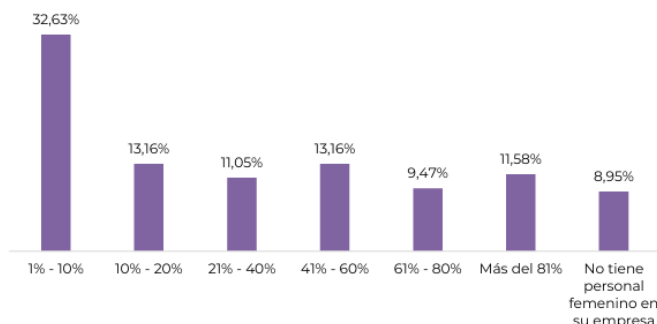
Fuente: Elaboración propia.

La gráfica detalla el comportamiento de las MiPymes respecto a la inclusión laboral femenina durante el tercer trimestre de 2025. El dato más destacado es que la mayor concentración de empresas se encuentra en el rango de contratación más bajo; específicamente, un 32,63% de las organizaciones reportó que las mujeres representan apenas entre el 1% y el 10% de su personal. Esto indica que una tercera parte de las pequeñas y medianas empresas mantiene una presencia femenina muy limitada en sus nóminas.

Por otro lado, existe una distribución relativamente equilibrada en los rangos intermedios y altos. Un 13,16% de las empresas cuenta con una fuerza laboral femenina de entre el 41% y el 60%, lo que sugiere niveles cercanos a la paridad de género. Asimismo, resulta relevante que un 11,58% de las MiPymes están compuestas mayoritariamente por mujeres, superando el 81% de su personal total, lo cual muestra nichos de mercado con una altísima participación femenina.

Finalmente, el reporte revela una brecha persistente en un segmento menor pero significativo. Un 8,95% de las empresas encuestadas declaró no tener personal femenino en su estructura. Sumando este dato al grupo de baja contratación, se observa que más del 40% de las MiPymes aún operan con una representación femenina mínima o nula, contrastando con el dinamismo de aquellas empresas que ya han alcanzado niveles de inclusión superiores al 60%.

Gráfico 13. Porcentaje de MiPymes que contrataron mujeres durante el tercer trimestre de 2025



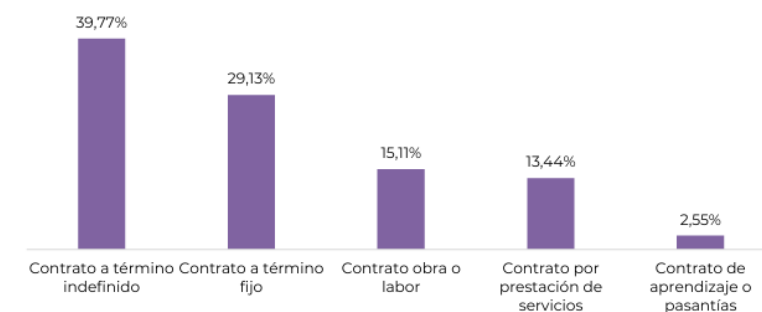
Fuente: Elaboración propia.

La modalidad de contratación predominante entre las MiPymes es el contrato a término indefinido, el cual representa el 39,77% de los vínculos laborales. Este dato sugiere una tendencia hacia la estabilidad laboral dentro de este segmento empresarial. Le sigue de cerca el contrato a término fijo, utilizado por el 29,13% de las empresas, lo que indica que una proporción significativa de la contratación se rige por periodos de tiempo predeterminados.

En un segundo nivel de frecuencia se encuentran las formas de contratación por proyectos o servicios específicos. El contrato por obra o labor registra un 15,11%, mientras que el contrato por prestación de servicios alcanza el 13,44%. Estas modalidades reflejan la necesidad de las MiPymes de contar con personal para tareas puntuales o externas que no necesariamente requieren una vinculación directa a largo plazo.

Finalmente, la participación de los nuevos talentos en formación es mínima. Los contratos de aprendizaje o pasantías representan apenas el 2,55% del total de la contratación implementada en el periodo. Esta cifra tan baja pone de manifiesto la limitada integración de estudiantes o recién graduados bajo esta figura legal en el sector de las MiPymes durante el tercer trimestre de 2025.

Gráfico 14. Tipo de contratación implementada por el segmento MiPymes en el tercer trimestre del 2025



Fuente: Elaboración propia.

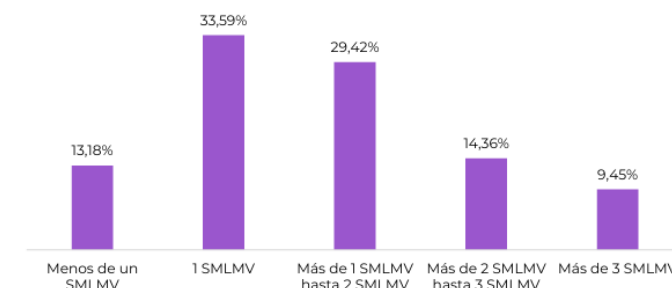
Esta gráfica, presenta la distribución de los ingresos de los trabajadores en las micro, pequeñas y medianas empresas, tomando como referencia el Salario Mínimo Legal Mensual Vigente (SMLMV). El dato más relevante es que la mayoría de los empleados se concentra en los niveles bajos de la escala salarial, siendo el grupo que percibe exactamente 1 SMLMV el más representativo con un 33,59%.

Si analizamos la base de la pirámide laboral en estas empresas, observamos que un 13,18% de los trabajadores percibe incluso menos de un salario mínimo, posiblemente debido a contratos por horas o jornadas parciales. Por otro

lado, una parte significativa del personal (29,42%) se ubica en el rango de más de 1 hasta 2 SMLMV, lo que consolida a este bloque (menos de 2 salarios mínimos) como el grueso de la fuerza laboral en el sector MiPyme

Finalmente, la gráfica muestra una tendencia decreciente a medida que aumenta el nivel de ingresos. Solo el 14,36% de los empleados gana entre 2 y 3 SMLMV, y apenas un 9,45% logra superar el umbral de los 3 salarios mínimos. Esto evidencia que, en el ecosistema de las MiPymes, los salarios más altos son minoritarios y la estructura salarial está fuertemente anclada al salario mínimo legal

Gráfico 15. Rangos salariales de las MiPymes en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

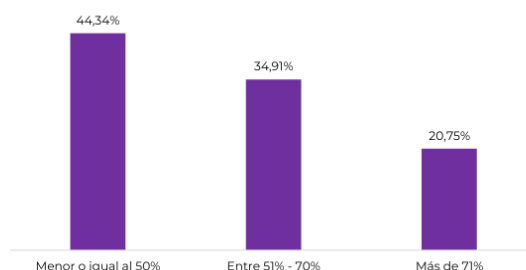
Factores que inciden en el desempeño empresarial de las MiPymes Capacidad productiva

El análisis de la utilización de recursos en las micro, pequeñas y medianas empresas revela que una parte considerable del segmento opera muy por debajo de su potencial máximo. Específicamente, el 44,34% de las organizaciones reporta un uso de su capacidad instalada menor o igual al 50%. Esto sugiere que casi la mitad de estas empresas cuenta con infraestructura y mano de obra que no se están aprovechando plenamente durante el periodo analizado.

En un nivel de actividad intermedio se encuentra el 34,91% de las empresas, las cuales operan en un rango de capacidad situado entre el 51% y el 70%. Este grupo representa a negocios con una dinámica operativa moderada que, si bien mantienen un flujo de trabajo constante, aún disponen de un margen significativo para expandir su producción sin requerir inversiones inmediatas en nuevos activos.

Finalmente, el segmento de empresas con mayor eficiencia operativa es el más reducido, ya que apenas el 20,75% utiliza más del 71% de su capacidad total. Estos resultados indican que, hacia el tercer trimestre de 2025, el ecosistema empresarial enfrenta retos de demanda o limitaciones logísticas que impiden que la mayoría de las unidades productivas alcancen sus niveles óptimos de desempeño.

Gráfico 16. Porcentaje de la capacidad de las MiPymes en el tercer trimestre de 2025



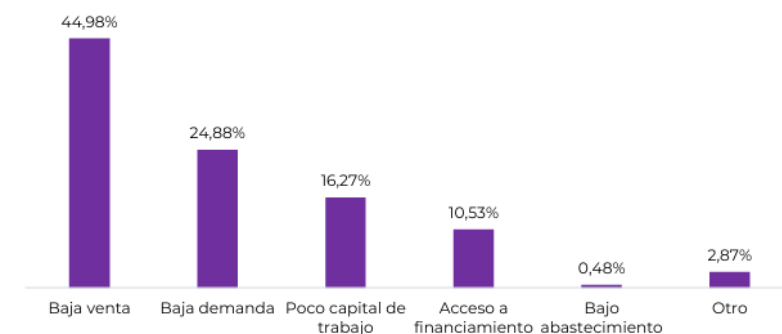
Fuente: Elaboración propia.

Esta gráfica detalla las causas principales por las cuales un segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas opera con una capacidad productiva muy reducida (menor al 50%) durante el tercer trimestre de 2025. Los datos muestran que el factor más crítico es la baja venta, señalada por el 44,98% de las organizaciones como el motivo primordial de su subutilización.

En un segundo nivel de importancia, se encuentran problemas relacionados con el mercado y los recursos financieros. La baja demanda afecta al 24,88% de las empresas, mientras que la falta de fluidez económica también es un obstáculo relevante: el 16,27% reporta tener poco capital de trabajo y un 10,53% manifiesta dificultades en el acceso a financiamiento.

Finalmente, la gráfica indica que factores logísticos o de suministro tienen una incidencia mínima en esta baja productividad. El bajo abastecimiento solo es una razón para el 0,48% de las empresas, mientras que otros motivos diversos agrupan al 2,87% restante. En conjunto, el panorama sugiere que la falta de dinamismo comercial es el mayor freno para el sector en este periodo.

Gráfico 17. Razones para tener una capacidad productiva menor al 50% en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

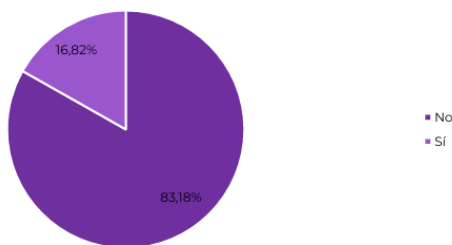
Abastecimiento de materias primas

La situación logística de las micro, pequeñas y medianas empresas respecto a sus suministros muestra una tendencia mayoritariamente estable durante el tercer trimestre de 2025. Un 83,18% de los empresarios MiPymes indicó no haber tenido inconvenientes con el abastecimiento de materias primas. En contraste, solo el 16,82% reportó haber enfrentado dificultades en este aspecto, lo que sugiere que la cadena de suministros operó sin mayores contratiempos para la gran mayoría del sector.

