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

1.	OBJETO DEL CONTRATO

LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN-SUBDIRECCIÓN REGIONAL DE APOYO NOROCCIDENTAL REQUIERE CONTRATAR EL SERVICIO DE LIMPIEZA, DESINFECCIÓN Y LAVADO EN GENERAL DEL PARQUE AUTOMOTOR EN SERVICIO DE LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL NOROCCIDENTAL COMPUESTO POR AUTOMÓVILES, CAMIONETAS Y NECROMOVILES, DE LAS SECCIONALES ANTIOQUIA, MEDELLÍN, CÓRDOBA Y SUCRE.

2.	NECESIDAD. PORQUÉ O PARA QUÉ SE REQUIERE EL BIEN, OBRA O SERVICIO.

1. Necesidad Operativa y Técnica
El funcionamiento constante de la flota expone a los vehículos a agentes corrosivos (salinidad, sedimentos, aceites y químicos viales) que afectan la integridad estructural del chasis y la carrocería.

- Para qué: Para prevenir el desgaste prematuro de los componentes externos e internos, evitando sobrecostos por reparaciones de latonería o fallos mecánicos derivados de la acumulación de suciedad en partes móviles.

2. Necesidad de Seguridad y Normatividad
La visibilidad es un factor crítico de seguridad vial. La acumulación de residuos en el bloque óptico (farolas), parabrisas y espejos incrementa el riesgo de accidentes.

- Por qué: Para dar cumplimiento a las normas de seguridad vial, garantizando que los conductores operen en condiciones óptimas de visibilidad y que los vehículos sean plenamente identificables por otros actores viales.

3. Necesidad Sanitaria y de Salud Ocupacional
El habitáculo de un vehículo es un espacio confinado donde la acumulación de residuos orgánicos y polvo genera proliferación de microorganismos.

- Para qué: Para asegurar condiciones de bienestar y salud para el personal que opera los vehículos, cumpliendo con los estándares de higiene y prevención de enfermedades respiratorias o dermatológicas.

4. Necesidad de Imagen e Identidad
La flota vehicular actúa como un activo publicitario móvil de la entidad/empresa.
Por qué: Para proyectar una imagen institucional de orden, limpieza y eficiencia, asegurando que el estado estético de los vehículos esté alineado con los valores de calidad de la organización.

3.	FICHA RESUMEN			
Número del Estudio del Sector	**0040-2026**			
Dependencia solicitante	Sección de Bienes y Transportes			
Fecha de Inicio del Estudio del Sector		2026	04	14
Fecha de finalización del Estudio del Sector		2026	04	21

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

Número de modificación	N/A	Fecha entrega de la modificación	AAAA	MM	DD
Valor del Presupuesto Según el Resultado del Estudio del Sector			$ 85.000.000		
Inicio Estimado de la Ejecución		2026	05	05	
Plazo de la Ejecución	El plazo de ejecución del contrato será desde la suscripción del acta de inicio hasta el 15 de diciembre de 2026 y/o hasta agotar presupuesto, lo primero que suceda, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato, esto es a partir del registro presupuestal y aprobación de la garantía.				

4.	**FUENTES**
4.1	**COTIZACIONES** *(Descripción de cómo se utilizó).*

La Subdirección Regional de Apoyo Noroccidental, en cabeza del Grupo de Transportes allega cuatro cotizaciones al presente proceso, que corresponden a las firmas:

AUTO SPA SEVILLA, LOS PINOS SAS, MUNDOMOTRIZ SAS Y PATRICIA LEONOR GARCIA RANGEL.

Se verificó que cumplen con las especificaciones solicitadas en la ficha técnica remitida por la Entidad.

4.2	**HISTÓRICOS DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN** *(Escoger con "X" una opción)*	
Existen históricos, pero no serán tenidos en cuenta.		N/A
No existen históricos.		N/A
Existen históricos, y serán tenidos en cuenta		VIGENCIA 2022 Por la modalidad de mínima cuantía, se adjudicó el siguiente contrato: Contrato de prestación de servicios FGN-RNOCC-0027-2022, 01 de agosto de 2022, celebrado entre la Fiscalía General de la Nación — Subdirección Regional de Apoyo Noroccidental y la firma Diego López S.A.S, NIT 890302988, por valor de veinte millones de PESOS MCTE ($ 20.000.000), incluido IVA. Fecha de inicio: 01/08/2022 Fecha Finalización: 30/11/2022

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

		VIGENCIA 2024 Por la modalidad de mínima cuantía, se adjudicó el siguiente contrato: Contrato de prestación de servicios FGN-RNOCC-0027-2024, 17 de abril de 2024, celebrado entre la Fiscalía General de la Nación — Subdirección Regional de Apoyo Noroccidental la empresa ABC FUMISERVICES FUMIGACION Y EXTINTORES SAS “ ABC FUMISERVICES SAS”, NIT: 901.010.739-5,, por valor de cuarenta y dos millones ochocientos ochenta mil PESOS MCTE ($42.880.000.00), incluido IVA. Fecha de inicio: 17/04/2024 Fecha Finalización: 15/12/2024 VIGENCIA 2025 Contrato de prestación de servicios FGN-RNOCC-0004-2025, 17 de abril de 2024, celebrado entre la Fiscalía General de la Nación — Subdirección Regional de Apoyo Noroccidental la empresa ABC FUMISERVICES FUMIGACION Y EXTINTORES SAS “ ABC FUMISERVICES SAS”, NIT: 901.010.739-5,, por valor de cuarenta y dos millones ochocientos ochenta mil PESOS MCTE ($67.712.800.00), incluido IVA. Fecha de inicio: 01/02/2025 Fecha Finalización: 15/12/2025

Tabla 1

(Si en el cuadro anterior la opción escogida es No existen históricos, el cuadro que sigue se debe diligenciar con N/A en cada casilla).

