El presente estudio se realizó conforme lo estipulado en el Artículo 2.2.1.1.1.6.1. Decreto 1082 del 26 de marzo de 2015, el cual establece: *"Deber de análisis de las entidades estatales. La entidad estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis de la necesidad 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"*. Igualmente, para la elaboración del documento se utilizó como referencia la "Guía para la elaboración de Estudios del Sector 2025 V3" de la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, en cumplimento de lo señalado en el literal b) artículo 2.1.4.3.2.1. del Decreto 1600 de 2024.

1. OBJETIVO DEL ANÁLISIS

El presente análisis permitirá identificar la estructura del mercado, sus dinámicas competitivas, los principales actores, las condiciones de oferta y demanda, así como los factores regulatorios y operativos relevantes. Asimismo, la información derivada del estudio constituye un insumo fundamental para el diseño y estructuración del Proceso de Contratación, al facilitar la toma de decisiones informadas orientadas a garantizar la satisfacción de la necesidad de la entidad, cumpliendo con los principios de eficiencia, eficacia, economía y transparencia, buscando promover la pluralidad de oferentes y libre competencia.

Para lograr el fin antes planteado, se hace necesario revisar las condiciones del mercado para contratar los servicios para la implementación, ejecución operativa y seguimiento del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, permitiendo:

- Conocer las características fundamentales de las empresas que conforman el segmento del mercado que cuenta con la capacidad de suplir la necesidad de contratación por parte de la SDDE.

- Determinar las variables financieras y técnicas que sirvan de base para estructurar el proceso de selección, garantizando la pluralidad de oferentes y su selección objetiva.

- Establecer los precios promedio del mercado y el presupuesto del servicio a contratar, tomando de referencia el análisis efectuado de los precios suministrados por parte del mercado.

2. NECESIDAD DE LA ENTIDAD

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE, a través de la Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo, en cumplimiento del Plan Distrital de Desarrollo (PDD) 2024 - 2027 "Bogotá Camina Segura", adoptado mediante el Acuerdo Distrital No. 927 del 07 de junio de 2024, y en concordancia con el Objetivo Estratégico No. 3 "Bogotá Confía en su Potencial" y el Programa 20 "Promoción del emprendimiento formal, equitativo e incluyente", requiere garantizar la implementación de un Sistema Distrital de Apoyo al Emprendimiento que ofrezca servicios de asistencia técnica, tecnológica y financiera para que los negocios locales interesados en emprender o que ya cuentan con una idea de negocio la puedan materializar mediante el acceso a crédito productivo, que les permitirá mejorar su bienestar financiero y enfrentar la autoexclusión crediticia que impide a muchos emprendimientos acceder al financiamiento formal, lo cual garantizará el fortalecimiento financiero de los negocios locales en Bogotá D.C.

Esta necesidad se suplirá a través del mecanismo de **Pago por Resultados en Inclusión Financiera**, que constituye una estrategia que busca maximizar la eficiencia en el uso de los recursos públicos mediante un esquema de reconocimiento condicionado al cumplimiento verificable de resultados previamente definidos. El programa tiene como propósito promover la inclusión financiera de los negocios locales a través del acceso a crédito productivo, mejorar su bienestar financiero y superar las barreras de autoexclusión crediticia que limitan el acceso al financiamiento formal.

Con el fin de dar cumplimiento a las metas del PDD, la SDDE celebró con el Banco Interamericano de Desarrollo – como Administrador del Fondo Multilateral de Inversiones (BID Lab), el convenio No. 1440-2024 con el objeto de "Aunar esfuerzos para estructurar e implementar el Mecanismo Distrital de Pago por Resultados aprobado en el artículo 295 del Acuerdo 927 de 2024 del Concejo de Bogotá D.C., "Por medio del cual se adopta el Plan de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras Publicas del Distrito Capital 2024-2027 "Bogotá Camina Segura".

En el marco del precitado acuerdo de voluntades, el BID Lab, a través del Programa MAS Pago por Resultados, se comprometió a acompañar y brindar a la SDDE orientación y asesoría técnica para avanzar "Realizar el diseño y la aplicación de incentivos para al menos dos (2) programas priorizados por el Programa MAS Pago por Resultados y la SDDE de manera conjunta"

El Programa MÁS Pago por Resultados (Programa MÁS), para materializar este acuerdo de cooperación, contrató a Instiglio Tying Funding To Impact[1], para llevar a cabo una asistencia técnica en la incorporación de un instrumento de PpR en el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera'.

Dentro de los productos o entregables que presentó Instiglio, se encuentra el "Anexo de diseño técnico de pago por resultados para el programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico", en el cual se describen los elementos del diseño del instrumento de PpR concebido para el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' de la SFIF, con el cual se busca reforzar la efectividad del Programa al incorporar incentivos que orienten la intervención hacia el logro de resultados en términos de acceso a un crédito formal por parte de los negocios locales.

El diseño técnico del programa PxR, el cual incluye la descripción general del mismo, los criterios de elegibilidad de la población objetivo, el modelo de intervención, las métricas de pago, la verificación del cumplimiento de resultados en las métricas de pago, la estructura de los pagos al operador, etc, se desarrolló mediante un proceso colaborativo entre el equipo de la SFIF, el Programa MÁS e Instiglio. Adicionalmente, fue validado en sesiones separadas con el equipo directivo de la SDDE, los equipos jurídicos de la SDDE y el Programa MÁS, así como con los socios de MÁS.

En el documento entregado por Instiglio, efectuado el análisis de las métricas de pago propuestas, se determinó que la más viable para el programa que pretende adelantar la entidad y que corresponderá al resultado esperado, es la métrica 1, correspondiente a los negocios que acceden a un crédito formal (es decir, que reciben el desembolso efectivo), con la cual se busca incentivar a los operadores a prestar un servicio suficientemente efectivo e integral que garantice el logro del objetivo de política pública del programa. En este marco, se espera que los operadores logren que los negocios que han permanecido un tiempo significativo fuera del sistema financiero puedan acceder a mecanismos de financiación formal. Con esto, la métrica esta alineada con el objetivo del PDD de la SDDE de brindar apoyo financiero a los negocios locales para contribuir a su fortalecimiento, sostenibilidad y crecimiento. Mediante un

[1] Instiglio es una organización sin ánimo de lucro que trabaja para generar transformaciones sistémicas que conduzcan a un uso más efectivo de los recursos destinados al desarrollo. Colabora con gobiernos y organizaciones internacionales para fortalecer su gestión y maximizar el impacto de sus programas sociales mediante instrumentos financieros innovadores como el PpR.

modelo planteado para cerrar la brecha entre la educación financiera y su aplicación concreta en procesos de inclusión financiera, el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera' busca asegurar que los operadores implementen una atención integral que, por un lado, dote a los negocios de las herramientas necesarias para superar las barreras y, por otro, los acerque de manera efectiva a los mecanismos de financiación existentes en el sistema formal.

Con fundamento en la métrica de pago determinada, se estableció que la estructura de pagos para el programa de 'pago por Resultados en inclusión financiera' se realizará de la siguiente manera: 1) 80% del valor total del contrato, se destinaria a cubrir el pago de las actividades 1 a 4 del modelo de intervención y, el 20% restante estaría destinada al pago de la Métrica de pago 1. Negocios locales acceden a un crédito formal (desembolso efectivo del crédito).

Este esquema de pago permite que la SDDE no asuma la totalidad del riesgo de ejecución del programa, dado que el operador tiene un fuerte incentivo para implementar el modelo completo y alcanzar el resultado, dado que el pago se realizara únicamente en función del logro efectivo de la métrica de pago establecida.

El programa se ejecutará bajo un Contrato Basado en Desempeño (CBD). Un CBD es un esquema en el cual un pagador por resultados establece directamente un acuerdo con operador, en el que condiciona parte del pago al operador según el logro de resultados predefinidos. Tras la verificación de los resultados alcanzados, el pagador por resultados desembolsa los recursos al operador.



Así mismo. el diseño técnico elaborado por Instiglio para el Programa, estimó un costo promedio por negocio atendido de COP 1.092.096 por los hitos de actividades y contempló un incentivo a los negocios de COP 500.000, lo que implica un costo operativo por unidad atendida equivalente a COP 1.592.096 (precios 2025).

En este orden, y toda vez que la Entidad no cuenta con la capacidad técnica, operativa, y administrativa para asumir la implementación de las diversas actividades necesarias para llevar a cabo con éxito el programa de pago por Resultados en inclusión financiera, se hace necesario contratar un operador que garantice la planeación y ejecución de la cada una de las actividades por fase o hitos verificables, bajo criterios de eficiencia, calidad, austeridad y optimización de recursos, asegurando el cumplimiento de los objetivos institucionales y contractuales.

3. ASPECTOS GENERALES

La economía en Colombia se divide tradicionalmente en sectores que permiten organizar las actividades productivas de acuerdo con sus características y aportes al Producto Interno Bruto (PIB). Desde la agricultura y la minería hasta el sector terciario de servicios, en el que no se producen bienes tangibles, sino experiencias, conocimientos y soluciones, por lo que cada componente tiene un papel específico, que en conjunto determina el comportamiento económico del País.

En la actualidad, el sector servicios es el principal indicador de desarrollo. En las economías avanzadas, representa entre el 70% y el 80% del PIB

Productos incluidos dentro del sector.

Este sector es increíblemente diverso y se suele dividir en varias ramas:

Categoría	Ejemplos
Comercio	Tiendas físicas, e-commerce, mercados mayoristas.
Transporte y Logística	Aviación, transporte marítimo, entrega de última milla.
Servicios Financieros	Bancos, seguros, gestión de activos.
Ocio y Turismo	Hoteles, restaurantes, cines, museos.
Servicios Sociales	Salud, educación, administración pública.
Información y Comunicaciones	Software, telecomunicaciones, medios de comunicación.

En este sector, es fundamental distinguir que, aunque el sector terciario se conoce como el "sector de servicios", también incluye la comercialización de bienes tangibles y la creación de bienes intangibles.

1. **Servicios (Intangibles Puros)**

Son acciones o desempeños realizados por una persona o sistema para satisfacer una necesidad. No se pueden almacenar y se consumen en el momento en que se prestan.

- Financieros: Préstamos, cuentas de ahorro, seguros, gestión de inversiones.
- Salud: Consultas médicas, cirugías, terapias psicológicas, telemedicina.
- Educación: Clases presenciales, cursos online, capacitaciones corporativas.
- Turismo y Hostelería: Alojamiento en hoteles, guías turísticos, servicios de restaurante.
- Transporte: Pasajes de avión, bus, taxi, fletes de carga.
- Profesionales: Asesoría legal, contabilidad, marketing, arquitectura.
- Entretenimiento: Conciertos, teatro, streaming (el acceso al contenido), eventos deportivos.
- Públicos: Seguridad (policía), justicia, recolección de basuras, defensa nacional.

2. **Bienes Intangibles (Productos Digitales)**

A diferencia de un servicio puro, estos son "productos" que se pueden adquirir, pero que no tienen cuerpo físico.

- Software y Apps: Licencias de Office, aplicaciones móviles, sistemas operativos.
- Propiedad Intelectual: Patentes, derechos de autor, franquicias, marcas registradas.
- Contenido Digital: eBooks, música en formato MP3, videojuegos descargables, bases de datos.

En este sector se ejerce labor de Intermediación de bienes tangibles, en la medida que, si bien el sector terciario no fabrica el bien como tal, lo comercializa, lo vende o distribuye sí pertenece a este sector.

Agentes que componen el sector.

- **Empresas Privadas:** Desde multinacionales tecnológicas hasta PYMES locales.
- **Estado:** Proveedor de servicios públicos, seguridad y administración.
- **Hogares:** Como consumidores finales y, en ocasiones, proveedores (economía colaborativa como Uber o Airbnb).

Gremios y asociaciones que participan en el sector

En el caso de Colombia como gremios y asociaciones que participan en este sector, se destacan:

- **FENALCO:** Comerciantes.
- **ANATO:** Agencias de viajes y turismo.
- **ASOBANCARIA:** Instituciones financieras.
- **ANDI:** Aunque es industrial, tiene cámaras de servicios (salud, BPO).

Cifras y Perspectivas (Ventas y Crecimiento)

- **Cifras Totales:** El sector servicios suele crecer a tasas superiores al PIB nacional. En periodos de recuperación, el consumo de hogares en servicios (restaurantes, transporte) es el principal motor.
- **Perspectivas:** Se espera una inversión fuerte en IA aplicada al servicio al cliente y ciberseguridad. El crecimiento proyectado suele rondar el 3% - 4% anual en escenarios de estabilidad macroeconómica.

Cadena de Producción y "Materias Primas"

A diferencia de los otros sectores, para este la cadena de producción es la siguiente:

Talento Humano + Infraestructura (Física o Digital) + Tecnología + Prestación del Servicio.

- **Materias Primas:** En este sector, la "materia prima" es el Capital Humano y la Energía/Conectividad. La variación de precios en la electricidad o el internet impacta directamente en los márgenes de operación.