Por otro lado, al analizar los motivos que llevan a una parte del sector a operar con una capacidad productiva reducida (menor al 50%), el factor comercial surge como el principal obstáculo. La baja venta es la causa predominante, afectando al 44,98% de las empresas en esta situación. Le siguen la baja demanda con un 24,88%, y factores financieros como el poco capital de trabajo (16,27%) y las dificultades en el acceso a financiamiento (10,53%).

Finalmente, factores como el bajo abastecimiento tienen una incidencia mínima, representando solo el 0,48% de las razones para la baja operatividad. Otros motivos diversos agrupan al 2,87% restante. Estos hallazgos refuerzan que los retos actuales de las MiPymes están más vinculados a la dinámica del mercado y la liquidez que a la disponibilidad física de insumos.

Gráfico 18. Porcentaje de empresarios MiPymes que presentaron problemas con el abastecimiento de sus materias primas en el tercer trimestre de 2025



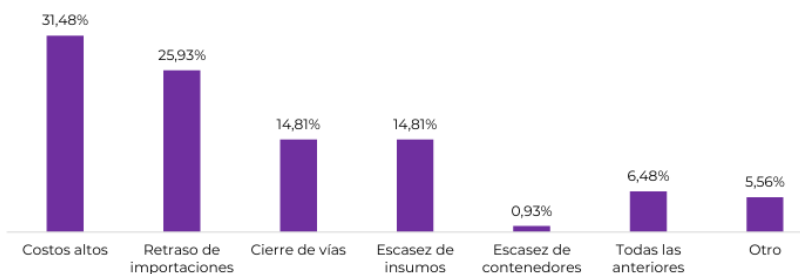
Fuente: Elaboración propia.

La principal barrera para las micro, pequeñas y medianas empresas es de índole económica. Los costos altos dominan la estadística con un 31,48%, lo que indica que el obstáculo más crítico es el precio de los recursos, superando incluso a la disponibilidad física de los mismos.

A nivel logístico, el retraso de las importaciones se posiciona como el segundo factor más relevante, afectando al 25,93% de las empresas. Esta cifra subraya la gran dependencia que tienen estos negocios de los mercados internacionales y su vulnerabilidad ante las fluctuaciones de los tiempos de transporte global.

Por debajo de estos dos problemas principales, se encuentran el cierre de vías y la escasez de insumos, que registran un 14,81% cada uno. Esto refleja dificultades ligadas tanto a la infraestructura nacional y el transporte terrestre como a la falta de producción local suficiente para cubrir la demanda.

Gráfico 19. Principales motivos del desabastecimiento de materias primas en el segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



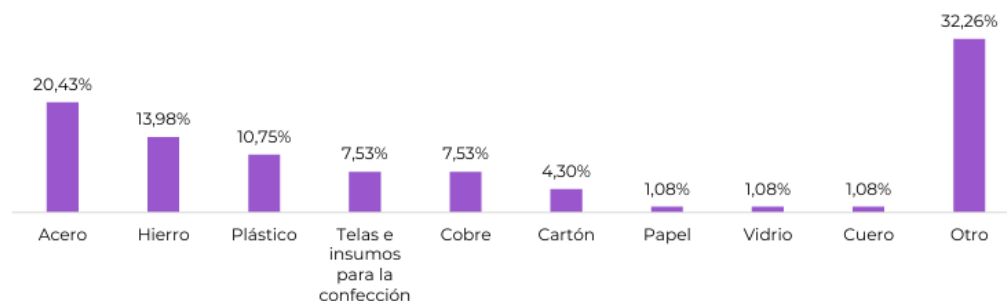
Fuente: Elaboración propia.

Esta información detalla los materiales más afectados por el desabastecimiento en el sector de las MiPymes durante el tercer trimestre de 2025. Los datos muestran que los metales industriales encabezan la lista de escasez, con el acero registrando un 20,43% y el hierro un 13,98%. Estos insumos básicos son fundamentales para la construcción y la manufactura pesada, lo que sugiere una presión significativa en estos sectores.

El plástico también presenta una afectación considerable con un 10,75%, seguido por las telas e insumos para la confección y el cobre, ambos con un 7,53%. Estas cifras reflejan una crisis de suministro que impacta transversalmente a la industria textil, sector fundamental para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Materiales de embalaje y otros insumos menores muestran niveles de desabastecimiento más bajos: el cartón registra un 4,30%, mientras que el papel, el vidrio y el cuero se sitúan en un 1,08% cada uno.

Gráfico 20. Principales motivos del desabastecimiento de materias primas en el segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Encadenamiento productivo

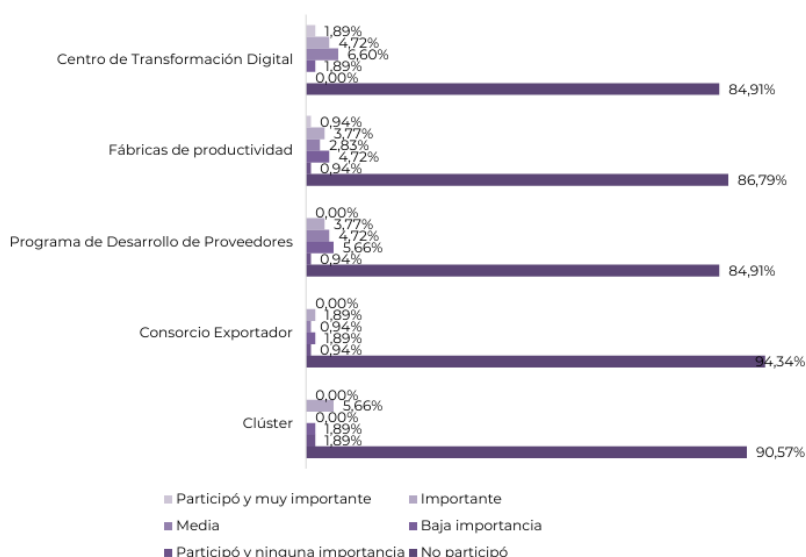
Un factor determinante para el desarrollo competitivo y sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyme) en Colombia reside en la consolidación de esquemas de encadenamiento productivo. Estos mecanismos permiten a las empresas integrarse en cadenas de valor más robustas, facilitando el acceso a nuevas oportunidades de mercado, la optimización de estructuras de costos y el incremento de la productividad. Al fortalecer estos vínculos, las MiPymes no solo aseguran su crecimiento individual, sino que contribuyen de manera significativa a la solidez del tejido empresarial nacional.

Como estrategia de industrialización, el encadenamiento busca establecer relaciones técnicas y comerciales entre los diversos eslabones de una misma cadena productiva. Esto incluye el desarrollo de proveedores y la interconexión eficiente entre compañías compradoras y vendedoras. A través del encadenamiento "hacia atrás", las MiPymes logran un suministro estable de materias primas y mejoran la calidad de sus insumos. Por otro lado, el encadenamiento "hacia adelante" les permite expandir su horizonte comercial al proveer productos o servicios a grandes empresas, facilitando su inserción en redes de suministro de mayor alcance y complejidad.

Sin embargo, a pesar de los beneficios estratégicos mencionados, los datos del tercer trimestre de 2025 revelan un panorama de baja participación en estos mecanismos. Según los empresarios encuestados, existe una brecha crítica de adopción: en todos los programas evaluados, la inactividad supera el 84%. El Consorcio Exportador es el mecanismo con menor participación (94,34% de inactividad), seguido por los modelos de Clúster (90,57%). Estos indicadores sugieren que la gran mayoría de las MiPymes aún operan de forma aislada, perdiendo las ventajas competitivas de la integración.

Finalmente, los programas que muestran una ligera mayor acogida son los Centros de Transformación Digital y el Programa de Desarrollo de Proveedores, ambos con una participación del 15,09%. Esto refleja que, aunque incipiente, existe un interés prioritario por la modernización tecnológica y la conexión directa con compradores. Para que el encadenamiento sea un motor real de desarrollo, es fundamental incentivar la transición de ese amplio porcentaje de empresas no participantes hacia esquemas colaborativos que fortalezcan su posición en el mercado global.

Gráfico 21. Participación del segmento MiPyme en mecanismos de encadenamiento productivo en el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Dinámica de la inversión

Un factor determinante para el desarrollo competitivo y sostenible de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyme) en Colombia reside en la consolidación de esquemas de encadenamiento productivo que faciliten su integración en cadenas de valor más amplias. A través de estos vínculos, las empresas pueden acceder a mejores oportunidades de mercado, optimizar sus estructuras de costos e incrementar su productividad, factores clave para su crecimiento y consolidación en el sector empresarial nacional. El encadenamiento "hacia atrás" les asegura un suministro estable de materias primas y una mejora en la calidad de sus insumos, mientras que el encadenamiento "hacia adelante" les permite expandir su horizonte comercial al vender productos o servicios a empresas de mayor escala.

No obstante, los datos del tercer trimestre de 2025 revelan una brecha significativa en la ejecución de inversiones estratégicas necesarias para fortalecer dicho encadenamiento. Según los empresarios encuestados, la mayoría de las MiPymes no realizó inversiones en áreas críticas de modernización: el 65,66% de las empresas no invirtió en nueva infraestructura física y el 63,64% se abstuvo de automatizar maquinaria o equipos existentes. Esta tendencia a la desinversión limita la capacidad de las MiPymes para cumplir con los estándares de calidad y eficiencia exigidos por los grandes compradores en una cadena de suministro.

En contraste, el capital humano y el desarrollo de procesos aparecen como las áreas con mayor dinamismo inversor, lo cual es fundamental para establecer relaciones de proveeduría más sólidas. La Capacitación del capital humano es el rubro con menor tasa de inactividad, ya que solo el 25,25% de las empresas reportó no haber realizado ninguna inversión en esta área. Asimismo, el Desarrollo de nuevos procesos muestra una participación activa importante, con un 15,15% de las empresas invirtiendo "bastante" y un 19,19% invirtiendo "poco", lo que sugiere un esfuerzo por mejorar la operatividad interna para alinearse con los requisitos de encadenamiento.

Finalmente, para que la estrategia de industrialización basada en el encadenamiento sea efectiva, es necesario incentivar la inversión en Transformación digital y Desarrollo de nuevos productos, donde actualmente el 45,45% y el 43,43% de las empresas, respectivamente, no realizan inversión alguna. Sin una base tecnológica y una oferta innovadora, las MiPymes enfrentan barreras para conectarse eficientemente con las compañías compradoras.

Fortalecer estos pilares permitirá que el segmento no solo asegure suministros, sino que se convierta en un eslabón de alto valor agregado dentro de la cadena productiva nacional.

Gráfico 22. Grado de inversión del segmento MiPyme en el tercer trimestre de 2025



Barreras para la inversión

En este apartado se detallan los factores que influyen en el proceso de inversión de las micro, pequeñas y medianas empresas durante el tercer trimestre de 2025. A través de una escala de importancia, el estudio revela que la principal barrera para el crecimiento no es necesariamente la falta de dinero, sino la complejidad del entorno administrativo y la desinformación.

