

FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE PUENTE ARANDA

ESTUDIO DEL SECTOR

“PRESTAR SERVICIOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN LA LOCALIDAD DE PUENTE ARANDA, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS INTEGRALES ORIENTADAS A LA PROMOCIÓN DEL TURISMO, EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS Y MIPYMES, EL DESARROLLO DE CAPACIDADES LABORALES Y EL MEJORAMIENTO DE CONDICIONES EN ACTIVIDADES ECONÓMICAS, CON EL FIN DE DINAMIZAR LA ECONOMÍA LOCAL Y GENERAR MAYORES OPORTUNIDADES DE INGRESO”.

1. INTRODUCCIÓN Y MARCO GENERAL

1.1. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DE LOS OFERENTES

El presente estudio de sector se realiza dando cumplimiento al artículo **2.2.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015**, toda Entidad Estatal, en la etapa de planeación de un proceso de contratación, debe realizar un análisis que permita conocer el sector relacionado con el objeto a contratar, considerando la perspectiva legal, técnica, comercial, financiera, organizacional y de riesgos. Este análisis debe documentarse y formar parte integral del expediente contractual, como manifestación del cumplimiento de los principios de planeación, responsabilidad y transparencia previstos en la Ley 80 de 1993.

En atención a este mandato, y siguiendo las orientaciones metodológicas de Colombia Compra Eficiente, contenidas en la *Guía para la elaboración de Estudios del Sector*, la Alcaldía Local de Puente Aranda elabora el presente documento como insumo técnico esencial para soportar la viabilidad, conveniencia y legalidad del proceso de contratación correspondiente.

Este análisis parte del reconocimiento de las condiciones actuales del mercado, la experiencia territorial acumulada por la entidad en procesos similares, y la revisión de fuentes secundarias, estudios nacionales y experiencias del sector público y privado. Se busca establecer si existe una oferta adecuada, si los riesgos son mitigables, si el mercado permite competencia suficiente y si la entidad cuenta con la capacidad institucional requerida para la ejecución del proceso.

El objetivo central del presente estudio es conocer el comportamiento del sector correspondiente al bien o servicio a contratar, identificar oportunidades, condiciones de mercado, restricciones y riesgos asociados, con el fin de adoptar decisiones informadas y alineadas con los fines misionales del Estado y los objetivos del Plan de Desarrollo Local “Puente Aranda Camina Segura” 2025–2028.

2. GENERALIDADES DEL PROCESO

2.1. OBJETO DEL CONTRATO

“Prestar servicios para el fortalecimiento del desarrollo económico local en la localidad de Puente Aranda, mediante la implementación de estrategias integrales orientadas a la promoción del turismo, el fortalecimiento de emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de capacidades laborales y el mejoramiento de condiciones en actividades económicas, con el fin de dinamizar la economía local y generar mayores oportunidades de ingreso.”

2.2. TIPO DE CONTRATO A CELEBRAR

El contrato que surja del presente proceso de selección corresponde a **PRESTACIÓN DE SERVICIOS** regulado por la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, Decreto 1082 de 2015 y demás normas que las modifiquen, adicionen o deroguen y en las materias no reguladas en dichas leyes a las disposiciones civiles y comerciales, de conformidad con el artículo 13 de la ley 80 de 1993.

2.3. MODALIDAD DE SELECCIÓN

La modalidad de selección pertinente para esta contratación corresponde a Licitación Pública de conformidad con el artículo 30 de la Ley 80 de 1993 y el numeral 1 del artículo 2 de la Ley 1150 de

2007 en concordancia con lo descrito en el Decreto 1082 de 2015.

De conformidad con lo establecido en la norma referida el presente proceso de contratación se justifica en atención al objeto a contratar y al valor del presupuesto oficial.

2.4. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo del contrato es de **OCHO (8) MESES** contados a partir de la fecha de suscripción del Acta de Inicio, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución.

2.5. VALOR DEL CONTRATO

El presupuesto oficial se estima en la suma de **MIL DOSCIENTOS ONCE MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y CINCO (\$1.211.299.255) M/CTE**, incluido el IVA y demás impuestos, tasas, contribuciones de carácter nacional y/o distritales legales aplicables al proceso, así como los costos directos e indirectos necesarios para la ejecución del contrato correspondiente a la vigencia fiscal 2026, con cargo a los proyectos 2449 - Gestión y desarrollo turístico en Puente Aranda, 2457 - Productividad y Fortalecimiento Empresarial de Puente Aranda 2582 - Espacio público vivo y seguro en Puente Aranda o rubros O230117459920242449, O230117459920242457, O230117459920242582.

3. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

3.1 Aspectos generales del mercado

3.1.1. Contexto macroeconómico nacional

Durante el periodo 2023-2025 la economía colombiana ha transitado un proceso de estabilización posterior a los efectos de la pandemia, con una recuperación progresiva del mercado laboral y una reconfiguración del ecosistema empresarial hacia actividades intensivas en servicios, autoempleo y economía popular.

De acuerdo con la información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró para febrero de 2026 una variación mensual de 1,08 %, una variación año corrido de 2,27 % y una variación anual de 5,29 %, comportamiento que se mantiene estable frente al mismo periodo de 2025 (5,28 %). Este nivel inflacionario resulta relevante para el análisis del sector, en tanto incide directamente en la estructura de costos de los servicios asociados a la ejecución del contrato, particularmente en rubros como talento humano, logística, transporte, alimentación, operación y prestación de servicios. Durante el periodo analizado, las divisiones que presentaron variaciones por encima del promedio nacional fueron Educación (5,57 %), Alimentos y bebidas no alcohólicas (1,71 %), Restaurantes y hoteles (1,48 %), Alojamiento, servicios públicos y combustibles (1,16 %) y Salud (1,11 %), categorías directamente relacionadas con la operación de programas de fortalecimiento empresarial y actividades de dinamización económica.

En consecuencia, el comportamiento del IPC constituye un referente técnico para la estimación del presupuesto oficial y la validación de precios de mercado del proceso contractual.

INDICADORES DE TURISMO - TOTAL NACIONAL					
	2023	2024	2025	Crec % 24/23	Crec % 25/24
Visitantes no residentes	6,179,322	7,074,480	5,979,219	14.5%	-15.5%
Extranjeros no residentes sin residentes de Venezuela	3,843,898	4,273,558	4,474,223	11.2%	4.7%
Llegada de pasajeros en cruceros	354,392	310,282	320,567	-9.5%	3.3%
Residentes en Venezuela por motivo de Descanso y Esparcimiento	233,741	230,972	203,355	-13.0%	-12.0%
Colombianos residentes exterior*	1,747,291	2,259,668	981,074	-43.9%	-56.6%
Llegadas pasajeros aéreos internacionales**	9,519,612	10,930,479	11,601,029	21.9%	6.1%
Llegadas pasajeros aéreos nacionales**	28,938,526	32,647,416	32,349,022	11.8%	-0.9%
Ocupación alojamiento (%)	52.1	50.8	50.5	-1.7 pp	-0.4 pp

El contexto económico reciente evidencia que el comportamiento de las micro y pequeñas empresas continúa siendo un factor determinante para la dinámica productiva y el mercado de servicios de fortalecimiento empresarial. De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el crecimiento económico de Colombia mostró señales de recuperación moderada durante 2024 y comienzos de 2025, con un crecimiento cercano al 2,3 %, acompañado de una variación anual del IPC del 5,29 % a febrero de 2026. Este comportamiento inflacionario incide directamente en la estructura de costos de servicios intensivos en talento humano, logística, transporte, operación y prestación de servicios profesionales, categorías directamente relacionadas con la ejecución de programas de fortalecimiento empresarial y formación.

A pesar de la recuperación económica gradual, el mercado laboral continúa evidenciando desafíos estructurales. Las estadísticas del DANE indican que la informalidad laboral se mantiene por encima del 55 % de la población ocupada, lo que implica que más de la mitad de los trabajadores desarrolla actividades productivas sin protección social ni estabilidad laboral. Este fenómeno tiene una relación directa con el crecimiento del autoempleo y de las unidades productivas de pequeña escala, las cuales constituyen la base de la economía popular y de la estructura empresarial urbana. En términos empresariales, más del 99 % de las empresas del país corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas, y cerca del 92 % son microempresas, responsables de aproximadamente el 79 % del empleo nacional y cerca del 40 % del PIB¹, según cifras de Confecámaras y el Registro Único Empresarial y Social (RUES).

Sin embargo, la alta participación de las MiPymes convive con niveles elevados de informalidad empresarial. El Índice Multidimensional de Informalidad Empresarial del DANE evidenció que la informalidad supera el 90 %, lo que significa que la mayoría de los micronegocios operan sin registro mercantil vigente, sin contabilidad formal y con acceso limitado a financiamiento y mercados formales. Esta situación genera una brecha estructural de productividad que ha sido identificada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como uno de los principales retos de competitividad del país, motivo por el cual se han priorizado estrategias de fortalecimiento empresarial, acompañamiento técnico, formación para el trabajo y transformación digital.²

3.1.2 Dinámica del sector turismo en Colombia

Durante el periodo 2023-2024, el sector turístico en Colombia experimentó una fase de consolidación estructural tras la recuperación post-pandemia. Según datos de la Cuenta Satélite de Turismo (CST) del DANE, la participación del sector en el valor agregado nacional se estabilizó en un margen de competitividad estratégica, alcanzando los 33,2 billones de pesos en 2023 (una participación del 2,23%).

¹ Colombia Compra Eficiente (2024). *Modelo de Abastecimiento Estratégico del Estado*.

² MinComercio (2024). *Política de reindustrialización y fortalecimiento empresarial*. Informe de productividad y competitividad de las MIPYMES.

Esta cifra representa el punto más alto de generación de valor en la serie histórica reciente, confirmando al turismo no solo como una actividad de servicios, sino como un motor de primer orden en la composición del Producto Interno Bruto (PIB).

La trayectoria de crecimiento se ha mantenido constante durante los años subsiguientes. En el primer cuatrimestre de 2024, el país registró la llegada de 2,1 millones de visitantes no residentes (crecimiento del 7,3%). Esta tendencia se ratificó y profundizó en el periodo comprendido entre enero y mayo de 2025, cuando Colombia recibió 1,9 millones de visitantes internacionales adicionalmente (+6,6% frente al periodo anterior).

Este flujo de personas ha sido soportado por una robusta infraestructura de conectividad. Según reportes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) y la Aeronáutica Civil, en los primeros cinco meses de 2025 se movilizaron 22,3 millones de pasajeros vía aérea, con un equilibrio estratégico entre el tráfico internacional (9,7 millones) y el nacional (12,5 millones). Este volumen de pasajeros valida la capacidad del sector para activar de manera recurrente cadenas de valor vinculadas a la movilidad, la hospitalidad y la intermediación comercial.³

Bajo una redacción unificada, el comportamiento del sector sugiere un cambio de paradigma: la actividad turística ha trascendido el concepto tradicional de "ocio y alojamiento" para constituirse en una plataforma transversal de circulación económica. El aumento en la llegada de visitantes ha impulsado una demanda agregada en sectores críticos como la gastronomía, la cultura, la recreación y los servicios locales, generando oportunidades tangibles para microempresas y emprendimientos territoriales.

3.1.3 Panorama del turismo en Bogotá

No obstante, el análisis de competitividad identifica un desafío crítico en la transformación digital. A pesar del volumen masivo de visitantes, cerca del 68% de las ventas de intermediación (agencias de viaje) aún operan bajo canales tradicionales. Esta brecha de digitalización representa una oportunidad de mejora para la competitividad empresarial, especialmente en el marco de licitaciones que busquen modernizar la oferta de servicios y cerrar las distancias entre el turista global y el proveedor local.

El turismo en Bogotá mantiene una senda de crecimiento en 2026: entre enero y febrero la ciudad recibió 321.810 visitantes extranjeros (+3,1%), consolidando la recuperación del turismo internacional en línea con la tendencia global.⁴

El empleo turístico continúa fortaleciéndose, con un crecimiento de 6,9 % interanual, impulsado principalmente por los sectores conexos (+10,2%) y el sector directo (+13,8%), aunque el transporte presenta una leve contracción.

³ [Ministerio de Comercio, Industria y Turismo \(MINCIT\). Informe de Gestión y Cifras de Turismo, periodos 2024-2025](#)

⁴ [Departamento Administrativo Nacional de Estadística \(DANE\). Boletín Técnico Cuenta Satélite de Turismo \(CST\) 2015-2024.](#)

Información cuarto trimestre 2025^{Pr}

El Producto Interno Bruto crece 2,6% en el año 2025^{Pr} respecto al año 2024^P.