Comercio Exterior y Barreras de Entrada

- **Importaciones/Exportaciones:** Se exportan servicios de valor agregado (BPO, desarrollo de software, telemedicina). El "contrabando" en servicios se manifiesta como piratería digital o elusión de impuestos en plataformas transfronterizas.

- **Barreras de Entrada:**

- **Normativas:** Licencias bancarias, registros sanitarios o permisos de aviación.
- **Costos de Inversión:** Muy altos en transporte o salud; muy bajos en consultoría digital.
- **Economías de Escala:** Cruciales en software (el costo de un usuario adicional es casi cero).

Prácticas Comerciales y Costos

- **Precios Dinámicos:** Muy comunes en aerolíneas y apps de transporte (Uber/Rappi) basados en la demanda en tiempo real.
- **Descuentos por Volumen:** Habituales en contratos de BPO o licencias corporativas de software.
- **Estructura de Costos:** Predominan los Costos Fijos (nómina, alquileres) sobre los variables, lo que obliga a las empresas a mantener un alto volumen de ventas para ser rentables.

En este orden, la contratación específica que nos ocupa se enmarca en el sector terciario o de servicios, que incluye actividades que no producen bienes tangibles, sino que satisfacen necesidades sociales, empresariales e institucionales, en este orden, el proceso se encuentra relacionado con el Sector de Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos, específicamente en el nicho de Consultoría de Gestión Empresarial y Servicios de Inclusión Financiera, el cual se caracteriza por la provisión de conocimiento especializado para mejorar el desempeño organizacional y facilitar el acceso a servicios financieros productivos bajo esquemas de innovación pública.

Centrando en el proceso contractual que se pretende adelantar, los aspectos a tener en cuenta para este sector, se desarrollarían así:

• Productos incluidos dentro del sector

El sector abarca una gama de servicios orientados al fortalecimiento del tejido empresarial y la democratización del crédito:

- **Diagnóstico financiero y empresarial:** Evaluación de salud crediticia, flujos de caja y capacidad de endeudamiento.
- **Educación y formación financiera:** Talleres de capacitación gerencial y sesiones grupales sobre el sistema financiero.
- **Acompañamiento para el acceso al crédito:** Alistamiento de documentos y radicación de solicitudes ante la banca formal.
- **Gestión de proyectos bajo Pago por Resultados (PxR):** Estructuración de servicios basados en el cumplimiento de hitos verificables y éxito en el desembolso.

Ahora bien, de manera específica y conforme al objeto del proceso de selección que se adelanta, se tiene que la oferta está integrada por entidades con alta capacidad técnica y operativa:

- **Operadores Especializados:** ONGs, fundaciones empresariales y firmas de consultoría con experiencia en microfinanzas y programas sociales.
- **Entidades Financieras Formales:** Bancos, cooperativas de ahorro y crédito, y microfinancieras que actúan como aliados para el desembolso final.
- **Entidades Públicas Demandantes:** La SDDE como ente contratante que establece las políticas de inclusión financiera en el Distrito, junto con los Negocios locales que serán los beneficiarios o destinatarios del proyecto de Pago por Resultados en Inclusión Financiera

- **Patrimonios Autónomos (Fiducia):** Encargados de la administración transparente y dispersión de los recursos públicos.

Los principales actores que agrupan a los agentes de este sector en Colombia incluyen:

- **ASOMICROFINANZAS:** Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (relevante para el componente de crédito productivo).
- **ASOBANCARIA:** Gremio que representa al sector financiero formal.
- **CONFECÁMARAS:** Red de cámaras de comercio que provee datos sobre la dinámica empresarial de los micronegocios.
- **ANIF:** Asociación Nacional de Instituciones Financieras, fuente clave para el análisis del contexto económico.

• Cifras totales de ventas y dinámica empresarial

El mercado se mide por la magnitud del tejido empresarial que demanda estos servicios en Bogotá:

- **Universo de Microempresas:** Bogotá cuenta con **402.807** microempresas (91,5% del total empresarial) a diciembre de 2025.
- **Brecha de Inclusión:** Existe un mercado potencial de **589.110** micronegocios, de los cuales el **77%** son informales y el **84,1%** no solicita crédito por autoexclusión.

• Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas

- **Metas Distritales:** El Plan Distrital de Desarrollo proyecta apoyar a **36.000** negocios locales, lo que garantiza una demanda estatal sostenida durante el periodo 2024-2027.
- **Tendencia PxR:** El crecimiento de modelos de Pago por Resultados en Bogotá impulsa a los operadores a tecnificar su gestión para mitigar riesgos operativos.
- **Inversión Social:** Se observa una transición hacia la "economía popular y solidaria", aumentando la inversión en programas de inclusión financiera diferencial.

De acuerdo con lo anterior, los códigos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme – CIIU Revisión 4 adaptada para Colombia, aplicables al presente proceso son los siguientes:

Código CIIU	Descripción
6920	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
7010	Actividades de administración empresarial
7020	Actividades de consultoría de gestión
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
8414	Actividades reguladoras y facilitadoras de la actividad económica
8559	Otros tipos de educación n.c.p.
8560	Actividades de apoyo a la educación

https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2020.pdf

Clasificador de Bienes y Servicios UNSPSC

Siguiendo el Decreto 142 de 2023 (que modifica el Decreto 1082 de 2015) y con el fin de promover la participación de las MiPymes y considerar criterios sociales en la contratación pública se identifican los códigos UNSPSC correspondientes a los servicios requeridos. Estos códigos permiten clasificar el objeto de contratación dentro del sistema de compras públicas, facilitando la estandarización y búsqueda de proveedores. Para el presente proceso, los grupos o segmentos involucrados corresponden principalmente a servicios de formación y servicios de consultoría, tal como se detalla en la siguiente tabla:

CLASIFCACION UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
84111500	84 Servicios Financieros y de Seguros	8411 Servicios de Contabilidad y Auditorias	841115 Servicios Contables
86132000	86 Servicios Educativos y de Formación	8613 Servicios Educativos Especializados	861320 Servicios de educación y capacitación gerencial
80101500	80 Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	8010 Servicios de asesoría de Gestión	801015 Servicios de consultoría de gestión empresarial y corporativa
84101500	84 Servicios Financieros y de Seguros	8410 Finanzas de desarrollo	841015 Asistencia para el desarrollo
93141500	93 Servicios políticos y de asuntos cívicos	9314 Servicios comunitarios y sociales	931415 Desarrollo social y servicios

https://operaciones.colombiacompra.gov.co/clasificador-de-bienes-y-servicios

3.1. **Contexto Económico.**

A continuación, se relacionan los aspectos económicos, que se considera podrán generan algún tipo de impacto en la ejecución del objeto del contrato que se pretende celebrar:

- **Crecimiento o desaceleración económica**.

La inclusión financiera de los micronegocios es clave para el desarrollo económico local, pero sigue enfrentando barreras estructurales que impiden su acceso al crédito formal. El tejido empresarial bogotano está compuesto principalmente por microempresas. En diciembre de 2025, el número total de empresas con matrícula mercantil activa y renovada en Bogotá D.C. fue de 433.880; de estas, (52,2%) están registradas como persona natural. Además, según el tamaño por ingresos, el 91,5% corresponde a microempresas (402.807), seguido por pequeñas (5,1%), medianas (1,4%) y grandes empresas (0,7%)[2]

Este panorama formal contrasta con una realidad estructural marcada por la informalidad. Cerca del 77% de los micronegocios en Bogotá no están formalmente registrados, lo que significa que no cuentan con matrícula mercantil ni vinculan a sus trabajadores al sistema de seguridad social[3] (De acuerdo con la Encuesta de Micronegocios del DANE, en 2024, había 589.110 micronegocios en Bogotá, de los cuales solo el 50% posee Registro Único Tributario (RUT) y únicamente el 16,6 % ha accedido a un crédito formal para la creación o constitución de su negocio (EMICRON, 2023).

[2] Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá – ODEB, 2025.

[3] Banco de la República, 2025

Además, solo el 25,5% cuenta con registro mercantil ante la Cámara de Comercio y el 48% no lleva registros contables, lo que limita su acceso a financiamiento, beneficios tributarios y programas de fortalecimiento empresarial.

A estas barreras externas se suma un obstáculo menos visible pero igualmente determinante: la autoexclusión financiera. Durante el año 2024, el 84,1 % de los micronegocios no solicitó crédito para la gestión de su negocio, frente a un 15,9 % que sí lo hizo, según los microdatos de la EMICRON 2024 del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Entre las principales razones para no acudir al crédito, continúan dominando factores de autoexclusión financiera, como el rechazo o miedo a endeudarse, que representa una proporción significativa del total de respuestas; a esto se suman percepciones de no necesitar financiamiento, el no cumplimiento de requisitos formales, y la percepción de que los costos del crédito son altos o que presenta barreras administrativas —todas ellas coincidentes con tendencias observadas en análisis complementarios sobre inclusión financiera de los micronegocio. Este fenómeno genera un círculo vicioso: al no solicitar crédito, los micronegocios no construyen historial financiero, lo que a su vez reduce sus oportunidades futuras de inclusión. En consecuencia, cualquier estrategia que busque promover la inclusión financiera debe combinar productos crediticios adecuados con acciones de sensibilización, acompañamiento personalizado y herramientas de cambio de comportamiento, que enfrenten la autoexclusión y promuevan el crédito productivo como una palanca de crecimiento empresarial.

En Bogotá, el 84,8%[4] de los micronegocios no accede al sistema financiero formal, y el 20,5%[5] de los emprendimientos en etapa inicial recurren a fuentes de financiamiento informal, como préstamos familiares o el “gota a gota”. Este contexto evidencia la necesidad urgente de promover la inversión no solo como mecanismo de liquidez, sino como vía para adquirir activos, mejorar procesos y romper los ciclos de baja productividad e informalidad.

En paralelo, es clave apoyar la supervivencia empresarial, dado que la desaparición de unidades productivas debilita la base económica de la ciudad. Con corte a diciembre de 2025, se registraron 46.436 cancelaciones de matrícula mercantil, de las cuales el 98,4% corresponden a microempresas, y el 41,8% fueron por decisión directa del empresario[6]. Esta situación implica la destrucción de empleos, la pérdida de inversiones y el retroceso en el proceso de fortalecimiento empresarial, afectando negativamente la generación de ingresos públicos y privados.

Sin productos adecuados ni apoyo técnico, muchos terminan dependiendo de mecanismos informales, como el “gota a gota”, cuyos intereses elevados y condiciones de pago onerosas comprometen la sostenibilidad de los negocios, lo que agrava su vulnerabilidad financiera y perpetúa un ciclo de baja productividad.

Está limitada inclusión financiera restringe el acceso a inversiones, impide la mejora en productividad y limita la generación de empleo. En este contexto, se hace necesaria una estrategia integral que combine acceso al crédito formal con mecanismos de capitalización productiva, permitiendo a los negocios fortalecer su capacidad instalada, incrementar su productividad y aportar de manera sostenida al desarrollo económico de la ciudad.

En este contexto, es necesario diseñar un programa que intervenga desde la demanda, con un enfoque integral que acompañe al microempresario antes, durante y después del acceso al crédito. Pero en particular, un programa que logré incluir a los micronegocios o propietarios de negocios locales autoexcluidos del sistema financiero. A través de un contrato basado en desempeño, un operador especializado brindará acompañamiento técnico y seguimiento personalizado al negocio, reduciendo su riesgo crediticio y fortaleciendo su gestión. Además, se plantea un incentivo

[4] **DANE - Encuesta de Micronegocios (EMIC)**. *Boletín Técnico: Micronegocios en Bogotá*.

[5] **Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) - Observatorio de la Región Bogotá-Cundinamarca**. *Encuesta de Coyuntura Económica* y el informe *Perfil de la Empresa en Bogotá*.

[6] ODEB, 2025

directo al beneficiario por el pago oportuno del crédito, lo cual fomenta una cultura financiera responsable y mejora el perfil crediticio del microempresario. Este enfoque busca no solo aumentar el acceso al crédito, sino garantizar su uso estratégico y sostenible, generando impactos reales en la productividad y estabilidad de los negocios locales.

- **Inflación, tasas de interés y capacidad de consumo**.

La inflación y el SMLMV afectan directamente los costos operativos y administrativos del Negocio local y por lo tanto su capacidad de pago tanto en el talento humano (salarios, seguridad social, etc) que tengan contratado como en lo relacionado con los insumos o los bienes que se ofrecen en los establecimientos, situaciones que dificultan aún más la posibilidad de acceso real a créditos formales, en la medida que a mayores gastos para la operatividad de su negocio, menor es su capacidad financiera o la disponibilidad de recursos para asumir obligaciones crediticias.