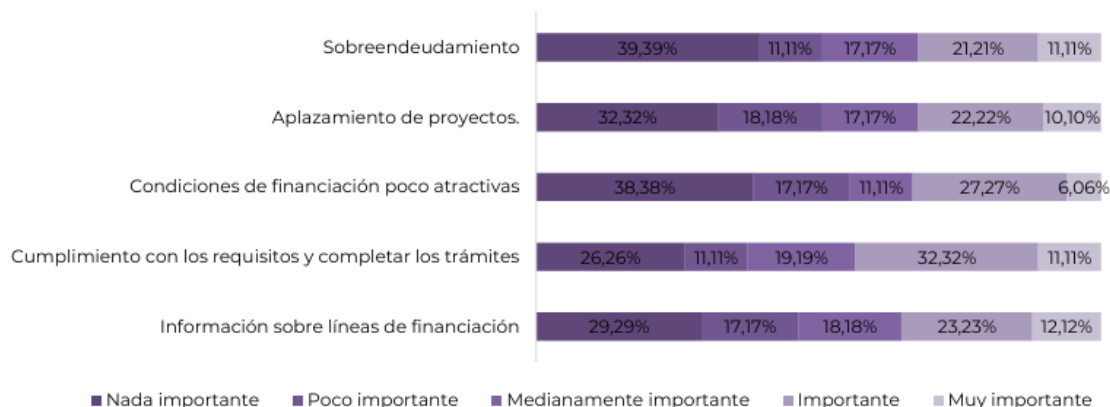
El determinante más crítico para los empresarios es el cumplimiento de requisitos y trámites. Al sumar las categorías de "Importante" y "Muy importante", este factor alcanza un 43.43%, posicionándose como el mayor obstáculo percibido. Esto sugiere que la burocracia excesiva y la lentitud en los procesos legales o bancarios actúan como un freno directo que desincentiva la ejecución de nuevos proyectos de inversión.

Por otro lado, existe una notable brecha en la comunicación financiera. Un 35.35% de los encuestados considera que la falta de información clara sobre las líneas de crédito es un factor determinante de peso. Esto indica que, aunque existan recursos disponibles en el mercado, estos no están llegando de forma efectiva al empresario, quien se siente desorientado sobre cómo o dónde obtener el capital necesario para expandirse.

En cuanto a la salud financiera actual, el sobreendeudamiento es el factor que más empresas califican como "Nada importante" (39.39%). Este dato es positivo, ya que refleja que el sector MiPyme no se siente asfixiado por sus deudas pasadas. Sin embargo, el hecho de que el aplazamiento de proyectos tenga opiniones tan divididas muestra un escenario de incertidumbre económica: mientras una mitad de las empresas sigue adelante, la otra está pausando sus planes debido a la inestabilidad o a los factores mencionados anteriormente.

En conclusión, la gráfica muestra que, para dinamizar la inversión en 2025, el enfoque debería estar en la simplificación de trámites y en una mejor difusión de las opciones de crédito, más que en la simple reducción de deudas existentes.

Gráfico 23. Determinantes en el proceso de inversión del segmento MiPymes durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

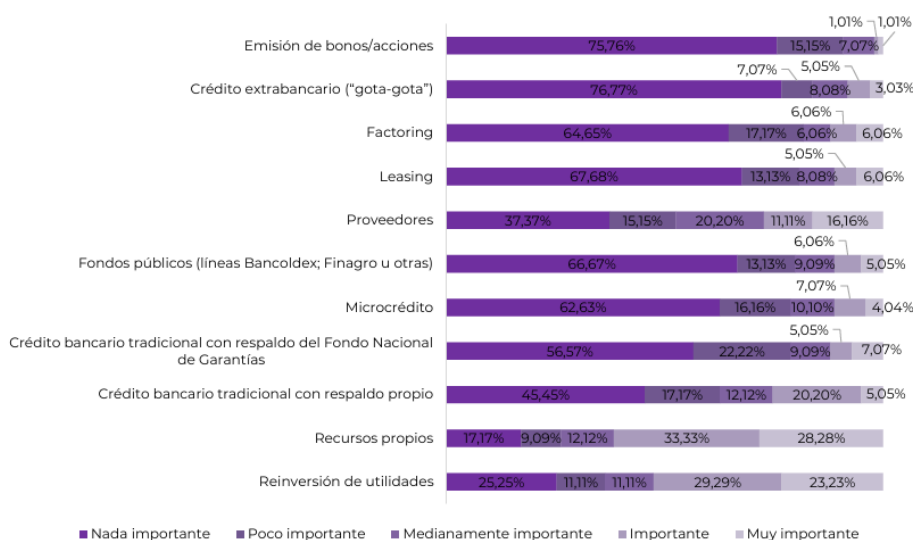
Financiación

Al analizar las fuentes de financiación para MiPymes en el tercer trimestre de 2025, se muestra una marcada brecha entre el financiamiento interno y el acceso a mecanismos externos. El dato más contundente es la altísima dependencia de los recursos propios y la reinversión de utilidades. Estas son las únicas categorías donde la mayoría de los encuestados otorga valor, sumando en el caso de los recursos propios más del 61% en los niveles de "importante" y "muy importante". Esto sugiere que la inversión en este segmento empresarial se sustenta casi exclusivamente en el ahorro y el flujo de caja operativo, lo que limita su capacidad de crecimiento acelerado.

En contraste, existe un rechazo o una falta de uso generalizada hacia los instrumentos financieros más sofisticados. Categorías como la emisión de bonos o acciones, el Leasing y el Factoring son percibidas como "nada importantes" por porcentajes que oscilan entre el 64% y el 75%. Es particularmente llamativo que la emisión de valores encabece esta lista de irrelevancia, lo cual es coherente con el perfil de las MiPymes, para quienes los mercados de capitales suelen ser inalcanzables debido a los costos y requisitos de cumplimiento.

El crédito bancario tradicional muestra un panorama dividido, pero con una tendencia negativa. Aunque el respaldo del Fondo Nacional de Garantías ayuda a que un 22.22% lo califique como "poco importante" (en lugar de nada importante), sigue habiendo una mayoría superior al 56% que lo considera irrelevante. Esto indica que, a pesar de las políticas de fomento y garantías estatales, el sistema bancario formal no logra posicionarse como un aliado estratégico fundamental para la mayoría de estos empresarios al momento de invertir.

Finalmente, el crédito de proveedores surge como el mecanismo externo más relevante, con un 27% de los encuestados considerándolo "importante" o "muy importante". Este dato es crucial, pues demuestra que la relación comercial directa y el crédito de corto plazo para insumos es una herramienta de financiación más práctica y accesible que cualquier instrumento financiero o bancario. En resumen, la gráfica describe un ecosistema donde la inversión se financia con esfuerzo interno y crédito comercial, mientras que la banca y el sector financiero formal siguen teniendo una incidencia marginal.



Fuente: Elaboración propia.

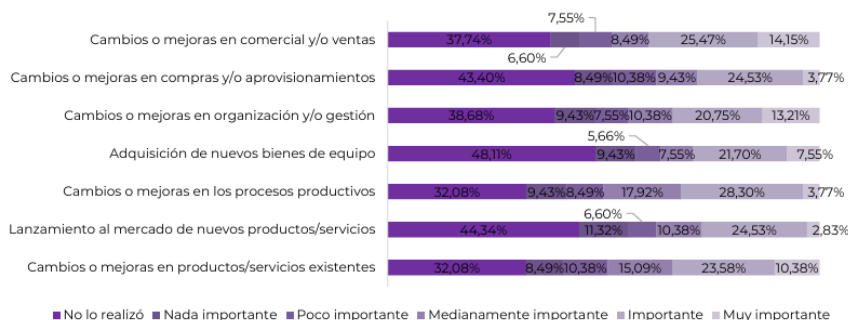
Innovación

En términos de innovación, se destaca un 48.11% de inactividad en la adquisición de maquinaria y equipos nuevos, la cifra más alta de desinversión reportada. Le sigue la inactividad en el lanzamiento de productos nuevos al mercado con un 44.34%, lo que confirma que casi la mitad de las empresas evitó innovar en su oferta principal durante ese trimestre. En contraste, los cambios en compras y suministros muestran que un 43.40% de las organizaciones prefirió no realizar ajustes, siendo uno de los rubros con menor dinamismo operativo.

En cuanto a las empresas que sí ejecutaron acciones, la mejora en comercialización y ventas destaca con un 14.15% que la considera muy importante, el valor más alto en esta escala de relevancia. Asimismo, las mejoras en productos existentes fueron calificadas como importantes por el 23.58% de los encuestados, lo que duplica el interés mostrado por lanzar productos totalmente nuevos (2.83%). Esto demuestra una clara preferencia por optimizar lo conocido: mientras solo un 3.77% ve muy importante mejorar procesos productivos, un 25.47% otorga alta importancia a las tácticas de ventas

Finalmente, la gestión administrativa y organizativa presenta cifras de interés, con un 13.21% de empresas que la consideran muy importante, superando a la innovación en suministros (3.77%) y equipos (7.55%). Estos números sugieren que, ante un escenario de cautela, las MiPymes priorizan la eficiencia interna y la fuerza comercial. Solo un pequeño segmento del 10.38% de los empresarios reportó que realizar cambios en sus productos actuales es muy importante, cerrando un panorama de innovación incremental y de bajo riesgo financiero.

Gráfico 25. Participación del segmento MiPymes en acciones innovadoras durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

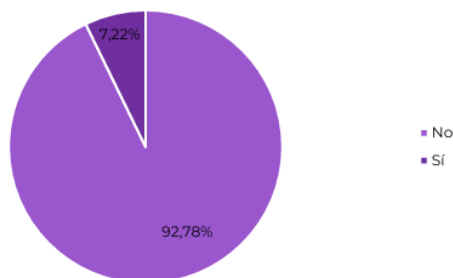
Comercio exterior en las MiPymes

Exportaciones

En octubre de 2025, las exportaciones colombianas sumaron US\$4.300,5 millones, lo que representó una disminución de 0,2% frente al mismo mes de 2024. Este resultado se explicó principalmente por la caída del 19,0% en el grupo de combustibles y productos de industrias extractivas, afectado por la reducción de las ventas de petróleo crudo y derivados (-22,1%). El país exportó 13,5 millones de barriles de crudo, un 10,6% menos que en octubre del año anterior. En contraste, las exportaciones del grupo agropecuario, alimentos y bebidas alcanzaron US\$1.325,4 millones, con un crecimiento de 32,2%, impulsadas por las mayores ventas de café y banano. Las manufacturas también registraron un desempeño positivo, con US\$1.004,4 millones exportados y un crecimiento de 6,6%, explicado por el aumento de las ventas externas de maquinaria y equipo de transporte (+24,7%) y productos químicos (+5,1%). En el acumulado enero–octubre de 2025, las exportaciones totalizaron US\$41.639,9 millones, lo que significó un aumento de 1,7% frente al mismo periodo de 2024. Por grupos, los combustibles e industrias extractivas sumaron US\$16.197,4 millones (-17,0%), mientras que el grupo agropecuario, alimentos y bebidas creció 36,0%, hasta US\$12.710,6 millones. Por su parte, las manufacturas alcanzaron US\$9.123,1 millones, con un incremento de 4,3%

Si bien el comportamiento exportador del país muestra signos de resiliencia en los sectores agropecuario y manufacturero, la participación de las MiPymes dentro de este panorama continúa siendo reducida. Los datos evidencian que el 92,78% de las MiPymes no participa en actividades de exportación, concentrando sus esfuerzos exclusivamente en el mercado interno, mientras que solo el 7,22% logra colocar sus productos o servicios en el exterior. Esta realidad refleja las profundas brechas estructurales que enfrenta el tejido empresarial colombiano en materia de internacionalización, derivadas de factores como los altos costos logísticos, las dificultades de acceso a información sobre mercados externos, y las exigencias técnicas y de certificación impuestas por los países destino.