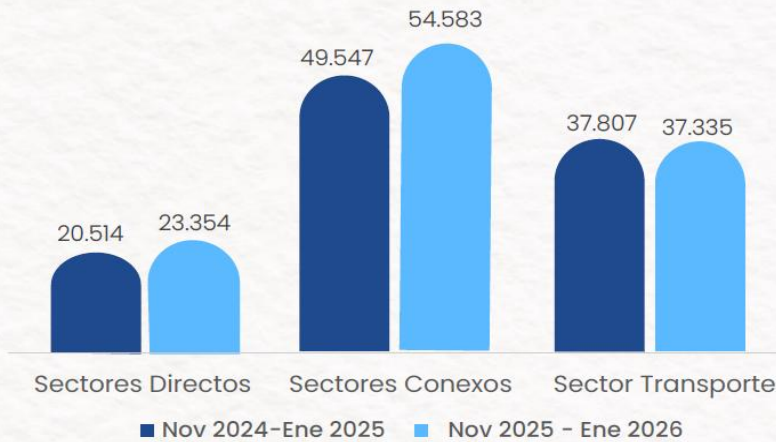
Producto Interno Bruto (PIB)

Tasas de crecimiento anual en volumen¹
2023-I / 2025^{Pr} - IV



Fuente: DANE, PIB_T
¹: Series originales encadenadas de volumen con año de referencia 2015
 Pr: preliminar
 P: provisional

Empleos del sector turismo en Bogotá (2024-2025)



Fuente: Cálculos propios, con datos tomados de la GEIH-DANE
 Nota: Datos actualizados con corte a enero de 2026

5

En el cuarto trimestre de 2025^{pr}, el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 2,3% respecto al mismo periodo de 2024^p. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son: Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria;

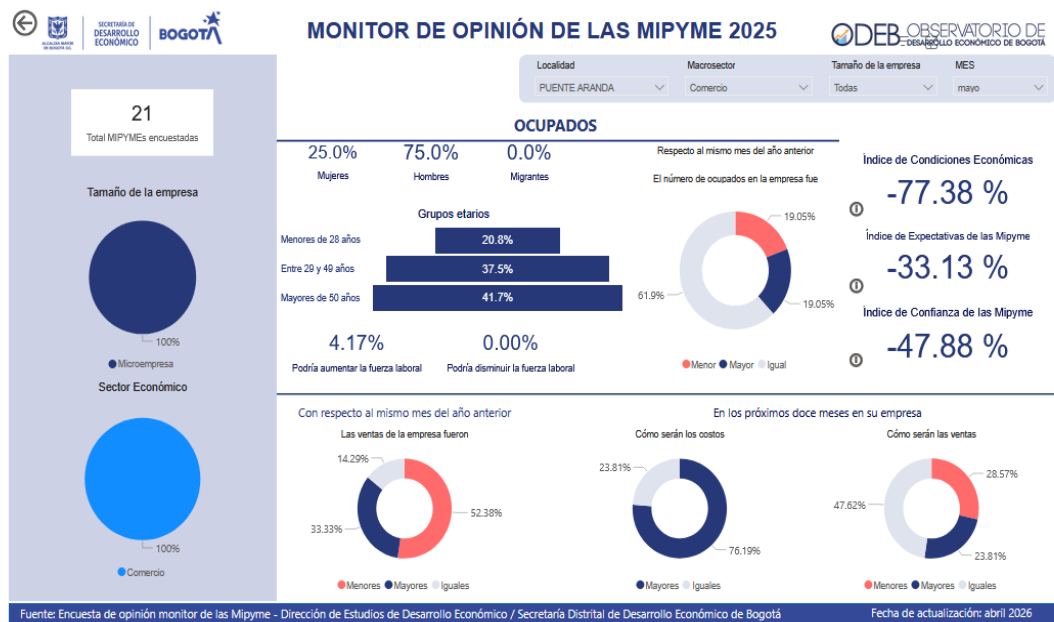
⁵ <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/pib-informacion-tecnica>

Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 4,8% (contribuye 0,9 puntos porcentuales a la variación anual).

Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 3,4% (contribuye 0,7 puntos porcentuales a la variación anual).

Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 11,5% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).

Monitor de las mipyme Bogotá 2025



Entre noviembre de 2025 y enero de 2026, el sector turismo en Bogotá registró un promedio mensual de 115.272 empleos, equivalente al 2,7% del total de ocupados en la ciudad.

Proyecciones 2026: De acuerdo con las proyecciones de la Investigación Viajeros en Bogotá, en 2026, se espera que la ciudad reciba cerca de 15.305.497 turistas, un aumento del 4,5% en comparación con los 14.650.975 de turistas observados en 2025 y un crecimiento del 8,7% respecto a 2024.6

El panorama actual (2025-2026) presenta un sector con alta resiliencia y capacidad de arrastre sobre otros eslabones productivos. Para el ámbito distrital, el turismo debe ser gestionado como una herramienta de equidad que, mediante la conectividad aérea y el flujo constante de divisas, permite la irrigación de capital hacia las economías de base. La inversión y contratación en este sector deben priorizar la digitalización de procesos y el fortalecimiento de los encadenamientos productivos para asegurar que el dinamismo macroeconómico se traduzca en desarrollo local sostenible.

⁶ Fuente: Instituto Distrital de Turismo – IDT / MinCIT

3.1.4 Economía popular y unidades productivas

La economía popular ha sido priorizada como eje de política pública debido a su impacto en la generación de ingresos y reducción de pobreza. Este segmento incluye trabajadores independientes, micronegocios familiares y unidades productivas de subsistencia que presentan limitaciones estructurales en acceso a financiamiento, digitalización, asociatividad y formación empresarial. Diversos estudios del Ministerio de Comercio, la Cámara de Comercio de Bogotá y Confecámaras coinciden en que las principales barreras para este segmento están asociadas a capacidades de gestión, acceso a mercados, uso de herramientas digitales y fortalecimiento organizacional, aspectos que constituyen la base de la demanda de servicios de asistencia técnica y formación empresarial.

En síntesis, el entorno económico nacional y distrital evidencia la coexistencia de crecimiento moderado con brechas estructurales de productividad, formalización y competitividad empresarial, especialmente en microempresas. Este contexto configura una demanda sostenida de servicios especializados de fortalecimiento empresarial, formación, asistencia técnica y acompañamiento productivo, lo que sustenta la pertinencia del presente proceso contractual y confirma la existencia de condiciones de mercado que justifican la intervención pública orientada al fortalecimiento de la composición empresarial local.

3.1.5 Oferta institucional de apoyo al emprendimiento

3.1.5.1 Programas nacionales

En Colombia, el fortalecimiento del emprendimiento ha sido un eje clave para la reactivación económica y el desarrollo social. Entre 2023 y 2025, diversas iniciativas públicas y privadas han impulsado el crecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), especialmente en sectores tradicionales y rurales. Este documento presenta una descripción detallada de los programas más relevantes, sus beneficios y resultados a nivel nacional, distrital y local, con énfasis en los casos de éxito y cifras de impacto.

El análisis del entorno institucional evidencia que en Colombia existe una oferta pública relevante orientada al fortalecimiento del sistema empresarial, la formalización y la promoción del emprendimiento. Sin embargo, dicha oferta presenta diferencias en alcance poblacional, cobertura territorial y nivel de madurez empresarial requerido, lo cual permite identificar brechas que justifican la intervención objeto del presente proceso contractual.

En el nivel nacional, el Gobierno ha consolidado instrumentos de apoyo empresarial liderados por iNNpulsa Colombia, entidad encargada de promover el crecimiento empresarial, la innovación y el escalamiento productivo. Sus convocatorias se orientan principalmente a emprendimientos dinámicos y empresas con potencial de crecimiento acelerado, priorizando modelos de negocio innovadores, procesos de sofisticación productiva y acceso a mercados especializados. Este enfoque, aunque estratégico para el crecimiento económico, deja por fuera una proporción significativa de micronegocios y unidades productivas de subsistencia que aún no alcanzan niveles mínimos de estructuración empresarial, formalización o madurez financiera para competir en dichas convocatorias.

De manera complementaria, el Fondo Emprender del SENA⁷ constituye uno de los principales instrumentos de capital semilla del país para la creación de empresas. No obstante, el acceso a este

⁷ SENA (2024). *Informe de gestión Fondo Emprender*.

programa exige requisitos técnicos previos, tales como la formulación de planes de negocio estructurados, procesos de formación certificados y cumplimiento de condiciones de formalización, lo cual limita la participación de unidades productivas informales o en etapas tempranas de desarrollo. Esta situación genera una brecha clara entre la población con vocación emprendedora y su capacidad real de acceder a mecanismos de financiación, evidenciando la necesidad de procesos previos de formación, asistencia técnica y fortalecimiento empresarial, que constituyen precisamente el alcance del presente proyecto.

Asimismo, el Fondo Mujer Emprende ha fortalecido la oferta institucional con enfoque diferencial de género, promoviendo el acceso a financiación, acompañamiento empresarial y fortalecimiento productivo de iniciativas lideradas por mujeres. Sin embargo, al igual que otros instrumentos nacionales, su cobertura se desarrolla mediante convocatorias competitivas con cupos limitados, lo que reduce su impacto frente al volumen total de emprendimientos existentes en los territorios.

3.1.5.2 Programas distritales

En el ámbito distrital, la política de desarrollo económico liderada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá ha priorizado el fortalecimiento de la economía popular, los micronegocios y las unidades productivas locales como eje estratégico de reactivación económica. Programas como Bogotá Productiva Local han beneficiado miles de unidades productivas mediante procesos de formación, asistencia técnica y acompañamiento empresarial; sin embargo, la magnitud del ecosistema productivo de pequeña escala en la ciudad continúa superando ampliamente la capacidad de atención institucional, particularmente en localidades con alta presencia de informalidad y autoempleo.

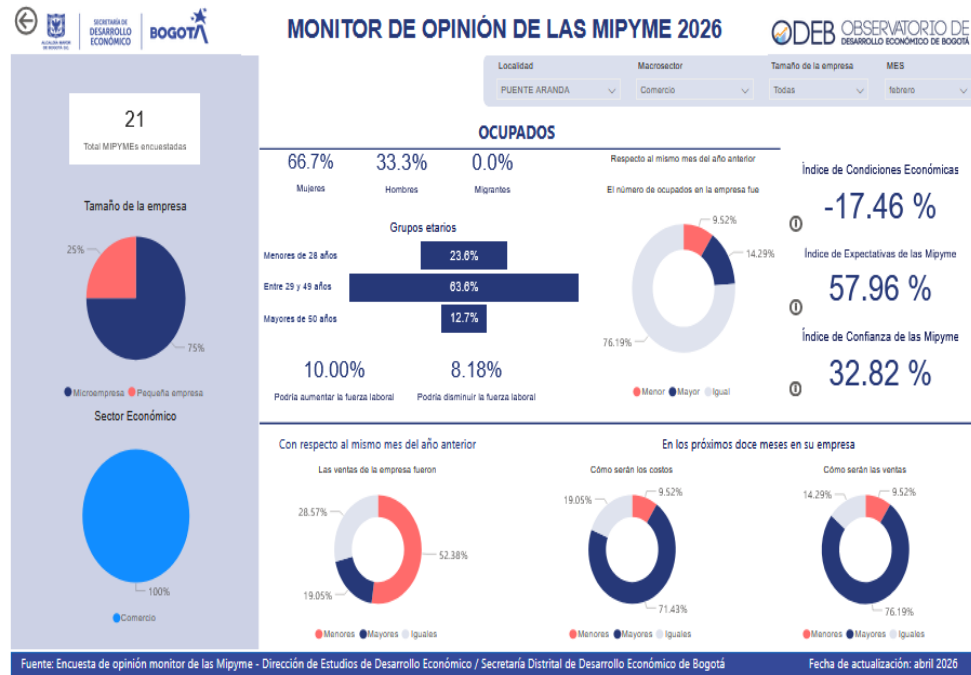
En este contexto, la estrategia distrital de fortalecimiento de la economía popular ha reconocido que una proporción significativa de los micronegocios opera en condiciones de baja productividad, limitado acceso a mercados, debilidades en gestión administrativa y escasa incorporación de herramientas digitales y comerciales. Estas condiciones son especialmente visibles en territorios con vocación turística y comercial, donde existe potencial de encadenamiento productivo aún no aprovechado.

De manera articulada, el Instituto Distrital de Turismo ha desarrollado programas de fortalecimiento de la oferta turística local, orientados a mejorar la calidad de los servicios, la formalización y la competitividad de los actores del sector. No obstante, persisten oportunidades para ampliar la base de beneficiarios, especialmente en segmentos de economía popular vinculados indirectamente a la actividad turística (gastronomía, comercio, servicios y productos locales).

En síntesis, el análisis institucional permite concluir que, si bien existe una oferta pública consolidada en materia de emprendimiento y fortalecimiento empresarial, persisten brechas relacionadas con la cobertura territorial, el acceso efectivo de micronegocios informales, la necesidad de procesos de formación básica y el acompañamiento técnico intensivo previo al acceso a financiación. En este escenario, el presente proceso contractual se configura como un instrumento complementario que amplía la cobertura de las políticas existentes, fortalece la articulación institucional y contribuye al cierre de brechas identificadas en el ecosistema emprendedor local.