Número de Proceso	FGN-RNOCC-0004-2025
Fecha de Inicio del Proceso	01/02/2025

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

Modalidad de Selección	Mínima cuantía
Objeto Contratado	PRESTAR EL SERVICIO DE LIMPIEZA, DESINFECCIÓN, RECOLECCIÓN Y DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS (ANATOMOPATOLOGICOS LOS CUALES PROVIENEN DE RESTOS HUMANOS COMO PARTES Y FLUIDOS CORPORALES), A LOS VEHÍCULOS QUE TRANSPORTAN CADÁVERES Y/O RESTOS HUMANOS EN LA SUBDIRECCIÓN REGIONAL DE APOYO NOROCCIDENTAL DE LA FISCALÍA GENERAL DE LA NACIÓN.
Cuantía del Contrato	$67.712.800.00
Nombre o Razón Social del Contratista	ABC FUMISERVICES FUMIGACION Y EXTINTORES SAS " ABC FUMISERVICES
Plazo de Ejecución	210 (Días)
Plataforma de Publicación	SECOP II
Link de Publicación	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.2928354&isFromPublicArea=True&isModal=False
Estado del Contrato	Ejecutado y Liquidado

Esta tabla número 1, podrá ser replicada tantas veces como procesos encontrados en los históricos, y que sean necesarios para hacer el análisis del sector del presente proceso

4.3	HISTÓRICOS DE OTRAS ENTIDADES DEL ESTADO *(Escoger con "X" una opción)*	
Existen históricos, pero no serán tenidos en cuenta.		N/A
Existen históricos, y serán tenidos en cuenta.		N/A
No existen históricos	X	

Tabla 2

(Si en el cuadro anterior la opción escogida es No existen históricos, el cuadro que sigue se debe diligenciar con N/A en cada casilla)

Entidad Contratante	N/A
Número de Proceso	N/A
Fecha de Inicio del Proceso	N/A
Modalidad de Selección	N/A
Objeto Contratado	N/A
Cuantía del Contrato	N/A
Nombre o Razón Social del Contratista	N/A
Plazo de Ejecución	N/A
Link de Publicación	N/A
Estado del Contrato	N/A

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

Esta tabla número 2, podrá ser replicada tantas veces como procesos encontrados en los históricos, y que sean necesarios para hacer el análisis del sector del presente proceso				
4.4	**VERIFICACIÓN TIENDA VIRTUAL DEL ESTADO COLOMBIANO**			
¿Existe Acuerdo Marco de Precios o Instrumento de Agregación de Demanda para este producto o servicio?	SI		NO	**X**
Si su respuesta es afirmativa y no se va a usar, explique la razón				
N/A				

5.	**ANÁLISIS DEL SECTOR**
5.1	**ASPECTOS GENERALES** *(Escoger la o las opciones que apliquen y explicar, caso contrario colocar N/A)*
5.1.1	**Técnicos**

Clasificación del bien o servicio	Parque Automotor Necromóviles y Camionetas y Automóviles
Nombre Comercial del Bien o Servicio	Lavada, desinfección y lavada de automóviles, Camionetas necromóviles
Calidad	Resolución 1164 de 2002 Decreto 2676 de 2000
Generalidades	Servicio de limpieza, desinfección y lavado en general del parque automotor en servicio de la subdirección regional noroccidental compuesto por automoviles, camionetas y necromoviles, de las seccionales Antioquia, Medellín, Córdoba y sucre.
Requisitos generales	• Zonas de trabajo donde se realiza el proceso a los vehículos debe estar organizada y demarcada, cumpliendo con las normas de seguridad industrial. • Contar con lugar para el manejo de residuos líquidos (jabón y agentes desinfectantes) de conformidad con la normatividad ambiental vigente. • Contar con los medios, equipos y herramientas obligatorias para la prestación del servicio. • Personal capacitado para el uso de productos desinfectantes. • Aplicación de procedimientos, normas de bioseguridad y biosanitarias que se apliquen a las actividades de limpieza, desinfección y disposición final de residuos. LIMPIEZA: • Eliminación de suciedad e impurezas de las superficies del vehículo, lavado exterior y chasis del vehículo, con aplicación de

	champú y agua en alta presión en las zonas donde se adhiere el polvo. • Limpieza de tapetes • Aspirado del interior del vehículo. • Lavado de chasis y parte inferior del vehículo con gato hidráulico. • Lavado de partes debajo del capó del vehículo, para remover cúmulo de polvo, arena y elementos dañino para el motor. • Aflojo y despercudido de residuos como tierra o aceite, con el uso de desengrasante líquido (precaución de no dañar sensores o partes electrónicas del automotor) DESINFECCIÓN: • Procedimiento requerido para la eliminación de los microorganismos infecciosos de un medio dado, mediante el uso de agentes químicos o físicos, el cual se realiza con posterioridad al lavado. • Usar como mínimo los siguientes agentes desinfectantes: Hipoclorito al 5%, Amonio cuaternario al 5% y Ozono. DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS: • Clasificación, asilamiento y confinamiento de residuos Anatomopatológicos, como órganos, tejidos, partes del cuerpo, productos de la concepción y fluidos corporales, cumplimiento con la normatividad de la Resolución 1164 de 2002 y el Decreto 2676 de 2000. • Disposición final de residuos de conformidad con lo señalado en la normatividad ambiental vigente. • Certificado de la disposición final. • Autorización y/o permisos requeridos para realizar la recolección y disposición final de residuos peligrosos o instrumento jurídico que evidencie vínculo con una persona jurídica autorizada para realizar la recolección y disposición final de los mismos.
Requisitos específicos	• Limpieza y desinfección de vehículos que transportan cadáveres y/o restos humanos de conformidad con lo establecido en las especificaciones técnicas. • Recolección y disposición final de residuos peligrosos, de acuerdo con la necesidad de la Subdirección Regional de Apoyo Noroccidental y conforme a lo establecido en las especificaciones técnicas y la normatividad vigente.

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

	• Disposición de recursos logísticos, equipos, herramientas y personal capacitado para la adecuada, prestación del servicio • Entrega de certificación de la disposición final emitida por una persona jurídica que cuente con la autorización y permiso para expedir la misma. • Cumplimiento de la normatividad sobre gestión ambiental vigente y en especial a las disposiciones referentes al manejo de los residuos peligrosos • Cumplimiento de los protocolos establecidos por el Ministerio de Salud y Protección Social para el servicio de desinfección según el tipo de automotor. • Demás que señale la ley y normas complementarias
Empaque y rotulado	N/A
Presentación y Unidad de Medida	Lavada por Vehículo

5.1.2	**Económicos**

FORMALIZACIÓN DEL SECTOR

1. Inversión Inicial y Estructura de Costos
La formalización implica una transición en la escala de inversión. Mientras que un lavadero informal opera con herramientas básicas, un centro formalizado en 2026 requiere una infraestructura que cumpla con la normativa ambiental (Resolución 631 de 2015 sobre vertimientos).

