FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

1. OBJETO:

41_1010_181 Prestación de servicios de apoyo logístico orientados al cumplimiento de la estrategia de posicionamiento de marca e imagen institucional, en el marco de la atención de eventos de fomento al emprendimiento en la regional Huila.

2. CLASIFICACIÓN UNSPSC:

El objeto contractual se clasifica en el siguiente código del Clasificador de Bienes y Servicios, así:

UNSPSC – Decreto 1082 de 2015						
ÍTEM	**GRUPO**	**SEGMENTO**	**FAMILIA**	**CLASE**	**PRODUCTO**	**DESCRIPCIÓN**
1	F - Servicios	90000000	9015000 00	90151800	90151802	Servicios de organización o gestión de ferias.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO:

El SENA Regional Huila, realizó el Análisis del Sector en cumplimiento con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1. Del Decreto 1082 de 2015, el cual señala que:

"Artículo 2.2.1.1.1.6.1. Deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer, durante la etapa de planeación, el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso".

Esta medida se basa en parámetros establecidos por Colombia Compra Eficiente, teniendo en cuenta lo dispuesto en la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector G-EES-, para lo cual el análisis del Sector a realizar cubre las siguientes áreas:

- Análisis del mercado.
- Análisis de la demanda.
- Análisis de la oferta.

Aspectos Generales

Las ferias logísticas son un medio destacado de comunicación al establecer contacto entre expositores y visitantes. El dialogo que se establece entre ellos tiene un gran valor añadido, no solo, porque son uno de los principales motores para desarrollar relaciones comerciales de largo plazo, sino porque transmiten conocimiento mediante la información activa acerca de los productos y servicios, que se exhiben en la feria logística.

Una feria logística, en su definición fundamental, se corresponde con la cadena de valor y el encuentro entre los distintos actores de la cadena de suministro extendida de diferentes sectores económicos "consumidores > operadores logísticos > distribuidores > fabricantes > proveedores", organizados en torno a un espacio que hace posible y facilita la reunión presencial, la comunicación y las relaciones entre todos los actores.

Hoy en día las ferias logísticas son de gran importancia no solo para el comercio internacional, sino especialmente para

las pequeñas y medianas empresas (Pymes), dado que tienen la posibilidad de exhibir sus productos y servicios a un universo de clientes potenciales de otros países y regiones con la intención de hacer negocios.

La eficacia de las ferias en el proceso de venta según los estudios del Center for Exhibition Industry Research (CEIR) es del 81%, casi al mismo nivel que la venta directa. Así mismo las fuentes más eficaces de reunir información, según estudios de Simmons Market Research Bureau, son las ferias con un 91%, muy por encima de los congresos y seminarios 59%.

Entre las principales razones que tenemos los profesionales para acudir a las ferias logísticas están las siguientes:

En primer lugar, para los visitantes y profesionales:

- Obtener información sobre el estado del arte de la logística y sus novedades
- Conocer las tendencias del sector, así como la cultura del país
- Visitar y comparar proveedores actuales y potenciales
- Comprobar in-situ las características y de los productos ofertados
- Obtener descuentos importantes por comprar durante la feria
- Asistir a seminarios y eventos paralelos, para recoger información y conocimiento sobre la evolución y transformación del sector
- Evaluar posibilidades de convertirse en expositor de sus propios productos y servicios.

También los expositores tienen sus importantes razones para exhibir en la feria:

- Tomar el pulso al sector, a través de las tendencias, conductas, información y precios mostrados por la competencia
- Establecer, interactuar y mantener relaciones de largo plazo con los visitantes y compradores
- Aumentar los contactos comerciales con nuevos clientes potenciales
- Ganar cuota de mercado y reforzar la imagen de marca en términos de internacionalidad y calidad
- Acelerar los procesos de compra
- Identificar otros actores como potenciales proveedores locales, contratistas, importadores o “partners” para el negocio
- Transmitir imagen, conocimiento y cultura de empresa propia al participar en seminarios donde comunicar y compartir información.

En resumen, las ferias logísticas cumplen los objetivos siguientes de: Comunicación y relaciones comerciales > Información al comprador de precios y condiciones > Distribución de productos y servicios > Imagen de Marca, y sobre todo, no olvidemos el objetivos fundamental > Creación temporal de empleo que con el tiempo se fija y se incrementa.

Entendiendo los eventos de encuentros empresariales

Un evento de networking empresarial es un tipo de evento o conferencia de networking diseñado específicamente para conectar personas, empresas u organizaciones con oportunidades comerciales mutuamente beneficiosas.

Estos eventos generalmente se organizan para facilitar reuniones individuales o interacciones entre participantes que tienen intereses, productos o servicios complementarios.

El objetivo principal de un evento de encuentro empresarial es crear una plataforma donde los participantes puedan identificar posibles socios comerciales, inversores, clientes, proveedores o colaboradores.

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Definición del propósito y el alcance de los eventos de emparejamiento

Los eventos de emparejamiento sirven como plataformas únicas diseñadas para conectar a diversas partes interesadas dentro del ecosistema empresarial. Estos eventos reúnen a participantes de diversos orígenes, como vendedores, compradores, inversores, proveedores y revendedores, para facilitar conexiones significativas y fomentar relaciones mutuamente beneficiosas.

El propósito de estos eventos es crear un entorno donde los participantes puedan participar en reuniones individuales, oportunidades de networking y sesiones de colaboración para explorar posibles asociaciones, intercambiar conocimientos e impulsar el crecimiento del negocio.

Participantes clave y sus objetivos

Los eventos de encuentro empresarial atraen a una amplia gama de participantes, cada uno con sus objetivos específicos.

Los vendedores buscan presentar sus productos o servicios, generar oportunidades de negocio y captar nuevos clientes o clientes potenciales. Los compradores asisten a estos eventos para descubrir soluciones innovadoras, adquirir productos o servicios y establecer alianzas sólidas con proveedores. Los inversores buscan oportunidades para conectar con startups o empresas prometedoras para posibles inversiones o alianzas. Los proveedores y revendedores participan para expandir sus redes de distribución y encontrar nuevos mercados para sus ofertas.

Comprender a los participantes clave y sus objetivos específicos es esencial para la planificación y ejecución exitosa de un evento de emparejamiento.

Beneficios de los eventos de encuentros empresariales

Los eventos de encuentros empresariales ofrecen una gran cantidad de beneficios para todos los participantes involucrados.

Para los vendedores, estos eventos ofrecen una plataforma eficiente para presentar sus ofertas a un público objetivo, lo que genera mayor visibilidad, reconocimiento de marca y posibles oportunidades de venta. Los compradores se benefician de la oportunidad de explorar una amplia gama de productos o servicios en un entorno concentrado, lo que les permite identificar proveedores o vendedores adecuados. Los inversores pueden descubrir proyectos prometedores y establecer contactos con emprendedores o empresas innovadoras, lo que fomenta posibles oportunidades de inversión. Los proveedores y distribuidores pueden ampliar su alcance comercial forjando alianzas y asegurando canales de distribución en nuevos mercados.

En general, los eventos de encuentro empresarial crean un entorno propicio para la creación de redes, el intercambio de conocimientos, la colaboración y las asociaciones estratégicas, lo que en última instancia impulsa el crecimiento y el éxito del negocio.