3.1.5.3. Monitor MiPymes 2025

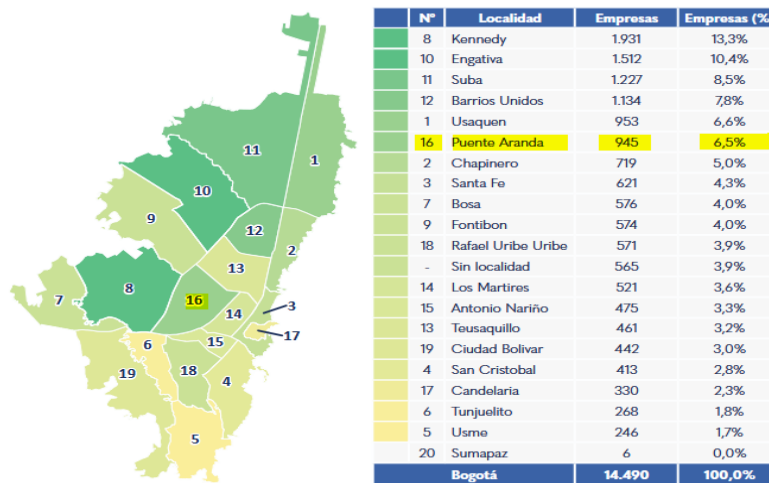
Monitor de las mipyme Bogotá 2026



La información presentada en el Monitor de Opinión de las MIPYME 2025 elaborado por el Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá en articulación con la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico constituye una referencia técnica válida para caracterizar la situación del tejido empresarial de la localidad de Puente Aranda en Bogotá, particularmente del segmento de microempresas del sector comercio, que corresponde al 100% de la muestra analizada. Los resultados evidencian un entorno económico adverso que se refleja en la reducción del empleo en más de la mitad de las unidades productivas encuestadas (52,38%), así como en la disminución de ventas durante el último año en el mismo porcentaje de empresas, lo que confirma una contracción reciente de la actividad económica local. Este comportamiento se ve reforzado por los indicadores sintéticos de percepción empresarial, que registran valores negativos en el índice de condiciones económicas (-77,38%), expectativas (-33,13%) y confianza (-47,88%), lo cual técnicamente denota un escenario de baja capacidad de crecimiento, limitada disposición a invertir y alta incertidumbre empresarial.

Desde la perspectiva laboral, la estructura del empleo evidencia brechas relevantes: predominio masculino (75%), ausencia de población migrante y una mayor concentración de trabajadores mayores de 40 años (41,7%), lo que sugiere riesgos asociados al relevo generacional y a la inclusión laboral de mujeres y jóvenes en el ecosistema productivo local. Este panorama se complementa con expectativas mixtas frente al comportamiento futuro de las ventas: aunque a mediano plazo existe una percepción de recuperación gradual, en el corto plazo persiste la previsión de disminución de ingresos en una proporción significativa de empresas, lo que confirma la persistencia de vulnerabilidades estructurales. En conjunto, estos resultados configuran evidencia empírica de debilidad y desaceleración del tejido microempresarial del comercio en la localidad, sustentando técnicamente la necesidad de intervenciones públicas orientadas al fortalecimiento empresarial, la formación, la asistencia técnica y la mejora de la productividad, como mecanismos para estabilizar el empleo, recuperar la dinámica comercial y mejorar las condiciones de sostenibilidad de las MIPYME.

Figura 3. Distribución Geográfica de las empresas, según localidad - DIME



Fuente: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de Bogotá, Diagnóstico de Madurez Empresarial. Datos a corte 30 septiembre 2025.

El contraste entre las mediciones del Monitor de Opinión de las MIPYME para Puente Aranda en Bogotá, elaboradas por el Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, permite identificar con mayor claridad la evolución reciente del microcomercio local entre el periodo 2025 y lo corrido de 2026. La comparabilidad metodológica —misma fuente, mismo segmento (microempresas del comercio) y misma escala de percepción empresarial— otorga solidez técnica al análisis y posibilita una lectura de tendencia del ciclo económico local.

En 2025 se evidenciaba un escenario de contracción marcado por la reducción del empleo en el 52,38% de las empresas y la disminución de ventas en el mismo porcentaje, acompañado de índices profundamente negativos de condiciones económicas (-77,38%), confianza (-47,88%) y expectativas (-33,13%). Este conjunto de indicadores reflejaba una fase de ajuste empresarial caracterizada por caída de la demanda, reducción de capacidad operativa y baja disposición a invertir. En la medición más reciente de 2026, si bien se mantienen valores negativos en las condiciones actuales —lo que confirma que la recuperación aún no se materializa plenamente—, se observa un cambio sustancial en las expectativas empresariales: el 76,19% de las empresas proyecta incremento de ventas a doce meses, frente a una proporción minoritaria que anticipa disminuciones (23,81%). Este giro es particularmente relevante porque implica una transición desde un escenario dominado por resultados negativos hacia uno donde predomina la expectativa de crecimiento, lo que constituye un indicador adelantado de reactivación económica.

El análisis de corto plazo refuerza esta lectura cíclica: para el mes siguiente aún predomina la expectativa de reducción de ventas (47,62%), lo que confirma que la recuperación es incipiente y gradual. Sin embargo, la coexistencia de pesimismo inmediato con optimismo a mediano plazo es consistente con procesos de salida de ciclos de desaceleración, donde primero mejora la confianza y posteriormente se materializan los resultados. La estructura del empleo mantiene retos persistentes —brecha de género, concentración en trabajadores mayores de 40 años y baja participación juvenil—, lo que demuestra que las debilidades estructurales identificadas en 2025 continúan vigentes en 2026, reforzando la necesidad de intervenciones sostenidas.

En términos técnicos, la comparación 2025–2026 permite concluir que el tejido microempresarial de Puente Aranda se encuentra en una fase de transición entre la contracción y la recuperación: persisten condiciones económicas adversas, pero se evidencia una mejora significativa en las expectativas de crecimiento y en la disposición empresarial a proyectar expansión de ventas. Esta evolución constituye

evidencia contundente de oportunidad para la intervención pública, al demostrar que el sector mantiene vulnerabilidades estructurales, pero presenta señales claras de resiliencia y potencial de reactivación, condiciones que incrementan la probabilidad de impacto de programas de fortalecimiento empresarial, formación y asistencia técnica.

3.1.6. Contexto económico local – Puente Aranda

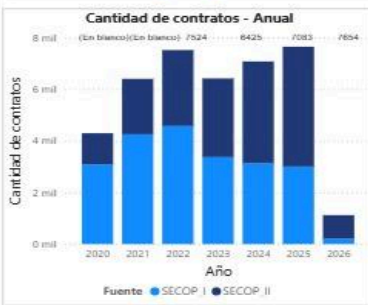
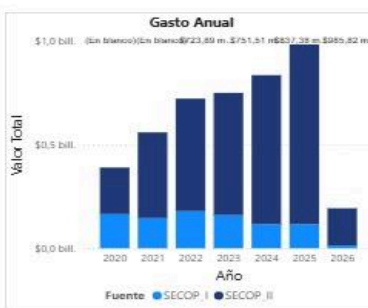
Para el caso de la localidad de Puente Aranda, esta relación adquiere especial relevancia debido a su vocación histórica como territorio de actividad comercial, industrial, logística, manufacturera y de servicios, en el que convergen múltiples unidades productivas de pequeña escala, emprendimientos, actividades económicas populares y actores con potencial de articulación a estrategias de desarrollo económico y promoción territorial. En este contexto, las acciones orientadas al fortalecimiento del turismo local, la promoción de emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de capacidades laborales y el mejoramiento de condiciones en actividades económicas se alinean de manera directa con las necesidades y características económica locales.

Desde la perspectiva del análisis del sector, se evidencia la pertinencia de promover intervenciones orientadas al fortalecimiento técnico, comercial, formativo y organizacional de los micronegocios y emprendimientos locales, reconociéndolos como un componente estratégico para la dinamización económica del territorio. Este segmento concentra una alta participación en contextos caracterizados por informalidad, autoempleo y baja productividad, por lo que su consolidación resulta clave para impulsar procesos de inclusión productiva, generación de ingresos y formalización progresiva. En este sentido, el desarrollo de estrategias que mejoren su visibilización, sostenibilidad, productividad y acceso a herramientas de gestión, así como su articulación con oportunidades de mercado, consumo local, turismo y dinámicas de desarrollo económico territorial, se configura como una respuesta coherente y necesaria frente a las condiciones identificadas en el entorno económico.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

[← Atrás](#)

[↺ Reiniciar](#)



FILTROS:

Seleccione el año:
2020 2021 2022 2023 2024 2025 >

Seleccione la Fecha:
Fecha_inicio: 01/01/2023 Fecha_fin: 25/02/2026

Seleccione una categoría:
(Segmento / Familia / Clase)
 B0 - Servicios de transporte, almacenamiento y Logística
 B1 - Servicios Basados en Ingeniería, Investigación y Desarrollo
 B2 - Servicios Editoriales, de Diseño, de Artes Gráficas y de Impresión
 B3 - Servicios Públicos y Servicios Relacionados
 B4 - Servicios Financieros y de Seguros
 B5 - Servicios de Salud
 B6 - Servicios Educativos y de Formación
 B9 - Servicios de Viajes, Alimentación, Alojamiento y Turismo
 B10 - Servicios de Mantenimiento y Reparación
 B11 - Servicios Personales y Domésticos
 B12 - Servicios de Defensa Nacional, Orden Público y Seguridad

Filtro de Departamento - Proveedor:
Departamento estándar
 Buscar
 Seleccionar todo
 Amazonas
 Antioquia
 Arauca
 Atlántico
 Bolívar
 Boyacá

Plataforma:
SECOP I SECOP II

Nombre de Proveedor:
 Seleccionar todo
 Abimelec Ferreira Duran
 ALCALDIA MUNICIPAL DE CHAGUANI
 ALFA CORP SAS
 ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA

Documento de Proveedor (Plataforma):
 Buscar
 Seleccionar todo
 40762345

Valor contratado:
\$0 \$5.676.939.939

Modalidad de selección:
 Competitiva Enajenación
 Directa Especial

Valor Contratación \$2,77 bill. **Número de Proveedores** 10.50 mil **Número de Contratos** 22,29 mil



Sin embargo, los avances no han sido homogéneos. En sectores como Puente Aranda, aún se perciben tensiones entre grandes actores y pequeños negocios, lo que subraya la necesidad de políticas públicas más inclusivas, transparencia en procesos de inversión local (como en el SECOP) y acompañamiento técnico permanente. La articulación entre lo nacional, distrital y local es clave para reducir esas brechas.

Mirando hacia el futuro, el emprendimiento formalizado no solo debe ser visto como una estrategia de subsistencia o reactivación económica, sino como un pilar de transformación estructural. Su consolidación impacta directamente en la generación de empleo, la innovación territorial, la inclusión

financiera y el fortalecimiento del mercado interno. A su vez, dinamiza la economía local al fomentar redes comerciales, encadenamientos productivos y entornos urbanos más resilientes.

3.2. Productos incluidos en el sector (Códigos UNSPSC)

Conforme la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), adaptada para Colombia y publicada por el DANE, y el Clasificador de Bienes y Servicios de UNSPSC (The United Nations Standard Products and Services Code), que es utilizado como herramienta para consultar el código del bien o servicio que los proponentes ofrecen a las entidades del Estado en procesos de compra y contratación pública y que son consultados a través de la plataforma SECOP, se verifican los siguientes códigos.

Segmento	Familia	Clase	Nombre – Clase
31000000	31210000	31211500	Pinturas y tapa poros
78000000	78110000	78111800	Transporte de pasajeros por carretera
80000000	80110000	80111600	Servicios de personal temporal
80000000	80140000	80141600	Actividades de ventas y promoción de negocios
80000000	80140000	80141900	Exhibiciones y ferias comerciales
86000000	86100000	86101700	Servicios de capacitación vocacional no - científica
90000000	90100000	90101600	Servicios de banquetes y catering

La función de la compra pública está orientada a la satisfacción de las necesidades de las entidades estatales en marco de la maximización del bienestar a través del gasto público. El conocimiento y estudio del sector económico relacionado al objeto de contratación permite al FDLPA diseñar el proceso de selección con la información necesaria para alcanzar los objetivos de i) transparencia, ii) eficiencia del gasto, iii) promoción de la competencia y iv) manejo del riesgo. ⁽¹⁰⁸⁾

3.3. Conclusiones del análisis económico del sector

El análisis económico desarrollado permite concluir que el mercado asociado al objeto contractual presenta condiciones de suficiencia, pertinencia y viabilidad para la ejecución del proceso de contratación. El contexto macroeconómico evidencia una economía en fase de estabilización posterior al ciclo inflacionario reciente, con crecimiento moderado y persistencia de altos niveles de informalidad laboral, en un entorno empresarial ampliamente concentrado en microempresas y unidades productivas de pequeña escala. Este escenario confirma que el fortalecimiento de las MiPymes y de la economía popular continúa siendo un eje estratégico para la generación de empleo, la productividad y la inclusión económica.