Concepto de Inversión	Rango Estimado (COP)	Impacto en la Rentabilidad
Adecuación Física (Trampas de grasa, pisos)	$20M - $50M	Reduce multas y cierres preventivos.
Maquinaria y Equipos (Hidrolavadoras, Vapor)	$10M - $25M	Aumenta la eficiencia (lavados/hora).
Licencias y Permisos (Ambiental, Bomberos)	$2M - $5M	Habilita la contratación con empresas y Estado.
Capital de Trabajo (Sueldos y Prestaciones)	$20M - $35M	Garantiza estabilidad del personal calificado.

2. Impulsores de la Demanda: El Auge de los Vehículos Utilitarios
En Colombia, para 2025-2026, los vehículos utilitarios (SUVs) representan más del 56% de las ventas de nuevos. Económicamente, esto es vital porque:

- Tarifas diferenciadas: El lavado de una camioneta puede costar entre un 30% y 50% más que un automóvil convencional.
- Crecimiento del sector: Con una inflación proyectada estable cerca del 5%, el consumo de servicios de mantenimiento preventivo tiende a recuperarse tras los periodos de contracción.

3. Beneficios Económicos de la Formalidad (Incentivos Fiscales)
La formalización no solo es un costo; en el marco legal actual de Colombia, ofrece ventajas competitivas tangibles:

- Descuento de IVA en Bienes de Capital: Las empresas formalizadas pueden descontar el IVA pagado en la compra de maquinaria pesada (hidrolavadoras industriales, sistemas de recirculación) directamente de su declaración de renta.1

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

- Incentivos Ambientales (Ley 1715): Invertir en sistemas de ahorro de agua o energía solar puede otorgar exclusión de IVA y deducciones de hasta el 50% de la inversión en el impuesto de renta.
- Acceso al Sistema Financiero: Solo los negocios formales pueden acceder a líneas de crédito de fomento (como Bancóldex) con tasas preferenciales para modernización tecnológica.

4. La Variable Ambiental como Factor de Rentabilidad
El costo del agua es el gasto operativo más volátil. La formalización empuja a la implementación de sistemas de lavado en seco o a vapor.

- Ahorro operativo: Un lavado tradicional usa hasta 300 litros de agua; un sistema a vapor usa menos de 5 litros.2
- Eficiencia: La reducción en el pago de facturas de acueducto y la disminución de tasas retributivas por vertimientos pueden mejorar el margen neto entre un 15% y 25%.

5. Análisis del Mercado Laboral
La formalización combate la precarización. Al incluir prestaciones sociales, el negocio atrae operarios más capacitados, reduciendo la tasa de daños a vehículos, que en el sector informal representa pérdidas económicas significativas por reclamaciones no cubiertas por seguros.
La formalización es hoy una estrategia de supervivencia económica. El mercado colombiano está migrando hacia el "Detailing" (detallado profesional), donde el cliente está dispuesto a pagar un sobreprecio por un servicio certificado, legal y ambientalmente responsable.
6. Análisis de la Oferta y Segmentación del Mercado
El mercado en Medellín para este servicio se divide en dos:

- Lavaderos convencionales: No cuentan con protocolos de manejo de residuos biológicos ni áreas de vertimiento especializadas.
- Centros de Desinfección Especializada: Son los que pueden atender necrómóviles. Cumplen con la normativa de salud pública y manejo de patógenos.

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

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

Análisis y tamaño del mercado de lavado de autos



Modelo No. 1

Tipos de Lavadero:
1.- Cubiertos
2.- Descubiertos

Tipos de Lavado:
1.- Personal con manguera a presión
2.- Personal con Carro dispensador
3.- Industrial por rodillos

Localización:
1.- Vías principales
2.- Vías Secundarias

Sistema de Negocio:
1.- Propio
2.- Arrendado



Modelo No 2

Distribución: *Estos lavaderos realizan todas sus labores de manera secuencial en diferentes sitios del patio de lavado.*
Facilidades:
Pueden estar dotados o no de sistemas elevadores.
Infraestructura:
Su planta física se acopla al sistema de lavado. Las facilidades para los usuarios dependen del área que ocupe la demanda de servicios y no se conciben como valor agregado.
Lavado: *Proceso por medio del cual un vehículo es sometido a una secuencia de procesos que mantienen su apariencia. En términos de retirar de sus superficies exteriores todo el material contaminante.*



Modelo No 3

Este sistema es el primer indicio de industrialización del lavado de vehículos.
Es calificado como de menores costos y el menos recomendado por la calidad obtenida y los riesgos al vehículo.
Vincula una fuerza laboral propia que es contratada.
Se precio es alto y goza de la estacionalidad del sitio donde se preste.
No posee alianzas ni está articulado comercialmente

1. Tamaño del Mercado (Colombia 2025-2026)
El mercado de servicios de lavado y mantenimiento automotriz en Colombia se encuentra en una fase de recuperación y tecnificación.

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

- Parque Automotor: Al cierre de 2025, el sector automotor reportó un crecimiento del 23,2% en matrículas de vehículos nuevos. Para 2026, se proyecta la venta de 229,000 unidades, lo que amplía directamente la base de clientes para servicios de limpieza.
- Segmento Dominante: Los vehículos utilitarios (SUVs) representan el 56% de las ventas actuales. Esto es clave para tu cotización (Ítems 3 y 4 de tu cuadro), ya que las camionetas tienen tarifas entre un 25% y 40% superiores a los automóviles debido al consumo de insumos y tiempo.
- Valor del Mercado: Globalmente, el sector crece a una tasa del 3.6% (CAGR), pero en Colombia la tendencia hacia el detailing y la desinfección profesional está impulsando márgenes de rentabilidad más altos en nichos especializados.

2. Análisis del Sector para Contratación Pública
En un proceso de mínima cuantía para el CTI, el análisis debe diferenciar entre el "lavado estético" y el "servicio técnico de desinfección":

- Estructura de Oferta en Medellín: La oferta es altamente fragmentada. Existen más de 500 puntos de lavado en el Área Metropolitana, pero menos del 5% están certificados para el manejo de residuos biológicos o cuentan con plantas de tratamiento de agua (PTAR) propias, requisito vital para la formalización exigida por el Estado.
- Precios de Referencia (Mercado 2026):
    - Un lavado sencillo de vehículo oficial se tasa hoy entre $30,000 y $45,000.
    - La desinfección de vehículos de transporte especial (necrómóviles) tiene un sobrecosto técnico por el uso de amonios cuaternarios y EPI (Equipos de Protección Individual), situándose por encima de los $110,000.