Aunque un alto costo de vida limita la inversión, el programa combate la autoexclusión financiera del 84.1% de los micronegocios mediante el acompañamiento técnico para mitigar el miedo al endeudamiento

Aunado a lo anterior, se debe tener en cuenta la evolución de la inflación que en el último año ha Impactado los interés bancarios:

- **2024: El año de la Barrera de Costos:** Al inicio de 2024, las tasas de usura cercanas al 35%[7] generaron un fenómeno de "autoexclusión". Según los datos analizados, el 84,1% de los micronegocios no solicitó crédito en 2024[8]. La principal razón fue el miedo a las deudas (42,5%[9] y la percepción de costos inalcanzables (6,5%).
- **2025: Alivio y Estabilización:** Se registró una caída drástica de más de 600 puntos básicos en el interés corriente. Esto permitió que la confianza comercial iniciara 2026 con un repunte, situando el índice en 26,0%,[10] superando el 21,6% de enero de 2025. El PIB en 2025 creció un 2,6%,[11] impulsado en parte por este mayor acceso al crédito en sectores de servicios.
- **2026: El Desafío del Rebote:** A pesar de la tendencia a la baja del 2025, en febrero de 2026 el Banco de la República incrementó la tasa de política monetaria a 10,25%[12] (un aumento de 100 puntos básicos). Este movimiento se reflejó de inmediato en marzo de 2026, donde el interés para consumo subió al 17,01%[13].

Entre 2024 y 2026, el mercado pasó de una etapa de restricción severa (tasas del 23%) a una de recuperación moderada. Sin embargo, el rebote de tasas en el primer trimestre de 2026 exige para el caso del proceso objeto de análisis, que el operador refuerce la fase de "Educación Financiera" para mitigar el nuevo encarecimiento del crédito formal.

---

[7] superintendencia Financiera de Colombia (SFC). Resoluciones emitidas en el primer trimestre de 2024 (como la Resolución 0186 de 2024) para la modalidad de *crédito productivo urbano*

[8] DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística). Proviene de la Encuesta de Micronegocios (EMIC), boletín técnico de 2024.

[9] Reporte de Banca de las Oportunidades en su *Reporte de Inclusión Financiera* y complementado con los microdatos de la EMIC del DANE.

[10] Fedesarrollo. Específicamente la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) de enero de 2026. El documento oficial se titula *"Encuesta de Opinión Empresarial Enero 2026"*, donde se compara el índice actual (26,0%) contra el de enero de 2025 (21,6%).

[11] DANE, Comunicado de prensa del Producto Interno Bruto (PIB) cierre de año 2025.

[12] Banco de la República de Colombia. Comunicado de prensa de la Junta Directiva de febrero/marzo de 2026, donde se registra el aumento de 100 puntos básicos en la tasa de política monetaria

[13] Superintendencia Financiera de Colombia, Resolución No. 0517 del 27 de marzo de 2026

Conforme con lo anterior, se tiene que el sector financiero ha pasado de una restricción severa en 2024 (tasas de usura del 35%) a una recuperación moderada en 2025, enfrentando ahora en 2026 un "rebote" con tasas de interés para consumo del 17.01%.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística — DANE, en marzo de 2026 la variación anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) fue de 5,56%, superior al 5,09% registrado en marzo de 2025 y muy por encima de la meta de inflación del Banco de la República del 3%. Además, la variación mensual fue de 0,78% y la variación año corrido alcanzó 3,07%[14].

El propio Banco de la República mantiene como meta estructural de inflación el 3%[15], lo que evidencia que la inflación actual continúa significativamente por encima del objetivo monetario.

Esto significa que el costo de vida, los salarios, los insumos y los servicios siguen aumentando, generando presión directa sobre los costos contractuales del Estado.

En este orden se debe tener en cuenta que cuando la inflación aumenta, el Banco de la República utiliza su principal herramienta de política monetaria: la tasa de interés de intervención, es así como el 31 de marzo de 2026, la Junta Directiva decidió aumentar en 100 puntos básicos la tasa de política monetaria y la llevó a 11,25%[16], siendo el segundo incremento consecutivo del año (en enero había subido a 10,25%[17]), lo cual se explica en la necesidad de contener la persistencia de la inflación básica y las expectativas inflacionarias elevadas.

Por lo anterior, cuando la Inflación es alta se genera un aumento en las tasas de interés, lo cual implica que los créditos se vuelvan más costoso

Además, la Superintendencia Financiera certificó para marzo de 2026 un Interés Bancario Corriente de 17,01%[18] efectivo anual, lo que demuestra el encarecimiento real del financiamiento empresarial.

- **Variables Económicas y Abastecimiento**

El sector servicios es extremadamente sensible a tres factores:

- **Inflación:** Reduce el ingreso disponible de los hogares, afectando primero a los servicios "no esenciales" (turismo, entretenimiento).
- **SMMLV (Salario Mínimo):** Es la variable más crítica, ya que el costo humano es el principal insumo. Un aumento fuerte del SMMLV presiona al alza los precios de los servicios ofrecidos por los empresarios que hacen parte de este sector, tales como restaurantes, servicios de limpieza y vigilancia.
- **Tasa de Cambio:** Afecta los servicios que dependen de insumos importados (licencias de software, repuestos de aviones, insumos médicos).

- **Políticas económicas y fiscales:**

[14] DANE. Boletín Técnico – Índice de Precios al Consumidor (IPC) Marzo 2026

[15] Banco de la Republica informe de Política Monetaria – enero 2026

[16] Banco de la Republica. Comunicado de prensa – Junta Directiva 31 de marzo de 2026

[17] Banco de la Republica. Comunicado de prensa – Junta Directiva enero de 2026

[18] Superintendencia Financiera de Colombia Certificación del Interés Bancario Corriente Modalidad de crédito de consumo y ordinario Marzo 2026

El Plan Distrital de Desarrollo (PDD) 2024 - 2027 "Bogotá Camina Segura" adoptado mediante el Acuerdo Distrital No. 927 del 07 de junio de 2024, busca dar cumplimiento al Objetivo Estratégico No. 3. "Bogotá Confía en su Potencial", el cual se definió como "Bogotá debe ser una ciudad en la que todos y todas podamos desarrollar y aprovechar al máximo nuestro potencial como personas, familias, empresas, academia y sociedad. Esto requiere consolidar a Bogotá como una ciudad del conocimiento, educada y competitiva, mediante el acceso a bienes y servicios - públicos y privados-, que brinden oportunidades de desarrollo para todos y todas. Una ciudad que adopta la Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI) como motor para el desarrollo de los ecosistemas empresariales, de alta productividad y de emprendimiento, que se alinean con las vocaciones individuales fomentadas desde la niñez y del territorio. Para ello, Bogotá estará soportada en un ambiente que estimula la generación y apropiación social del conocimiento."

Concordante con lo anterior, en el Capítulo III, artículo 12 del Plan Distrital de Desarrollo, se contemplaron los programas a través de los que se dará cumplimiento a este Objetivo Estratégico, entre ellos, el Programa 20. Promoción del emprendimiento formal, equitativo e incluyente, que tiene como propósito garantizar la implementación de un Sistema Distrital de Apoyo al Emprendimiento, a través del cual se ofrecerán servicios de asistencia técnica, tecnológica y financiera para que las personas interesadas en emprender o que ya cuentan con una idea de negocio, la puedan materializar.

Para fomentar el emprendimiento se desarrollará una estrategia integral de fortalecimiento empresarial, para que los negocios locales accedan a servicios especializados de formación y acompañamiento al emprendimiento enfocado en los sectores económicos y la provisión de herramientas.

Como parte de la inclusión y mecanismos financieros, se promoverán el acceso a financiamiento formal y/o la asignación de recursos no reembolsables. Los mecanismos de financiación podrán incluir financiación a la tasa de interés. Dichos instrumentos serán clave para cubrir necesidades de liquidez, capital de trabajo y modernización de los micronegocios y las micro, y pequeñas, medianas empresas, incluyendo aquellas afectadas por los retrasos en las obras públicas de la ciudad.

Este respaldo permitirá fortalecer sus procesos y mejorar su capacidad productiva, promoviendo así su crecimiento y sostenibilidad.

En este orden, se tiene que a través de este programa se busca garantizar el bienestar financiero de los negocios locales y fomentar su crecimiento, procurando su estabilidad y libertad en la toma de decisiones informadas.

Dentro de las metas conciliadas establecidas para cada uno de los programas señalados dentro del PDD, se establece, para el programa de "3.20. Promoción del emprendimiento formal, equitativo e incluyen", una meta consistente en "Apoyar financieramente a 36.000 negocios locales con el fin de contribuir a su fortalecimiento sostenibilidad y crecimiento, priorizando mujeres, jóvenes y personas mayores de 50 años".

Adicionalmente, el Plan Distrital de Desarrollo contempla:

Artículo 107. Fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado financiero: Elaborar estrategias de enlace entre la Secretaría de Desarrollo Económico, la Cámara de Comercio, FINTECH, Microfinancieras de Bogotá para incentivar y fomentar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado financiero como alternativa para acceder a nuevos mecanismos de financiación y a capacitaciones sobre el funcionamiento de los mercados de capitales y sus beneficios en términos de desarrollo y crecimiento económico.

Artículo 110. Alianzas para la inclusión financiera y combatir el 'gota a gota' en micronegocios: El Sector de Desarrollo Económico podrá desarrollar y ejecutar programas para facilitar los microcréditos, como instrumento de creación, formalización, fortalecimiento, inclusión financiera y combatir el gota a gota de los micronegocios, con entidades sin ánimo de lucro, entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, por la Superintendencia de la Economía Solidaria y/o con Sociedades Comerciales que otorguen líneas de financiamiento o de microcrédito en desarrollo de su objeto social, dentro de los parámetros establecidos por la ley (...)

1. **Equilibrio y Variables que las Afectan**

El punto donde se cruzan la oferta y la demanda en servicios se ve alterado por:

Variable	Impacto en la Oferta	Impacto en la Demanda
Inflación	Sube costos de insumos y servicios públicos.	Reduce la capacidad de compra del consumidor.
Variación SMMLV	Impacta directamente el costo de la nómina (oferta se encarece).	Puede aumentar levemente el consumo en niveles base.
Tasa de Cambio	Encarece software, equipos y viajes al exterior.	Atrae demanda extranjera (turismo de salud, exportación de software).
Precios Dinámicos	Permite ajustar la oferta según la urgencia del cliente.	El cliente paga más en horas pico (ej. Uber, tiquetes aéreos).

Perfil de los Proveedores Especializados

El mercado está compuesto por operadores (firmas de consultoría, ONGs o fundaciones) con las siguientes capacidades:

- **Gestión de Beneficiarios:** Capacidad para atender volúmenes significativos (mínimo 2.857 negocios locales) en fases de diagnóstico y fortalecimiento.
- **Red de Relacionamiento:** La oferta se diferencia por la calidad de sus alianzas con entidades financieras formales para facilitar el hito de desembolso**.**
- **Solvencia Operativa para PxR:** Los oferentes deben tener la capacidad de financiar la operación inicial, ya que una parte del pago (20%) está condicionada al éxito verificable (resultado) del desembolso del crédito.

Dinámica de Producción y Distribución

Siguiendo la segmentación del mercado, la oferta se distribuye así:

- **Identificación y Convocatoria:** Uso de canales diversos y metodologías basadas en la teoría del comportamiento para superar la "autoexclusión financiera" de los micronegocios.
- **Atención Técnica:** Se combina la presencialidad (visitas in situ para diagnóstico) con la virtualidad (talleres de educación financiera) para optimizar la cobertura en Bogotá D.C.
- **Acompañamiento Personalizado:** La oferta de valor se centra en el seguimiento individualizado para la radicación efectiva de solicitudes de crédito ante la banca.

Resumen de la Oferta: El sector servicios de inclusión financiera en Bogotá es un nicho de alta especialización técnica. La oferta debe ser capaz de mitigar el miedo al endeudamiento del 84,1% de los micronegocios, asumiendo el riesgo contractual de que el pago final dependa de un tercero (la entidad financiera que desembolsa).