Las características y objetivos clave de los eventos de encuentros empresariales pueden incluir:

Redes

Estos eventos proporcionan un entorno estructurado para que los participantes se reúnan e interactúen con otras personas que pueden ayudarlos a alcanzar sus objetivos comerciales.

Reuniones individuales

Un sello distintivo de los eventos de encuentros empresariales es la oportunidad de que los participantes programen

reuniones individuales con otros en función de sus necesidades y preferencias comerciales.

Coincidencia dirigida
Los organizadores suelen usar algoritmos o procesos manuales para conectar a los participantes según sus perfiles, intereses y objetivos, garantizando así que las reuniones sean relevantes y productivas. El uso de software de emparejamiento de reuniones puede mejorar considerablemente este proceso.

Enfoque de la industria
Muchos eventos de encuentros empresariales son específicos de una industria o están dirigidos a nichos específicos, lo que permite a los participantes conectarse con otros en su campo.

Intercambio de conocimientos
Además de las reuniones, estos eventos pueden incluir talleres, seminarios o presentaciones para facilitar el intercambio de conocimientos y el desarrollo de habilidades.

Negociación de acuerdos
Los participantes a menudo asisten a estos eventos para formar asociaciones, asegurar inversiones, realizar ventas o encontrar proveedores, haciendo de la negociación un foco central.

Eficiencia
Los eventos de encuentro empresarial están diseñados para ahorrar tiempo y esfuerzo a los participantes organizando con antelación reuniones con socios potenciales, lo que reduce la necesidad de establecer contactos aleatorios.

Resultados medibles
Los organizadores generalmente rastrean y miden el éxito de estos eventos a través de métricas como la cantidad de acuerdos cerrados, asociaciones formadas o conexiones comerciales realizadas.

Conclusión
Los eventos de encuentro empresarial pueden adoptar diversas formas, como presenciales, virtuales o híbridos (que combinan componentes presenciales y en línea). Se utilizan comúnmente en sectores como el comercio, la tecnología, las startups y el desarrollo empresarial. Estos eventos ofrecen una forma estructurada y eficiente para que empresas y profesionales amplíen sus redes y exploren nuevas oportunidades.

Fuente:
https://es.linkedin.com/pulse/importancia-de-las-ferias-logisticas-ralog-gcjwf
https://invitepeople.com/en/insights/understanding-business-matchmaking-events/

Aspecto Económico

En mayo de 2026 la variación mensual del IPC fue 0,47%

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Variación mensual, año corrido y anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC)
Total, nacional
2025 - 2026 (mayo)

IPC	Mayo					
	Variación Mensual		Variación Año corrido		Variación Anual	
	2025	2026	2025	2026	2025	2026
IPC total	0,32	**0,47**	3,63	**4,36**	5,05	**5,84**

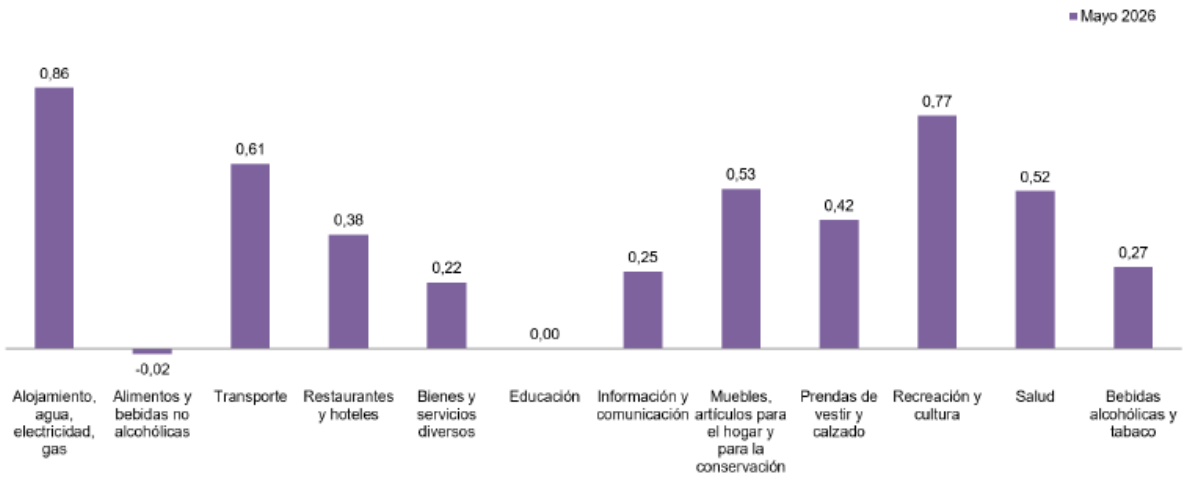
Fuente: DANE, IPC.

En mayo de 2026 la variación mensual del IPC fue 0,47%, la variación año corrido fue 4,36% y la anual 5,84%.

En mayo de 2026 la variación anual del IPC fue 5,84%, es decir, 0,79 puntos porcentuales mayor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 5,05%.

El comportamiento mensual del IPC total en mayo de 2026 (0,47%) se explicó principalmente por la variación mensual de las divisiones Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles y Transporte. Las mayores variaciones se presentaron en las divisiones Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,86%) y Recreación y cultura (0,77%).

Variación mensual del Índice de Precios al Consumidor (IPC)
Por Divisiones
2026 (mayo)



Fuente: DANE, IPC
Nota: el orden de las divisiones responde a su ponderación dentro de la canasta del IPC (izq – der).

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

En mayo de 2026 la variación mensual del IPC fue 0,47%, frente a abril de 2026. La división Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles registró una variación mensual de 0,86%, siendo esta la mayor variación mensual. En mayo de 2026 los mayores incrementos de precio se registraron en las subclases: alcantarillado (2,66%), suministro de agua (2,38%) y servicios relacionados con la copropiedad (1,25%). La mayor disminución de precio se reportó en la subclase: gas (-0,10%).

La división Recreación y cultura registró una variación mensual de 0,77%, siendo esta la segunda mayor variación mensual. En mayo de 2026 los mayores incrementos de precio se registraron en las subclases: paquetes turísticos completos (2,17%), alimentos para animales domésticos y mascotas (1,46%) y servicios de veterinaria y de otro tipo para animales domésticos (1,20%). Las mayores disminuciones de precio se reportaron en las subclases: equipo para la grabación, recepción y reproducción de imagen y sonido (-1,62%), equipo para la recepción, grabación y reproducción de sonido únicamente (-0,38%) y juegos y juguetes infantiles (-0,16%).

La división Alimentos y bebidas no alcohólicas registró una variación mensual de -0,02%, siendo esta la menor variación mensual. En mayo de 2026 las mayores disminuciones de precio se reportaron en las subclases: tomate (-13,36%), naranjas (-6,36%) y plátanos (-5,54%). Los mayores incrementos de precio se registraron en las subclases: zanahoria (13,83%), arracacha, ñame y otros tubérculos (6,76%) y condimentos y hierbas culinarias (4,80%).