Gráfico 26. Participación del segmento MiPyme en el mercado exportador durante el tercer trimestre

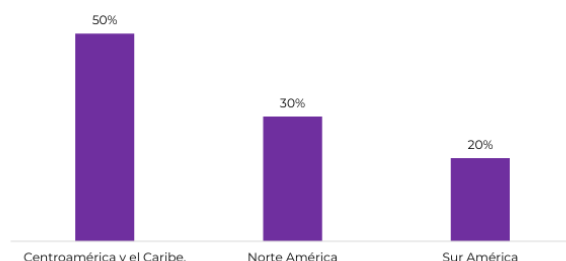


Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los destinos de las exportaciones realizadas por el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas durante el tercer trimestre de 2025, se observa una marcada concentración en los mercados más cercanos. Centroamérica y el Caribe se consolidan como el principal destino, al concentrar el 50% del total de las exportaciones del segmento, lo que evidencia la importancia de la proximidad geográfica y los acuerdos comerciales regionales para el comercio exterior de las MiPymes. En segundo lugar, Norteamérica representa el 30% de las ventas externas, impulsada principalmente por la relación comercial con Estados Unidos y México, que continúan siendo socios estratégicos en la demanda de productos colombianos con valor agregado.

En cuanto a los destinos de las exportaciones realizadas por el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas durante el tercer trimestre de 2025, se observa una marcada concentración en los mercados más cercanos. Centroamérica y el Caribe se consolidan como el principal destino, al concentrar el 50% del total de las exportaciones del segmento, lo que evidencia la importancia de la proximidad geográfica y los acuerdos comerciales regionales para el comercio exterior de las MiPymes. En segundo lugar, Norteamérica representa el 30% de las ventas externas, impulsada principalmente por la relación comercial con Estados Unidos y México, que continúan siendo socios estratégicos en la demanda de productos colombianos con valor agregado.

Gráfico 27. Principales destinos de exportación en el segmento MiPyme durante el tercer trimestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

Durante el tercer trimestre de 2025, los datos sobre los beneficios obtenidos por el segmento de micro, pequeñas y medianas empresas a través de los distintos acuerdos comerciales internacionales evidencian una concentración en los tratados más consolidados y tradicionales de Colombia. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos continúa siendo el de mayor relevancia para el sector, al beneficiar al 40% de las empresas que participan en el comercio exterior. Esto confirma el papel estratégico del mercado norteamericano como principal destino de exportación y fuente de oportunidades para productos con mayor valor agregado.

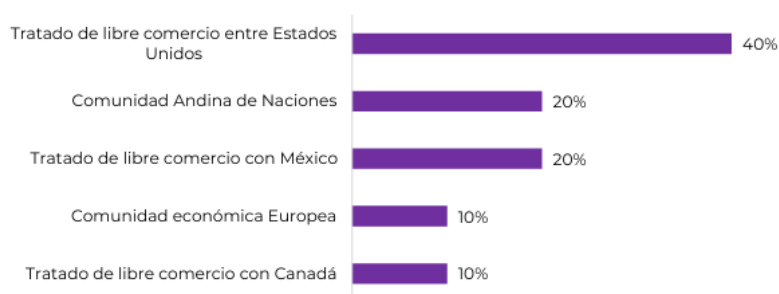
En segundo lugar, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Tratado de Libre Comercio con México representan cada uno un 20% de los beneficios reportados, lo que demuestra la importancia del comercio intrarregional y de los

vínculos con economías latinoamericanas con las que Colombia comparte afinidades productivas y culturales. Estos acuerdos han permitido a las MiPymes aprovechar facilidades arancelarias y mecanismos de integración comercial que favorecen la circulación de bienes dentro del bloque.

Por su parte, la Comunidad Económica Europea y el Tratado de Libre Comercio con Canadá aportan cada uno un 10% de los beneficios, reflejando una participación aún limitada de las MiPymes en mercados de alta exigencia técnica y regulatoria. Esto sugiere que, si bien estos acuerdos ofrecen oportunidades para diversificar destinos, las empresas aún enfrentan barreras en materia de certificación, calidad, cumplimiento normativo y capacidad logística.

En conjunto, los resultados muestran que las MiPymes colombianas continúan dependiendo principalmente de los acuerdos comerciales con socios tradicionales, mientras que su presencia en mercados más lejanos o sofisticados sigue siendo marginal. Este escenario plantea la necesidad de fortalecer las estrategias de internacionalización mediante programas de acompañamiento técnico, formación en comercio exterior y acceso a herramientas de inteligencia de mercados que les permitan aprovechar de manera más equitativa los beneficios de la red de acuerdos comerciales suscritos por el país.

Gráfico 28. Acuerdos comerciales con los cuales el segmento MiPyme se ha visto beneficiado durante el tercer trimestre 2025



Fuente: Elaboración propia.

Importaciones

En septiembre de 2025, las importaciones de Colombia registraron un crecimiento de 18,7% frente al mismo mes del año anterior, al totalizar US\$6.128,8 millones CIF, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Este resultado estuvo impulsado principalmente por el aumento de las manufacturas, que representaron 75,6% del valor total importado, destacándose las mayores compras de maquinaria, equipo de transporte y productos químicos. Los productos agropecuarios, alimentos y bebidas crecieron 14,7%, mientras que los combustibles y productos de industrias extractivas aumentaron 8,1% respecto a septiembre de 2024.

El dinamismo en las compras externas también se reflejó en un mayor desequilibrio de la balanza comercial, que alcanzó un déficit de US\$1.164 millones, superior a los US\$660 millones registrados en el mismo mes del año anterior. En lo corrido del año (enero–septiembre de 2025), las importaciones acumularon un crecimiento de 10,9%, mientras que las exportaciones se mantuvieron prácticamente estables, ampliando la brecha entre ambos flujos comerciales.

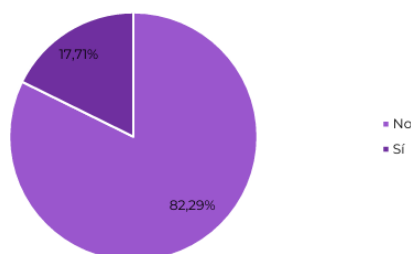
Este comportamiento refleja una reactivación de la demanda interna y una mayor adquisición de bienes de capital e insumos productivos, pero también una dependencia estructural del aparato productivo nacional de bienes importados.

En el caso del segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), los resultados de la encuesta del Observatorio Nacional de la MiPyme de ACOPI Atlántico confirman una participación aún marginal en este tipo de

operaciones. Durante el tercer semestre de 2025, el 82,29% de las MiPymes no realizó importaciones, mientras que solo el 17,71% reportó haber importado bienes o insumos. Esta situación pone de manifiesto que, a pesar del aumento general de las importaciones a nivel nacional, la mayoría de las MiPymes siguen enfocadas exclusivamente en el mercado interno, sin aprovechar las ventajas que podrían derivarse del comercio internacional.

En conjunto, la expansión de las importaciones y el aumento del déficit comercial nacional contrastan con la escasa integración de las MiPymes a las cadenas globales de suministro, evidenciando una brecha estructural entre el comportamiento macroeconómico y la realidad de las pequeñas unidades productivas. Para revertir esta tendencia, se requiere fortalecer los programas de formación en comercio exterior, asesoría técnica, financiamiento para importaciones estratégicas y acceso a plataformas logísticas, de modo que las MiPymes puedan aprovechar los insumos extranjeros como palanca para elevar su productividad, innovación y competitividad

Gráfico 29. Proporción de empresas MiPyme que hicieron importaciones durante el tercer semestre de 2025



Fuente: Elaboración propia.

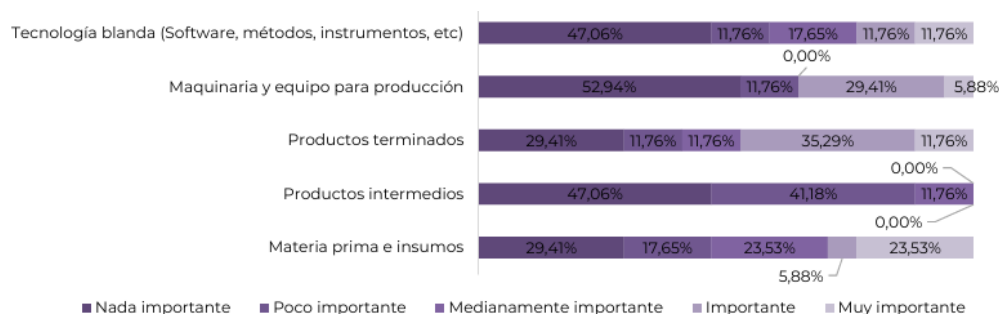
Al analizar el nivel de importancia que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) asignan a los diferentes rubros de importación durante el tercer semestre de 2025, se observa una marcada diferencia en la valoración de cada tipo de bien según su incidencia en la operación productiva. Los resultados de la encuesta evidencian que la maquinaria y el equipo para producción no son considerados prioritarios para la mayoría de las empresas, ya que el 52,94% los califica como “nada importantes”, mientras que solo un 29,41% los considera “importantes”. Este resultado podría asociarse con la estructura productiva de las MiPymes, caracterizada por procesos de menor automatización y una menor capacidad de inversión en activos de capital.

En cuanto a los productos intermedios, utilizados como insumos en las etapas de producción, se evidencia una percepción similar: el 41,18% los considera “poco importantes” y el 47,06% “nada importantes”. Este comportamiento sugiere que la mayoría de las MiPymes depende de proveedores nacionales para su aprovisionamiento, reduciendo así su exposición a mercados internacionales y su necesidad de importar componentes o materiales específicos.

Por su parte, la tecnología blanda, que incluye software, metodologías o sistemas de gestión, muestra una percepción dividida. Aunque el 47,06% la califica como “nada importante”, un 17,65% la considera “medianamente importante” y un 11,76% “importante”. Esta tendencia revela una brecha digital significativa dentro del segmento MiPyme, donde muchas empresas aún no reconocen plenamente el valor estratégico de la innovación tecnológica y la gestión digital en sus procesos.