De manera complementaria, el comportamiento reciente del turismo y de los sectores de servicios, comercio, gastronomía, transporte y formación evidencia una recuperación sostenida de la demanda y la consolidación de encadenamientos productivos que benefician directamente a micronegocios y emprendimientos locales. Este dinamismo sectorial incrementa la necesidad de intervenciones orientadas a mejorar la competitividad, la formalización, la digitalización y el acceso a mercados de los actores económicos de menor escala, particularmente en territorios con vocación productiva y turística.

El análisis de la oferta institucional muestra que el país cuenta con instrumentos nacionales y distritales consolidados de apoyo al emprendimiento; sin embargo, se identifican brechas relevantes en cobertura, acceso y niveles de madurez empresarial requeridos, lo que limita la participación efectiva de unidades productivas en etapas tempranas. Estas condiciones evidencian la necesidad de intervenciones complementarias de formación, asistencia técnica y acompañamiento empresarial que permitan cerrar la brecha entre la vocación emprendedora y la capacidad real de acceso a mecanismos de financiación y escalamiento.

A nivel local, la evidencia empírica del tejido microempresarial de Puente Aranda confirma la coexistencia de vulnerabilidades estructurales con señales de recuperación gradual en las expectativas de crecimiento, configurando un escenario propicio para la intervención pública orientada a acelerar procesos de reactivación económica, fortalecimiento productivo y sostenibilidad empresarial.

Finalmente, la identificación de los códigos UNSPSC asociados al objeto contractual confirma la existencia de segmentos de mercado relacionados con capacitación, promoción empresarial, logística, transporte y servicios complementarios, lo que permite evidenciar la presencia de oferta potencial y condiciones de competencia. En este contexto, el análisis económico respalda la pertinencia del proceso de contratación y sustenta la continuidad del estudio del sector hacia el análisis de la oferta de mercado y de los posibles proveedores.

4. ANÁLISIS TÉCNICO DEL SECTOR

4.1. Priorización de los servicios a contratar

El análisis técnico del sector tiene como finalidad verificar la existencia de oferta suficiente en el mercado para ejecutar actividades de fortalecimiento empresarial, formación, asistencia técnica especializada y capitalización, así como identificar las condiciones operativas y metodológicas requeridas para su adecuada implementación.

Con el propósito de validar la capacidad real del mercado para ejecutar el objeto contractual, se realizó la revisión de procesos de contratación pública registrados en SECOP durante el periodo 2022–2025 asociados a fortalecimiento empresarial, formación para el trabajo, asistencia técnica a MiPymes, economía popular, emprendimiento, incubación, aceleración y reactivación económica territorial. Esta revisión permitió evidenciar que este tipo de servicios es contratado de manera recurrente por entidades del orden nacional, distrital y territorial, lo cual confirma la consolidación de un mercado proveedor especializado y con experiencia acumulada en la ejecución de programas de desarrollo económico.

El análisis de procesos comparables evidencia que los contratos de esta naturaleza se ubican en rangos de cuantía consistentes con la magnitud del presente proyecto, observándose procesos locales entre \$300 millones y \$1.500 millones, procesos distritales entre \$1.000 millones y \$5.000 millones y procesos nacionales que alcanzan valores entre \$3.000 millones y \$15.000 millones. La existencia de múltiples contratos en estos rangos demuestra la presencia de operadores con capacidad financiera suficiente para asumir proyectos de cobertura territorial, formación masiva y acompañamiento empresarial.

La revisión del comportamiento contractual permitió identificar que los adjudicatarios pertenecen principalmente a cámaras de comercio, instituciones de educación superior, entidades de formación para el trabajo, firmas consultoras especializadas, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro, así como consorcios y uniones temporales que integran capacidades técnicas complementarias. La participación recurrente de estas tipologías de operadores evidencia la existencia de equipos interdisciplinarios, metodologías consolidadas de formación y asistencia técnica, experiencia en ejecución de proyectos financiados con recursos públicos y capacidad logística para operar en territorio.

Desde la perspectiva de la competencia, los procesos revisados evidencian una participación promedio entre cinco y quince proponentes por convocatoria, con presencia frecuente de estructuras asociativas y baja concentración de adjudicación en un solo tipo de operador, lo cual refleja condiciones favorables de pluralidad de oferentes y competencia efectiva.

En consecuencia, se concluye que el mercado cuenta con experiencia previa, capacidad técnica instalada y capacidad financiera suficiente para ejecutar el objeto contractual, garantizando la viabilidad del proceso desde la perspectiva de la oferta disponible.

A partir de este contexto, la priorización de los servicios responde a la necesidad de intervenir de manera integral el ecosistema productivo local, considerando las brechas existentes en sostenibilidad de los emprendimientos, generación de ingresos, empleabilidad, acceso a mercados, fortalecimiento de las actividades económicas populares y posicionamiento del territorio mediante la articulación de su oferta productiva con iniciativas de promoción turística local.

La intervención priorizada integra procesos formativos, acompañamiento especializado, capitalización y acciones de dinamización económica territorial orientadas al fortalecimiento empresarial, el desarrollo de capacidades laborales, la promoción de encadenamientos productivos y la mejora de las condiciones en las que se desarrollan las actividades de la economía popular. Este enfoque permitirá ampliar las capacidades de las unidades productivas existentes, acelerar procesos de formalización progresiva, generar mayores oportunidades de sostenibilidad financiera y reducir brechas estructurales que afectan a emprendedores y pequeños empresarios.

Las especificaciones del anexo técnico contemplan la caracterización de beneficiarios, la selección de participantes, la formación en modalidad mixta, la estructuración de planes de inversión, la entrega de recursos e insumos, el seguimiento técnico mediante asesorías personalizadas y la realización de espacios de articulación con actores del ecosistema productivo y turístico local. Estas acciones exigen del operador capacidad logística, experiencia comprobable en proyectos territoriales y mecanismos de control técnico que garanticen la trazabilidad de la ejecución.

En conclusión, la priorización establecida resulta técnica, operativa y normativamente viable, sustentada en la disponibilidad de oferentes con experiencia probada, infraestructura adecuada y trayectoria en procesos de formación, asistencia técnica y dinamización económica territorial.

5. ANÁLISIS FINANCIERO DEL SECTOR

5.1. Fundamentación del análisis financiero

Con el propósito de validar la razonabilidad del presupuesto oficial y la sostenibilidad financiera del proceso de contratación, se realizó la revisión de información estadística sectorial, el análisis de procesos contractuales comparables registrados en el Sistema Electrónico de Contratación Pública y la consulta de reportes institucionales del ecosistema nacional de emprendimiento y desarrollo productivo, particularmente los generados por Colombia Compra Eficiente, SECOP II, DANE, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsa Colombia.

El presente análisis se desarrolla en cumplimiento de los principios de planeación, economía y responsabilidad establecidos en la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, los cuales establecen la obligación de estructurar procesos contractuales con base en estudios del sector que permitan verificar la viabilidad técnica, jurídica y financiera del proceso y la razonabilidad del presupuesto oficial frente a las condiciones del mercado.

La contratación pública en Colombia constituye uno de los principales mecanismos de dinamización económica del país. De acuerdo con Colombia Compra Eficiente, el volumen de la contratación pública representa una proporción significativa del producto interno bruto nacional. Dentro de este universo, los servicios profesionales asociados a formación, asistencia técnica, fortalecimiento empresarial, emprendimiento y desarrollo productivo presentan una recurrencia sostenida, lo que evidencia la consolidación de un mercado proveedor especializado y con experiencia acumulada en la ejecución de programas financiados con recursos públicos.

La revisión de procesos comparables registrados en SECOP durante el periodo 2022–2025 permitió identificar una alta recurrencia de contratación en proyectos orientados al fortalecimiento empresarial, formación para el trabajo, acompañamiento a unidades productivas, economía popular y reactivación económica territorial. Este comportamiento evidencia la existencia de una demanda pública constante por este tipo de servicios, así como la presencia de operadores con trayectoria y capacidad técnica para su ejecución. Los valores históricos de contratación observados en procesos similares permiten establecer rangos consistentes para programas de alcance local, distrital y nacional, evidenciando que los proyectos que integran formación, asistencia técnica especializada, capitalización de beneficiarios y logística territorial se ubican regularmente en rangos presupuestales que oscilan entre varios miles de millones de pesos, dependiendo de la cobertura territorial, el número de beneficiarios y la intensidad del acompañamiento técnico.

En este contexto, el presupuesto oficial del presente proceso se encuentra alineado con los valores históricos observados en el mercado, lo cual permite concluir su coherencia frente al comportamiento real de la contratación pública en esta tipología de proyectos.

5.2 Referentes contractuales y comportamiento del mercado

En el marco del análisis financiero del sector, se revisaron procesos de contratación pública adelantados por entidades del orden distrital y nacional con objetos similares o complementarios al presente proceso, con el fin de identificar referentes de mercado en términos de alcance técnico, modalidades de selección y rangos presupuestales.

Esta revisión permite evidenciar la existencia de una contratación recurrente de servicios asociados al fortalecimiento empresarial, la formación, la asistencia técnica, el acompañamiento productivo, la promoción comercial y la implementación de estrategias de reactivación económica, lo cual confirma la madurez del mercado y la existencia de experiencia institucional acumulada en este tipo de intervenciones.

Entidad contratante	Año	Objeto contractual	Valor aproximado	Modalidad
Secretaría Distrital de Desarrollo Económico	2024	Fortalecimiento empresarial y economía popular	\$3.800 millones	Licitación
SENA	2023	Formación y emprendimiento	\$5.200 millones	Licitación
Ministerio de Comercio	2024	Productividad y reindustrialización	\$9.500 millones	Licitación
Alcaldías locales Bogotá	2023–2025	Reactivación económica territorial	\$800 – \$1.400 millones	Licitación
iNNpulsa	2023	Incubación y	\$7.000 millones	Convocatoria

		aceleración empresarial		pública
--	--	----------------------------	--	---------

Cuadro 1. Procesos contractuales comparables (SECOP 2022–2025)⁸

El análisis de los procesos identificados permite observar que las entidades públicas han requerido de manera sostenida la prestación de servicios integrales orientados al fortalecimiento de unidades productivas y emprendimientos, mediante esquemas contractuales que combinan formación, asistencia técnica especializada, acompañamiento empresarial y acciones de dinamización económica.

De igual forma, se evidencia que estos procesos han sido adelantados a través de modalidades de selección competitivas, lo que demuestra la existencia de pluralidad de oferentes, condiciones de competencia en el mercado y capacidad del sector para responder a este tipo de requerimientos institucionales. En conjunto, los referentes contractuales analizados constituyen un insumo objetivo para la validación del comportamiento del mercado, la razonabilidad del presupuesto estimado y la viabilidad del proceso de contratación.

5.3. Caracterización del mercado proveedor

El análisis del mercado proveedor evidencia una composición diversa y competitiva, integrada principalmente por instituciones de educación superior, cámaras de comercio, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro, firmas consultoras especializadas y estructuras asociativas como consorcios y uniones temporales. La participación recurrente de estas tipologías de operadores en procesos de licitación pública demuestra la existencia de capacidades técnicas, administrativas y financieras suficientes para estructurar y ejecutar proyectos integrales de desarrollo productivo. La revisión de procesos comparables muestra que las licitaciones en este sector suelen contar con pluralidad de oferentes, registrando en promedio entre tres y ocho propuestas por proceso, lo que confirma condiciones reales de competencia y reduce el riesgo de declaratoria desierta. Asimismo, la participación frecuente de consorcios y uniones temporales evidencia la posibilidad de integración de capacidades complementarias para atender proyectos de mayor complejidad técnica y cobertura territorial.

Desde la perspectiva de la demanda potencial, las estadísticas del DANE evidencian la magnitud del tejido empresarial que constituye la base de intervención de este tipo de programas. En Colombia existen más de cinco millones de unidades productivas, de las cuales más del noventa por ciento corresponden a microempresas, mientras que los niveles de informalidad laboral se mantienen cercanos al cuarenta por ciento en los últimos años. Estas condiciones estructurales justifican la necesidad de programas de fortalecimiento empresarial, formalización, desarrollo de capacidades productivas y acompañamiento técnico, lo cual confirma la pertinencia económica y social del proyecto y respalda la razonabilidad del presupuesto oficial en función de la cobertura y los resultados esperados.

El análisis de contratos comparables evidencia que los proyectos de fortalecimiento empresarial presentan una estructura de costos intensiva en talento humano especializado y operación logística territorial.

Componente del costo	Participación promedio
Talento humano especializado	40 % – 55 %

⁸ Colombia Compra Eficiente (2024). *Informe de compra pública en Colombia y análisis del sistema de contratación estatal*. Sistema Electrónico de Contratación Pública – SECOP.
Colombia Compra Eficiente (2023). *Guía para la elaboración de estudios del sector*.