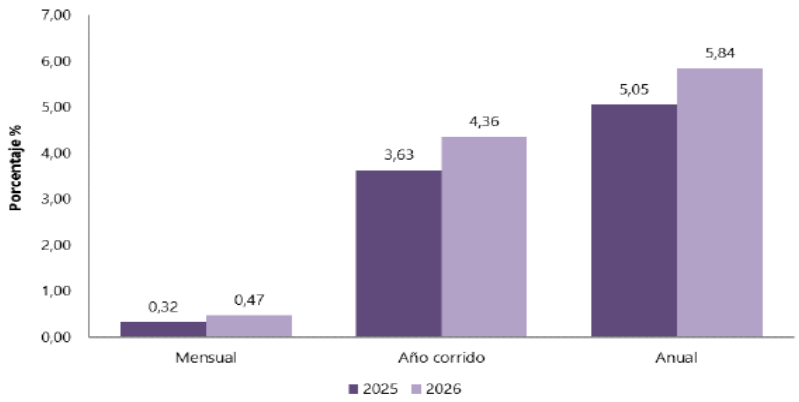
En mayo de 2026 las mayores contribuciones a la variación mensual en las doce divisiones del IPC Total se registraron en las siguientes subclases: arriendo imputado con 0,08 puntos porcentuales, combustibles para vehículos con 0,07 puntos porcentuales y arriendo efectivo con 0,06 puntos porcentuales. Las subclases con las mayores contribuciones negativas fueron: tomate con -0,04 puntos porcentuales, plátanos con -0,03 puntos porcentuales y vehículo particular nuevo o usado con -0,01 puntos porcentuales.

Fuente: www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/may2026/cp-IPC-may2026.pdf

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Mayo 2026

Gráfico 1. IPC Variaciones
Total Nacional
Mayo 2025 - 2026



Fuente: DANE, IPC.

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Comportamiento de la variación mensual del IPC según divisiones y subclases
Variación y contribución mensual por divisiones de gasto

En el mes de mayo de 2026, el IPC registró una variación de 0,47% en comparación con abril de 2026, cinco divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,47%): Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,86%), Recreación y cultura (0,77%), Transporte (0,61%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,53%) y por último, Salud (0,52%). Por debajo se ubicaron: Prendas de vestir y calzado (0,42%), Restaurantes y hoteles (0,38%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,27%), Información y comunicación (0,25%), Bienes y servicios diversos (0,22%), Educación (0,00%) y por último, Alimentos y bebidas no alcohólicas (-0,02%).

Cuadro 1. IPC Variación y contribución mensual
Según divisiones de gasto
Mayo 2025 - 2026

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,48	0,15	0,86	0,26
Recreación y cultura	3,79	-0,52	-0,02	0,77	0,02
Transporte	12,93	-0,08	-0,01	0,61	0,08
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,18	0,01	0,53	0,02
Salud	1,71	0,39	0,01	0,52	0,01
TOTAL	100,00	0,32	0,32	0,47	0,47
Prendas de vestir y calzado	3,98	0,39	0,01	0,42	0,01
Restaurantes y hoteles	9,43	0,36	0,04	0,38	0,04
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,39	0,01	0,27	0,00
Información y comunicación	4,33	-0,15	0,00	0,25	0,01
Bienes y servicios diversos	5,36	0,28	0,01	0,22	0,01
Educación	4,41	0,00	0,00	0,00	0,00
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	0,60	0,11	-0,02	0,00

Fuente: DANE, IPC
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Los mayores aportes a la variación mensual del IPC (0,47%), se ubicaron en las divisiones de: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros Combustibles, Transporte y Restaurantes y hoteles, las cuales aportaron 0,39 puntos porcentuales a la variación total.

Variaciones y contribuciones de las subclases en el mes

En mayo de 2026 en comparación con abril de 2026, la variación de las subclases que más aportaron al índice total fueron: arriendo imputado (0,67%), combustibles para vehículos (2,34%), arriendo efectivo (0,69%), suministro de agua (2,38%), carne de res y derivados (1,36%), electricidad (1,04%), comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio (0,33%), servicios relacionados con la copropiedad (1,25%), alcantarillado (2,66%) y frutas frescas (0,88%). Las subclases con aportes negativos a la variación fueron: tomate (-13,36%), plátanos (-5,54%), vehículo particular nuevo o usado (-0,31%), hortalizas y legumbres frescas (-1,26%) y naranjas (-6,36%).

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Cuadro 2. IPC Variación y contribución mensual
Por principales subclases
Mayo 2026

Subclase	Variación (%)	Contribución Puntos porcentuales
Arriendo imputado	0,67	0,08
Combustibles para vehículos	2,34	0,07
Arriendo efectivo	0,69	0,06
Suministro de agua	2,38	0,05
Carne de res y derivados	1,36	0,03
Electricidad	1,04	0,03
Comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio	0,33	0,03
Servicios relacionados con la copropiedad	1,25	0,02
Alcantarillado	2,66	0,01
Frutas frescas	0,88	0,01

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

Comportamiento de la variación anual del IPC según divisiones y subclases
Variación y contribución anual por divisiones de gasto

En lo corrido del año (enero - mayo), seis divisiones de bienes y servicios se ubicaron por encima del promedio nacional (4,36%): Restaurantes y hoteles (6,02%), Educación (5,89%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (5,85%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (5,32%), Salud (4,51%) y por último, Transporte (4,48%). El resto de las divisiones se ubicaron por debajo del promedio: Bienes y servicios diversos (3,66%), Bebidas alcohólicas y tabaco (3,39%), Información y comunicación (3,24%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (3,13%), Recreación y cultura (2,84%) y por último, Prendas de vestir y calzado (1,95%).

Cuadro 3. IPC Variación y contribución año corrido
Según divisiones de gasto
Mayo 2025 - 2026

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Restaurantes y hoteles	9,43	4,36	0,48	6,02	0,68
Educación	4,41	5,68	0,23	5,89	0,24
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	4,88	0,91	5,85	1,09
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	2,50	0,10	5,32	0,21
Salud	1,71	3,40	0,06	4,51	0,08
Transporte	12,93	4,17	0,56	4,48	0,60
TOTAL	100,00	3,63	3,63	4,36	4,36
Bienes y servicios diversos	5,36	2,61	0,14	3,66	0,19
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	2,99	0,05	3,39	0,06
Información y comunicación	4,33	-0,76	-0,02	3,24	0,08
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	3,38	1,05	3,13	0,97
Recreación y cultura	3,79	0,87	0,03	2,84	0,09
Prendas de vestir y calzado	3,98	1,37	0,04	1,95	0,06

Fuente: DANE, IPC.
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

Los mayores aportes a la variación en lo corrido del año (enero - mayo), se ubicaron en las divisiones de Alimentos y bebidas no alcohólicas, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, Restaurantes y hoteles, Transporte y Educación, las cuales en conjunto contribuyeron con 3,59 puntos porcentuales a la variación total.

Fuentes: www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/may2026/bol-IPC-may2026.pdf

SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO DEL CONTRATO:

SECTOR ECONÓMICO
Sector Terciario

DESEMPEÑO DEL SECTOR:

Los sectores económicos de Colombia se dividen en tres: el sector primario o sector agrícola, el sector secundario o sector industrial y el sector terciario o sector de prestación de servicios. Esta división y diferenciación es acorde a lo planteado por los estudios en economía clásica. Cada uno de estos sectores posee actividades económicas en común dentro de cada grupo y se diferencia de los demás. En otras palabras, las categorías están divididas de esta manera de acuerdo con las actividades económicas que se llevan a cabo en cada una. Esto quiere decir que cada sector guarda características en común, posee una unidad y se diferencia de los otros sectores precisamente debido a lo anterior.