3. Aspectos Económicos y Formalización
La formalización del sector en 2026 está marcada por tres factores económicos:

1. Carga Prestacional: El cumplimiento de ARL (Riesgo IV para manejo de residuos) y seguridad social es el principal diferenciador de costos entre un proponente formal y uno informal.
2. Normativa Ambiental: Las autoridades ambientales (como la CAR o el Área Metropolitana) han endurecido las multas por vertimientos. Un oferente formalizado traslada el costo de la disposición de lodos al precio unitario, lo que garantiza la estabilidad jurídica de la entidad contratante.
3. Inflación de Insumos: Los químicos de desinfección y ceras de protección han tenido incrementos ligados a la TRM. Se recomienda que el presupuesto de la mínima cuantía contemple un margen de imprevistos del 5% por fluctuación de precios de insumos.

Se estimó que más del 80% de los propietarios de automóviles en 2025 han utilizado instalaciones de lavado de autos como alternativa a lavar sus autos en casa en la última década. Según las estimaciones, los avances tecnológicos están alterando la cara de los servicios de lavado de

vehículos a pedido. El objetivo principal de aumentar la tecnología de lavado de autos es el tiempo de preparación manual del vehículo y la disminución de la fricción, lo que da como resultado vehículos más limpios y secos en un tiempo mínimo. El lavado de autos híbrido y las tecnologías sin contacto están haciendo avanzar el negocio durante el período de pronóstico.
El sector de lavado de autos proyecta un incremento anual 15% de la demanda del servicio proyectado desde el 2023 hasta 2030, lo anterior al incremento del 7.9 % en las ventas de los automotores.



.

5.1.3	Regulatorios

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, la Sección de Gestión Contractual señala que el objeto del presente proceso, conforme a lo establecido en los artículos 1518 y 1519 del Código Civil, es licito, toda vez que no contraviene normas de carácter público, el mismo existe en el comercio nacional y se encuentra determinado en su género.
En consideración al objeto a contratar y teniendo en cuenta que el presupuesto oficial estimado para la presente contratación no supera el diez por ciento (10%) de la Menor Cuantía de la Entidad se optará por hacer uso de la modalidad de mínima cuantía, establecida en el artículo 2° de la Ley 1150 de 2007 el cual fue adicionado por el artículo 94 de la Ley 1474 de 2011 y reglamentada en los artículos 2.2.1.2.1.5.1 y 2.2.1.2.1.5.2. del Decreto 1082 de 2015, cuya adjudicación se llevará a cabo teniendo en cuenta el menor precio, siempre y cuando cumpla con las condiciones técnicas y jurídicas exigidas en la invitación pública.
Para la selección del contratista la entidad aplicará los principios de economía, transparencia y responsabilidad definidos en la Ley 80 de 1993 y los postulados que rigen la función administrativa.
Se podrá tener en cuenta en el proceso regulaciones normativas como:

Según la Guía para la gestión y manejo Integral de residuos Servicio de Lavado de vehículos "la política nacional de residuos como la de RESPEL, coinciden en mostrar la prevención y minimización como la estrategia más favorable para abordar la situación de los residuos en el país,

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

lo que implica una gestión de los mismos desde el inicio de la cadena de producción. Lo que debe ser puesto en la mesa la necesidad de un instrumento que permita a los diferentes actores de la gestión de residuos y particularmente de los RESPEL, reconocer su responsabilidad y las ventajas obtenidas gracias al manejo adecuado de sus residuos sean peli-grosos o no, a la par que brinde las herramientas para adoptar estrategias que apunten a la prevención de la generación, el aprovechamiento de los residuos y la gestión adecuada de los mismos.

Esta guía pretende ofrecer un modelo de gestión que permita a los diferentes actores asumir la responsabilidad que tienen frente a la generación y gestión adecuada de los residuos, por una parte brinda a los generadores orientación para formular el Plan de Manejo de Residuos y su posterior implementación, por otra los gestores pueden ver oportunidades de negocio en el tratamiento, aprovechamiento o disposición final adecuada de las diferentes corrientes ge-neradas por los procesos productivos, y a la comunidad en general le ofrece conocimientos básicos para reconocer la gestión de las empresas presentes en su entorno y convertirse en veedores de la misma. El esquema básico propuesto para la guía es el representado en la ilustración, La guía está conformada por tres grandes secciones que corresponden en su orden:

La primera, que contiene información común a todos los sectores productivos, expone el origen de esta guía técnica en el marco de la política nacional y las estrategias propuestas a nivel distrital, los beneficios a los que se puede acceder gracias al cumplimiento de la normatividad y al desarrollo de iniciativas de gestión ambiental que vayan más allá de la norma y también las sanciones derivadas de su incumplimiento. Este apartado además brinda algunas estrategias amigables con el ambiente que los empresarios pueden imple-mentar para lograr el cumplimiento de las exigencias legales y también para hacer reformulaciones innovadoras de sus procesos productivos como lo son el Ecodiseño y el Análisis de Ciclo de Vida. Por último expone un modelo de gestión que permite la elaboración y puesta en marcha del plan de gestión integral de residuos, bajo los lineamientos dados por la SDA.

La segunda sección expone información específica de los sectores, obtenida a través de la información que reposa en los expedientes de seguimiento y control de la SDA y del trabajo de campo realizado por el equipo de investigación del IDEXUD-UD. Para el levantamiento de esta información, el equipo investigador seleccionó las variables pertinentes y procedió a diseñar y aplicar una serie de instrumentos que dieran cuenta de dichas variables. Esta información se refiere principalmente al uso de materias primas e insumos, los procesos productivos utilizados en el Distrito y los residuos generados en estos así como las diversas prácticas de gestión que se encuentran implementados actualmente en las empresas visitadas.