Operación logística territorial	15 % – 25 %
Capitalización de beneficiarios	15 % – 25 %
Gestión técnica y administrativa	8 % – 15 %

Cuadro 2. Estructura referencial de costos del sector

En relación con el comportamiento de los precios del mercado, el análisis de procesos comparables evidencia que los costos de este tipo de proyectos están influenciados principalmente por la intensidad del talento humano especializado requerido, la logística de operación territorial y la inclusión de componentes de capitalización o apoyo a beneficiarios. Las condiciones macroeconómicas recientes, caracterizadas por niveles de inflación anual cercanos al rango del cinco al siete por ciento y por incrementos en costos logísticos y honorarios profesionales especializados, refuerzan la necesidad de estructurar presupuestos realistas y consistentes con las condiciones económicas actuales. No obstante, la existencia de múltiples operadores con experiencia en la ejecución de contratos similares evidencia condiciones de competencia que favorecen la eficiencia del gasto público y reducen el riesgo de sobrecostos.

La existencia de pluralidad de oferentes, la recurrencia de procesos similares en modalidad de licitación pública y la estandarización de los componentes técnicos del servicio evidencian condiciones de mercado que favorecen la selección objetiva mediante licitación pública, garantizando competencia efectiva, transparencia y eficiencia en el uso de los recursos públicos.

Desde la perspectiva del flujo financiero, la naturaleza progresiva de la ejecución del proyecto permite estructurar esquemas de pago contra resultados y avances verificables, reduciendo riesgos de liquidez del contratista y asegurando la adecuada ejecución presupuestal durante la vigencia del contrato.

Los principales riesgos financieros identificados y sus medidas de mitigación se presentan a continuación:

Riesgo identificado	Nivel de impacto	Medidas de mitigación
Variación inflacionaria	Media	Planeación financiera y cronograma
Incremento de costos logísticos	Media	Economías de escala
Fluctuación de honorarios profesionales	Media	Competencia del mercado
Cobertura territorial del proyecto	Baja – Media	Seguimiento y control técnico

Cuadro 3. Riesgos financieros del proceso

Finalmente, desde la perspectiva de riesgos financieros, se identifican como principales factores la variación inflacionaria, el incremento de costos logísticos, las fluctuaciones en honorarios profesionales y los riesgos asociados a la cobertura territorial del proyecto. Sin embargo, estos riesgos se consideran mitigables mediante la adecuada planeación financiera, la estructuración del cronograma de ejecución y la selección de operadores con capacidad técnica y financiera comprobada. En consecuencia, el análisis financiero del sector permite concluir que el presupuesto oficial resulta razonable, competitivo y consistente con las condiciones del mercado proveedor, garantizando la viabilidad económica del proceso de contratación y su alineación con el comportamiento histórico de la contratación pública en proyectos de fortalecimiento empresarial y dinamización económica territorial.

6. ANÁLISIS REGULATORIO O LEGAL

6.1 Marco general del proceso contractual

Teniendo en cuenta el marco normativo aplicable a la contratación estatal, se exponen las disposiciones constitucionales, legales y reglamentarias que orientan el presente proceso cuyo objeto consiste en prestar servicios para el fortalecimiento del desarrollo económico local en la localidad de Puente Aranda, mediante la implementación de estrategias integrales orientadas a la promoción del turismo, el fortalecimiento de emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de capacidades laborales y el mejoramiento de las condiciones de las actividades económicas, en el marco de los proyectos 2449 – Gestión y desarrollo turístico en Puente Aranda, 2457 – Productividad y Fortalecimiento Empresarial de Puente Aranda y 2582 – Espacio público vivo y seguro en Puente Aranda.

El presente proceso se estructura en cumplimiento de los principios de la función administrativa y de la contratación estatal, en especial los principios de transparencia, economía, responsabilidad, planeación y selección objetiva establecidos en la Ley 80 de 1993. En este sentido, la etapa de planeación contractual incorpora el análisis del sector como instrumento para identificar las condiciones del mercado, estimar el presupuesto oficial, determinar los riesgos del proceso y garantizar la viabilidad técnica, jurídica y financiera del proyecto.

De conformidad con lo dispuesto en la normativa vigente, el proceso de selección se adelantará bajo criterios de selección objetiva, garantizando la libre concurrencia de oferentes, la pluralidad de participantes y la igualdad de oportunidades, con el fin de asegurar la escogencia de la oferta más favorable para la entidad y el adecuado uso de los recursos públicos.

Asimismo, el proceso se desarrollará conforme a las disposiciones del Decreto 1082 de 2015 y sus normas modificatorias, particularmente en lo relacionado con la publicidad y transparencia de la contratación estatal, mediante la publicación de los documentos del proceso en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública – SECOP II, como herramienta oficial para garantizar el acceso a la información, la participación de los interesados y el control ciudadano sobre la gestión contractual.

En consecuencia, el presente análisis regulatorio constituye el marco de referencia jurídico que sustenta la estructuración del proceso de licitación pública y orienta las actuaciones de la entidad durante todas sus etapas, desde la planeación hasta la ejecución contractual

6.2 ALCANCE AL OBJETO

El objeto del contrato tiene relación directa con la ejecución de los proyectos de inversión 2449 – Gestión y desarrollo turístico en Puente Aranda, 2457 – Productividad y Fortalecimiento Empresarial de Puente Aranda y 2582 – Espacio público vivo y seguro en Puente Aranda, los cuales buscan fortalecer el tejido productivo local, promover la competitividad empresarial, dinamizar el turismo y mejorar las condiciones de las actividades económicas de la localidad.

La entidad adelantará la estructuración del proceso contractual conforme a la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, la Ley 1474 de 2011, la Ley 2069 de 2020 y el Decreto 1082 de 2015, garantizando los principios de transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva.

En particular, se atenderá lo dispuesto en el Decreto 1082 de 2015 – Parte 2, Libro 2, respecto a la publicidad del proceso y la obligatoriedad del uso de SECOP II para la gestión, divulgación y trazabilidad de la contratación pública.

6.3 CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA.

- Artículo 83. Las actuaciones de los particulares y de las autoridades deberán ceñirse a los postulados de la buena fe, la cual se presumirá en todas las gestiones que aquellos adelanten ante estas.
- Artículo 209. La función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, principios que orientan la actividad contractual del Estado.
- Artículo 333. La actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común. El Estado garantizará la libre competencia económica, fundamento de los procesos de selección objetiva en la contratación pública.

6.4 LEYES

- Ley 80 de 1993 – Por medio del cual se dicta el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.
- Ley 1150 de 2007 - Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con recursos públicos.
- Ley 1474 de 2011 - Por la cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública.
- Ley 1712 de 2014 – Ley de Transparencia y del Derecho de Acceso a la Información Pública Nacional.
- Ley 2069 de 2020 – Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia y se promueve la participación de las MiPymes en el sistema de compras públicas.
- Ley 2068 de 2020 – Modifica la Ley General de Turismo (Ley 300 de 1996), con el objeto de fomentar la sostenibilidad, formalización, protección y competitividad en destinos y atractivos turísticos.
- Decreto Ley 019 de 2012 – Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.

6.5 DECRETOS

- Decreto 1082 de 2015. Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional.
- Decreto Ley 019 de 2012- Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la Administración Pública.
- Decreto 1860 de 2021: por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional, con el fin reglamentar los artículos 30, 31, 32, 34 y 35 de la Ley 2069 de 2020, en lo relativo al sistema de compras públicas y se dictan otras disposiciones.

6.6 PLAN DE DESARROLLO LOCAL

Dentro del Plan de Desarrollo Local “*Puente Aranda Camina Segura*” y en su plan de acción para el cuatrienio 2025 a 2028, incluye los siguientes proyectos los cuales se van a impactar por medio del presente proceso.

6.7 Responsabilidad laboral del contratista

La responsabilidad administrativa del personal que realizará las actividades propias del objeto contractual será atribuida exclusivamente al contratista que resulte adjudicatario del presente proceso, quien deberá responder por ARL, seguros, cesantías y demás gastos que implican la contratación del

personal de conformidad con la Ley 100 de 1993, Ley 797 de 2003, Ley 789 de 2002 y demás que las complementen.

7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

7.1 Introducción

Dado el objeto del presente proceso contractual, que el fortalecimiento del desarrollo económico local en la localidad de Puente Aranda, mediante la implementación de estrategias integrales orientadas a la promoción del turismo, el fortalecimiento de emprendimientos y MiPymes, el desarrollo de capacidades laborales y el mejoramiento de condiciones en actividades económicas, con el fin de dinamizar la economía local y generar mayores oportunidades de ingreso, se identificó una oferta amplia y diversificada en el mercado que puede atender los requerimientos del contrato.

El análisis de la oferta se realizó teniendo en cuenta:

- Antecedentes de procesos similares en el periodo 2022–2025, tanto de la Alcaldía Local de Puente Aranda como de otras localidades del Distrito.
- Revisión de experiencias previas de empresas participantes en contratos con componentes logísticos, formativos, capacitación, asistencia técnica y/o servicios empresariales en plataformas como SECOP II.
- Clasificación CIU y códigos UNSPSC, que permitieron perfilar a los proveedores más idóneos para actividades formativas, asistencia técnica, gestión de recursos.

Este estudio arrojó que existe un número considerable de empresas con capacidad logística, operativa y técnica para asumir los componentes del contrato, incluyendo:

- Procesos de formación y capacitación
- Asistencia técnica especializada
- Gestión y capitalización de bienes y recursos

Así mismo, se identificaron indicadores financieros promedio para procesos similares, lo cual permitió establecer criterios realistas de capacidad financiera y organizacional que fomentan la pluralidad de oferentes, sin poner en riesgo la correcta ejecución contractual.

Se concluye que existe una oferta suficiente y competitiva de operadores económicos con experiencia y capacidad para desarrollar la estrategia planteada por la Alcaldía Local de Puente Aranda en el marco de los proyectos de inversión “2449 - Gestión y desarrollo turístico en Puente Aranda”, “2457 - Productividad y Fortalecimiento Empresarial de Puente Aranda y 2582” y “Espacio público vivo y seguro en Puente Aranda”. Esto respalda la viabilidad del proceso de Licitación Pública garantizando transparencia, eficiencia y cumplimiento de los objetivos misionales del contrato.

7.2 Modelo de Abastecimiento Estratégico – Oferta

Según la consulta realizada en Modelo de Abastecimiento Estratégico, de Colombia Compra Eficiente (Eficiente, Modelo de Abastecimiento Estratégico, 2025) la oferta desde la categoría 86 – Servicios educativos y de formación, donde se relaciona el código de interés, UNSPSC 861017 – Servicios de capacitación vocacional no científica, UNSPSC 801416 – Actividades de ventas y promoción de negocios y UNSPSC 901016 - Servicios de banquetes y catering se encuentra que:



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2023			2024			2025		
	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
8014 - Comercialización y distribución	3155	\$482.778.759.572	17,44%	3283	\$676.266.296.802	20,82%	3402	\$815.348.115.816	22,23%
8610 - Formación profesional	886	\$55.177.607.426	1,99%	1068	\$85.165.829.576	3,08%	1090	\$98.408.854.850	3,59%
9010 - Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)	2584	\$213.554.791.802	7,71%	2752	\$175.953.801.215	6,38%	3182	\$271.081.357.829	9,79%
Total	6425	\$751.511.158.600	27,15%	7083	\$837.375.727.593	30,25%	7654	\$985.818.128.495	35,61%

La oferta identificada se encuentra principalmente en la categoría 86 – Servicios educativos y de formación, específicamente en el código de interés UNSPSC 861017 – Servicios de capacitación vocacional no científica, asociado a la formación técnica y empresarial requerida para el fortalecimiento de capacidades de los beneficiarios, requerida para el cumplimiento del objeto contractual.

De manera complementaria, se incluyen códigos relevantes para la correcta ejecución del objeto contractual, como el UNSPSC 801416 – Actividades de ventas y promoción de negocios, que agrupa a proveedores con experiencia en estrategias de posicionamiento comercial, promoción de productos y acceso a mercados, componente clave para potenciar la visibilidad de las MiPymes, emprendimientos y demás actores económicos participantes del proyecto.

Así mismo se considera pertinente el código UNSPSC 901016 – Servicios de banquetes y catering, aplicable a la provisión de servicios logísticos operativos y de hospitalidad requeridos en el desarrollo de actividades presenciales, jornadas de formación, encuentros empresariales, espacios de networking, ruedas de negocio o eventos de articulación comercial que hagan parte del programa.

A partir de la revisión de la información histórica del mercado, se evidencia una actividad contractual significativa, con un total de 22.296 contratos registrados en las categorías analizadas, lo que permite identificar un mercado activo, con pluralidad de oferentes y trayectoria consolidada en la prestación de este tipo de servicios. Igualmente, el comportamiento anual y mensual de la contratación muestra una participación sostenida de proveedores, así como una capacidad permanente de respuesta frente a las necesidades institucionales asociadas a formación, fortalecimiento productivo, promoción empresarial y apoyo logístico.