En contraste, los rubros relacionados con la materia prima e insumos presentan una valoración más positiva. El 23,53% de las empresas los considera “muy importantes” y otro 23,53% los clasifica como “medianamente importantes”, lo que confirma su papel fundamental en la continuidad operativa. Este hallazgo refuerza la idea de que, para la mayoría de las MiPymes, las importaciones no se asocian tanto con la modernización tecnológica, sino con la garantía del abastecimiento de insumos básicos para mantener la producción.

Finalmente, los productos terminados registran una relevancia moderada: el 35,29% de las empresas los considera “importantes” para su modelo de negocio. Esto sugiere que algunas MiPymes importan bienes finales para su comercialización, ya sea como parte de su portafolio o para complementar su oferta nacional, mientras que otras mantienen una estrategia centrada exclusivamente en la producción local.



Fuente: Elaboración propia.

Contratación pública

La contratación pública constituye una de las principales herramientas del Estado para promover el desarrollo empresarial, la formalización y la dinamización económica. En Colombia, representa una oportunidad clave para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), ya que les permite acceder a mercados estables, diversificar sus ingresos y fortalecer su capacidad productiva. Sin embargo, los datos más recientes evidencian que la participación efectiva de este segmento en los procesos de compra pública sigue siendo limitada.

De acuerdo con la información analizada, la proporción de MiPymes consultadas en los estudios previos de los procesos de contratación varía según la modalidad. En mínima cuantía, el 70,7% de las empresas fue tenido en cuenta; en régimen especial, el 65,8%; y en concurso de méritos, el 55,9%. En promedio, la participación de las MiPymes en esta etapa preliminar se sitúa en 57,8%, lo que indica que más de la mitad logra ser considerada, aunque aún existe un porcentaje importante que queda por fuera del proceso desde sus fases iniciales.

En cuanto a la proporción de oferentes MiPymes presentados al cierre en procesos de selección convocados, el promedio es de 53,8%, reflejando un interés moderado en participar, pero también posibles obstáculos relacionados con los requisitos técnicos, financieros o administrativos exigidos. Además, solo el 9% de las empresas ha resultado beneficiado con la aplicación de factores de desempate, lo que demuestra que, aunque existen mecanismos diseñados para favorecer su participación, su alcance práctico continúa siendo limitado. A esto se suma que únicamente en el 22,4% de los procesos se establece que ser MiPyme es un requisito habilitante, restringiendo el acceso preferente de este segmento a oportunidades de contratación estatal.

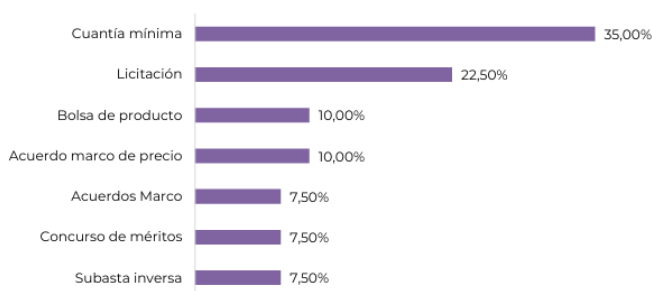
La información recolectada durante el tercer trimestre de 2025 permite profundizar en la forma en que las MiPymes participan en los distintos métodos de contratación. Los resultados de la encuesta muestran que la cuantía mínima es el mecanismo con mayor presencia, representando el 35% de los procesos. Le siguen la licitación pública, con un 22,5%, y la bolsa de productos y los acuerdos marco de precio, ambos con una participación del 10%. Los acuerdos marco, los concursos de méritos y la subasta inversa presentan una participación similar, de 7,50% cada uno. Estos datos confirman que la mayor participación de las MiPymes se concentra en los procesos de menor complejidad y menor monto contractual, mientras que su presencia en modalidades más estructuradas o de alto valor sigue siendo marginal.

Finalmente, al observar la participación anual de las MiPymes en la contratación pública, se evidencia una brecha estructural: durante 2024 se registraron 82.886.793 procesos, de los cuales solo 64.970 fueron adjudicados a

MiPymes, lo que equivale a una participación de apenas 0,08%. Esta cifra refleja que, pese al reconocimiento normativo del papel de las MiPymes en la economía nacional, su presencia efectiva en el mercado público continúa siendo reducida.

En conjunto, los resultados muestran que la contratación estatal aún no se consolida como un canal dinámico de fortalecimiento empresarial para las MiPymes. La limitada participación en los procesos, las bajas tasas de adjudicación y la concentración en modalidades de menor cuantía evidencian la necesidad de simplificar los procedimientos, fortalecer la formación en compras públicas y garantizar condiciones más equitativas de acceso. Incrementar la participación de las MiPymes en el sistema de contratación pública no solo impulsaría su sostenibilidad y competitividad, sino que también contribuiría de manera directa al desarrollo regional y a la generación de empleo formal en el país.

Gráfico 31. Participación del segmento MiPyme en los diferentes métodos de contratación pública en el tercer trimestre de 2025



7. ASPECTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA NECESIDAD

El presente contrato tendrá por finalidad la ejecución integral de las fases y etapas definidas por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para la adopción de la Política de Gobierno Digital y para la formulación del Modelo de Gobierno de Tecnologías de la Información de INFICALDAS, garantizando su articulación con el marco normativo vigente, con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG y con el Plan Estratégico de Tecnología de la Información – PETI 2025–2030. Su ejecución permitirá fortalecer la gestión tecnológica, la madurez digital institucional y la capacidad organizacional para la transformación digital.

En desarrollo de esta finalidad, el contratista deberá adelantar todas las actividades técnicas previstas para la formulación, diagnóstico, planeación, implementación y medición de la Política de Gobierno Digital, incluyendo el análisis del Manual de Implementación, la aplicación de los autodiagnósticos PGD, la revisión del Índice de Gobierno Digital, la identificación de retos institucionales en materia TIC y la elaboración del diagnóstico de madurez digital y de la matriz de brechas. Igualmente, deberá formular la estrategia de implementación de la PGD, definir objetivos, alcance y responsables, y diseñar la hoja de ruta institucional articulada con el PETI y el MIPG.

Dentro de las obligaciones derivadas del convenio se incluye la elaboración del documento tipo de adopción de la Política de Gobierno Digital, así como el diseño del Marco de Referencia Institucional y de los productos tipo de la política. El contratista deberá apoyar la puesta en marcha inicial de las iniciativas TIC priorizadas y, en la fase de medición, aplicar los instrumentos de seguimiento, evaluar los resultados, formular un plan de mejoramiento y consolidar el informe final de implementación.

De igual manera, el contratista deberá formular el Modelo de Gobierno de Tecnologías de la Información conforme al Dominio de Gobierno de TI del MRAE, desarrollando completamente todas sus etapas. Ello comprende la definición

de políticas de TI, la identificación y documentación de los procesos estratégicos, misionales y de soporte asociados a la gestión tecnológica, la definición de roles, responsabilidades, órganos decisorios y mecanismos de coordinación, y la estructuración de lineamientos para la gestión de proveedores de TI. Así mismo, deberá diseñar el esquema integral de Gobierno de TI, incorporando políticas, procesos, flujos, criterios, indicadores y mecanismos de control, garantizando su articulación con la Política de Gobierno Digital y con el PETI 2025–2030.

Los productos resultantes deberán permitir que INFICALDAS cuente con lineamientos, estructuras, responsabilidades y flujos de decisión coherentes y aplicables para la toma de decisiones y la gestión del Gobierno de TI. Todos los entregables deberán ser presentados en los términos definidos en el alcance técnico y se entenderán cumplidos únicamente con la verificación y aprobación de la supervisión designada por INFICALDAS. El contratista deberá mantener la reserva sobre la información institucional que conozca durante la ejecución y garantizar la correcta aplicación de los lineamientos técnicos y metodológicos establecidos por el Ministerio TIC.

Se conformará una mesa de trabajo con la Secretaría General, en atención al alto componente normativo del contrato, con el fin de brindar acompañamiento a la supervisión en la verificación del cumplimiento de los lineamientos jurídicos, técnicos y metodológicos aplicables.

Con base en lo anterior y en cumplimiento de la normatividad vigente, se requiere adelantar un proceso de Concurso de Méritos cuyo objeto es el de **“Contratar los servicios de consultoría para el acompañamiento a la adopción de la Política de Gobierno Digital (PGD) y el diseño del Modelo de Gobernanza de Tecnologías de la Información (TI) en INFICALDAS, como fase inicial de implementación de la hoja de ruta definida en el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información – PETI 2025–2030, de conformidad con los lineamientos establecidos por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MinTIC.”** Teniendo en cuenta que este gasto se encuentra incluido dentro del Plan Anual de Adquisiciones de la presente vigencia, se adelantaran los trámites pertinentes para su contratación.

El presente proceso de contratación se rige por los principios de la Constitución Política; el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública contenido en la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015 y demás Decretos Reglamentarios, y normatividad aplicable relacionada.

Teniendo en cuenta naturaleza del objeto que se pretende contratar, este se enmarca en los servicios de consultoría a que se refiere el numeral 2º del artículo 32 de la Ley 80 de 1993 y en el numeral 3º del artículo 2º de la Ley 1150 de 2007, prevista para la selección de consultores o estudios de proyectos.

De acuerdo con el numeral 3º del artículo 2º de la Ley 1150, modificado por el artículo 219 del Decreto 019 de 2012, el Concurso de Méritos: “(...) Corresponde a la modalidad prevista para la selección de consultores o proyectos, en la que se podrán utilizar sistemas de concurso abierto o de precalificación. (...) utilizando para el efecto, entre otros, criterios de experiencia, capacidad intelectual y de organización de los proponentes, según sea el caso. (...)”

Adicionalmente, el Decreto 1082 de 2015, en sus artículos 2.2.1.2.1.3.1 y 2.2.1.2.1.3.2, establece:

“Artículo 2.2.1.2.1.3.1. Procedencia del concurso de méritos. Las Entidades Estatales deben seleccionar sus contratistas a través del concurso méritos para la prestación de servicios de consultoría de que trata el numeral 2 del artículo 32 de Ley 80 de 1993 y para los proyectos de arquitectura”.

En consideración de lo expuesto, y atendiendo que naturaleza de la presente contratación corresponde a la prestación de servicios de consultoría y que no se efectuará precalificación de proponentes, la modalidad de selección es: CONCURSO DE MERITOS ABIERTO, de acuerdo con el procedimiento establecido en la Ley 80 de 1993, en concordancia con lo señalado en el numeral 3º del artículo 2º de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.3.1. y siguientes del Decreto 1082 de 2015.

8. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA

INFICALDAS hará uso de las herramientas de abastecimiento estratégico dispuestas por la Agencia Nacional de Contratación Pública- Colombia Compra Eficiente para realizar un análisis de la oferta y demanda relacionado con el objeto requerido así:

Códigos UNSPSC identificados dentro del presente proceso:

Código	Descripción
80101500	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa.
80101600	Gerencia de proyectos.
80111500	Desarrollo de Recursos Humanos
80161500	Servicios de Apoyo Gerencial.
81131500	Metodología y Análisis.
81141900	Servicios de investigación y desarrollo de tecnología manufacturera
81161500	Servicios de Administración de Acceso.

Los códigos UNSPSC seleccionados corresponden a categorías de servicios profesionales que serán requeridos para la ejecución del contrato, en apoyo a la adopción de la Política de Gobierno Digital (PGD), el diseño del Modelo de Gobierno y Gestión de TI, y la implementación de la hoja de ruta definida en el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI).

El código 801015 – Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa **se** aplica al acompañamiento en la adopción de la PGD y en el diseño del Modelo de Gobierno y Gestión de TI, asegurando que los lineamientos estratégicos del PETI se traduzcan en acciones concretas dentro de la institución. El código 801016 – Gerencia de proyectos identifica los servicios necesarios para la planeación, seguimiento, control y ejecución del contrato por fases, garantizando la implementación ordenada de la hoja de ruta del PETI.

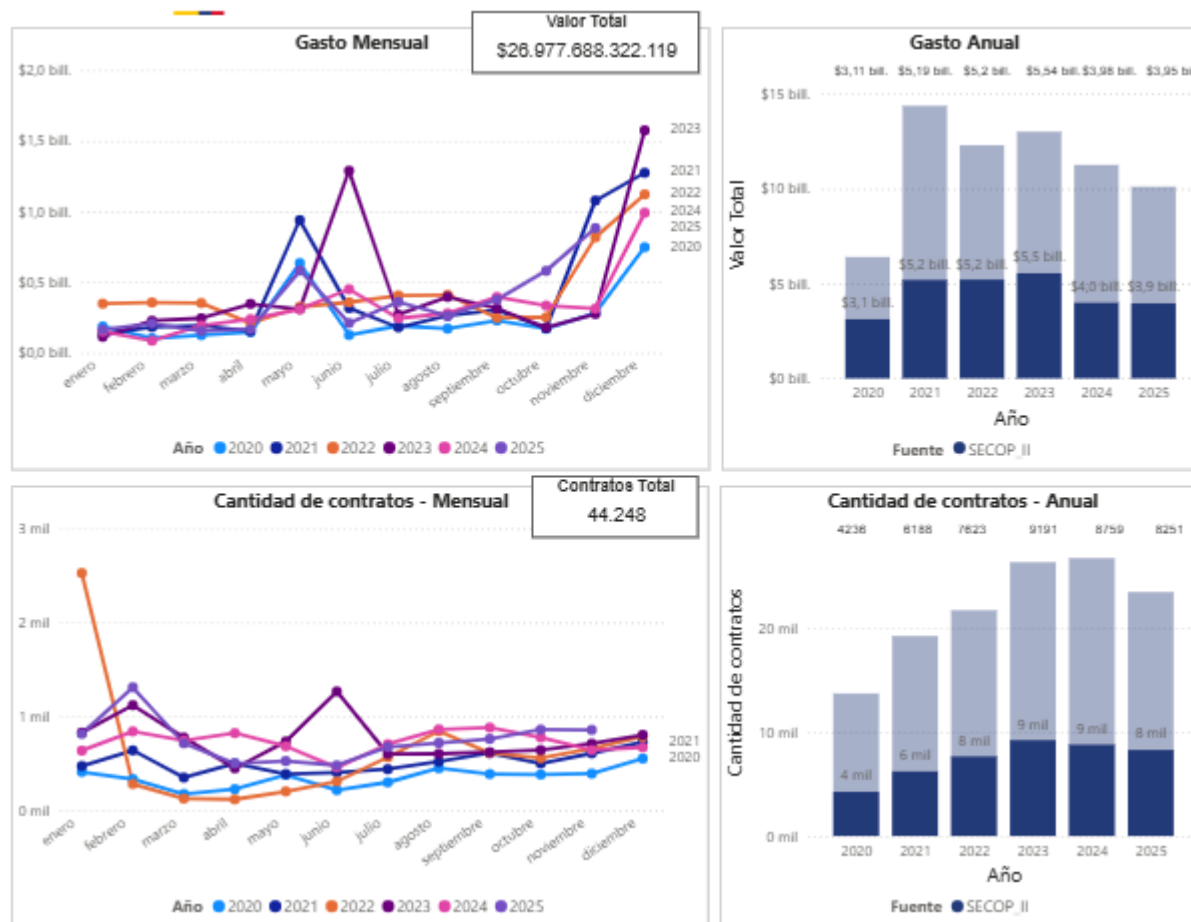
Por su parte, 801115 – Desarrollo de Recursos Humanos se centra en la capacitación y fortalecimiento de capacidades del personal institucional, facilitando la adopción efectiva de la PGD y del Modelo de Gobierno de TI. 801615 – Servicios de Apoyo Gerencial complementa estos procesos mediante actividades de coordinación, control y soporte operativo, asegurando la correcta implementación de las estrategias del PETI y del Modelo de Gobierno.

El código 811315 – Metodología y Análisis corresponde a los servicios de diagnóstico, modelamiento de procesos, análisis AS-IS/TO-BE y definición de hojas de ruta, contribuyendo directamente al desarrollo de los componentes técnicos del Modelo de Gobierno de TI y al alineamiento con la PGD. 811419 – Servicios de investigación y desarrollo de tecnología manufacturera, se relaciona con la identificación de buenas prácticas y la adaptación de soluciones innovadoras que fortalezcan la gestión tecnológica en el marco de la PGD y el PETI.

Finalmente, 811615 – Servicios de Administración de Acceso se enfoca en la implementación de los lineamientos y controles definidos en el Modelo de Seguridad y Privacidad de la Información (MSPI), componente esencial para garantizar la seguridad de la información en la adopción de la PGD y en el funcionamiento del Modelo de Gobierno de TI.

Todos estos códigos constituyen la clasificación más adecuada y coherente con la naturaleza integral del contrato, integrando los aspectos estratégicos, metodológicos, operativos y tecnológicos necesarios para la correcta implementación de la hoja de ruta del PETI y la adopción institucional de la PGD.

Periodo analizado: Desde el 01 de enero de 2020 y hasta el 31 de octubre de 2025



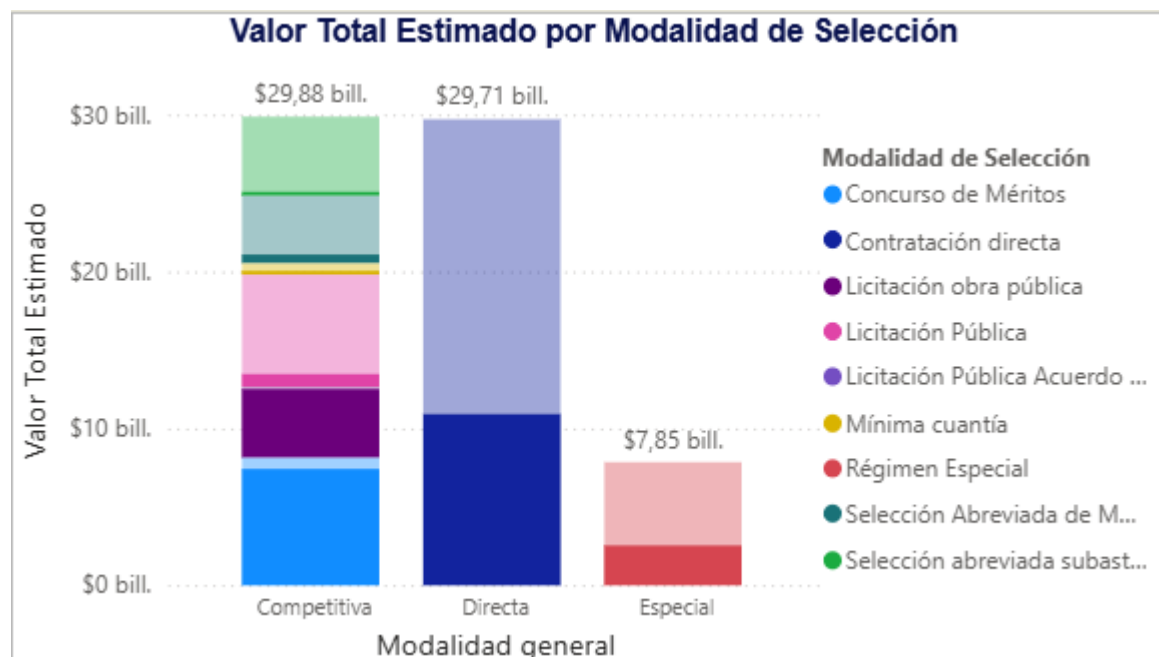
Para atender necesidades similares a las de INFICALDAS se han suscrito 44.248 contratos que representan un valor de \$26.977.688.322.119.

Del análisis del valor total estimado por modalidad de selección en procesos asociados a la contratación de servicios de consultoría para la adopción de la Política de Gobierno Digital y el fortalecimiento de las iniciativas TIC, se observa que las modalidades competitivas concentran una participación relevante del presupuesto ejecutado, alcanzando aproximadamente \$29,88 billones, distribuidos principalmente a través de mecanismos como el concurso de méritos, la licitación pública, la licitación de obra y la selección abreviada. Estas modalidades resultan acordes con la naturaleza técnica y especializada del objeto, al permitir la concurrencia de oferentes con capacidades metodológicas y experiencia en formulación de políticas, modelos de gobernanza y planeación estratégica de TI.

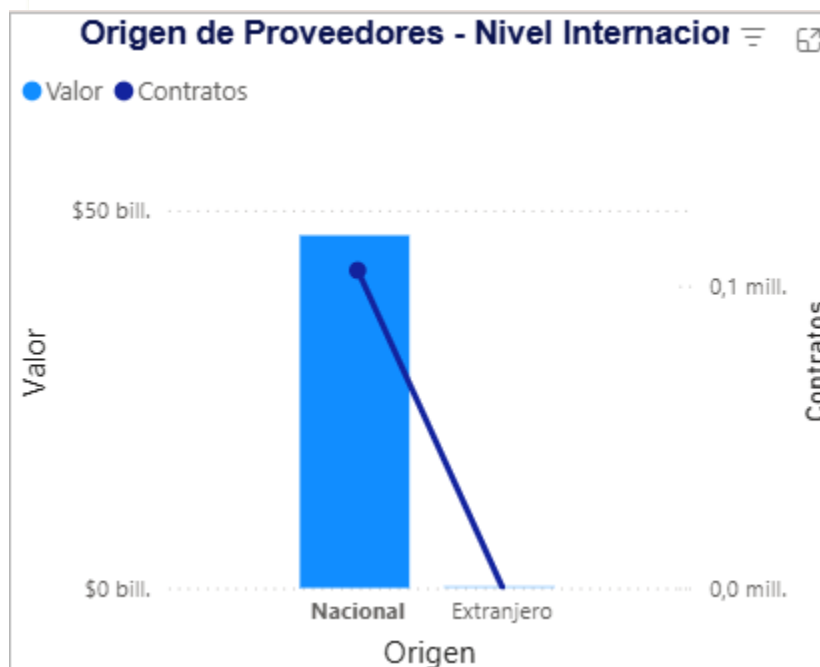
De manera cercana, la contratación directa registra un valor estimado aproximado de \$29,71 billones, lo cual evidencia que, si bien en esta modalidad no se promueve la competencia entre oferentes, mantiene un peso equiparable al de

los procesos competitivos dentro del presupuesto ejecutado, particularmente en servicios de consultoría estratégica, acompañamiento técnico y fortalecimiento institucional en materia de tecnologías de la información.