Para completar el desarrollo de la guía, en la última sección se realiza la aplicación del modelo de gestión en el sector, tomando como base la información expuesta en la segunda sección. Este con la intención de servir de base para la implementación en las empresas.
Fuente:https://ambientebogota.gov.co/documents/10184/2113710/guia_lavadovehic.pdf/d9fe5673-06f0-4cb9-a8ec-a208f97fae49

- Ley 1333 de 2009

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

- Resoluciones 631 de 2015 (del Ministerio de Ambiente) y 3957 de 2009 (de la Secretaría de Ambiente)

Ley 99 de 1993

5.1.4	Otros

N/A

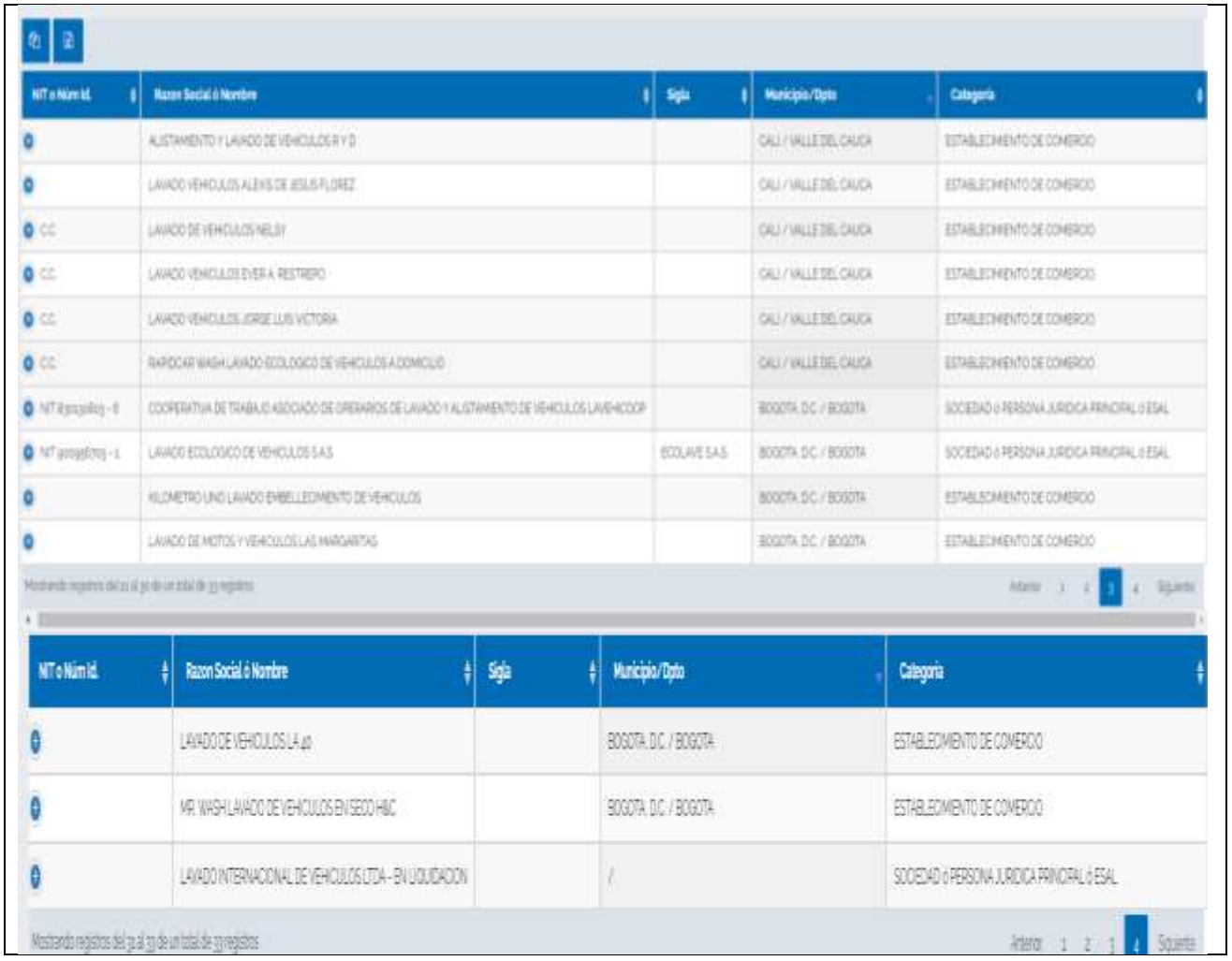
5.2	**ESTUDIO DE LA OFERTA** *(Se debe contemplar aspectos como: Quien vende el producto o servicio, cuál es la dinámica)*

Se Ha realizado una verificación de las empresas u organizaciones que están en capacidad de atender la necesidad requerida por la entidad, con el fin de poder contar con información y tener un referente del tipo de empresas que hacen parte de este sector como posibles oferentes que puedan ofrecer este tipo de servicios, por lo que se observa en la página de RUES y se toman las siguientes muestras de la información obtenida:

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoria
[illegible]	LAVADO Y POLICHADO DE VEHICULOS RACHON SAS - EN LIQUIDACION		UBATE / CUNDINAMARCA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
	PARQUEADERO Y LAVADO DE VEHICULOS PALABAR		TULUA / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO DE VEHICULOS RAMOS		GUADA / HUILA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	SURERCAR ESPECIALISTAS EN LAVADO DE VEHICULOS		SAN JOSE DEL GUAVIARE / GUAVIARE	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	SURERCAR ESPECIALISTAS EN LAVADO DE VEHICULOS		SAN JOSE DEL GUAVIARE / GUAVIARE	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO DE VEHICULOS AVIAROS ZOTAS		SAN AVIORES / SAN AVIORES Y PROVIDENCIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
[illegible]	COOPERATIVA DE AUSTAMIENTO LAVADO REVISION Y EMBELLECIMIENTO DE VEHICULOS	COOAUREV	PALMIRA / VALLE DEL CAUCA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
	LAVADO DE VEHICULOS CARLOS RICARDO LEYVA CARMICHO		NO IDENTIFICADO / NO DETERMINADO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO INTERNACIONAL DE VEHICULOS		NO IDENTIFICADO / NO DETERMINADO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
[illegible]	ASOCIACION DE LAVADEROS Y LAVADORES DE VEHICULOS DE LA CARRERA SEGUNDA DE MONTERIA EN LIQUIDACION	ASOLAVCAR	MONTERIA / CORDOBA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoria
[illegible]	ASOCIACION DE LAVADORES DE VEHICULOS ACCESORIOS Y REPACCIONES DE MONTERIA	ALAVAR-MONTERIA	MONTERIA / CORDOBA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
	LAVADO DE VEHICULOS LA g		MEDELLIN / ANTIOQUIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	SERVICIO DE LAVADO DE VEHICULOS LA EMPIA		MEDELLIN / ANTIOQUIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	FORMULA KARTS LAVADO Y POLICHADO DE VEHICULOS		ITAGUI / ANTIOQUIA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LA BODEGA DE LAS LLANTAS Y LAVADO DE VEHICULOS		FUSAGASUGA / CUNDINAMARCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
[illegible]	LAVADO DE VEHICULOS AUTOMOTORES DE COLOMBIA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS	LAVACOL SL S A S	DUITAMA / BOYACA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
	LAVADO Y POLICHADO DE VEHICULOS EL REGALITO		DUITAMA / BOYACA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	MAS LAVADO ECOLÓGICO DE VEHICULOS		DOS QUEBRADAS / RISARALDA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	MANSH IN HOUSE LAVADO DE VEHICULOS A DOMICILIO		CUCUTA / NORTE DE SANTANDER	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	FULL AUTO LAVADO Y MANTENIMIENTO DE VEHICULOS		CARTAGENA / BOLIVAR	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