Según la economía clásica, se considera al sector primario y al sector secundario como productores de bienes tangibles. Esto quiere decir que, gracias a su funcionamiento, se obtienen bienes y productos físicos.

Por su parte, el sector terciario, al tratarse de servicios, no produce bienes tangibles y no es considerado como un sector productivo. Sin embargo, es necesario aclarar que, a pesar de no producir bienes tangibles, el sector terciario contribuye a la formación del producto y del ingreso nacional.

En el caso del objeto contractual del proceso que es materia de estudio, nos referimos al sector de servicios, que enmarcan todas las actividades que prestan algún servicio a la comunidad, a las empresas y a las personas en general. Dentro de este sector se encuentran actividades como las telecomunicaciones, el transporte, la medicina, la enseñanza, el comercio, el turismo, el gobierno, el sector financiero, administrativo y el sector de sanidad. Se incluyen también todas las actividades directamente relacionadas con el ocio, las artes y la cultura. Por último, es necesario aclarar que el comercio es un servicio que no solo se presta a nivel nacional, sino también internacional en lo que se conoce como comercio exterior.

A pesar de no producir por sí mismo mercancías, el sector terciario se caracteriza por ser fundamental para el correcto desarrollo de la economía, pues se enfoca en la distribución y el consumo de mercancía, en la prestación de servicios personales tales como servicios públicos, salud, educación, entre otros. Gracias a la organización y administración prestada por el sector terciario, el sector primario y el secundario pueden ser más productivos para Colombia.

3.2 Análisis de la Demanda

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA en sus diferentes Regionales, realizó procesos de contrataciones similares en vigencias anteriores por la modalidad de mínima cuantía, por su presupuesto asignado, mismo que fue definido a

través de un estudio de mercado y el cual fue publicado en el desarrollo de los procesos de contratación en la página de Colombia Compra Eficiente, como se muestra a continuación:

Número de Proceso	Entidad / Regional	Objeto	CONTRATO	Departamento y Municipio de Ejecución	Plazo de Ejecución	Valor del Contrato
MC-HIL-001-2024	SENA Regional Huila	41_1010_203 Realizar dos Ferias de emprendimiento de población víctima de la violencia "Sembradores de Paz" - Economía Popular.	CO1.PCCNTR.6239681	Neiva - Huila	180 días	$42.025.000
MC-HIL-014-2025	SENA Regional Huila	41_1010_193 Prestar servicio de operación logística para el desarrollo de encuentros empresariales regionales de la Agencia Pública de Empleo y jornadas nacionales de sembradores de paz del SENA Regional Huila	CO1.PCCNTR.8313225	Neiva - Huila	75 días	71.970.000

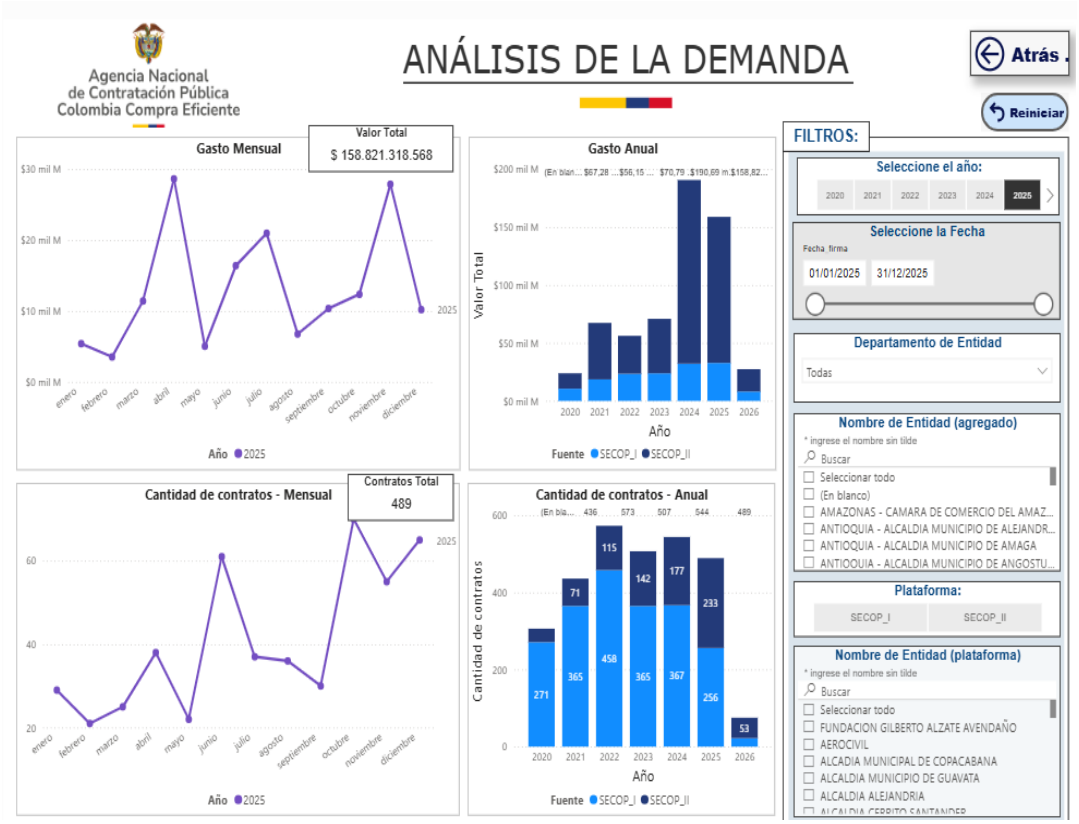
Link:
https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.4396397&isFromPublicArea=True&isModal=False

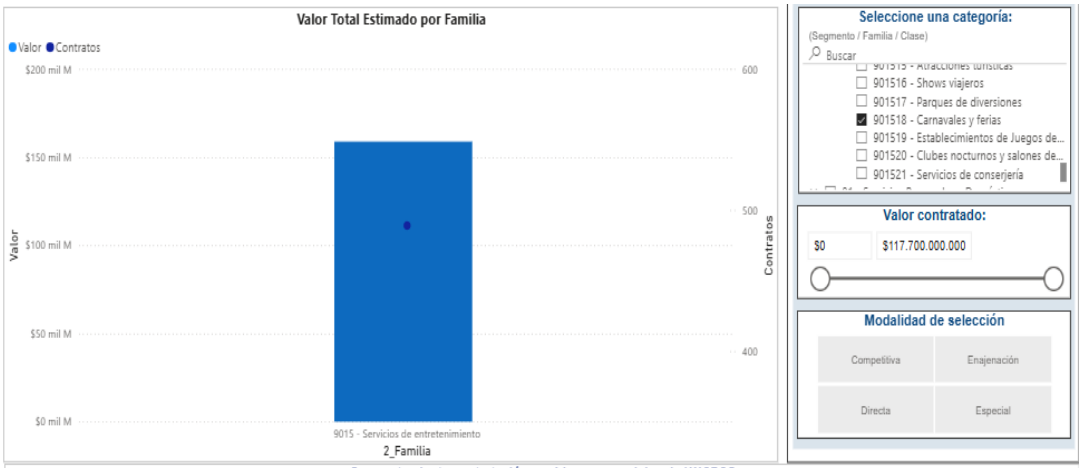
Link:
https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.5974456&isFromPublicArea=True&isModal=False

Así mismo y haciendo uso de la herramienta de Análisis de la Demanda dispuesta por Colombia Compra Eficiente www.colombiacompraeficiente.gov.co a través del Modelo de Abastecimiento Estratégico, se consultaron los procesos de contratación que se ha llevado a cabo en el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, con objetos similares al del presente proceso, para determinar el comportamiento de los mismos, aclarando que existen infinidad de variables que hacen completamente heterogéneo un proceso de otro, por ser específico para cada entidad dependiendo las necesidades y características propias.