3.2. **Aspectos Técnicos.**

El programa comprende la ejecución de todas las etapas del modelo de intervención, el cual se desarrollará a través de las siguientes fases:

1. **Identificación y convocatoria de negocios locales**: Esta fase comprende el diseño e implementación de estrategias efectivas para garantizar la participación de las unidades productivas que cumplan los criterios de elegibilidad. Para ello, el operador deberá utilizar canales diversos y complementarios, incluyendo campañas de información y sensibilización sobre la relevancia del crédito productivo, así como metodologías basadas en teoría del comportamiento que permitan superar fenómenos de autoexclusión financiera.
2. **Diagnóstico y plan de financiamiento a cada negocio**: en esta fase se busca que el operador efectúe una visita presencial para verificar requisitos mínimos de participación y construir, junto con el negocio, dos instrumentos, a saber, Plan de financiamiento, que es la hoja de ruta con acciones concretas para mejorar el perfil financiero y crediticio del negocio, identificar fuentes de financiación y precisar requisitos clave para la solicitud de crédito; y, un Plan de formación dirigido al propietario del negocio para desarrollar conocimientos financieros y capacidades de gestión.
3. **Educación financiera y construcción de capacidades**: se busca impartir a cada negocio una educación financiera contextualizada, a través de Sesiones virtuales grupales de información sobre acceso y uso del sistema financiero; Talleres virtuales sobre aplicación práctica de capacidades financieras; Asesoría individual para la incorporación del plan de financiamiento.
4. **Alistamiento y preparación para el acceso al crédito**: Se deberá brindar acompañamiento personalizado durante todo el proceso de solicitud de crédito, apoyando la identificación de productos financieros adecuados, la verificación de requisitos de las entidades, la recolección de documentación, la resolución de dudas y la radicación efectiva de las solicitudes ante las entidades financieras correspondientes. De igual forma, los operadores deberán brindar un paquete de recomendaciones de buenas prácticas (i.e., recordatorios para el pago oportuno del crédito, tablas de presupuesto, entre otros) para el pago oportuno del crédito.
5. **Pago por resultados, condicionado al desembolso efectivo del crédito productivo**: En esta fase, el operador deberá promover y acompañar a las unidades productivas que finalizaron la actividad señalada en la fase 4, es decir, aquellos que radicaron las solicitudes de crédito, para que logren el acceso real al mismo y el desembolso efectivo del aquel, por lo que este hito corresponde al resultado final de la gestión adelantada a través de las actividades desarrolladas en las fases 1-4 anteriormente descritas

Todas las especificaciones técnicas a las que se deberá dar cumplimiento por parte del operador, con el fin de dar satisfactorio cumplimiento al objeto del contrato, se encuentran contempladas en el documento denominado Anexo Técnico que hace parte integral del presente estudio previo y del futuro contrato que se celebre

4. Especificaciones de calidad – Normas ISO y otros estándares

Para la ejecución del contrato que se derive del proceso de selección, relacionado con Pago por Resultados en Inclusión Financiera, no se requiere acreditar de manera obligatoria el cumplimiento de ninguna norma técnica nacional o internacional que garantice la seguridad, funcionalidad y desempeño de los servicios contratados.

No obstante, todos los proponentes interesados en participar en el proceso de selección, así como el contratista adjudicatario del mismo, deberán tener en cuenta que, para la acreditación de los requisitos habilitantes de capacidad jurídica, financiera y técnica, deberán aportar los documentos requeridos en el estudio previo, pliego de condiciones o documento equivalente, especialmente el Certificado de Registro Único de Proponentes.

Así mismo deberán cumplir estrictamente con el Sistema Integrado de Gestión de la SDDE, el cual incluye el Modelo Estándar de Control Interno (MECI) y componentes de Gestión de Calidad.

Dado que el contratista manejará datos sensibles de los negocios locales (flujos de caja, ingresos, cédulas), se precisa que se deberá de cumplir con la política de Seguridad y Privacidad de la Información de la Secretaría y deberá dar aplicación a las Normas de Protección de Datos, las cuales son aplicables al manejo de información financiera sensible de los negocios atendidos.

5. **Condiciones especiales para la entrega**

Para la correcta ejecución de cada una de las fases o hitos que componen el modelo de intervención, los proponentes y el futuro contratista, deberán tener en cuenta que se debe realizar las siguientes actividades:

Fase I. Identificación y convocatoria de negocios locales:

Actividades que desarrollar por parte del operador:

- Diseñar el plan de trabajo y cronograma de implementación, alineado con metas, fases del modelo y esquema de pago por resultados.
- Diseñar e implementar la estrategia de convocatoria, incorporando:

✓ Campañas de información y sensibilización sobre crédito productivo.
✓ Canales presenciales, territoriales y digitales.
✓ Enfoques de teoría del comportamiento para mitigar la autoexclusión.

- Articular acciones de convocatoria con insumos provistos por la SDDE:

✓ Bases de datos institucionales.
✓ Alcaldías Locales.
✓ Ferias de servicios y equipos territoriales.

- Recibir, registrar y sistematizar postulaciones de negocios interesados.
- Verificar el cumplimiento de criterios habilitantes de elegibilidad, conforme a lineamientos del programa.
- Realizar visitas in situ a los negocios preseleccionados para validar requisitos mínimos.
- Formalizar la vinculación de los negocios seleccionados mediante la suscripción de compromisos.

Entregables:

1. Plan de trabajo y cronograma de implementación
2. Convocatoria para la selección de los negocios a beneficiar.
3. Verificación de criterios habilitantes para el ingreso de los negocios a la convocatoria (matriz de calificación o habilitación de criterios)
4. Acta de visita in situ.
5. Acta de compromiso de los representantes de los negocios.

Fase II. Diagnóstico y plan de financiamiento:

- Aplicar el diagnóstico financiero integral por negocio, incorporando:
✓ Registro de transacciones.
✓ Presupuesto.
✓ Flujo de caja.
✓ Costos, ventas, ahorro y capacidad de endeudamiento.
- Analizar los resultados del diagnóstico y formular la recomendación de necesidad de crédito.
- Registrar la información en el formulario único definido por la SDDE.
- Realizar visita presencial para:
✓ Validar información financiera.
✓ Construir conjuntamente los instrumentos del plan.
- Elaborar el plan de financiamiento por negocio, incluyendo:
✓ Acciones para mejorar el perfil crediticio.
✓ Identificación de fuentes de financiamiento.
✓ Requisitos clave para solicitud de crédito.
- Elaborar el plan de formación financiera, ajustado al perfil del negocio y validado por la SFIF.

Entregables:

1. Diagnóstico financiero por negocio.
2. Plan de financiamiento y formación por negocio.

Fase III. Educación financiera y construcción de capacidades:

- Diseñar y someter a aprobación de la SDDE el material y herramientas pedagógicas de educación financiera.
- Programar y ejecutar, como mínimo por beneficiario:
✓ 1 sesión grupal de información sobre el sistema financiero (virtual) (≥ 2 horas).
✓ 1 taller virtual de aplicación práctica de capacidades financieras (≥ 2 horas).
✓ 1 asesoría individual para incorporación del plan de financiamiento.
- Gestionar y documentar la participación efectiva de los beneficiarios.
- Aplicar la evaluación de capacidades financieras inicial, conforme a lineamientos de la SDDE- SFIF.
- Aplicar la evaluación final de capacidades financieras, midiendo avances y resultados.
- Sistematizar resultados y evidencias del proceso formativo.

Entregables:

1. Material pedagógico para implementar la educación financiera a los negocios, previa aprobación por la SDDE-SFIF.
2. Listas de asistencia de los participantes a las sesiones, talleres y asesorías brindadas.3
3. Resultados de las evaluaciones (inicial y final) efectuadas a las unidades productivas, en las cuales se evidencie los avances y resultados.

Fase IV. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito:

- Brindar acompañamiento individualizado para:
✓ Identificar productos financieros adecuados.
✓ Verificar requisitos exigidos por las entidades financieras.
- Apoyar la recolección, revisión y organización de la documentación requerida.
- Asistir activamente en la radicación de solicitudes de crédito.
- Realizar seguimiento a los trámites ante las entidades financieras.
- Entregar a los beneficiarios un paquete de herramientas y buenas prácticas, que incluya:
✓ Recordatorios de pago.
✓ Tablas de presupuesto.
✓ Recomendaciones para el manejo del crédito.
- Promover activamente el acceso real al crédito conforme al esquema de embudo del programa.

Entregables:

1. Reporte de acompañamiento a cada negocio, en el cual se deberá detallar de manera clara y cronológica, las gestiones y actividades adelantadas.
2. Evidencia de la solicitud del crédito radicada ante la entidad financiera respectiva.
3. Evidencia de la entrega del Paquete de herramientas y buenas prácticas a cada uno de los beneficiarios.

Fase V. Pago por Resultados, condicionado al desembolso efectivo del crédito productivo

- Promoción activa del acceso efectivo al crédito para lo cual deberá continuar con el acompañamiento a los beneficiarios que culminaron la fase IV, orientando la toma de decisiones financieras hasta lograr el desembolso efectivo del crédito productivo popular, conforme a la normatividad vigente.
- Verificación del cumplimiento de condiciones mínimas del crédito
✓ Validar que el crédito obtenido por cada beneficiario cumpla con:
✓ Ser otorgado por una entidad del sistema financiero formal.
✓ Corresponder a un crédito productivo popular urbano. Si la persona accede a un crédito de otra modalidad distinta a la productiva, por ejemplo, consumo/libranza, no cumplirá con este requisito.
✓ Tener un monto desembolsado superior a $2.500.000.
✓ Haber sido desembolsado posterior a la culminación de las fases 1 a 4.
- Recopilación de soportes de desembolso efectivo: Solicitar, recibir y organizar los documentos que acrediten el desembolso efectivo del crédito, tales como:
✓ Comprobante bancario del desembolso.
✓ Extracto bancario.
✓ Contrato de crédito firmado.
✓ Certificación de la entidad financiera (cuando aplique).
- Sistematización y validación preliminar de la información: Consolidar los soportes de desembolso en una base de datos estructurada, verificando:
✓ Correspondencia entre el beneficiario y el crédito.
✓ Coherencia entre el monto, la fecha y la entidad financiera.
✓ Trazabilidad con el negocio que culminó la ruta de intervención.
- Entrega formal de soportes a la SDDE: remitir a la SDDE los comprobantes de desembolso efectivo del crédito, junto con el reporte consolidado, para su validación y posterior gestión del incentivo a través de la fiducia o

encargo fiduciario.
- Atención a requerimientos de subsanación, atender oportunamente solicitudes de aclaración, ajustes o subsanación de información formuladas por la SDDE o por el verificador designado, con el fin de asegurar la validación del resultado.

6. **Tiempos de entrega**

Teniendo en cuenta que la ejecución del presente proceso de selección se surtirá a través de etapas, hitos o fases, desde el área técnica solicitante y estructuradora del mismo, se ha establecido un término máximo para la ejecución de cada una de ellas, así:

- Fase I. Identificación y convocatoria de negocios locales: 3 meses
- Fase II. Diagnóstico y plan de financiamiento: 4 meses
- Fase III. Educación financiera y construcción de capacidades: 3 meses
- Fase IV. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito: 4 meses
- Fase V. Pago por Resultados, condicionado al desembolso efectivo del crédito productivo: hasta 2 meses para la realización de la solicitud, pero la validación se hará máximo 2 meses después del desembolso del crédito.

Sin perjuicio de los plazos máximos establecidos para cada hito o fase del proyecto, el Operador, en ejercicio de su autonomía técnica, administrativa, operativa y logística, **podrá ejecutar de manera concomitante y progresiv**a las actividades correspondientes a las Fases 1 a 4 del modelo de intervención, de acuerdo con su capacidad operativa y bajo un enfoque de atención por cohortes.

No obstante, lo anterior, cada beneficiario deberá cursar de manera secuencial e integral el ciclo del proyecto, iniciando en la fase de identificación y convocatoria y avanzando sucesivamente por las etapas de diagnóstico, educación financiera, alistamiento para el acceso al crédito y, cuando aplique, la fase de resultado, sin que sea posible omitir etapas o acceder a una fase posterior sin haber culminado satisfactoriamente la anterior.

Los tiempos máximos definidos para cada fase constituyen límites externos de ejecución, mas no restricciones para la implementación concurrente de las actividades de convocatoria, diagnóstico, educación financiera, fortalecimiento de capacidades y alistamiento para el acceso al crédito.

Las fases de intervención (convocatoria, diagnóstico y plan de financiamiento, educación financiera y fortalecimiento de capacidades, y alistamiento y preparación para el acceso al crédito) y los tiempos asociados se justifican en razón de la necesidad de asegurar la calidad de la identificación, la preparación y la colocación crediticia, así como de mitigar riesgos de cartera y garantizar verificabilidad de resultados. Tal como establece el diseño técnico elaborado por Instiglio para el Programa “Pago por Resultados en inclusión financiera” (Instiglio, Anexo de diseño técnico, 1 oct. 2025), la secuenciación de actividades y plazos permite verificar cumplimiento de hitos antes de proceder al desembolso, garantizar la eficacia del acompañamiento y asegurar que los créditos otorgados respondan a planes de inversión viables. Este enfoque temporal es congruente con los plazos habitualmente empleados en programas de inclusión financiera: por ejemplo, el programa Súmate de Bancoldex articula etapas de identificación, estructuración del crédito y acompañamiento técnico con tiempos predeterminados para diagnóstico, preparación de la operación y desembolso; y la línea Buena Paga incorpora fases de formación y alistamiento previas al desembolso y requisitos mínimos temporales para la verificación de elegibilidad y uso del crédito. En consecuencia, los plazos establecidos en el presente Programa se adoptan con la finalidad de garantizar la calidad técnica de la intervención, la protección de los

recursos públicos y la efectividad del resultado medido (desembolso efectivo del crédito), en línea con prácticas nacionales de inclusión financiera (Instiglio, 2025; Programa Súmate — Bancoldex; Buena Paga — SFIF).