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



NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoria
	ALISTAMIENTO Y LAVADO DE VEHICULOS R Y D		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO VEHICULOS ALEXIS DE JESUS FLOREZ		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
C.C.	LAVADO DE VEHICULOS NELSY		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
C.C.	LAVADO VEHICULOS EVER A. RESTREPO		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
C.C.	LAVADO VEHICULOS JORGE LUIS VICTORIA		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
C.C.	RAPIDCAR WASH LAVADO ECOLOGICO DE VEHICULOS A DOMICILIO		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
NIT [illegible] - 8	COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO DE OPERARIOS DE LAVADO Y ALISTAMIENTO DE VEHICULOS LAVEHICOOP		BOGOTA, D.C. / BOGOTA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
NIT [illegible] - 1	LAVADO ECOLOGICO DE VEHICULOS S.A.S.	ECOLAVE S.A.S.	BOGOTA, D.C. / BOGOTA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL
	KILOMETRO UNO LAVADO EMBELLECIMIENTO DE VEHICULOS		BOGOTA, D.C. / BOGOTA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO DE MOTOS Y VEHICULOS LAS MARGARITAS		BOGOTA, D.C. / BOGOTA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Mostrando registros del 21 al 30 de un total de 33 registros. Anterior 1 2 3 4 Siguiente

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoria
	LAVADO DE VEHICULOS LA 40		BOGOTA, D.C. / BOGOTA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	MR. WASH LAVADO DE VEHICULOS EN SECO H&C		BOGOTA, D.C. / BOGOTA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
	LAVADO INTERNACIONAL DE VEHICULOS LTDA - EN LIQUIDACION		/	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL

Mostrando registros del 31 al 33 de un total de 33 registros. Anterior 1 2 3 4 Siguiente

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

NIT o Núm Id.	Razon Social ó Nombre	Sigla	Municipio/Dpto	Categoria	Estado Registro Mercantil
	MR WASHER		BARRANQUILLA / ATLANTICO	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
	LAVASECOS MR WASH COMPANY		SOACHA / CUNDINAMARCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
	AUTOLAVADO MR LOPEZ CAR WASH		BOGOTA D.C. / BOGOTA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
	AUTOLAVADO MR WASH		SAN JUAN DE RIOSECO / CUNDINAMARCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
	CAR WASH MR FLASH SH		CARTAGENA / BOLIVAR	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
NIT 901[illegible] - 9	CAR WASH MR PULIDO S.A.S		POPAYAN / CAUCA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL	ACTIVA
	CAR WASH MR PULIDO S.A.S		POPAYAN / CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
	MR CAR WASH CALI		CALI / VALLE DEL CAUCA	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA
NIT 901[illegible] - 0	MR CAR WASH CALI S.A.S		CALI / VALLE DEL CAUCA	SOCIEDAD O PERSONA JURIDICA PRINCIPAL O ESAL	ACTIVA
	MR CAR-WASH		SINCELEJO / SUCRE	ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO	ACTIVA

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

1. ¿Quién vende el servicio? (Perfil del Oferente)

- Centros de Estética Automotriz y Desinfección: Son empresas formalizadas que cuentan con infraestructura técnica (elevadores, sistemas de vapor, extractores) y, lo más importante, certificaciones ambientales y de bioseguridad. Poseen capacidad para contratar con el Estado y cumplir con el pago de seguridad social (ARL Riesgo IV o V).
- Lavaderos Satélites o Informales: (No aptos). Carecen de protocolos para el manejo de fluidos biológicos y no pueden expedir certificados de vertimientos, lo que genera un riesgo legal para la Fiscalía.
- Empresas de Aseo y Desinfección Integral: Grandes contratistas que ofrecen servicios de limpieza de instalaciones y que han ramificado su oferta hacia flotas vehiculares especializadas.

2. Dinámica del Mercado

- Ubicación Estratégica: Debido a que las unidades operativas (URI) funcionan 24/7, la oferta se concentra en establecimientos ubicados en el eje perimetral de la zona norte y centro (cercanía a la sede Caribe o Paloquemao en otras ciudades, pero en Medellín hacia el área de Caribe / Autopista Norte).
- Disponibilidad Inmediata: A diferencia del lavado particular, el servicio para el CTI es "bajo demanda". Los necrómóviles no pueden esperar turnos largos por la naturaleza de su

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

carga (fluidos, olores, contaminación cruzada), por lo que el mercado ofrece prioridad de turno.

- Protocolos de Bioseguridad: El mercado ha evolucionado hacia el uso de tecnología a vapor y productos químicos de grado hospitalario (amonios de 5ta generación), dejando atrás el uso de detergentes comunes.

3. Aspectos Económicos en la Oferta

Factor	Impacto en la Oferta
Costo de Insumos	Los químicos desinfectantes con registro INVIMA han tenido una inflación anual del 8%, afectando el precio de las lavadas con residuos.
Mano de Obra	El personal que manipula necrómóviles exige una prima técnica o salarial por exposición a riesgos biológicos, lo que eleva el costo fijo del oferente.
Cumplimiento Ambiental	El costo por el tratamiento de aguas y disposición de lodos contaminados (trampas de grasa) es un valor que los oferentes formales ya incluyen en su tarifa unitaria.