En este sentido, se puede concluir que en Bogotá existe una oferta amplia, diversificada y técnicamente calificada de proveedores que cumplen con los requerimientos del contrato. Estos actores cuentan con experiencia comprobada en diseño, organización, e implementación de estrategias integrales orientadas al fortalecimiento empresarial, el desarrollo de capacidades, la dinamización económica y habilidades para gestionar eventos de alto impacto con estándares de calidad.

Lo anterior permite establecer que el proceso contractual cuenta con condiciones favorables de mercado, en tanto existe disponibilidad de operadores con experiencia específica, capacidad técnica, operativa y logística, y antecedentes verificables en la ejecución de contratos de naturaleza similar.

Buscar en el directorio

Pais
 COLOMBIA 1745

Código UNSPSC
 Servicios de capacitación vocacional no - científica 1745
 86101700

Proveedor	Recomendación (es)
A.G.S. LTDA Gestión medioambiental ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0
ASODANYLOR ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	1 835,200,000 COP
ASPROC SAS COLOMBIA, Popayán ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0
COJORCLA COLOMBIA, Cartagena ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0
COOPIDROGAS COLOMBIA, Cota ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0

[Ver más](#)

9

La oferta identificada se encuentra principalmente en la categoría 86 – Servicios educativos y de formación, específicamente en el código de interés UNSPSC 861017 – Servicios de capacitación vocacional no científica, el cual se asocia directamente con la formación técnica, empresarial y de

⁹ Clasificación UNSPSC y estadísticas de contratación por código. Recuperado de: <https://app.powerbi.com>

fortalecimiento de capacidades de los beneficiarios, requerida para el cumplimiento del objeto contractual.

De manera complementaria, se incorporan otros códigos relevantes para la adecuada ejecución del contrato, entre ellos el UNSPSC 801416 – Actividades de ventas y promoción de negocios, que agrupa proveedores con experiencia en estrategias de posicionamiento comercial, promoción de productos, visibilización de unidades productivas y acceso a mercados, componentes fundamentales para el fortalecimiento de emprendimientos, MiPymes y actores económicos beneficiarios del proyecto.

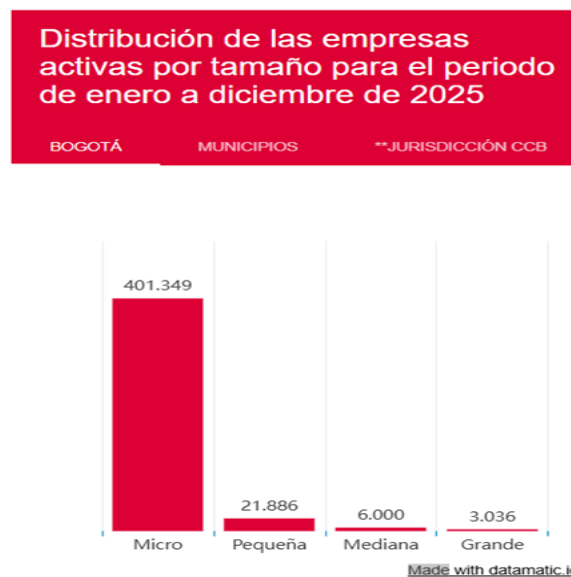
Asimismo, se considera pertinente el código UNSPSC 901016 – Servicios de banquetes y catering, aplicable a la provisión de servicios logísticos, operativos y de hospitalidad requeridos en el desarrollo de actividades presenciales, jornadas de formación, encuentros empresariales, espacios de networking, ruedas de negocio o eventos de articulación comercial que hagan parte del programa.

A partir de la revisión de la información histórica del mercado, se evidencia una actividad contractual significativa, con un total de 22.286 contratos registrados en las categorías analizadas, lo que permite identificar un mercado activo, con pluralidad de oferentes y trayectoria consolidada en la prestación de este tipo de servicios. Igualmente, el comportamiento anual y mensual de la contratación muestra una participación sostenida de proveedores, así como una capacidad permanente de respuesta frente a las necesidades institucionales asociadas a formación, fortalecimiento productivo, promoción empresarial y apoyo logístico.

7.3 Caracterización del tejido empresarial y capacidad del mercado

Con el fin de complementar el análisis de la oferta y validar la existencia de una base empresarial suficiente para la ejecución del objeto contractual, se presenta la caracterización del tejido empresarial de Bogotá D.C. y su concentración en la localidad de Puente Aranda, con base en información de la Cámara de Comercio de Bogotá y del Observatorio de Desarrollo Económico.

Estructura empresarial de Bogotá



Durante 2025, el tejido empresarial de Bogotá estuvo compuesto principalmente por microempresas, con 401.349 empresas activas, seguidas por 21.886 pequeñas, 6.000 medianas y 3.036 grandes empresas. En conjunto, las MiPymes representaron el 99,3% del total de empresas activas, lo que confirma su papel central en la generación de empleo y la dinamización económica de la ciudad.

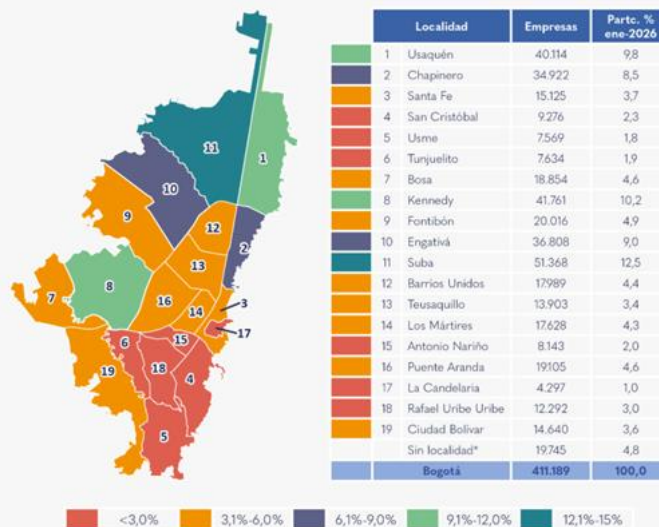
Distribución territorial del tejido empresarial



A nivel territorial, Puente Aranda registra 19.362 empresas activas, ubicándose entre las localidades con mayor concentración empresarial. Esta dinámica reafirma su vocación industrial, comercial y de servicios, así como su relevancia estratégica en el desarrollo económico distrital.

Concentración de microempresas

Microempresas con matrícula activa y vigente en Bogotá según localidad
enero 2026



Nota: La definición de tamaño por ingresos se basa en el decreto 957 de 2019.
*Sin localidad: Corresponde a las empresas cuya dirección comercial no fue posible georreferenciar.
Fuente: Cámara de Comercio de Bogotá. Elaboración: Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá.

Para enero de 2026, Bogotá contaba con 411.189 microempresas activas. Las localidades con mayor concentración son Suba (12,5%), Kennedy (10,2%) y Usaquén (9,8%). Puente Aranda participa con 19.105 microempresas, equivalentes al 4,6% del total distrital, lo que evidencia una importante base productiva local y la necesidad de fortalecer sus capacidades empresariales y comerciales. Estas cifras reflejan la relevancia de fortalecer estrategias orientadas al apoyo de microempresas y emprendimientos, teniendo en cuenta su papel fundamental en la generación de empleo, ingresos y dinamización de la economía local.

Participación de mujeres en el tejido empresarial

En materia de enfoque de género, el Observatorio de Desarrollo Económico reporta que el 42,1% de las empresas creadas en 2026 fueron lideradas por mujeres, y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico señala que el 61,6% de las decisiones empresariales en Bogotá son tomadas por mujeres. Estas cifras evidencian su participación estratégica en el tejido empresarial y la pertinencia de incorporar enfoques de fortalecimiento productivo con perspectiva de género.

Asimismo, impulsar estrategias orientadas al fortalecimiento de emprendimientos y empresas en Puente Aranda contribuye a la dinamización de la economía local, al crecimiento sostenible de los negocios y a la consolidación de un ecosistema empresarial más sólido y resiliente, en articulación con las metas y objetivos establecidos en el Plan de Desarrollo Local 2025–2028.

En este sentido, se concluye que en Bogotá D.C. existe una oferta amplia, diversificada y técnicamente calificada de proveedores que cumplen con los requerimientos del contrato y cuentan con experiencia comprobada en el diseño, organización e implementación de estrategias integrales orientadas al fortalecimiento empresarial, el desarrollo de capacidades y la dinamización económica de los beneficiarios.

En síntesis, la información presentada evidencia la amplia participación de las MiPymes dentro del tejido empresarial de Bogotá y su significativa concentración en la localidad de Puente Aranda, lo cual confirma la existencia de una base empresarial suficiente y pertinente para la ejecución del proyecto. Asimismo, la alta participación de mujeres en la creación y toma de decisiones empresariales ratifica la relevancia de incorporar enfoques de fortalecimiento productivo con perspectiva de género. En este sentido, el análisis de la oferta permite concluir que existe capacidad instalada en el mercado para el desarrollo del objeto contractual y que el proyecto responde a las dinámicas reales del ecosistema empresarial local y distrital.

7.4 Análisis del Mercado Proveedor y Capacidad de Oferta

El análisis del sector permite identificar la existencia de un mercado proveedor amplio, diverso y con experiencia comprobada en la ejecución de programas de fortalecimiento empresarial, formación para el trabajo, asistencia técnica especializada, acompañamiento a emprendimientos y estrategias de dinamización económica territorial. Este aspecto resulta fundamental para demostrar la viabilidad del proceso de contratación desde la perspectiva de la oferta disponible, garantizando la pluralidad de proponentes y la selección objetiva del contratista.

El mercado de servicios asociados al fortalecimiento de micronegocios y emprendimientos presenta una configuración multiactor, en la cual participan entidades de naturaleza pública, privada, académica y del tercer sector que han desarrollado capacidades metodológicas, operativas y territoriales para la implementación de este tipo de intervenciones. En este contexto, las cámaras de comercio han desempeñado un rol histórico como operadores de programas de formalización, fortalecimiento y desarrollo empresarial financiados por entidades públicas, cooperación internacional y programas de desarrollo económico. De igual forma, las instituciones de educación superior cuentan con unidades de extensión, centros de emprendimiento y programas de educación continua con experiencia en la ejecución de procesos de formación, asistencia técnica y acompañamiento empresarial, lo que amplía significativamente la base de posibles oferentes.

El mercado proveedor también integra entidades de formación para el trabajo, consultoras especializadas, firmas de asesoría empresarial, fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro que han fortalecido sus capacidades operativas a partir del incremento de convocatorias públicas orientadas a la reactivación económica, la economía popular y el emprendimiento. Este ecosistema de operadores ha evolucionado de manera significativa durante los últimos años, consolidando metodologías, equipos técnicos interdisciplinarios y experiencia contractual en la implementación de proyectos financiados con recursos públicos.

La revisión de procesos contractuales similares registrados en la plataforma SECOP evidencia que múltiples entidades públicas del orden nacional y territorial han contratado servicios de formación empresarial, asistencia técnica, acompañamiento a emprendimientos, incubación, aceleración y capitalización de unidades productivas, observándose de manera recurrente la participación de consorcios, uniones temporales, universidades, cámaras de comercio, fundaciones y consultoras especializadas. Este comportamiento confirma la existencia de competencia efectiva en el mercado y la disponibilidad de proveedores con experiencia específica en el objeto contractual.

Desde la perspectiva de la estructura del mercado, se identifica un escenario competitivo caracterizado por la baja concentración de operadores dominantes, la participación recurrente de alianzas estratégicas entre organizaciones y la existencia de capacidades técnicas instaladas en metodologías de formación, asistencia técnica y acompañamiento empresarial. Estas condiciones favorecen la pluralidad de oferentes, reducen los riesgos asociados a la ejecución contractual y fortalecen la viabilidad del proceso de contratación.

En consecuencia, el análisis de la oferta disponible permite concluir que existe capacidad técnica instalada suficiente para ejecutar el contrato, así como un número significativo de potenciales proponentes con experiencia en proyectos de naturaleza similar.

7.4 Potenciales Oferentes

A partir de la búsqueda en el de SECOP II por el código UNSPSC, se destacan los siguientes proveedores como potenciales oferentes:

Código UNSPSC 861017 – Servicios de capacitación vocacional no científica. Se tiene que se encuentran registrados 1.745 proveedores, que serían potenciales oferentes en el proceso que se pretende adelantar, lo cual evidencia una cantidad suficiente de proveedores para el proceso a contratar.