7. **Condiciones de sectores regulados**

Para la ejecución del presente proceso de selección no se deben cumplir requisitos de orden legal, técnico, operativo o de seguridad establecidos por autoridades públicas nacionales o distritales, teniendo en cuenta que no se trata de un servicio que se encuentre regulado

8. **Aspectos Regulatorios.**

Si bien el servicio no está sometido a ningún aspecto regulatorio, se considera importante, que tanto los proponentes como el futuro adjudicatario, tengan en cuenta que para la ejecución del objeto contractual se deberá dar cumplimiento de manera obligatoria las siguientes normas:

Normas de protección de datos personales

Dado que el contratista manejará datos sensibles de los negocios locales (flujos de caja, ingresos, cédulas), se precisa que se deberá de cumplir con la política de Seguridad y Privacidad de la Información de la Secretaría y deberá dar aplicación a las Normas de Protección de Datos, las cuales son aplicables al manejo de información financiera sensible de los negocios atendidos, especialmente la Ley 1581 de 2012, conocida como la Ley General de Protección de Datos, el Decreto 1074 de 2015 que es el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo. En su Capítulo 25, compila y organiza las reglas del anterior *Decreto 1377 de 2013*, que regula aspectos prácticos como: Cómo deben ser las políticas de tratamiento de información; Cómo se debe solicitar la autorización; El Registro Nacional de Bases de Datos (RNBD) y la Ley 1266 de 2008 de Habeas Data Financiero, la cual se encarga específicamente de la protección de datos financieros, crediticios, comerciales y de servicios.

9. **Análisis Medidas afirmativas para las mujeres en la contratación pública en el distrito capital, en los términos del Decreto Único Sectorial 643 de 2025**

El artículo 29 del Decreto Único Sectorial 643 de 2025, establece que “Sin perjuicio de la autonomía presupuestal y contractual de la que están investidas las entidades y organismos distritales, el área técnica respectiva o la dependencia que solicita la contratación, según corresponda, incluirá en los pliegos de condiciones, estudios y documentos previos y en las cláusulas contractuales de los procesos de selección pública y/o contratos y convenios estatales que adelanten, la obligación del futuro contratista u asociado de vincular y mantener un mínimo de mujeres para la ejecución del convenio o contrato, según los porcentajes que se establecen a continuación, y garantizando que la vinculación se realizará con plena observancia de las normas laborales o contractuales aplicables.

La vinculación de mujeres será diferenciada por rama, así:

Ramas de actividad económica	Porcentaje mínimo de mujeres que deben estar vinculadas a la ejecución de los contratos		
	A partir del 1 º de junio de 2021	A partir del 1º de junio de 2022	A partir del 1 º de junio de 2023 en adelante
Construcción	6,8%	9,3%	13,8%

Transporte y almacenamiento	9,6%	12,1%	16,6%
Suministro de electricidad, gas y agua	22,2%	24,2%	28,2%
Actividades inmobiliarias	31,2%	33,2%	37,2%
Información telecomunicaciones	43,5%	45,5%	49,5%
Industria manufacturera	43,9%	45,9%	49,9%
Comercio y reparación de vehículos	47,4%	45,4%	50%
Otras ramas	50%	50%	50%

Se encuentran exceptuados de la aplicación de las medidas afirmativas previstas en este decreto, los procesos adelantados por acuerdo marco de precios, bolsa de productos, tienda virtual del Estado y las tipologías contractuales para la adquisición de bienes y servicios que por su naturaleza no requieran de personal para la ejecución del contrato y/o convenio, entre ellos arrendamiento de bienes inmuebles, compraventa, adquisición de bienes a través de la bolsa de productos, subastas a través de martillo, suministros, enajenación de bienes, comodatos, prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.

Conclusiones:

En el marco de lo establecido en el titulo 2, capítulo 1 del Decreto Único del Sector Mujeres No. 643 de 2025, en relación con las medidas de acción afirmativas que promuevan la participación de las mujeres en la ejecución de los contratos y convenios celebrados por el Distrito Capital, como una herramienta de generación de ingresos para las mujeres, orientada a la reducción de su pobreza monetaria y a la implementación progresiva de una estrategia de contratación pública que propenda por el reconocimiento social y económico del trabajo de las mujeres y su acceso a las oportunidades económicas en condiciones de equidad y conforme a lo establecido en el Artículo 29 de la precitada disposición, que señala que frente a la Vinculación de mujeres en la ejecución del contrato o convenio, el área técnica respectiva o la dependencia que solicita la contratación, según corresponda, incluirá en los pliegos de condiciones, estudios y documentos previos y en las cláusulas contractuales de los procesos de selección pública y/o contratos y convenios estatales que adelanten, la obligación del futuro contratista u asociado de vincular y mantener un mínimo de mujeres para la ejecución del convenio o contrato, según los porcentajes que se establecen a continuación, y garantizando que la vinculación se realizará con plena observancia de las normas laborales o contractuales aplicables, luego de un estudio detallado del objeto contractual y las actividades a desarrollar, el área responsable del proceso de contratación ha concluido que es técnicamente factible incluir la obligación para el futuro contratista de vincular y mantener un mínimo del cincuenta por ciento (50%) de mujeres para la ejecución del contrato, ***siempre y cuando aquellas cumplan con los requisitos de formación académica y de experiencia solicitados en el estudio previo***.

Esta decisión se fundamenta en las siguientes razones:

● Para la ejecución del contrato se requiere de un equipo de trabajo que estará integrado entre 10 y 12 personas, razón por la cual, es viable que las mujeres desarrollen algunos de los perfiles requeridos.

Es importante aclarar que esta entidad se compromete a promover la igualdad de oportunidades y la participación de las mujeres en todos sus procesos de contratación, buscando mecanismos alternativos que permitan su inclusión en futuros proyectos.

10. **Análisis 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"**

De conformidad con el Artículo 2.2.1.2.4.2.16. En los Procesos de Contratación, las Entidades Estatales indistintamente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos fomentarán en los pliegos de condiciones o documento equivalente que los contratistas destinen al cumplimiento del objeto contractual la provisión de bienes o servicios por parte de población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional, garantizando las condiciones de calidad y sin perjuicio de los Acuerdos Comerciales vigentes.

La participación de los sujetos anteriormente mencionados en la ejecución del contrato, se fomentará previo análisis de su oportunidad y conveniencia en los Documentos del Proceso, teniendo en cuenta el objeto contractual y el alcance de las obligaciones.

Esta provisión se establecerá en un porcentaje que no será superior al diez por ciento (10%) ni inferior al cinco por ciento (5%) de los bienes o servicios requeridos para la ejecución del contrato, de manera que no se ponga en riesgo su cumplimiento adecuado.

Conclusiones: Teniendo en cuenta el objeto del proceso a adelantarse y del contrato a suscribirse y toda vez que para la ejecución del mismo se requiere de un equipo de trabajo en el cual no todos sus integrantes deben estar altamente calificados, se considera técnicamente viable que el contratista pueda incorporar a población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional, garantizando que las mismas cumplan con las condiciones de calidad y requisitos técnicos solicitados para cada perfil en el estudio previo y sin perjuicio de los Acuerdos Comerciales vigentes que disponga a quien se le adjudique el contrato.

11. ESTUDIO DE LA DEMANDA

11.1. Análisis de la demanda.

La SDDE requiere adelantar el Programa 'Pago por Resultados en inclusión financiera', que es una estrategia orientada a maximizar la eficiencia en el uso de los recursos públicos, a través del cual, se pretende promover la inclusión financiera de los negocios locales mediante el acceso a crédito productivo, mejorar su bienestar financiero y enfrentar la autoexclusión crediticia que impide a muchos emprendimientos acceder al financiamiento formal, garantizando una intervención integral que promueva el acceso al crédito formal y el fortalecimiento financiero de los negocios locales en Bogotá D.C. Este mecanismo constituye la primera estrategia de intervención pública orientada a optimizar la asignación y el uso eficiente de los recursos públicos, mediante un esquema de reconocimiento de pagos condicionado al cumplimiento verificable de resultados previamente definidos.

El programa tiene como objetivo promover la inclusión financiera de los negocios locales de Bogotá D.C., facilitando su acceso efectivo al crédito productivo formal, fortaleciendo sus capacidades financieras y contribuyendo a la

reducción de la autoexclusión crediticia que limita el acceso de estas unidades productivas al sistema financiero regulado.

Adicionalmente, la entidad busca través de este programa, contribuir al cumplimiento de la meta establecida en el PDD de apoyar financieramente a 36.000 negocios locales para fortalecer su sostenibilidad y crecimiento, los cuales deberán desarrollar sus actividades productivas en Bogotá, y no haber recibido desembolsos efectivos de crédito en los últimos dos (2) años, contados a partir de la fecha de inscripción del potencial beneficiario al Programa, y que se encuentren en fases de crecimiento, aceleración o madurez, conforme a los resultados del Diagnóstico del Índice de Madurez Empresarial (DIME) de la SDDE.

La entidad a través de este proceso de selección, requiere contratar los servicios de un operador que se encargará de brindar acompañamiento técnico y seguimiento personalizado a los microempresarios antes, durante y después del acceso al crédito, reduciendo su riesgo crediticio y fortaleciendo su gestión.

Esta contratación tiene como finalidad garantizar la ejecución técnica e integral, basada en resultados del modelo de intervención, bajo un esquema contractual condicionado al cumplimiento de hitos verificables:

1. Identificación y convocatoria de negocios locales;
2. Diagnóstico y plan de financiamiento a cada negocio;
3. Educación financiera y construcción de capacidades;
4. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito
5. Pago por resultados, condicionado al desembolso efectivo del crédito productivo).

El operador será responsable de implementar las actividades previstas en el diseño del Programa, asegurar el acompañamiento personalizado a los negocios locales y gestionar el tránsito efectivo desde la etapa de diagnóstico hasta la radicación exitosa de la solicitud de crédito ante las entidades financieras aliadas. La naturaleza del modelo de Pago por Resultados exige un ejecutor con capacidad técnica y operativa suficiente para gestionar volúmenes significativos de beneficiarios, realizar seguimiento individualizado y cumplir metas cuantificables asociadas al acceso efectivo al crédito.

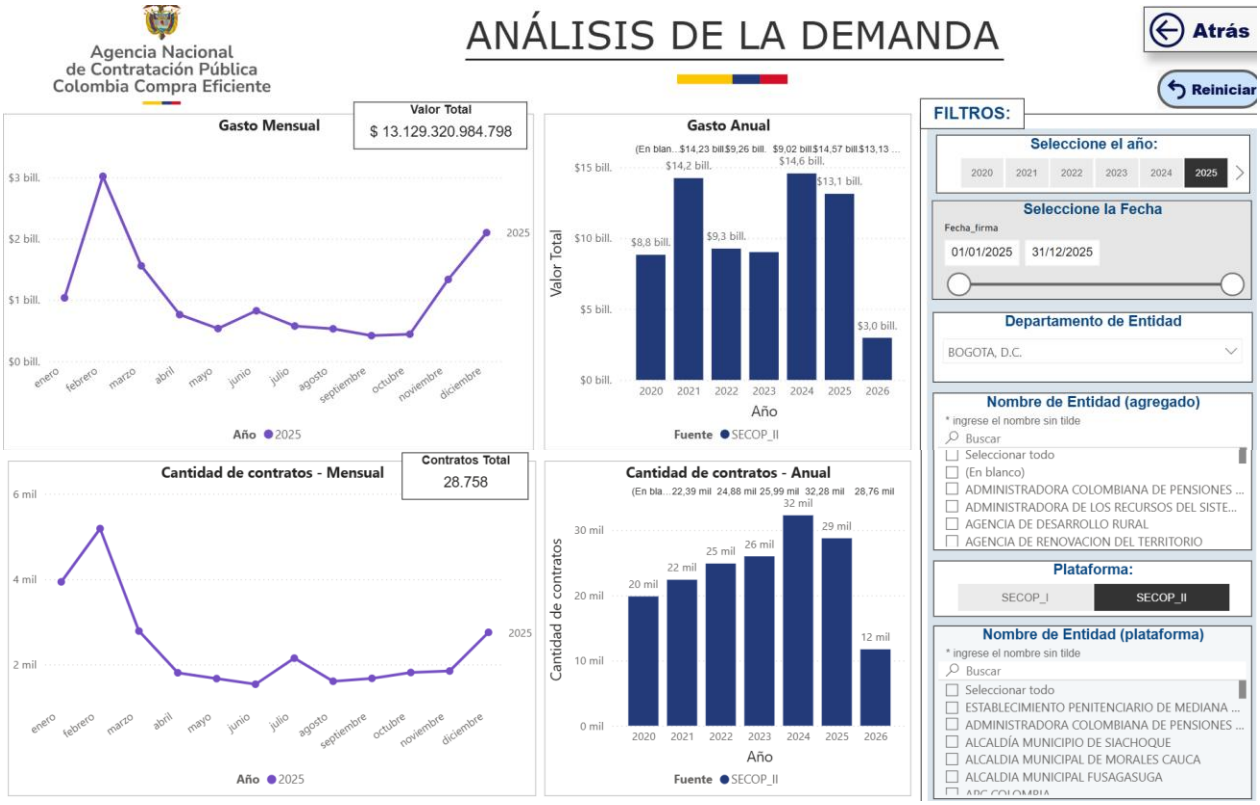
Generalmente este tipo de servicios en el mercado nacional, las entidades públicas, de acuerdo con la cuantía del proceso, lo adquiere a través de los procesos de selección de licitación pública o selección abreviada de menor cuantía.