Se concluye que el mercado de lavado en Medellín presenta una oferta plural y competitiva asi;

1. Existencia de Pluralidad: El mercado en Medellín es robusto. Existen suficientes proveedores capaces de ofertar, aunque el filtro de selección debe ser la idoneidad técnica en bioseguridad.
2. Referencia de Precios: Los precios propuestos para 2026 reflejan la realidad económica de un sector que debe absorber costos de formalización, seguridad social y disposición de residuos peligrosos.

Valor por Dinero: La entidad no busca solo "limpieza", sino "descontaminación". Por tanto, la oferta más favorable no será necesariamente la más barata, sino la que garantice el cumplimiento de los protocolos de salud pública para el personal de la Fiscalía.

6.	INDICADORES FINANCIEROS

7.	MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE

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

Análisis de Demanda

El análisis de la demanda de servicios de lavado de autos en Colombia muestra un crecimiento progresivo impulsado por diversos factores, entre ellos el incremento en la cantidad de vehículos registrados, la preferencia por servicios eficientes y sostenibles, y el auge de los modelos de negocios especializados. A continuación, se destacan aspectos clave:

1. **Crecimiento del parque automotor**

• Según cifras recientes, el parque automotor colombiano ha experimentado un aumento sostenido en los últimos años. Esto incrementa la necesidad de servicios de mantenimiento y limpieza para vehículos.
• En particular, las ciudades principales como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla concentran la mayor parte de la demanda debido a la alta densidad de automóviles.

2. **Cambios en las preferencias de los consumidores**

• Conveniencia: Los usuarios buscan servicios rápidos y accesibles, lo que ha impulsado el modelo de lavados express.
• Sostenibilidad: La creciente conciencia ambiental ha incrementado la preferencia por lavados que utilizan menos agua o tecnologías ecológicas, como lavados en seco.
• Personalización: Existe un interés creciente en servicios especializados como encerado, pulido y limpieza interior detallada.

3. **Impacto del ingreso disponible**

• El nivel de ingreso de los propietarios de vehículos afecta la frecuencia y el tipo de lavado solicitado. En sectores de mayor poder adquisitivo, los servicios premium tienen una demanda significativa.
• Por otro lado, las zonas de ingresos medios y bajos tienden a optar por servicios básicos, pero con alta recurrencia.

4. **Competencia y diferenciación**

• La oferta incluye desde pequeños lavaderos tradicionales hasta cadenas con múltiples sedes y equipos modernos.
• El éxito de los negocios depende en gran medida de su capacidad para ofrecer precios competitivos, ubicación estratégica y servicios adicionales, como membresías y promociones.

5. **Estacionalidad**

• La demanda puede variar según la temporada. Por ejemplo, épocas de lluvias generan un aumento en los servicios de lavado, mientras que en verano o temporadas secas la demanda puede ser menor.
Oportunidades para el sector

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

• Innovación tecnológica: Implementación de sistemas automáticos y uso de productos biodegradables.
• Modelos de membresía: Ofrecer servicios recurrentes mediante suscripciones para clientes habituales.
• Expansión en ciudades intermedias: Mercados menos saturados en ciudades de tamaño medio o municipios con crecimiento económico. En resumen, el sector de lavado de autos en Colombia tiene un panorama positivo gracias al crecimiento del parque automotor y la diversificación de servicios. Sin embargo, requiere innovación constante y adaptación a las preferencias del consumidor para mantenerse competitivo.

Análisis de Oferta

El análisis de la oferta de servicios de lavado de autos en Colombia refleja un sector diverso, con alta competencia y un enfoque creciente en la sostenibilidad y la eficiencia operativa. A continuación, se describen los principales aspectos que caracterizan la oferta:

1. Diversidad de modelos de negocio

• Lavaderos tradicionales:
• Son los más comunes, ubicados principalmente en barrios residenciales o zonas con alto tránsito vehicular.
• Ofrecen servicios básicos como lavado exterior, interior y encerado.
• Usualmente tienen menor tecnificación y dependen de mano de obra intensiva

. • Lavados exprés o automáticos:
• Utilizan sistemas mecanizados para un servicio rápido, generalmente en centros comerciales, estaciones de servicio o zonas de alto tráfico.
• Ofrecen conveniencia y estandarización en la calidad del servicio.
• Lavados a domicilio: • Han ganado popularidad por la comodidad que ofrecen al cliente. Usan equipos portátiles o productos de lavado en seco para minimizar el uso de agua.
• Atraen a un público que valora el ahorro de tiempo.

• Lavaderos ecológicos:
• Enfocados en reducir el impacto ambiental, utilizan técnicas como lavado en seco, reciclaje de agua y productos biodegradables.
• Son una tendencia creciente, especialmente en las principales ciudades.

2. Concentración geográfica

• Las grandes ciudades como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla concentran la mayoría de los lavaderos debido al mayor parque automotor.
• En ciudades intermedias y municipios rurales, predominan los lavaderos tradicionales, aunque empieza a observarse una lenta adopción de modelos más innovadores.

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

3. Niveles de inversión y profesionalización

• Lavaderos tradicionales:
Requieren baja inversión inicial y, en muchos casos, operan de manera informal.
• Negocios modernos y franquicias: Involucran mayores costos de instalación, ya que utilizan tecnología avanzada (equipos automáticos, recicladores de agua) y cumplen con normativas ambientales.
• Franquicias: Cadenas como AutoSpa y EcoWash han expandido su presencia con servicios de alta calidad y atención al cliente profesional.

4. Capacidad de atención

• Pequeños negocios: Atienden entre 10 y 30 vehículos por día dependiendo de la ubicación y tamaño.
• Grandes lavaderos o sistemas automáticos: Pueden lavar más de 200 vehículos diarios, especialmente en áreas de alto tráfico.

5. Factores diferenciadores en la oferta

• Precio: Varía según la ubicación, con lavados básicos desde $50,000 COP hasta servicios Premium de $300,000 COP o más.
• Calidad del servicio: Incluye limpieza profunda, productos especializados y atención personalizada.
• Sostenibilidad: Los lavados que priorizan el uso eficiente del agua y productos ecológicos son atractivos para un segmento consciente del medio ambiente.
• Innovación: La incorporación de sistemas de reservas en línea y pagos digitales se está volviendo más común en los negocios modernos.