Para el análisis de la demanda se tomaron como referencia las categorías del segmento 90 arrojando la siguiente información:

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

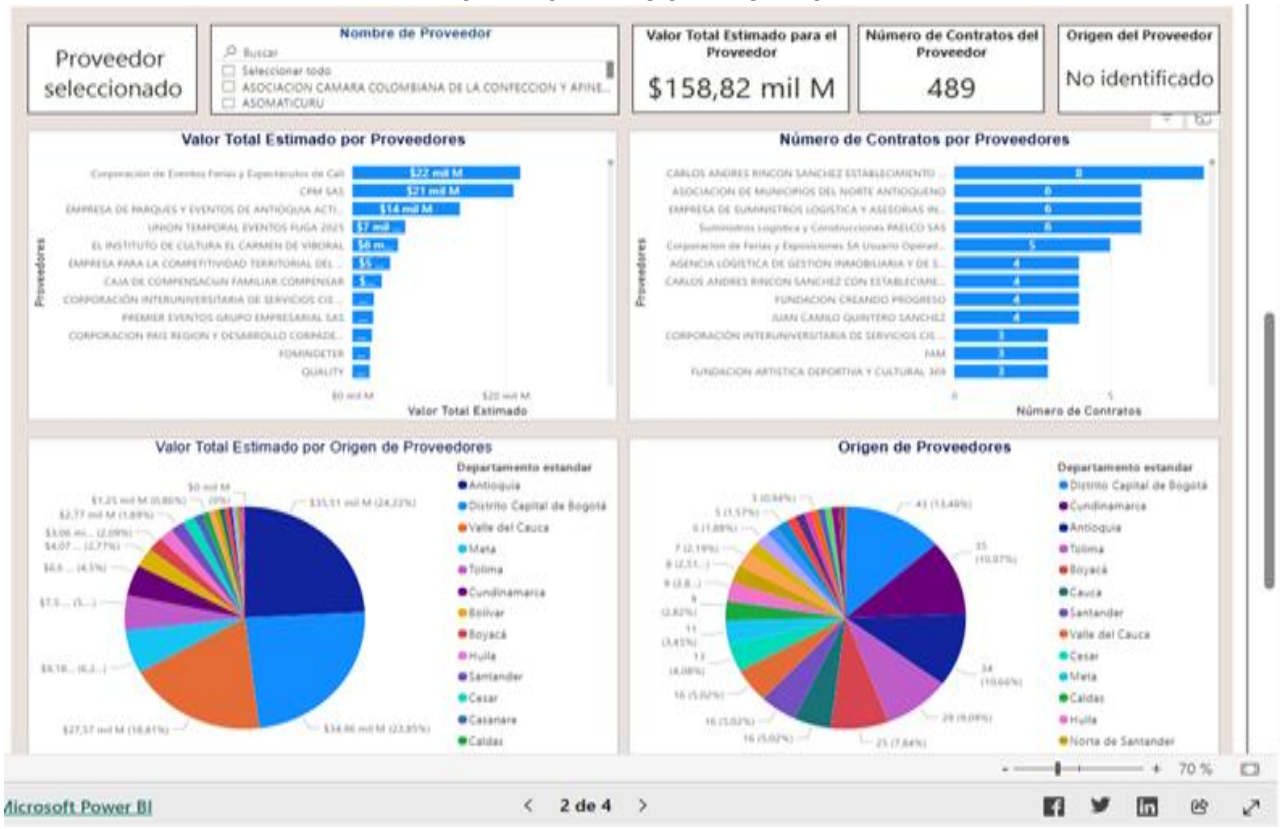


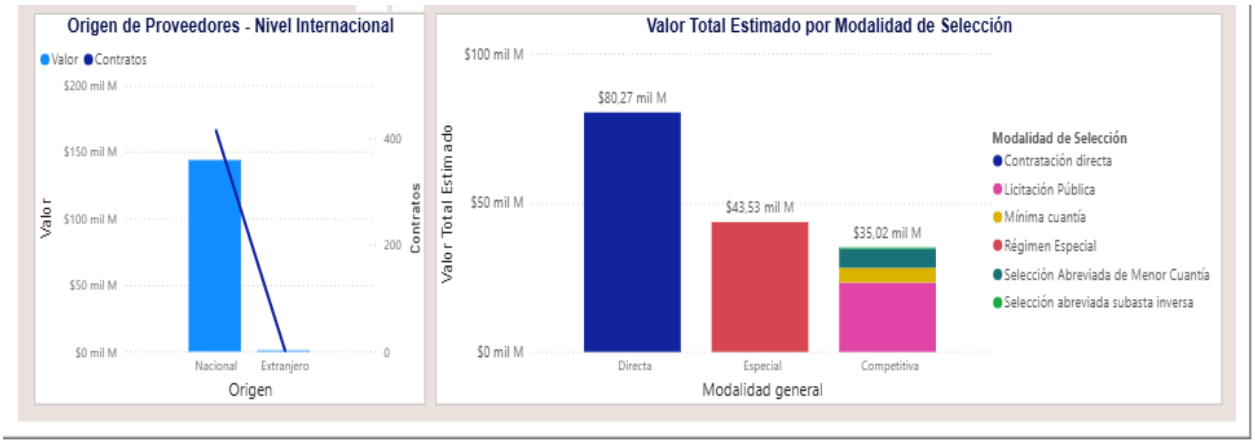


Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2025			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
9015 - Servicios de entretenimiento	489	$158.821.318.568	100,00%	489	$158.821.318.568	100,00%
Total	489	$158.821.318.568	100,00%	489	$158.821.318.568	100,00%

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR





De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oportunidad, objetividad y veracidad de la información que publican.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere información o Documentos del Proceso debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.

FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR

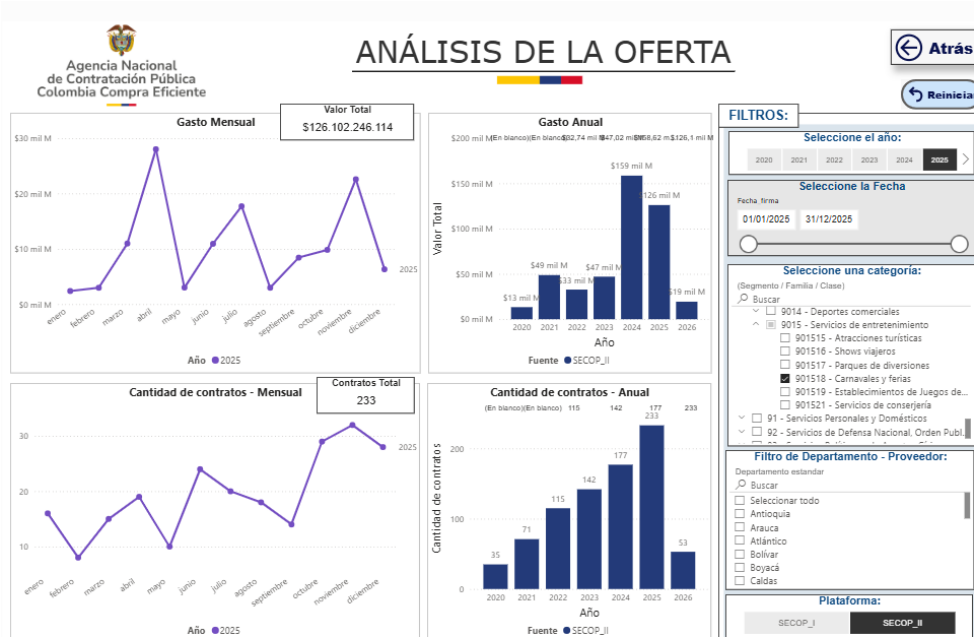
De las gráficas podemos concluir que en lo corrido del año 2025 se llevaron a cabo 487 contratos con categorías similares al presente Estudio Previo. Podemos observar que para el año 2025 se presentó una leve disminución comparado con el año 2024 respecto en la adquisición del servicio, los departamentos donde se encontraban la mayor cantidad de proveedores fueron Distrito capital de Bogotá, Cundinamarca Antioquia mientras que para fue Norte de Santander, Huila, Caldas menor cantidad de proveedores. El presente análisis hace referencia a la modalidad de contratación fue contratación directa, Licitación Pública, Mínima Cuantía.

https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

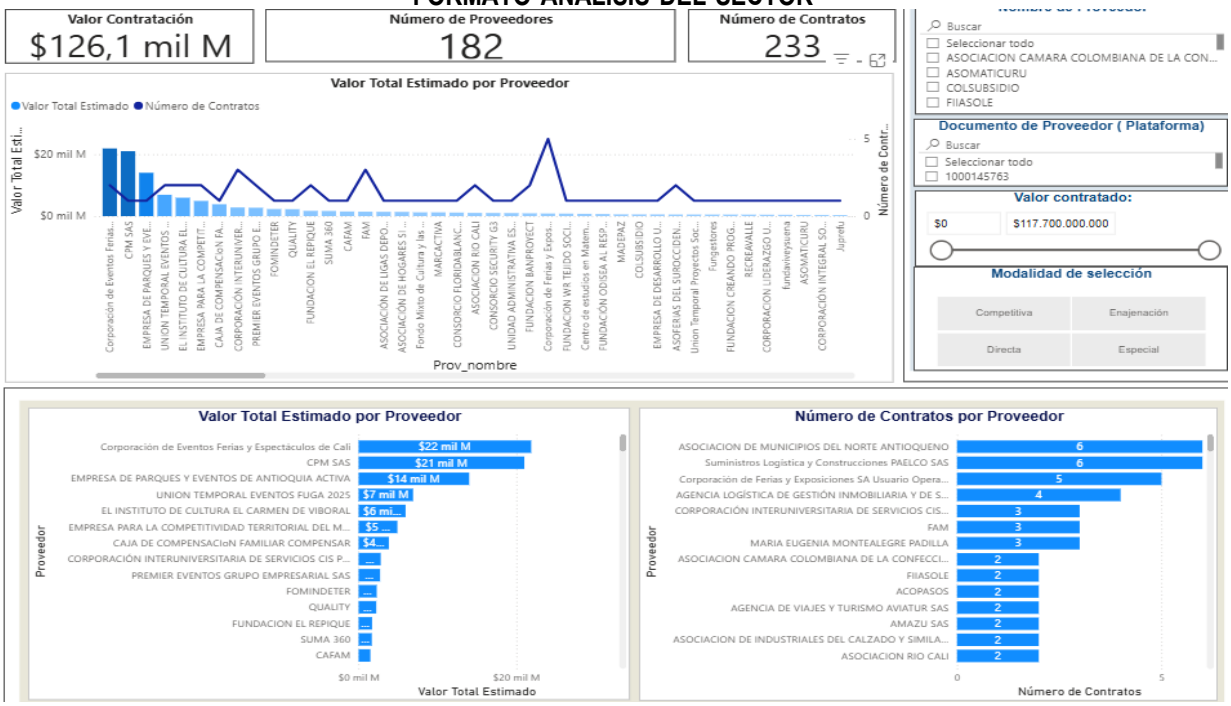
Análisis de la Oferta

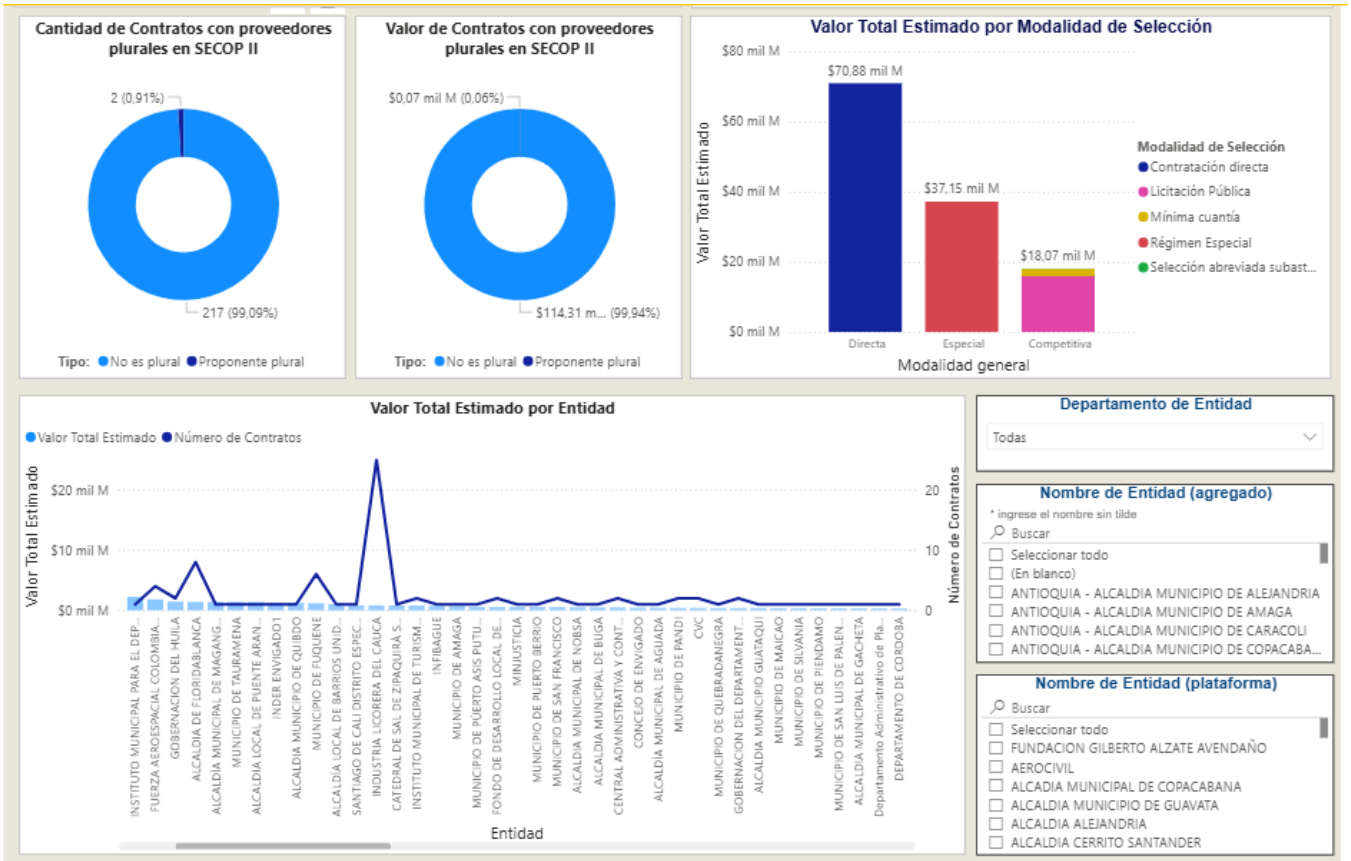
La Entidad identificó que la necesidad puede ser satisfecha por persona natural o jurídica que cumpla con los requisitos exigidos en el Estudio Previo y que ofrezca el menor precio sin que este sea artificialmente bajo, para el cumplimiento del objeto contractual y en este caso serían personas o empresas que presten el servicio de apoyo para la prestación del servicio.