Finalmente, los procesos adelantados bajo régimen especial representan alrededor de \$7,85 billones, constituyéndose en la menor proporción del total analizado, lo que demuestra una participación significativamente inferior frente a las modalidades competitivas y de contratación directa. Este comportamiento confirma que la mayor parte de los recursos destinados a servicios de consultoría relacionados con Gobierno Digital, Gobernanza de TI y formulación del PETI se canalizan a través de modalidades ordinarias de selección, garantizando transparencia y alineación con la normatividad vigente.



Por su parte, conforme lo refiere la herramienta dispuesta por Colombia Compra Eficiente, la necesidad ha sido satisfecha por personal nacional.



De igual forma, dentro del histórico de procesos demandados que coinciden en la finalidad del objeto y se ubican dentro del mismo sector de estudio, se encuentran los siguientes procesos:

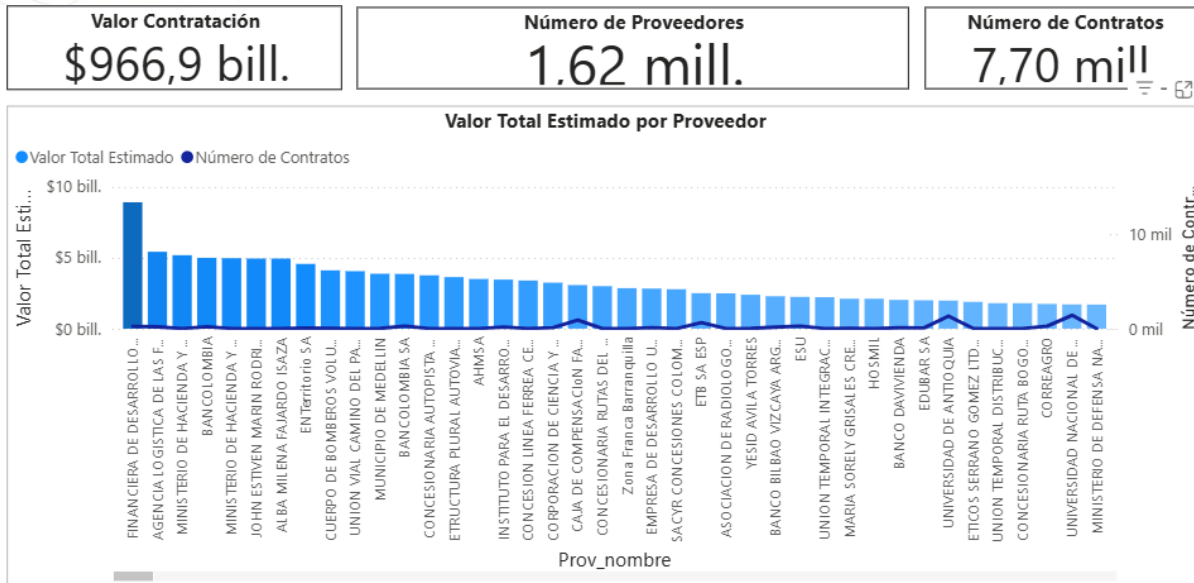
PROCESOS DE SELECCIÓN			
ENTIDAD	OBJETO	VALOR	NRO PROCESO
FONDO ÚNICO DE TIC	REALIZAR LA EVALUACIÓN DE IMPACTOS Y RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA POLÍTICA DE GOBIERNO DIGITAL Y SUS EFECTOS SOBRE LA CALIDAD DE VIDA DE LOS CIUDADANOS, LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS Y, LA GESTIÓN DE LAS ENTIDADES PÚBLICAS	\$ 1.563.156.400	FTIC-CM-004-2025
FONDO ÚNICO DE TIC	PRESTAR SERVICIOS ESPECIALIZADOS A LA DIRECCIÓN DE GOBIERNO DIGITAL, PARA LA ASESORÍA EN MATERIA DE TECNOLOGÍAS EMERGENTES, INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y REVISIÓN DE LA POLÍTICA DE GOBIERNO DIGITAL.	\$ 1.217.019.855	FTIC-CM-005-2024
RAMA JUDICIAL – DIRECCIÓN	ACTUALIZAR LOS INSTRUMENTOS DE	\$ 556.382.406	CM-10-2025

EJECUTIVA DE ADMINISTRACIÓN JUDICIAL	PLANEACIÓN DE LA GESTIÓN DOCUMENTAL INSTITUCIONAL: A) PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS PINAR, Y B) PROGRAMA DE GESTION DOCUMENTAL - PGD Y SUS PROGRAMAS ESPECIFICOS, TENIENDO COMO INSUMOS FUNDAMENTALES UN DIAGNOSTICO INTEGRAL DEL SISTEMA DE GESTION DOCUMENTAL Y ARCHIVOS INSTITUCIONALES, EL AVANCE EN LA ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE INSTRUMENTOS ARCHIVÍSTICOS, EL PLAN ESTRATÉGICO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DEMÁS HERRAMIENTAS Y MODELOS QUE FACILITEN LA EVALUACIÓN.		
---	--	--	--

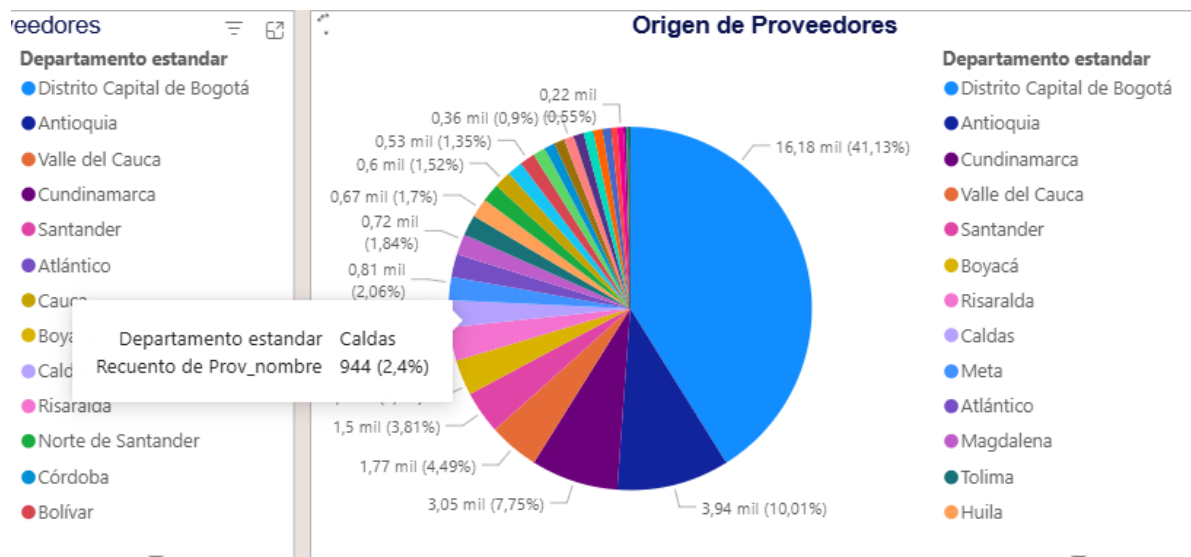
Del comportamiento histórico se concluye que la demanda estatal por servicios de consultoría orientados a la adopción de la Política de Gobierno Digital, la formulación de modelos de Gobernanza de Tecnologías de la Información y el fortalecimiento de iniciativas TIC ha mostrado un crecimiento sostenido durante las vigencias 2020–2025, particularmente en entidades públicas del orden territorial, entidades financieras de desarrollo y entes descentralizados. Esta tendencia responde a la necesidad de las entidades de cumplir los lineamientos del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MinTIC, articular sus procesos con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG y actualizar sus Planes Estratégicos de Tecnologías de la Información.

Lo anterior evidencia que se trata de servicios recurrentes, estratégicos y especializados, con amplia disponibilidad en el mercado, desarrollados por oferentes con capacidades técnicas y metodológicas para el acompañamiento en la formulación, articulación y desarrollo de la Política de Gobierno Digital y de modelos de Gobernanza de TI, garantizando así la pluralidad de oferentes necesaria para el presente proceso de contratación.

Ahora bien, respecto al análisis de la oferta bajo los mismos criterios establecidos, se tiene que existen a nivel nacional 1.062.000 proveedores en capacidad de atender el objeto contractual



En el Departamento de Caldas, existen 944 proveedores, lo que representa el 2.4%



La existencia de 1.062.000 proveedores a nivel nacional y 944 en el departamento de Caldas demuestra que existe amplia pluralidad de oferentes, condiciones suficientes de competencia y que no hay indicios de mercado concentrado ni riesgos de colusión. Por lo anterior, el proceso puede adelantarse mediante modalidad competitiva.

Por su parte, se procedió a consultar que empresas con calidad de Mipymes domiciliadas en el municipio de Manizales, cuentan con capacidad jurídica y técnica para la ejecución del contrato, encontrándose las siguientes

EMPRESA	MIPYMES	DOMICILIO
DATA & SERVICE S.A.S	SI	MANIZALES
CINNCO S.A.S	SI	MANIZALES

PROYECTOS Y PROCESOS DE CONSULTORIA S.A.S	SI	MANIZALES
BINAPPS	SI	MANIZALES
SOFTTLOND	SI	MANIZALES
DATASOFT	SI	MANIZALES
SOFTWITZ	SI	MANIZALES

En consecuencia, en caso de cumplirse los requisitos establecidos en el Decreto 1860 de 2021 por medio de la cual se modifica el Decreto 1082 de 2015, el proceso se **LIMITARÁ A MIPYMES DOMICILIADAS EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES.**

Asimismo, con el fin de establecer un presupuesto oficial acorde a valores reales del mercado y con el fin de mitigar riesgos que deriven en la declaratoria de desierta del proceso, se solicitaron cotizaciones a las empresas SOFTWITZ SAS y PROYECTOS Y PROCESOS CONSULTORIA SAS.