6. Retos de la oferta

• Informalidad: Un porcentaje significativo de los lavaderos opera sin cumplir regulaciones ambientales ni laborales.
• Regulación ambiental: El uso ineficiente de agua y la disposición incorrecta de residuos son desafíos recurrentes.
• Competencia: La alta densidad de negocios en algunas zonas hace que la competencia por precio sea intensa.

Oportunidades en el mercado

• Expansión en ciudades secundarias con menor saturación de oferta.
• Adopción de tecnologías para la automatización y sostenibilidad.
• Alianzas con empresas para servicios corporativos o flotillas de vehículos.
• Promoción de servicios diferenciados a través de marketing digital.

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

En conclusión, la oferta de lavados de autos en Colombia es amplia y variada, con un mercado competitivo en constante evolución. Las tendencias hacia la sostenibilidad, la innovación y la profesionalización abren nuevas oportunidades para los emprendedores en este sector.

8. LISTA DE CHEQUEO PARA IDENTIFICAR EL RIESGO DE COLUSIÓN DE OFERENTES

(Ley 1474 de 2011-Estatuto Anticorrupción- Artículo 27. Acuerdos restrictivos de la competencia)

FACTOR ANALIZADO	ÍTEMS	ELEGIR CON UNA "X"	VALORACIÓN	VALORACIÓN PORCENTUAL
1. ¿Existen empresas que ofrecen este producto o servicio en el mercado?	Muchas	X	Bueno	
	Pocas		Regular	100.00%
	Ninguna		Malo	
2. ¿Los elementos requeridos en el presente proceso han sido adquiridos en la misma vigencia por parte de la Entidad a nivel nacional?	Muchas		Malo	
	Algunas		Regular	
	Ninguna	X	Bueno	100.00%
3. ¿Existen pocos o no existen sustitutos al bien o servicio a adquirir?	Muchas		Bueno	
	Pocas		Regular	
	Ninguna	X	Malo	20.00%
4. ¿Existe variación significativa en los precios totales cotizados?	Si		Malo	
	No	X	Bueno	100.00%
	n/a		-	
5. ¿Existe variación significativa en los precios totales con relación a compras idénticas de pasadas vigencias?.	Si	X	Malo	20.00%
	No		Bueno	
	n/a		-	
6. ¿La ficha técnica contiene información amplia y suficiente para que los oferentes interesados puedan elaborar su propuesta económica valorando todas las condiciones y riesgos del proceso?	Si	X	Bueno	100.00%
	No		Malo	
	n/a		-	
7. ¿Existen coincidencias en las cotizaciones que puedan suponer que son presentadas por la misma persona?	Si		Malo	
	No	X	Bueno	100.00%
	n/a		-	
8. Revisada(s) la(s) cotización(es) ¿es posible establecer la existencia de la(s) empresa(s) que la(s) está(n) emitiendo?	Todas	X	Bueno	100.00%
	Algunas		Regular	
	Ninguna		Malo	
9. ¿Las cotizaciones cuentan con logotipos, razones sociales, nit o rut, direcciones y teléfonos del cotizante?	Todas	X	Bueno	100.00%
	Algunas		Regular	
	Ninguna		Malo	
10. ¿En compras de artículos similares en vigencias pasadas, ¿se realizó el sondeo con las mismas empresas?.	Todas	X	Malo	20.00%
	Algunas		Regular	
	Ninguna		Bueno	
	n/a		-	
			RESULTADO	76.00%
			RANGO	BUENO

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

8.1	**RESULTADOS DE LA LISTA DE CHEQUEO:** *(Espacio para hacer una breve descripción de los resultados obtenidos en la lista de chequeo anterior)*

El rango es bueno y por lo tanto no es necesario establecer ninguna alerta. El sondeo es avalado automáticamente y puede seguir a la siguiente etapa.

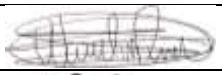
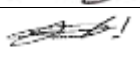
8.2.	**CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DEL SECTOR** *(Desde el punto de vista estadístico y que plasme el resultado final)*

1. Viabilidad de Competencia: Se establece que existe una oferta plural y suficiente de proveedores con capacidad jurídica, técnica y financiera para ejecutar el objeto contractual. El mercado en la región Noroccidental cuenta con empresas formalizadas que integran protocolos de bioseguridad y gestión de residuos peligrosos (fluidos corporales).
2. Idoneidad Técnica: Se confirma que los oferentes potenciales disponen de la tecnología (vapor, desinfección química) y la red logística necesaria para cubrir las seccionales de Antioquia, Medellín, Córdoba y Sucre, garantizando la disponibilidad operativa de la flota.
3. Suficiencia Presupuestal: El análisis de precios de mercado permite concluir que el presupuesto oficial estimado es concordante con los precios vigentes para 2026, asegurando que la entidad obtendrá el mejor valor por su dinero sin sacrificar la calidad de la desinfección necesaria para los necrómóviles, automóviles y camionetas.
4. Recomendación Final: Por lo anterior, se considera viable proceder con la Invitación Pública de Mínima Cuantía, bajo la modalidad de Monto Agotable, asegurando el cumplimiento de las normas de salud pública y preservación del parque automotor.

9.	**FUENTES DE INFORMACIÓN** *(Listar las fuentes oficiales de las cuales se hizo uso para al Estudio del sector)*

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/bol_ipc_dic22.pdf
https://www.portafolio.co/economia/pib-de-colombia-2023-pronostico-del-banco-mundial-576654
https://colombiacompra.gov.co/compradores/beneficios-del-secop-ii-para-compradores/acceso-al-secop-ii
https://www.rues.org.co/.

EL VALOR DEL ESTUDIO DEL SECTOR ES	$ 85.000.000
INCLUIDOS TODOS LOS COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS	
EL CUAL SERVIRÁ COMO PRESUPUESTO OFICIAL DEL PROCESO	

Elaboró	WILSON ANDRES DIAZ MARTINEZ	21/04/2026	
Revisó y aprobó	ADRIANA MARÍA GÓMEZ PÉREZ	21/04/2026	
Revisó y Aprobó Estructurador Técnico	ADRIANA MARÍA GÓMEZ PÉREZ	21/04/2026	
Revisó y Aprobó – Estructurador Jurídico	SEBASTIÁN ALEJANDRO VARGAS TABORDA	21/04/2026	

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