Ahora bien, se identificaron a través de la herramienta de Clasificador de Bienes y Servicios dispuesta por Colombia Compra Eficiente www.colombiacompraeficiente.gov.co, los proveedores nacionales en el mercado que han apoyo para la prestación del servicio para lo cual se tomó como referencia las categorías del segmento 90 arrojando el siguiente listado.

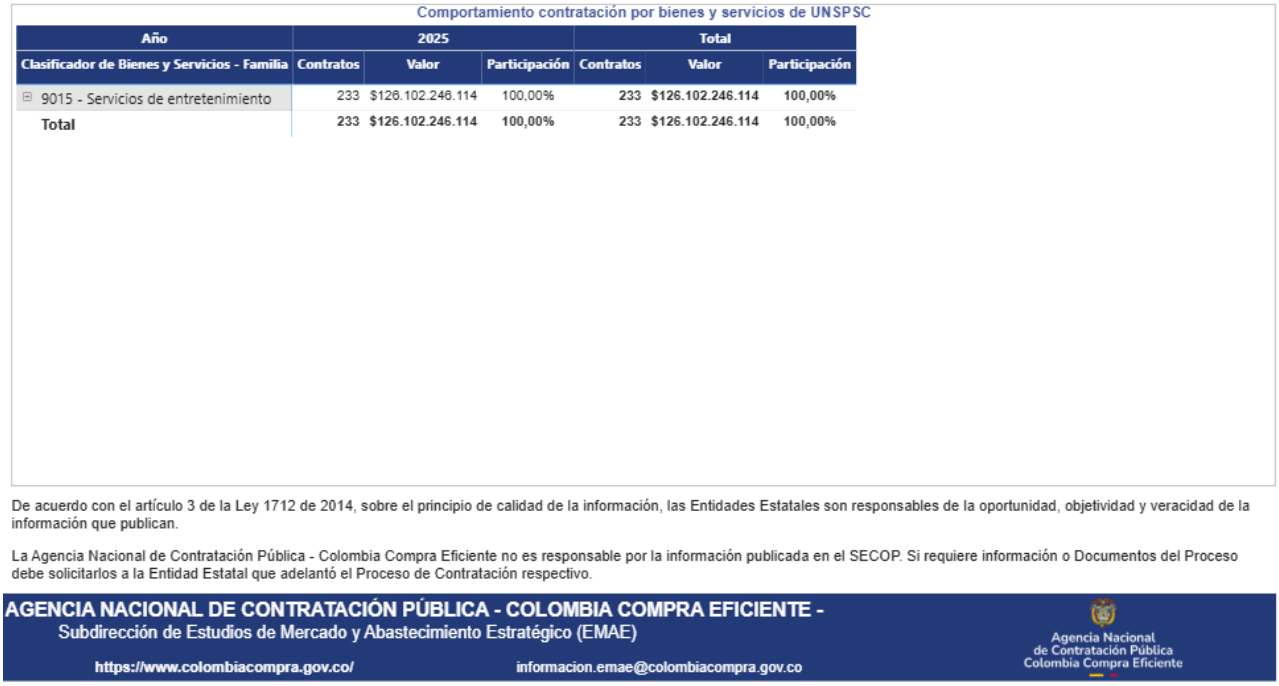


FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR





FORMATO ANÁLISIS DEL SECTOR



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2025			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
9015 - Servicios de entretenimiento	233	$126.102.246.114	100,00%	233	$126.102.246.114	100,00%
Total	233	$126.102.246.114	100,00%	233	$126.102.246.114	100,00%

De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oportunidad, objetividad y veracidad de la información que publican.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere información o Documentos del Proceso debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.

AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA COMPRA EFICIENTE -
Subdirección de Estudios de Mercado y Abastecimiento Estratégico (EMAE)
https://www.colombiacompra.gov.co/ informacion.emae@colombiacompra.gov.co
Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente

Fuente:
https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

Aspecto Legal

El marco legal del presente proceso de mínima cuantía y del contrato que se derive de su adjudicación, está conformado por la Constitución Política, las leyes de la República de Colombia y en especial por las siguientes disposiciones:

a) Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007,
b) Disposiciones de los Códigos Civil, de Comercio, la invitación púbica, aclaraciones, adendas, formatos y anexos.
c) Las demás normas concordantes con la materia, que rijan o lleguen a regir los aspectos del proceso de mínima cuantía.
d) Las normas vigentes que resulten pertinentes de acuerdo con la Ley Colombiana se presumen conocidas por todos los proponentes

En caso de contradicciones entre la invitación pública y la Ley, primará lo establecido en la Ley y demás normas legales.

Para esta contratación, se cuenta con la regulación del siguiente marco normativo:
- Ley 80 de 1993
- Ley 1150 de 2007
- Ley 1474 de 2011
- Decreto 1082 de 2015
- Decreto 1860 de 2021

• Resoluciones No. 223 del 25 de febrero de 2021, No. 392 del 25 de marzo de 2021, No. 777 del 02 de junio de 2021-Minsalud.

Análisis de Precios

Para este proceso, se publicó el día 25 de junio de 2026 la solicitud de información a proveedores con No. SIP-HIL-020-2026 a través de la plataforma del SECOP II, la cual estuvo vigente hasta el día 1 de julio de 2026, invitando al proveedor a presentar su cotización, estableciendo expresamente que ni la formulación de la solicitud ni la presentación de la cotización generan compromiso u obligación por parte del SENA, pues no corresponden a un procedimiento de selección, para lo cual a través de la plataforma SECOP II, se recibió cotizaciones por parte de las empresas ANITA´S CATERING SAS y TIESTOS DE LA KOLINA las cuales fueron objeto de análisis e precios a través de promedio aritmético, como se muestra en la siguiente tabla:

ITEM	DESCRIPCION DETALLADA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COTIZACIÓN No. 1 ANITA´S CATERING SAS		COTIZACIÓN No. 2 TIESTOS DE LA KOLINA		PRECIO UNITARIO PROMEDIO CON IVA	PRECIO TOTAL PROMEDIO CON IVA
				VALOR UNITARIO CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA	VALOR UNITARIO CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA		
1	**Alquiler de sonido:** 4 línea array. 2 bajos dobles. 5 micrófonos. Consola de 10 canales. Luces profesionales en estructura (si se llega a necesitar). Música para ambientar. Animador comercial. Horas de servicio por definir. Transporte en Neiva Capacidad para espacios abiertos	UNIDAD	1	5.500.000	**5.500.000**	4.000.000	**4.000.000**	**4.750.000**	**4.750.000**
2	Alquiler de tarima para el evento con medidas de 5 mts por 5 mts.	UNIDAD	1	4.200.000	**4.200.000**	3.000.000	**3.000.000**	**3.600.000**	**3.600.000**
3	Se requiere la adquisición de cuatro (4) carpas institucionales tipo toldo de 4 x 4 metros, destinadas al desarrollo de eventos, ferias empresariales, jornadas de promoción y actividades de fortalecimiento del emprendimiento lideradas por el SENA y Fondo Emprender. Las carpas deberán contar con estructura plegable de alta resistencia para uso en exteriores, cubierta impermeable color blanco con protección UV, sistema de armado rápido, accesorios de anclaje, Estructura plegable en acero galvanizado o aluminio de alta resistencia. Tubos reforzados de sección cuadrada o hexagonal, así como personalización mediante la impresión de los logos institucionales del SENA y Fondo Emprender en material de alta durabilidad. El suministro deberá incluir todos los elementos necesarios para su adecuado funcionamiento, garantizando condiciones de calidad, resistencia y seguridad para su utilización en diferentes escenarios de atención y promoción empresarial.	UNIDAD	4	2.000.000	**8.000.000**	1.800.000	**7.200.000**	**1.900.000**	**7.600.000**
4	Alquiler de auditorio con capacidad para 80 personas para los eventos empresariales en la ciudad de Neiva Huila	UNIDAD	2	1.000.000	**2.000.000**	800.000	**1.600.000**	**900.000**	**1.800.000**
5	Alquiler de 50 sillas para los emprendedores y la realización del evento	UNIDAD	50	**5.000**	**250.000**	4.000	**200.000**	**4.500**	**225.000**

6	Garantizar el transporte de emprendedores y grupos asociativos a la feria en el departamento del Huila en la ciudad de Neiva Pitalito – Neiva – Pitalito Garzón – Neiva – Garzón Campoalegre – Neiva - Campoalegre La ´Plata Neiva – La Plata. Ida y Vuelta garantizando como mínimo el valor de los trasportes intermunicipal. **NOTA:** De acuerdo con el requerimiento de la entidad se requerirá cubrir el transporte desde cualquier otro municipio de la Regional Huila.	UNIDAD	50	**120.000**	**6.000.000**	130.000	**6.500.000**	**125.000**	**6.250.000**
7	Suministro de Refrigerios: debe contener como mínimo una de un alimento que contenga proteína **Opción No.1**: 2 empandas por persona, **Opción No.2**: sándwich de pollo **Opción No3:** hamburguesa, O**pción No. 4** flautas Bebida fría - jugo tetra pack de 200 ml, sabores surtidos. **Opción No. 5** Parfait de fruta con yogurt en vaso de 12 onzas con tapa. **Nota:** su entrega y distribución será en el municipio de Neiva y de acuerdo como la entidad lo indique.	UNIDAD	300	**15.000**	**4.500.000**	20.000	**6.000.000**	**17.500**	**5.250.000**
8	**Suministro de Almuerzos:** Consta de una porción de proteína de (carne, pollo o pescado) de 250 gr, ensalada (aguacate, lechuga Batavia, tomate y vinagreta o fruta picada, lechuga Batavia y vinagreta)- arroz acompañante (papas a la francesa, yuca frita), sopa más jugo **Nota**: su entrega y distribución será en el municipio de Neiva y de acuerdo como la entidad lo indique.	UNIDAD	150	**22.000**	**3.300.000**	35.000	**5.250.000**	**28.500**	**4.275.000**
9	Suministro de hidratación agua fría en bolsa por 320 ml.	UNIDAD	420	**700**	**294.000**	600	**252.000**	**650**	**273.000**
10	Suministro de hidratación agua fría en Botella de 500 ml.	UNIDAD	25	**3.000**	**75.000**	3.000	**75.000**	**3.000**	**75.000**
11	S**uministro almuerzos ejecutivos:** consta de una porción de proteína de (carne, pollo o pescado) de 350 gr, ensalada (aguacate, lechuga Batavia, tomate y vinagreta o fruta picada, lechuga Batavia y vinagreta)- acompañante (papas a la francesa, yuca frita o pure de papa) postre más Jugo. **Nota:** su entrega y distribución será en el municipio de Neiva y de acuerdo como la entidad lo indique.	UNIDAD	50	**30.000**	**1.500.000**	40.000	**2.000.000**	**35.000**	**1.750.000**
12	**Suministro de materiales para tarimas experienciales** SUMINISTRO PARA ALFARERIA: (arcilla, barro, vasijas) SUMINISTRO PREPARACIÓN QUESILLO: (Leche, cuajo)	UNIDAD	4	**150.000**	**600.000**	200.000	**800.000**	**175.000**	**700.000**
13	Suministro de productos por valor de $30.000 para cada asistente a la feria empresarial. **NOTA:** se garantizará la compra de 10 elementos o kits a cada emprendedor asistente a la feria con el propósito de incentivar las ventas. **NOTA:** La entidad definirá los emprendedores a lo que sé que les comprará dichos elementos o kits	UNIDAD	300	**30.000**	**9.000.000**	36.000	**10.800.000**	**33.000**	**9.900.000**
14	Garantizar el acompañamiento de un presentador y DJ para amenizar el evento.	UNIDAD	2	**50.000**	**100.000**	300.000	**600.000**	**175.000**	**350.000**
15	Garantizar el pago de permisos para la realización del evento (SAYCO y ACINPRO) ocupación del espacio público y todos los permisos que se requieran para el éxito del evento.	UNIDAD	1	**1.200.000**	**1.200.000**	1.500.000	**1.500.000**	**1.350.000**	**1.350.000**

16	Garantizar el pago del ponente para el evento de divulgación tecnológica, de conformidad con los procesos y lineamientos institucionales establecidos para tal fin.	UNIDAD	1	**1.500.000**	**1.500.000**	1.200.000	**1.200.000**	**1.350.000**	**1.350.000**
	TOTAL				**48.019.000**		**50.977.000**		**49.498.000**

Por lo anterior, y una vez analizadas las cotizaciones, se toma la fórmula del valor promedio para determinar el presupuesto oficial y definir los precios unitarios de cada ítem, definiendo el presupuesto del proceso por un valor de **CUARENTA Y NUEVE MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL PESOS M/CTE. ($49.498.000,00).**

3.4.1. Acuerdos Comerciales:

En observancia del numeral 8 del Artículo 2.2.1.1.2.1.1., del Decreto 1082 de 2015, establece: "…Las entidades Estatales no deben hacer el análisis de acuerdos comerciales para los procesos de Contratación adelantados por las modalidades de Selección de contratación directa y de mínima cuantía…".

Firmado digitalmente por Adriana Milena Gasca Cardoso

ADRIANA MILENA GASCA CARDOSO
Directora Regional (E)

Proyectó: Angela Pamela Racedo - Contratista Grupo Regional Gestión del Talento Humano

Revisó componente jurídico: Víctor Eduardo Andrade Achury – Abogado Contratista Dirección Regional

Revisó componente técnico: José Luis Barragan Rodríguez - Coordinador Regional de Emprendimiento