<input type="text" value="Buscar en el directorio"/>			
Pais <input checked="" type="checkbox"/> COLOMBIA 1771 <input type="text"/>	 	(cornosc) COLOMBIA, Caimito ★★★★★	0 Recomendación (es)
		Recomendar Marcar como favorito	
Código UNSPSC <input type="checkbox"/> Servicios de banquetes y catering 1771 <input type="text" value="90101600"/>	 	ASODANYLOR ★★★★★	1 Recomendación (es) 835,200,000 COP
		Recomendar Marcar como favorito	
	 	COJORCLA COLOMBIA, Cartagena ★★★★★	0 Recomendación (es)
		Recomendar Marcar como favorito	
	 	DJ SCHOOL MIXX SAS COLOMBIA, Envigado ★★★★★	0 Recomendación (es)
		Recomendar Marcar como favorito	
	 	FUNDA FEL COLOMBIA, Bogotá ★★★★★	0 Recomendación (es)
		Recomendar Marcar como favorito	
	 	GESTION LOGISTICA KJM COLOMBIA, Cartagena ★★★★★	0 Recomendación (es)
		Recomendar Marcar como favorito	
	 	LCM PRODUCCIONES S.A.S. COLOMBIA, Valledupar ★★★★★	0 Recomendación (es)

Fuente: <https://community.secop.gov.co/Directory/CompanyProfiles/Network/Index>

Código UNSPSC 901016 – Servicios de banquetes y catering. Se tiene que se encuentran registrados 1.771 proveedores, que serían potenciales oferentes en el proceso que se pretende adelantar, lo cual evidencia una cantidad suficiente de proveedores para el proceso a contratar.

Buscar en el directorio

País
 COLOMBIA 1368

Código UNSPSC
 Actividades de ventas y promoción de negocios 1368

	A.G.S LTDA Gestión medioambiental ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	ASPROC SAS COLOMBIA, Popayán ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	COJORCLA COLOMBIA, Cartagena ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	FUNBIDAS COLOMBIA, Barranquilla ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	GLOBALNEWS GROUP ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	INTITEC Servicios informáticos ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)
	MARYORY ROJAS ROJAS COLOMBIA, Villavicencio ★★★★★ Recomendar Marcar como favorito	0 Recomendación (es)

Fuente: <https://community.secop.gov.co/Directory/CompanyProfiles/Network/Index>

Código UNSPSC 801416 – Actividades de ventas y promoción de negocios. Se tiene que se encuentran registrados 1.368 proveedores, que serían potenciales oferentes en el proceso que se pretende adelantar, lo cual evidencia una cantidad suficiente de proveedores para el proceso a contratar.

Fuente: <https://community.secop.gov.co/Directory/CompanyProfiles/Network/Index>

8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

8.1 Introducción

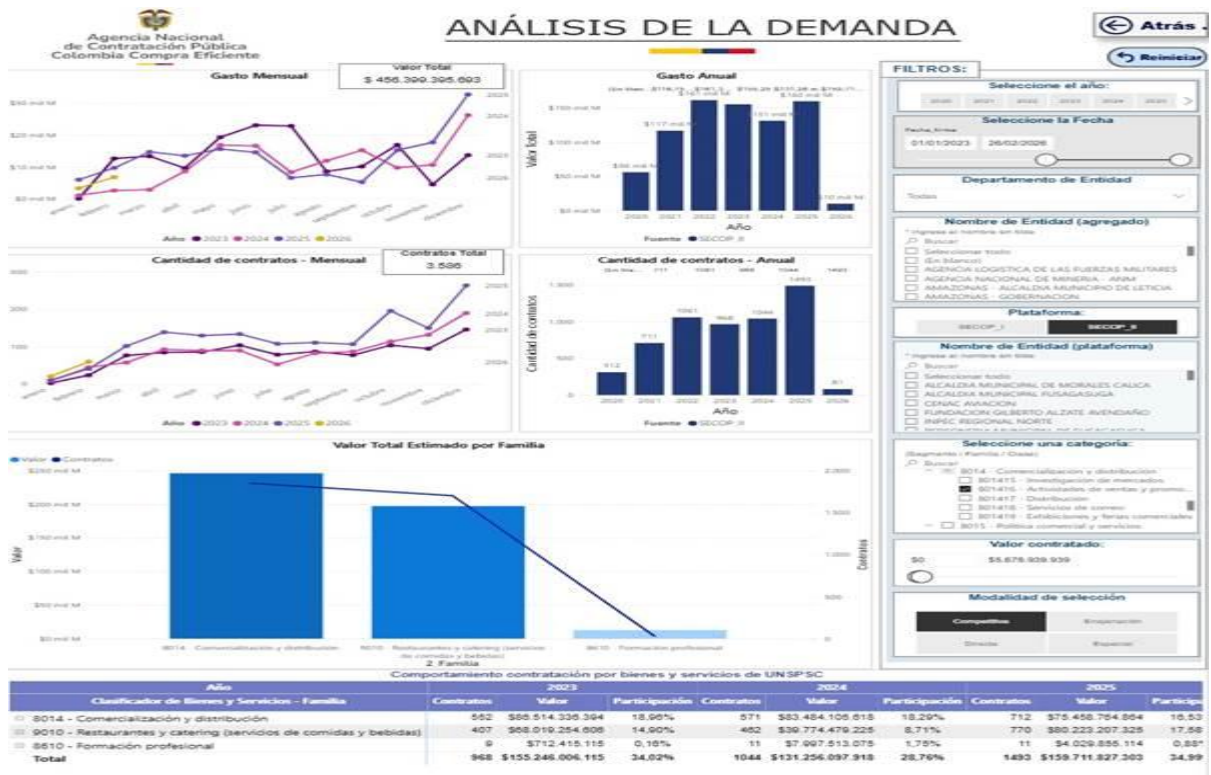
A partir de la herramienta SECOP II (www.contratos.gov.co), se elaboraron las siguientes matrices que consolidan la información de procesos de contratación similares al objeto del presente Estudio de Sector, ejecutados por el Fondo de Desarrollo Local de Puente Aranda (FDLPA) en diferentes vigencias.

Para las adquisiciones relacionadas con el objeto de este proceso, la Entidad ha suscrito contratos previos cuyos resultados y características proporcionan un referente técnico para la planificación, estimación de costos y definición de requerimientos del presente proceso.

Se presentan procesos adjudicados entre 2022 y 2025 por el FDLPA y otras entidades, comparables al objeto de este estudio.

8.2 Modelo de Abastecimiento Estratégico – Demanda

Desde la consulta realizada en Modelo de Abastecimiento Estratégico, de Colombia Compra Eficiente (Eficiente, Modelo de Abastecimiento Estratégico, 2025) para las familias 8014 – Comercialización y distribución, 9010 – Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas) y 8610 – Formación profesional, se evidencia una demanda pública sostenida y creciente entre 2020 y 2025, en valor contratado y número de contratos.



El análisis del gasto anual muestra un comportamiento dinámico, con un crecimiento significativo respecto a 2020 y niveles de contratación especialmente altos en 2022, 2023 y 2025, alcanzando este último un valor aproximado de \$159,7 mil millones. A su vez, la cantidad de contratos anuales presenta una tendencia ascendente, pasando de 312 contratos en 2020 a 1.493 contratos en 2025, lo cual refleja una mayor recurrencia en la contratación de este tipo de bienes y servicios por parte de las entidades públicas.

Desde la perspectiva de la composición de la demanda, la categoría 8014 – Comercialización y distribución concentra la mayor parte del valor total estimado, seguida por 9010 – Restaurantes y catering, mientras que la categoría 8610 – Formación profesional presenta una participación menor, pero estable y consistente con procesos orientados al desarrollo de capacidades. Esta distribución confirma la relevancia de componentes asociados a la circulación económica, logística, fortalecimiento comercial y procesos formativos, todos ellos estrechamente relacionados con el alcance del presente proceso contractual.

En este sentido, la evidencia de contratación pública observada permite concluir que existe una demanda institucional consolidada, lo que soporta la viabilidad del proceso y su coherencia con las necesidades del mercado público. Asimismo, permite prever la participación de oferentes con

experiencia y capacidad en la ejecución de actividades vinculadas al fortalecimiento del desarrollo económico local, la promoción comercial, la formación y los servicios complementarios de apoyo a unidades productivas y actores económicos del territorio.

La demanda del sector se encuentra principalmente en proveedores de Bogotá, seguida por otros departamentos con infraestructura empresarial consolidada, lo que evidencia una alta capacidad instalada para atender procesos similares. En cuanto a la modalidad de selección, el mayor valor adjudicado se concentra en procesos competitivos como licitación pública y menor cuantía, lo que demuestra la existencia de un mercado activo, participativo y con diversidad de actores.

8.3 Procesos de Contratación desde la Entidad

Se consolidó una matriz de procesos comparables por objeto, modalidad, plazo y presupuesto, constituyendo referencias técnicas, financieras y jurídicas para el presente proceso.

La revisión histórica de contratos relacionados con gestión logística, organización de eventos y actividades de capacitación, formación y asesoría para la dinamización económica evidencia la existencia de procesos similares registrados en SECOP II, que aportan antecedentes objetivos para la definición de parámetros de participación, estimación presupuestal y determinación de riesgos.

En este contexto, para las adquisiciones relacionadas con el objeto del presente proceso, la Entidad ha suscrito previamente los siguientes contratos:

ITEM	No. PROCESO	ENTIDAD	VALOR	OBJETO	PLAZO DE EJECUCIÓN	INDICADORES
1	ALPA-LP-012-2022	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.413.791.721 COP	Fortalecer, reactivar, transformar y revitalizar las MIPYMES y/o emprendimientos de la localidad de Puente Aranda brindando herramientas de formación, capitalización, promoción y difusión de sus productos y servicios con el fin de incentivar los diferentes sectores económicos en pro de su crecimiento.	6 meses	Índice de liquidez => 2,60 Índice de endeudamiento =< 46% Cobertura de Intereses >= 3,36 Rentabilidad del patrimonio >= 18% Rentabilidad sobre el activo >= 15% Capital de trabajo 74%
2	FDLPA-LP-016-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	556.075.915 COP	Prestación de servicios operativos Para fortalecer la calidad de vida de las cuidadoras de la localidad de Puente Aranda mediante el desarrollo de estrategias integrales para el Cuidado y autocuidado.	5 meses	Índice de liquidez => 1,2 Índice de endeudamiento =< 50% Cobertura de Intereses >= 3,5 o indeterminado Rentabilidad del patrimonio >= 13% Rentabilidad sobre el activo >= 10% Capital de trabajo 30%
3	FDLPA-LP-041-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.339.814.969 COP	Contratar la prestación de servicios para la implementación integral de acciones de formación, capacitación, asistencia técnica y entrega de	6 meses	Índice de liquidez => 3,43 Índice de endeudamiento =< 42% Cobertura de Intereses >= 5,55

				incentivos para apoyar la autonomía económica de mujeres y población víctima del conflicto armado de la localidad de Puente Aranda.		Rentabilidad del patrimonio $\geq 10\%$ Rentabilidad sobre el activo $\geq 11\%$ Capital de trabajo 63%
4	FDLPA-LP-037-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.005.013.362 COP	Prestar los servicios logísticos para apoyar la planeación, organización y realización de las actividades y eventos culturales, artísticos y comunitarios que se desarrollen en la localidad de Puente Aranda.	6 meses	Índice de liquidez $\Rightarrow 1,95$ Índice de endeudamiento $\leq 53\%$ Cobertura de Intereses $\geq 5,02$ Rentabilidad del patrimonio $\geq 17\%$ Rentabilidad sobre el activo $\geq 9\%$ Capital de trabajo 100%

8.4 Procesos Similares Adelantados por Otras Entidades

A partir de la consulta en SECOP II, se consolidó una matriz de procesos comparables por objeto, modalidad, plazo y presupuesto, adelantados por diferentes Fondos de Desarrollo Local, relacionados con fortalecimiento empresarial, formación, asistencia técnica y dinamización económica.

Este análisis permitió identificar antecedentes contractuales relevantes, condiciones de ejecución y requisitos habilitantes aplicados por otras entidades, constituyendo referentes de mercado que soportan la estructuración técnica, financiera y jurídica del presente proceso competitivo.