Los oferentes suelen ser empresas de ONGs, fundaciones empresariales y personas jurídicas con experiencia en microfinanzas y programas sociales.

Efectuado el análisis de la demanda a través de la herramienta dispuesta por Colombia Compra Eficiente, denominada Modelo de Abastecimiento Estratégico, a través de los siguientes filtros: vigencia 2025, ciudad de Bogotá, plataforma Secop II, todas las modalidades de selección (competitiva, enajenación, directa y especial), para los códigos UNSPSC 101015, 841015, 841115, 861320 y 931415, que son los que se establecieron para el proceso de selección, se obtuvo la siguiente información para el análisis de la demanda:

Año	2025			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
9314 - Servicios comunitarios y sociales	**14060**	**$9.945.623.247.275**	**75,75%**	**14060**	**$9.945.623.247.275**	**75,75%**
931415 - Desarrollo y servicios sociales	14060	$9.945.623.247.275	75,75%	**14060**	**$9.945.623.247.275**	**75,75%**
8010 - Servicios de asesoría de gestión	**10789**	**$2.336.191.653.046**	**17,79%**	**10789**	**$2.336.191.653.046**	**17,79%**
801015 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	10789	$2.336.191.653.046	17,79%	**10789**	**$2.336.191.653.046**	**17,79%**
8410 - Finanzas de desarrollo	**251**	**$461.928.042.674**	**3,52%**	**251**	**$461.928.042.674**	**3,52%**
841015 - Asistencia de desarrollo	251	$461.928.042.674	3,52%	**251**	**$461.928.042.674**	**3,52%**
8411 - Servicios de contabilidad y auditorias	**3327**	**$196.329.700.110**	**1,50%**	**3327**	**$196.329.700.110**	**1,50%**
841115 - Servicios contables	3327	$196.329.700.110	1,50%	**3327**	**$196.329.700.110**	**1,50%**
8613 - Servicios educativos especializados	**331**	**$189.248.341.693**	**1,44%**	**331**	**$189.248.341.693**	**1,44%**
861320 - Servicios de educación y capacitación en administración	331	$189.248.341.693	1,44%	**331**	**$189.248.341.693**	**1,44%**
Total	**28758**	**$13.129.320.984.798**	**100,00%**	**28758**	**$13.129.320.984.798**	**100,00%**

Conforme con la información reportada en la anterior gráfica, se tiene que para el año 2025, a través del secop II, en el marco de la clasificación antes mencionada, se suscribió en total 28.758 contratos, por un valor de $13.129.320.984.798, tal y como se puede ver en el gráfico que se muestra a continuación:



La codificación 931415 –Desarrollo y servicios sociales, fue la clasificación que generó el mayor número de contratos, en total se suscribieron 14060, por valor total de $9.945.623.247.275, lo que representa el 75,75% del total de los contratos suscritos, seguida por las clasificaciones:

- 801015 –Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa: suscribieron 10789 contratos, por valor de $2.336.191.653.046, equivalente al 17.79% del total de los contratos suscritos.
- 841015 – Asistencia de Desarrollo: suscribieron 251 contratos, por valor de $461.928.042.674, equivalente al 3,52% del total de los contratos suscritos.
- 841115 – Servicios contables: suscribieron 3.327 contratos, por valor de $196.329.700.110, equivalente al 1,50% del total de los contratos suscritos.
- 861320 – Servicios de educación y capacitación en administración: suscribieron 331 contratos, por valor de $189.248.341.693, equivalente al 1,44% del total de los contratos suscritos.



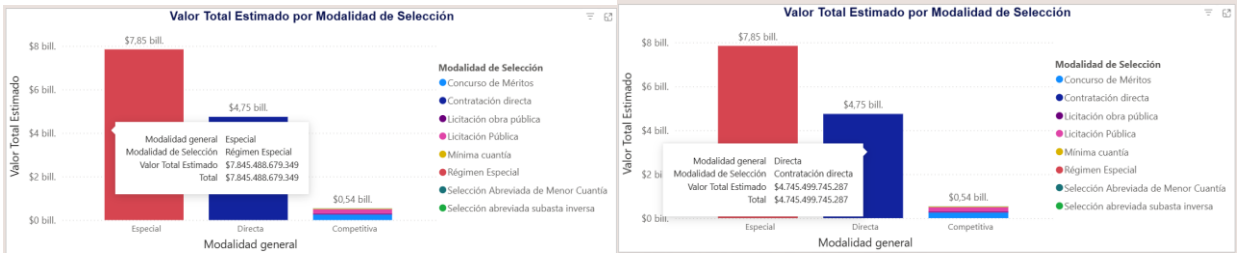
Si bien, dentro del estudio de la demanda en términos generales se observa que para las codificaciones establecidas se encuentra la celebración de múltiples contratos, se procedió a efectuar una revisión de manera concreta de los contratos que se suscribieron en el marco de las clasificaciones, a efectos de determinar si los mismos están relacionados o presentaban alguna similitud con el objeto del presente proceso de selección, para lo cual se revisó que estuvieran relacionados con temas de políticas públicas en temas de financiamiento o acceso al crédito o con inclusión financiera, o apoyo a proyectos productivos, obteniendo el siguiente resultado:

Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	3_Clase	detalle	Enlace Secop II	Observación
9314 - Servicios comunitarios y sociales	931415 - Desarrollo y servicios sociales	suministro de animales en pie (pollitos) e insumos pecuarios (concentrado) para la implementación del proyecto productivo denominado proyecto avícola susacon pv dirigido a población víctima del municipio de susacon Boyacá	https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.9198957	Si bien este proceso tenía por objeto la implementación de un proyecto productivo, su finalidad era el suministro de animales y comida para los mismos, lo cual no esta relacionado con el objeto de este proceso
9314 - Servicios comunitarios y sociales	931415 - Desarrollo y servicios sociales	servicio de apoyo y asistencia técnica para aumentar la productividad y competitividad de las empresas del municipio de Fonseca la guajira	ecop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.8718733	Técnicamente a través de este proceso lo que se buscaba era brindar Capacitación -Taller en Marketing Digital y Manejo de Redes Sociales, Realizar capacitación - Taller de Gestión Empresarial y Asesorías personalizadas en la elaboración de planes de negocio y gestión de recursos, Realizar Capacitación - Capacitación en buenas

				prácticas de producción, calidad y comercialización, aspectos, que si bien hacen parte de una de las fases del proyecto que se busca implementar, no corresponde a la totalidad del mismo
9314 - Servicios comunitarios y sociales	931415 - Desarrollo y servicios sociales	promover el emprendimiento y fortalecer el tejido empresarial del departamento a través del programa antójate de Antioquia con el fin de incrementar las capacidades de las unidades productivas y fomentar la competitividad regional	https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.8979124#ContractDocuments	A través de este proceso se buscaba brindar acompañamiento técnico para emprendedores y MIPYMES formales ganadoras del programa "Antójate de Antioquia 2025", con énfasis en temas de relevancia actual para el crecimiento, sostenibilidad empresarial y el acceso a mercados, mediante un taller virtual y el desarrollo de una rueda de negocios. Así mismo, se realiza la compra y entrega de incentivos en especie para los ganadores del concurso buscando el aumento del volumen de ventas, la mejora de la productividad y el fortalecimiento de las perspectivas competitivas de sus unidades productivas. Si bien este contrato esta dirigido al fortalecimiento de unidades productivas, no se relacionada con el propósito del proceso que pretende adelantar la entidad
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	contratar la administración de recursos para la asignación y otorgamiento de diferentes instrumentos financieros como incentivos al crédito y al aseguramiento agropecuario y rural para la zona rural de Bogotá Dc	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8376652&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	el objetico de este contrato era brindar talleres de capacitación en educación financiera con enfoque rural, incentivos para la Capitalización Rural para Bogotá rural (ICR-BOG), créditos en condiciones especiales de la tasa de interés a través de la Línea Especial de Crédito para Bogotá rural (LEC-BOG) e Incentivos a la prima del Seguro Agropecuario para Bogotá rural (ISA-BOG). Este proceso, que además es de la SDDE, se relacionada en algunos aspectos con el proceso que se pretende adelantar, en la medida que a través del él, se brindaban algunas capacitaciones y se entrega un incentivo a los beneficiarios
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	aunar esfuerzos interadministrativos entre la alcaldía de san juan de pasto y el fondo nacional de garantías sa fng para respaldar las operaciones de financiamiento dirigidas al tejido empresarial del municipio de san juan de pasto con el objetivo de promover y facilitar el acceso al crédito para financiar proyectos productivos mediante créditos garantizados para micro pequeños y medianos empresarios domiciliados en pasto especialmente a los sectores priorizados en el plan de desarrollo	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.9021142&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	El objetivo de este contrato era promover y facilitar el acceso al crédito para financiar proyectos productivos mediante créditos garantizados, para micro, pequeños y medianos empresarios domiciliados en Pasto, especialmente a los sectores priorizados en el plan de desarrollo contribuyendo así a la reducción de los préstamos informales fuera del sistema financiero y fomentar el desarrollo económico en el territorio". Este contrato se relacionada mucho con el que pretende adelantar la entidad, en la medida que sus beneficiarios con micronegocios, y se busca brindar facilidades de acceso al crédito formal

8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	establecer una alianza entre el banco agrario de Colombia SA y el municipio de pasto con la finalidad de aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los microempresarios del sector microempresarial y de la economía popular que sean técnica y financieramente viables fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios para el efecto el municipio transferirá a el banco los	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8995964&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	La finalidad de este convenio era impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los microempresarios del sector microempresarial y de la economía popular, que sean técnica y financieramente viables, fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios. Este contrato se relacionada mucho con el que pretende adelantar la entidad, en la medida que sus beneficiarios con micronegocios, y se busca brindar facilidades de acceso al crédito formal
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	establecer una alianza entre el banco y el municipio con la finalidad de aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los beneficiarios del sector microempresarial y de la economía popular que sean técnica y financieramente viables fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8762410&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	La finalidad de este convenio era impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los microempresarios del sector microempresarial y de la economía popular, que sean técnica y financieramente viables, fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios. Este contrato se relacionada mucho con el que pretende adelantar la entidad, en la medida que sus beneficiarios con micronegocios, y se busca brindar facilidades de acceso al crédito formal
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito de capital de trabajo e inversión así como el procurar su viabilidad y sostenibilidad en favor de los pequeños productores según la definición de la comisión nacional de crédito agropecuario (cnca) ya sea en forma individuales yo a través de formas asociativas o bajo esquemas de integración agropecuaria del sector agropecuario que sean técnica financiera y ambientalmente viables fomentando así el desarrollo de su actividad desd	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8769185&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	El objetivo del convenio era beneficiar a los pequeños productores, facilitando el acceso al crédito de capital de trabajo e inversión, los recursos de la entidad se destinarían a la compensación del 15% del capital de los créditos de capital de trabajo e inversión. Este contrato se relacionada mucho con el que pretende adelantar la entidad, en la medida que sus beneficiarios con micronegocios, y se busca brindar facilidades de acceso al crédito formal

El régimen de contratación especial, fue la modalidad que primó, a través de la cual se suscribieron contratos por valor total de $7.845.488.679.349, seguida por la contratación directa por valor de $4.745.499.745.287, tal como se muestra a continuación:



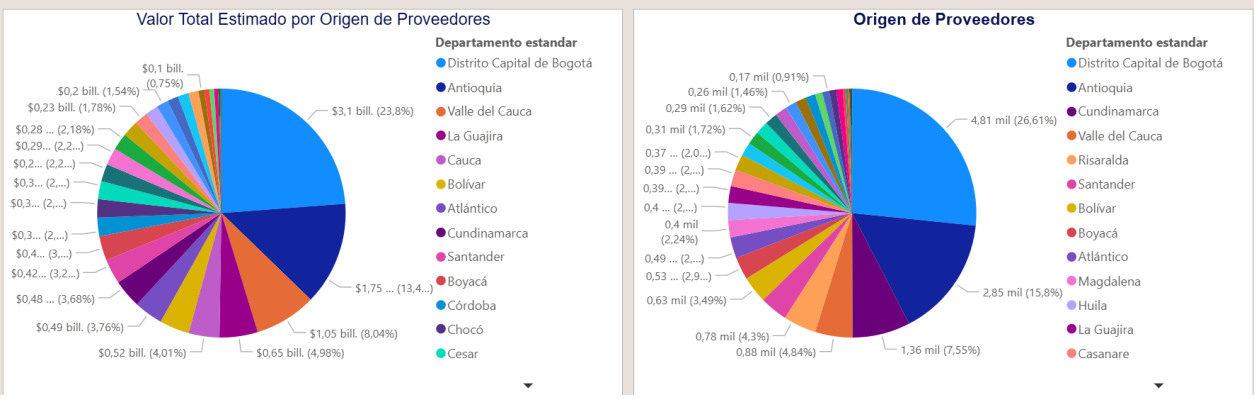
Las modalidades de selección competitivas como la licitación pública, selección abreviada, mínima cuantía y concurso de méritos, fueron las menos utilizadas y por lo tanto a través de ellas se suscribieron el menor número de contratos:



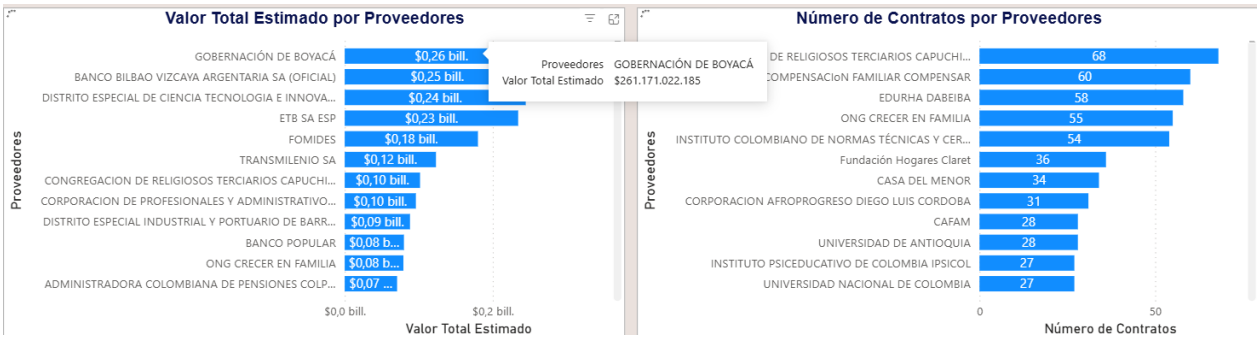




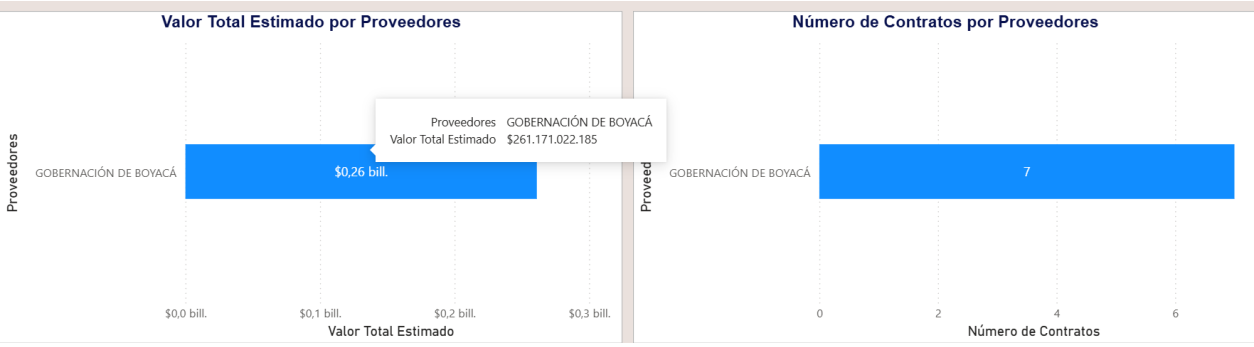
El valor total estimado por origen de los proveedores se concentra en el Distrito Capital de Bogotá, seguido por el Departamento de Antioquia y Valle del Cauca. En cuanto a su origen se destacan Distrito Capital de Bogotá, Antioquia y Cundinamarca:



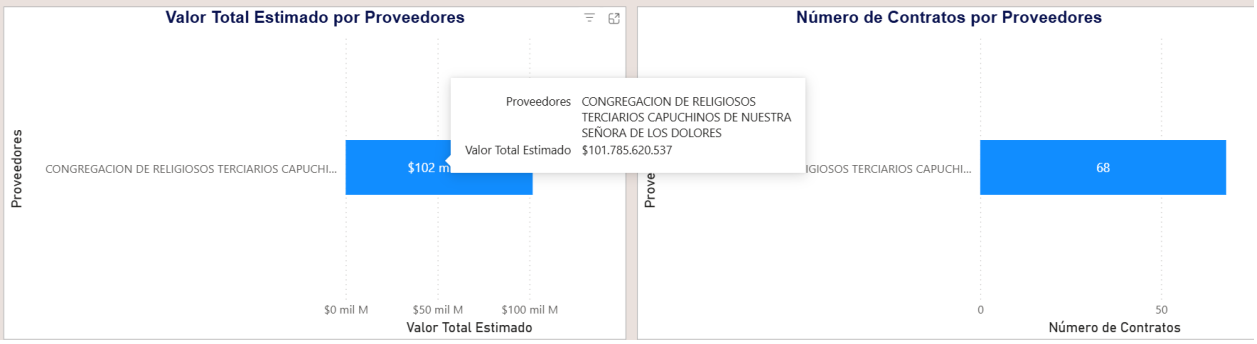
A continuación, se pueden ver los proveedores que suman el mayor valor total de contratos suscritos y el mayor número.



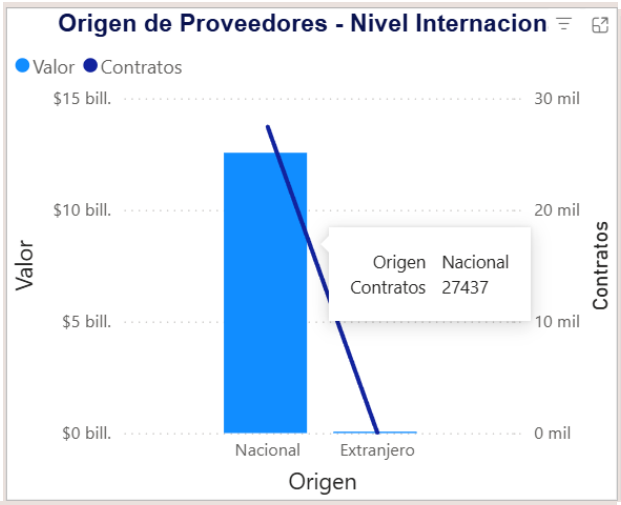
Se puede observar que, si bien la Gobernación de Boyacá es la entidad que más demanda la prestación de servicios bajo la codificación antes referida y por lo tanto la que ejecuta el mayor valor de los contratos, no es la entidad que celebra el mayor número de contratos, en la medida que para la ejecución del valor de $261.171.022.185 únicamente celebró 7 contratos

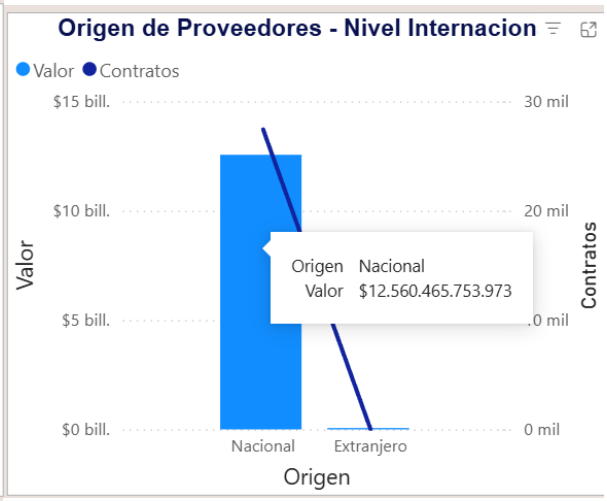


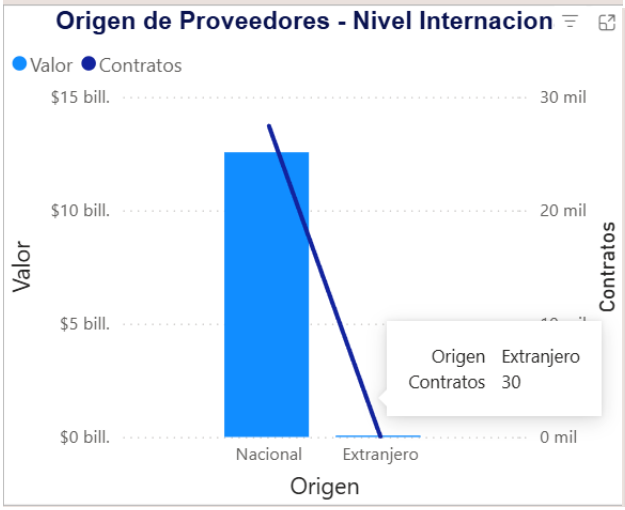
Contrario sensu, la entidad que celebra el mayor numero de contratos, no es la que ejecuta el mayor valor de los mismos, a saber la Congregación de Religiosos Terciarios Capuchinos de Nuestra Señora de los Dolores, quien ejecuta el valor de $101.785.620.537 a través de 68 contratos

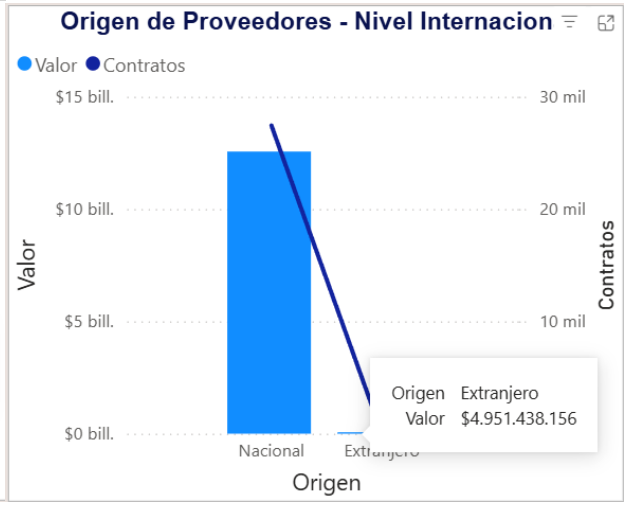


Por último, se observa que, para las anteriores clasificaciones, primó el origen de proveedores nacionales:









Conclusiones

Conforme con el análisis de la demanda efectuado en precedencia, se puede concluir por el área técnica solicitante, que para la clasificación UNSPSC definida, existe un mercado dinámico, competitivo y con una sólida demanda nacional.

Es así, como se pudo evidenciar que la necesidad que la entidad pretende satisfacer con el proceso de selección, consiste en generar y facilitar condiciones para que los negocios locales de la ciudad de Bogotá puedan acceder a un crédito formal que les permitirá mejorar su bienestar financiero y enfrentar la autoexclusión crediticia garantizando su el fortalecimiento financiero, ha sido una necesidad detectada por otras entidades públicas conforme a sus misionalidades, quienes también han adelantado procesos de contratación con el fin de generar condiciones de acceso a créditos formales para sus respectivas poblaciones objetivo.

Sin embargo, se observó que la mayoría de los contratos que guardan identifica en la necesidad que se pretende satisfacer, se adelantaron a través de la modalidad de contratación Directa – convenio interadministrativo con el Banco Agrario, razón por la cual, las condiciones y especificaciones técnicas distan mucho de lo pretendido por la SDDE para el presente proceso de selección.

De igual manera se observó que si bien existen contratos celebrados por otras entidades públicas con objetos o actividades similares a las que se pretende contratar, la contratación de la SDDE es específica en relación con el mecanismo de pago por resultados, por lo tanto, no se encuentra en el Secop II una contratación que guarde identidad frente al mecanismo en inclusión financiera.

Capacidad y Relevancia del Mercado: Se identificó una alta actividad contractual en el SECOP II, destacando que, en el marco de todas las clasificaciones establecidas para el proceso de selección, se suscribieron contratos, para algunas codificaciones en mayor grado que en otras, pero para todas hubo la celebración así hubiera sido de un solo contrato. Aunado a lo anterior, se observa que en el marco de la clasificación UNSPSC propuesta, se celebraron contratos por valores bastante representativos para la economía nacional y para el sector de servicios. Esto demuestra que la necesidad de la SDDE es recurrente y compartida por múltiples entidades públicas, especialmente en el Distrito Capital.

Tendencias de Contratación: Se observa que durante todos los meses del año se registró la celebración de contratos, siendo el pico más representativo, el mes de febrero, seguido de diciembre, lo que guarda consonancia con la ejecución presupuestal, en la medida que en dichos meses corresponden a los periodos en los que se celebró contratos por mayores montos.

Modalidades de Selección: Existe una clara tendencia hacia la contratación bajo el régimen especial (Decreto 092-2017), seguida de la contratación directa, lo que permite evidenciar que no solo la mayoría de los contratos celebrados se ha prescindido de la pluralidad de oferentes, sino que a través de esta modalidad se ejecutó el mayor valor de los recursos públicos.