PROVEEDOR	POLITICA DE GOBIERNO DIGITAL	MODELO DE GOBERNANZA DE TI	PROMEDIO
SOFTWITZ SAS	\$ 128.000.000	\$ 210.000.000	TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS. (\$354.000.000)
PROYECTOS Y PROCESOS CONSULTORIA SAS	\$ 140.000.000	\$ 230.000.000	

Por lo anterior la Entidad determina el valor teniendo en cuenta los comparativos el valor del presente contrato, asciende a la suma de **TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS. (\$354.000.000) INCLUIDO IVA** según aplique, si a ello hubiera lugar, incluidos todos los impuestos, contribuciones, estampillas y la totalidad de costos directos e indirectos a que haya lugar.

Todas las erogaciones tributarias, así como las tarifas y contribuciones que deban cancelarse con ocasión de la celebración del contrato, así como el pago de estampillas, se dará aplicación a lo dispuesto en la Ordenanza 816 de 2017 “*Por la cual se expide el Estatuto de Rentas del Departamento de Caldas y se dictan otras disposiciones*” y las demás que la complementen o modifiquen.

Debe de considerarse que el presente proceso cuenta con el análisis de costos de los impuestos, la lista que se enuncia a continuación es meramente informativa y en caso de que exista un impuesto o gravamen que deba aplicarse al contrato el mismo deberá ser asumido por el contratista y no podrá oponer a INFICALDAS la presente relación:

Estampilla	% de estampilla
Pro-Desarrollo	1%
Pro-Universidad	2%
Pro-Adulto mayor	3%
Pro-Hospital	1%
Pro-Cultura	1%

9. ANÁLISIS DE INDICADORES CAPACIDAD FINANCIERA Y DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL (REQUISITOS HABILITANTES)-

De acuerdo con lo establecido en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en el Proceso de Contratación, emitido por Colombia Compra Eficiente: *“Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento. Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato”*

Los indicadores financieros y de capacidad organizacional para el presente proceso se establecieron con base en la información obtenida de acuerdo con las actividades mencionadas anteriormente; información de Supersociedades reportada con corte a 31 de diciembre de 2024 – de acuerdo con las normas internacionales NIIFS.

INFICALDAS busca establecer indicadores que reflejen el comportamiento del sector y que aseguren que los Proveedores pueden responder a las obligaciones derivadas del contrato. Para la definición de los índices de la capacidad financiera, la entidad determinó intervalos para los indicadores de liquidez, endeudamiento, cobertura de intereses, ROA y ROE utilizando el promedio más o menos la desviación estándar de los datos de la muestra.

Ahora bien, al verificar cada uno de los indicadores, se tiene el siguiente análisis:

Capacidad Financiera

De acuerdo a lo establecido en la guía para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación, emitido por Colombia Compra Eficiente: *“Los indicadores de capacidad financiera busca establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de interés”*; es por ello que los indicadores de Capacidad Financiera y Capacidad Organizacional del Proponente Nacional y Extranjero parten de un análisis para el Sector, en donde se verificó la variación a nivel Nacional,

Teniendo en cuenta el análisis del sector y cada uno de los argumentos derivados de la profundización sobre el estado de la economía colombiana y el sector en especial, a continuación, se realiza un análisis financiero teniendo en cuenta principalmente que el sector representativo a este tipo de servicio el cual se encuentra ligado netamente al sector de servicios.

La información financiera analizada para la determinación de los indicadores parte del PIE (Portal de Información Empresarial) de la Superintendencia de Sociedades en el Sistema integrado de Información Societaria SIS (FUENTE: <https://siis.ia.supersociedades.gov.co>) en el cual se encuentran los estados financieros de todas las empresas del país consolidados bajo estándares internacionales de contabilidad.

Para verificar el comportamiento financiero y así calcular los indicadores de referencia que se exigirán para el proceso contractual, se analizaron las empresas clasificadas en los siguientes códigos:

- G4652 - Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones
- G4651 - Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática
- J6202 - Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas
- J6311 - Procesamiento de datos, alojamiento (hosting) y actividades relacionadas
- J5820 - Edición de programas de informática (software)

Como resultado se obtienen 364 registros de empresas discriminadas así:

Código CIU	Cantidad
------------	----------

G4652 - Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones	90
G4651 - Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática	99
J6202 - Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas	130
J6311 - Procesamiento de datos, alojamiento (hosting) y actividades relacionadas	59
J5820 - Edición de programas de informática (software)	6
Total	384

Al respecto, para un total de 384 empresas que hacen parte del sector identificado, se evidenció lo siguiente:

Para el caso, hay empresas que realizan actividades propias dentro del sector, mientras que otras prestan otro tipo de servicios en cuanto a actividades especializadas que son conexas a ésta y, dentro de los códigos de las actividades podrían incluirse en forma individual, generando una variedad de clasificaciones para cada actividad. Sin embargo, se debe mantener la claridad del objeto principal, ya que dichas actividades se realizan en función del objeto a contratar. También se tomó como base para la definición de los códigos CIU estudiados en este análisis una muestra de distribuidores oficiales compartida por parte del fabricante. De todas maneras, se pueden combinar varias de estas actividades u otras al mismo tiempo, obviamente dentro del mismo Sector (según CIU).

En tal sentido, con las empresas analizadas, resultaría poco provechosa la tarea de excluir empresas por el hecho de que desarrollen una y/o varias de las actividades del servicio en mención en forma simultánea o independiente. Esto, atendiendo lo señalado por Colombia Compra Eficiente - CCE, es decir, la idea es observar el "Sector" en su conjunto. Por tal motivo, en los promedios de cada indicador se establecen los rangos para que, una vez se estimen los indicadores financieros en el proceso que se inicie, se obtenga una medida equilibrada en la exigencia del respectivo proceso.

Se precisa que las empresas analizadas, corresponden a las empresas clasificadas en los Códigos CIUU mencionados anteriormente y que reportaron su información a la Superintendencia de Sociedades, sin que implique que no existan más proveedores o empresas con la capacidad para desarrollar el objeto. Simplemente, las que se han analizado, corresponden a aquellas que reportan información financiera y aportan para el presente análisis.

Indicadores:

Análisis Liquidez

Este indicador ayuda a INFICALDAS a conocer qué proporción de deudas de corto plazo pueden ser cubiertas por los activos que se pueden liquidar rápidamente por parte de los proponentes y la capacidad de enfrentar las obligaciones contraídas por la empresa, como el pago a sus proveedores, a sus empleados y la posibilidad que tiene para renovar su tecnología.

Análisis Endeudamiento

Este indicador permite obtener una cifra que determina la solvencia de una organización; es decir, por cada peso que produce la empresa, qué porcentaje es utilizado para el pago de su deuda.

Además, es un indicador útil al momento de solicitar un crédito, ya que las entidades financieras necesitan saber el nivel de endeudamiento de una empresa antes de otorgarlo.

Análisis Razón de cobertura de intereses

El indicador de cobertura de intereses es utilizado por INFICALDAS en la revisión de la información financiera de un proveedor y pretende dar luz del equilibrio de los flujos de caja que esta posee, los cuales le permiten cumplir con sus pasivos financieros, en otras palabras, este indicador mide la capacidad que tiene la entidad para cumplir con sus obligaciones asociadas a gastos financieros con las utilidades de la empresa.

Capacidad Organizacional

Los indicadores ROA y ROE, han sido estudiados para observar cual es el margen real de rentabilidad de los accionistas con relación a su inversión, a continuación, se presentan las condiciones que presentan los posibles proponentes para estos indicadores:

Análisis Rentabilidad del Patrimonio

La rentabilidad del patrimonio (ROE = Utilidad Operacional/Patrimonio), “permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y la rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos de la rentabilidad de los accionistas.

Análisis Rentabilidad del Activo

La rentabilidad del activo (ROA = Utilidad Operacional/Activo Total), “se considera como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia, es un indicador para juzgar la eficiencia en la Gestión Empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

Indicadores Requeridos para esta Contratación

En uso de sus facultades y como lo señala el Manual de Requisitos Habilitantes expedido por Colombia Compra Eficiente, INFICALDAS adelantó el análisis de conocimiento del sector y con base en el mismo, establece los siguientes indicadores como requisitos habilitantes para verificación de la capacidad financiera, aplican para todos los lotes:

INDICADORES CAPACIDAD FINANCIERA	
Índice de Liquidez	Mayor o igual a uno coma cuatro (1,04)
Índice de Endeudamiento	Menor o igual a setenta por ciento (0,70)
Razón de Cobertura de Intereses	Mayor o igual a cero (0) o indeterminado
INDICADORES CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	
Rentabilidad sobre el Patrimonio	Mayor o igual al cero coma cero cuatro (0,04)
Rentabilidad sobre Activos	Mayor o igual al cero coma cero uno (0,01)

De acuerdo con las diferentes metodologías para el cálculo de todos los indicadores anteriormente expuestos de los Oferentes Plurales contenidas en la guía Colombia compra eficiente Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación, INFICALDAS adopta lo siguiente:

En esta opción cada uno de los integrantes del oferente aporta al valor total del componente del indicador proporcionalmente con su participación en la figura, esto es, unión temporal o consorcio

Para los siguientes indicadores:

 Liquidez

 Endeudamiento

-  Razón de Cobertura de intereses
-  Rentabilidad del Patrimonio (RP)
-  Rentabilidad del Activo (RA)

la metodología seleccionada es:

Metodología	Seleccionada
Sumatoria ponderada	
Sumatoria simple	
Suma de los componentes de los indicadores	
Ponderación de los componentes de los indicadores	X

Para los siguientes indicadores:

Se recomienda utilizar como referencia la versión más actualizada de la guía Colombia compra eficiente Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación para guiar el cálculo de los indicadores y otros elementos relacionados.

Los proponentes deberán aportar el Certificado de Registro Único de Proponentes - RUP, con la información financiera con corte al 31/12/2024 si ya actualizó su información la cual debe estar vigente y en firme en el mencionado registro. Si el proponente es un Consorcio o Unión Temporal, cada uno de sus integrantes deberá allegar el correspondiente Certificado de inscripción en el Registro Único de Proponentes, con la información financiera con corte al 31/12/2024.

Los valores para los diferentes indicadores fueron establecidos a partir del análisis realizado con base en la información de la Superintendencia de Sociedades de la información financiera al 31 de diciembre del 2024 o el ultimo cierre fiscal. para garantizar la pluralidad de participantes y una mayor participación en este proceso.

NOTA 1: Se considera que el oferente cumple con la capacidad financiera solicitada y que está habilitado para continuar en el proceso, si obtiene el resultado anteriormente establecido en cada indicador.

Realizado en Manizales en el mes de noviembre de 2025.



JOHN JAIR GIRALDO VILLA
Profesional Especializado Sistemas
INFI

Proyecto componente jurídico: Valentina Gálvez Carvajal – Abogada Contratista 
Proyecto componente técnico: John Jairo Giraldo Villa - Profesional Especializado Sistemas 