Los procesos identificados se presentan a continuación:

ITEM	No. PROCESO	ENTIDAD	VALOR	OBJETO	PLAZO DE EJECUCIÓN	INDICADORES
1	FDLCH-LP-009-2022	Alcaldía Local De Chapinero	515.087.457 COP	Prestar servicios para el desarrollo de acciones, actividades y eventos que contribuyan al fortalecimiento, y revitalización de Mipymes y/o emprendimientos de la localidad de Chapinero.	8 meses	Índice de liquidez $\Rightarrow 1.40$ Índice de endeudamiento $\leq 60\%$ Cobertura de Intereses ≥ 0.7 Rentabilidad del patrimonio $\geq 0,06\%$ Rentabilidad sobre el activo $\leq 0,05\%$ Capital de trabajo 40%
2	FDLE-LP-533-2023	Alcaldía Local De Engativá	2.008.582.155 COP	Prestar los servicios para fomentar acciones que permitan apoyar y revitalizar a los emprendimientos y Mipymes de la localidad Engativá apuntando a procesos de reconversión hacia actividades sostenibles y la transformación empresarial y/o productiva en la localidad de Engativá.	5 meses	Índice de liquidez $\Rightarrow 2,63$ Índice de endeudamiento $\leq 37\%$ Cobertura de Intereses $\geq 1,79$ Rentabilidad del patrimonio $\geq 6\%$ Rentabilidad sobre el activo $\geq 4\%$ Capital de Trabajo 50%
3				Contratar la prestación de servicios para desarrollar actividades y acciones que fortalezcan la	8 meses	Índice de liquidez $\Rightarrow 2,27$ Índice de endeudamiento $\leq 49\%$ Cobertura de Intereses $\geq 2,96$

	FDLSF-LP-010-2025	Alcaldía Local De Santa Fe	2.228.210.000 COP	empleabilidad y el desarrollo productivo en la localidad de Santa Fe.		Rentabilidad sobre el patrimonio >=11 % Rentabilidad sobre el activo >=7% Capital de Trabajo 100%
4	FDRS-LP-471-2024	Alcaldía Local de Sumapaz	834.216.431 COP	Prestar los servicios de apoyo logístico para el intercambio de saberes de víctimas del conflicto armado, salidas recreo deportivas de adultos mayores, personas con discapacidad y la implementación de estrategias en el fortalecimiento y bienestar de las mujeres de la localidad de Sumapaz 2024.	5 meses	Índice de liquidez => 2,38 Índice de endeudamiento =< 61% Cobertura de Intereses >= 3,66 o Indeterminado Rentabilidad del patrimonio >= 8% Rentabilidad sobre el activo >= 7%

8.5 Análisis Comparativo de Precios del Mercado

Se realizó un análisis de precios de mercado con base en cotizaciones recibidas y precios de referencia de procesos anteriores de la Entidad, considerando las siguientes fuentes:

Nombre de las empresas	Fecha	Medio de Recepción
PROPDEPORT LTDA	21/03/2026	profesionalesenlogistica@gmail.com
QUICK BREAK VENDING	01/04/2026	ingjoha50@gmail.com
CORPORACIÓN ESCALANDO FUTURO	06/04/2026	direccion.proyectos@escalandofuturo.org

Para establecer los precios techo, se aplicó un análisis estadístico con promedio, desviación estándar y coeficiente de variación, verificando que la variación entre los ítems cotizados no supera el 20%. Por tanto, el promedio de los precios consultados permite definir el precio techo estimado por la Entidad.

Los resultados completos del estudio de mercado se presentan en el anexo Estudio de Mercado.

8.6 Análisis de Indicadores Financieros y Capacidad Organizacional

8.6.1 Marco Normativo y Fuentes

De acuerdo con el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, la capacidad financiera se verifica mediante información del Registro Único de Proponentes (RUP) o formatos del “Manual de Proveedores para el uso del SECOP II”, considerando cifras de activo, pasivo, patrimonio, utilidad operacional y gastos de intereses al 31 de diciembre de 2025, o el mejor indicador de los últimos 3 años.

El análisis busca establecer mínimos que reflejen la capacidad financiera y organizacional de los proponentes, apoyándose en la información de empresas registradas en el RUP y en procesos contractuales previos del Fondo de Desarrollo Local de Puente Aranda (FDLPA).

8.6.2 Metodología de Análisis

Para establecer los límites de los indicadores financieros y organizacionales aplicables al presente proceso de contratación, se llevó a cabo un muestreo de procesos contractuales desarrollados por diferentes entidades públicas. La selección consideró únicamente aquellos procesos que presentan similitud en cuanto al objeto contractual y la cuantía. A partir de esta muestra, se calculó un índice de referencia basado en promedios y medianas, el cual permite definir parámetros comparables y proporcionales para la evaluación de los proponentes en el marco del estudio de sector.

- **Índice de Liquidez** = Activo Corriente / Pasivo Corriente, el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.
- **Índice de Endeudamiento** = Pasivo Total / Activo Total, el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.
- **Índice de Cobertura de Intereses** Razón de Cobertura de Intereses = Utilidad Operacional / Gastos de Intereses, el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.
- **Rentabilidad sobre patrimonio** Rentabilidad sobre patrimonio= Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.
- **Rentabilidad sobre activos** Rentabilidad sobre activos=Utilidad Operacional / Activo Total, el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.
- **Capital de Trabajo**= Activo Corriente- pasivo Corriente

Nota 1: Si el proponente es un consorcio, una unión temporal o cualquier otra modalidad de asociación, cada uno de sus integrantes deberá allegar el correspondiente Certificado de Registro Único de Proponentes con la información Financiera. La entidad para efectos de la Inscripción, renovación y firmeza del RUP tendrá en cuenta los lineamientos establecidos en el numeral 12.2 y 12.3 de la CIRCULAR EXTERNA ÚNICA versión 03 del 27 de diciembre de 2023 de Colombia Compra Eficiente.

Fuente de información	Entidad	Presupuesto	Modalidad	Índice de liquidez (>=)	Índice de endeudamiento (<=)	Razón de cobertura de intereses (>=)	Rentabilidad del patrimonio (>=)	Rentabilidad del Activo (>=)	Capital de Trabajo
ALPA-LP-012-2022	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.413.791.721 COP	Licitación Pública	2,6	46%	3,36	18%	15%	74%
FDLPA-LP-016-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	556075915 COP	Licitación Pública	1,2	50%	3,5	13%	10%	30%
FDLPA-LP-041-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.339.814.969 COP	Licitación Pública	3,43	42%	5,55	10%	11%	63%
FDLPA-LP-037-2025	Alcaldía Local de Puente Aranda	1.005.013.362 COP	Licitación Pública	1,95	53%	5,02	17%	9%	100%
FDLCH-LP-009-2022	Alcaldía Local De Chapinero	515.087.457 COP	Licitación Pública	1,4	60%	0,7	6%	5%	40%
FDLE-LP-533-2023	Alcaldía Local De Engativá	2.008.582.155 COP	Licitación Pública	2,63	37%	1,79	6%	4%	50%
FDLSF-LP-010-2025	Alcaldía Local De Santa Fe	2.228.210.000 COP	Licitación Pública	2,27	49%	2,96	11%	7,0%	100%
FDRS-LP-471-2024	Alcaldía Local de Sumapaz	834.216.431 COP	Licitación Pública	2,38	61%	3,66	8%	7,0%	0%
Promedio:				2,23	49,75%	3,32	11,13%	8,50%	57,13%

8.6.3 Indicadores de Capacidad Financiera

Los indicadores de capacidad financiera buscan evaluar la solvencia, estabilidad y disponibilidad de recursos económicos de los proponentes, asegurando que puedan asumir y ejecutar el contrato conforme a los requerimientos del proceso de licitación. Este análisis se realiza con base en la información reportada en el Registro Único de Proponentes (RUP), incluyendo estados financieros, patrimonio, niveles de endeudamiento y flujos de caja históricos. La construcción de estos indicadores está alineada con los lineamientos de la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y el Manual de Compras Conjuntas de SECOP II, garantizando que los oferentes cumplan con mínimos niveles de solidez financiera que respalden la ejecución eficiente y continua del contrato.

Índice de Liquidez

El índice de liquidez, también denominado razón corriente, determina la capacidad que tienen los proponentes para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la

probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo. Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio

de los índices de liquidez de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó un índice de liquidez.

Índice de endeudamiento: (pasivo total/activo total) *100

Este índice determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad de los proponentes de no poder cumplir con sus pasivos. Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio de los **Índices de endeudamiento** de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó un Índice de endeudamiento.

Razón De Cobertura De Interés: (Utilidad Operacional / Gastos De Interés)

La Razón de Cobertura de Intereses refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras. La razón de cobertura de intereses indica el número de veces que las empresas pueden pagar intereses anuales con su utilidad operacional.

Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio de la **Razón de cobertura de interés** de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó una Razón de cobertura.

Nota 1: Sí el proponente no tiene obligaciones que le demanden el pago de intereses y sus gastos en intereses es igual a cero (0) o indeterminado, el proponente cumple el indicador y será declarado hábil para este indicador.

Nota 2: Sí el proponente no tiene obligaciones que le demanden el pago de intereses; pero su utilidad operacional es negativa (Pérdida Operacional), el proponente no cumple con el indicador y será declarado NO HABIL.

8.6.4 Indicadores de Capacidad Organizacional

Los indicadores de capacidad organizacional permiten medir la estructura, recursos humanos, experiencia y procedimientos internos de los proponentes, asegurando que cuentan con la organización y competencias necesarias para cumplir con el objeto contractual. Para su construcción se utiliza información del RUP, incluyendo experiencia en proyectos similares, personal calificado, infraestructura, sistemas de gestión y procesos administrativos internos. Esta evaluación está en concordancia con la normativa de contratación pública, especialmente la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y lineamientos de SECOP II, garantizando criterios objetivos y verificables que respalden la viabilidad técnica y operativa del proceso de contratación.

Rentabilidad del Patrimonio: (Utilidad Operacional/ Patrimonio)

Este indicador determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente. La rentabilidad del patrimonio al ser positivo indica que tan rentable fue el patrimonio de la empresa durante el año.

Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio de la Rentabilidad del patrimonio de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó una Rentabilidad del patrimonio.

Rentabilidad del Activo: (Utilidad Operacional/ Activo total)

Este indicador determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. Este indicador al ser positivo muestra que, a mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente.

Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio de la Rentabilidad del activo de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó una Rentabilidad del activo.

Capital de Trabajo (Activo Corriente- pasivo Corriente)

Este indicador para la vigencia analizada se tomará con base a los resultados expuestos anteriormente, tomado del promedio del Capital de trabajo de los procesos llevados a cabo por el FDLPA, otras entidades estatales y empresas que se han registrado en la plataforma SECOP II. Con lo que se busca satisfacer las condiciones que la entidad considera reflejan la fortaleza financiera de los proponentes y, en aras de garantizar la pluralidad de oferentes se determinó un capital de trabajo.

8.6.5 Cuadro Resumen de Requerimientos Financieros y Organizacionales

Por lo anterior, y con el objetivo de que los proponentes demuestren su capacidad para asumir las obligaciones contractuales frente al Fondo, para el presente proceso de contratación se establecerán los siguientes indicadores financieros y de capacidad organizacional, los cuales permitirán evaluar de manera objetiva la solvencia, estabilidad y estructura operativa de los oferentes:

INDICADOR	FORMULA	RESULTADO
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE	Mayor o igual a: $\geq 2,23$
ÍNDICE DE ENDAUDAMIENTO	PASIVO TOTAL/ACTIVO TOTAL	Menor o Igual a: $\leq 49,75$
RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	UTILIDAD OPERACIONAL/GASTO DE INTERESES	Mayor o Igual a: $\geq 3,32$
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	UTILIDAD OPERACIONAL/PATRIMONIO	Mayor o Igual a: $\geq 11,13$
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	UTILIDAD OPERACIONAL/ACTIVO TOTAL	Mayor o Igual a: $\geq 8,50$
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE.	% del Presupuesto Oficial: 57,13 %

8.6.6 Capacidad Técnica





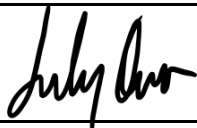
Con base en el análisis del sector, se concluye que los requisitos de capacidad técnica definidos:

- Son proporcionales al objeto y al presupuesto del contrato.
- Se sustentan en la evidencia del mercado proveedor identificada en el estudio.
- Garantizan la pluralidad de oferentes.
- Contribuyen a la adecuada mitigación de riesgos asociados a la ejecución contractual.
- Se ajustan al marco normativo de la contratación pública.

En consecuencia, la exigencia de capacidad técnica resulta necesaria, razonable y jurídicamente procedente para asegurar la correcta ejecución del contrato y la satisfacción de la necesidad identificada por la entidad.

Adicionalmente, el proponente deberá manifestar, bajo la gravedad de juramento, el conocimiento, aceptación y cumplimiento integral de las especificaciones técnicas contenidas en el anexo técnico, sus adendas y el pliego de condiciones, certificando que la propuesta incorpora la totalidad de los requerimientos técnicos mínimos obligatorios, es irrevocable e incondicional y que, en caso de resultar adjudicatario, se compromete a suscribir y ejecutar el contrato en los términos establecidos, asumiendo

la responsabilidad de las verificaciones necesarias para la estructuración de la oferta y renunciando a reclamaciones derivadas de omisiones en la obtención de la información del proceso.

Elaboró	Dependencia	Firma
Diana Carolina Abril C. Profesional de Planeación FDLPA	Área de Planeación	
Paula Mosquera Méndez Profesional de Planeación FDLPA		
Wilder Ordoñez Profesional de Planeación FDLPA		
Natalia Cadena Moreno Profesional de Planeación FDLPA		
Revisó	Dependencia	Firma
Julián Osorio Arroyo Profesional de planeación FDLPA	Área de Planeación	
Aprobó	Dependencia	Firma
Richard Romo Líder de planeación FDLPA	Área de Planeación	