Así mismo, se observa que cuando se utilizó la modalidad de procesos competitivos, a través del Concurso de Méritos se ejecutó el mayor valor, seguido de la Licitación Pública

Perfil del Proveedor: El mercado está compuesto en un 99% por proveedores nacionales, con una fuerte concentración en Bogotá, Antioquia y Cundinamarca. Los actores clave incluyen ONGs, fundaciones y personas jurídicas con experiencia probada en programas sociales y microfinanzas.

En síntesis, el análisis de la demanda confirma que el proceso de contratación pretendido por la SDDE se alinea con las prácticas del mercado nacional, cuenta con una base de proveedores robusta y si bien, la modalidad de contratación escogida por la entidad, no es la predominante, si existe antecedentes de que se puede adelantar por una modalidad competitiva para asegurar las mejores condiciones técnicas y económicas para el Distrito**.**

11.2. **Comportamiento del gasto histórico de la entidad.**

En vigencias anteriores y conforme se muestra a continuación, la entidad ha adelantado procesos de contratación, a través del mecanismo de pago por resultados con objetos sociales diversos al propio del presente proceso de selección:

Orden de Compra o Contrato	Objeto	Valor	Modalidad de contratación	Fecha de suscripción
1206-2025	Prestar los servicios especializados para la ejecución y operación del programa de pago por resultados de la secretaría distrital de desarrollo económico (SDDE), orientado a la promoción del empleo en la ciudad	$2.061.583.408	Licitación Pública	27/11/2025
1205-2025		$ 2.061.583.408		28/11/2025
759-2022-	Prestar los servicios para la implementación del programa denominado "gestión de empleo con incentivo en la colocación con énfasis en mujeres", que busca fomentar además de la gestión de empleo la vinculación laboral efectiva con el fin de alcanzar lo señalado en la Estrategia para la Mitigación y Reactivación Económica a cargo de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico	$ 9.112.500.000	Selección Abreviada de Menor Cuantía	19/09/2022
760-2022		$ 15.187.500.000		

Efectuado la búsqueda a través del Secop II, se observa que durante las vigencias 2022 y 2025, la SDDE adelantó dos procesos de selección a través de los cuales se hizo uso del mecanismo de pago por resultados, a saber, la selección abreviada de menor cuantía No. SAMC-001-2022, con ocasión de la declaratoria desierta del proceso de Licitación Pública No. LP-003-2022, y el proceso de Licitación Pública SDDE-LP-009-2025, respectivamente.

Si bien, los procesos a los que se hace mención de manera precedente, no guardan coincidencia con el objeto del proceso de selección que se pretende adelantar, en la medida que este constituye la primera estrategia de intervención pública orientada a optimizar la asignación y el uso eficiente de los recursos públicos, mediante un esquema de reconocimiento de pagos condicionado al cumplimiento verificable de resultados previamente definidos, con el objetivo de promover la inclusión financiera de los negocios locales de Bogotá D.C., facilitando su acceso efectivo al crédito productivo formal, fortaleciendo sus capacidades financieras y contribuyendo a la reducción de la autoexclusión crediticia que limita el acceso de estas unidades productivas al sistema financiero regulado, si guardan coincidencia frente al diseñó del mecanismo de PxR utilizado, el cual se enfoca en promover la inserción laboral de poblaciones vulnerables en la ciudad..

Los procesos de selección analizados se adelantaron por grupos, lo que conlleva a que de un solo proceso se generara entre uno y dos contratos, así:

	SAMC-001-2022							
	Contrato 759-2022		Contrato 760-2022:					
	Grupo I	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	Grupo 8
Valor adjudicado	$6.075.000.000	$3.037.500.000	$2.916.000.000	$2.794.500.000	$2.673.000.000	$2.551.500.000	$2.308.500.000	$1.944.000.000
Valor ejecutado	$11.954.242.801,00		$13.975.513.500,00					

Valores liberados	$1.358.257.199,00	$103.698.500,00
Plazo de ejecución	13 meses	12 meses
Fecha de inicio	26/09/2022	26/09/2022
Fecha de terminación	31/10/2013	23/09/2023

Teniendo en cuenta que estos dos (2) contratos se generaron del mismo proceso de selección, aplica la misma forma de pago establecida, en la que se pactaron seis (6) pagos, así:

- Primer pago por el 20% destinados al pago de actividades esperadas de gestión de empleo previa aprobado del cronograma, el manual operativo del contrato, así como el plan de trabajo detallado respectivo.
- Segundo pago de hasta el 20% destinados al pago de actividades esperadas de gestión de empleo, una vez se haya recibido y aprobado los formatos y documentos soporte de la prestación de la atención a los participantes del programa establecidos para ello con respecto del 50% de los atendidos por intervención básica e integral.
- Tercer pago de hasta el 20% destinados al pago de actividades esperadas de gestión de empleo, una vez se haya recibido y aprobado por parte del supervisor los formatos y documentos soporte de la prestación de la atención a los participantes del programa establecidos para ello con respecto del 50% de los atendidos por intervención especializada.
- Cuarto pago de hasta el 20% de los aportes realizados por la SDDE destinados al pago de actividades esperadas de gestión de empleo, una vez se haya recibido y aprobado por parte del supervisor los formatos y documentos soporte de la prestación de la atención a los participantes del programa establecidos para ello con respecto del 50% restante de los participantes con intervención básica e integral
- Quinto pago de hasta el 20% destinados al pago de actividades esperadas de gestión de empleo, una vez se haya recibido y aprobado los formatos y documentos soporte de la prestación de la atención a los participantes del programa establecidos para ello con respecto del 50% restante de los atendidos por intervención especializada.
- Sexto pago hasta el 100% del presupuesto destinado al pago del incentivo a la colocación, de acuerdo con el resultado de participantes atendidos que hayan sido efectivamente colocados y calculando, de acuerdo con los porcentajes de hombres y mujeres colocados establecidos y recibidos y aprobados los formatos y documentos soporte de la prestación de la atención a los participantes del programa

Para este proceso se presentaron los siguientes proponentes:

Referencia de oferta	Entidad
UNIÓN TEMPORAL GESTIÓN EMPLEO CGC	UNIÓN TEMPORAL GESTIÓN EMPLEO CGC
Secretaria Distrital de Desarrollo Económico	UNIMINUTO
OFERTA UNIÓN TEMPORAL CAFAM COMPENSAR EMPLEABILIDAD	UNIÓN TEMPORAL CAFAM COMPENSAR EMPLEABILIDAD
WEDO ORGANIZACION INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS	WE DO ORGANIZACION INTERNACIONAL DE RECURSOS HUMANOS SAS
Propuesta JDV PARTNERS S.A.S.	JDV PARTNERS
UNIÓN TEMPORAL GT SINU Y CESAR	UNION TEMPORAL GT SINU Y CESAR
UT EMPLEO 4.1- SAMC-001-2022	UT EMPLEO 4.1
Corporación Volver a la Gente	Corporación Volver a la Gente
CONSORCIO ASENOF_OFERTA AL PROCESO NO. SAMC-001-2022 LOTE NO. 05 Y NO. 06 copia	CONSORCIO ASENOF

En relación con los requisitos habilitantes de capacidad jurídica, se solicitaron (carta de presentación de la propuesta, Documento de identificación de la persona natural o del representante legal del proponente, certificado de existencia y representación legal, inscripción en el registro único de proponentes; autorización del representante legal y/o apoderado, garantía de seriedad de la oferta, certificado de pago de aportes al Sistema de Seguridad social, certificado de antecedentes tanto de la persona jurídica como del representante legal de Contraloría, Procuraduría, personería, judiciales y de multas y sanciones, certificado de medidas correctivas, registro de deudores alimentarios morosos, documento de conformación proponente plural (si aplicaba), Rut, Rit, certificación bancaria.

Dentro de los requisitos técnicos habilitantes se solicitó:

- Experiencia del proponente (RUP): cinco (5) contratos registrados en los códigos del RUP, conforme a la tabla que se incluyó en los pliegos, cuyo valor fuera igual o superior al 100% del valor del presupuesto del grupo al que se presentara expresado en Mínimos Legales Mensuales Vigentes (SMMLV) a la fecha de presentación de la propuesta.
- Experiencia especifica: relacionada con temas de empleo, emprendimiento y/o educación, cuya sumatoria sea igual o superior al 50% del presupuesto oficial del lote que se presente, expresado en Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes; presentando máximo cinco (5) certificaciones de contratos, suscritos a partir del año 2007, que se encuentren liquidados y/o terminados, los cuales deben constar en el Registro Único de Proponentes (RUP.
- Acreditación de ser prestador autorizado del SPE

Requisitos financieros habilitantes y de capacidad organizacional:

- Liquidez: mayor o igual a 0,8 veces
- Endeudamiento; menor o igual al 55%
- Razón de cobertura de interés; mayor o igual a 2
- Rentabilidad del patrimonio: mayor o igual a 1%
- Rentabilidad del activo: mayor o igual a 1%

Factores de Ponderación:

1. Capacidad de operación (50 puntos)
2. Precio de eficiencia (39,75 puntos)
3. Factor Apoyo a la Industria Nacional (10 puntos)
4. Puntaje adicional ley de emprendimiento colombiano (0,25 punto)

Las garantías que se solicitaron para este proceso fueron las siguientes:

TIPO DE AMPARO / GARANTÍA	APLICA (SI/NO)	% DE AMPARO		DURACIÓN
Garantía de Cumplimiento	SI	20%	Del valor del contrato que está destinado al pago de actividades	Plazo de ejecución del contrato y seis (6) meses más
Garantía de Calidad de los servicios prestados	SI	20%	Del valor del contrato que está destinado al pago de actividades	Plazo de ejecución del contrato y seis (6) meses más
Garantía de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	SI	5%	Del valor del contrato que está destinado al pago de actividades	Plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más.
Otra(s): Garantía de seriedad de la propuesta o de la oferta	SI	10%	Del valor del lote al que se presente	Desde la presentación de la oferta y tres (3) meses más.

	SDDE-LP-009-2025	
	Contrato 1206-2025	Contrato 1205-2025
	Grupo 3	Grupo 2
Valor adjudicado	$ 2.061.583.408,00	$ 2.061.583.408,00
Valor ejecutado	Ejecución	
Plazo de ejecución		
Fecha de inicio	5/12/2025	5/12/2025
Fecha de terminación		

Para este proceso se presentaron los siguientes proponentes:

Referencia de oferta	Entidad
SDDE-LP-009-2025 Unión Temporal EMPLEATE 2025	Unión Temporal EMPLEATE 2025
UT ME EMPLEO PXR 2025	UT ME EMPLEO PxR 2025
Oferta UT EI 2025 1	UT Empleo Incluyente 2025
SDDE-LP-009-2025 GT	GENERACIÓN DE TALENTOS S.A.S.

Estos contratos a la fecha de elaboración del presente estudio no presentan aun ejecución presupuestal, tal como se muestra a continuación

Ejecución del Contrato

○ Porcentaje ○ Recepción de artículos

Plan de Pagos

Id de pago	Número de factura	Fecha de emisión	Fecha de recepción	Valor neto de la factura	Valor total de la factura	Valor a pagar	Estado
No existen resultados que cumplan con los criterios de búsqueda especificados							

Balance de pagos y Balance de entregas

		% del valor del contrato	% del valor amortizado
Valor total contrato:	2.061.583.408,00 COP	-	-
Valor anticipo:	0,00 COP	0%	-
Valor de las entregas	0,00 COP	0%	-
Valor facturado:	0,00 COP	0%	-
Valor facturado pendiente de pago:	0,00 COP	0%	-
Valor pagado:	0,00 COP	0%	-
Valor amortizado del anticipo:	0,00 COP	0%	0%
Valor pendiente de amortizar:	0,00 COP	0%	0%
Valor pendiente de ejecución:	2.061.583.408,00 COP	100%	-
Valor pendiente de entrega:	2.061.583.408,00 COP	100%	-

Documentos de ejecución del contrato

	Descripción	Nombre del archivo	Cargado por		
☐	ACTA DE INICIO - CONTRATO 1206-2026 - UNION TEMPORAL EMPLEO INCLUYENTE 2025.pdf	ACTA DE INICIO - CONTRATO 1206-2026 - UNION TEMPORAL EMPLEO INCLUYENTE 2025.pdf	Comprador	Descargar	Detalle

Información - Patrimonio autónomo

Entidad Fiduciaria	
Número de cuenta	
NIT	

Ejecución del Contrato

○ Porcentaje ○ Recepción de artículos

Plan de Pagos

Id de pago	Número de factura	Fecha de emisión	Fecha de recepción	Valor neto de la factura	Valor total de la factura	Valor a pagar	Estado
No existen resultados que cumplan con los criterios de búsqueda especificados							

Balance de pagos y Balance de entregas

		% del valor del contrato	% del valor amortizado
Valor total contrato:	2.061.583.408,00 COP	-	-
Valor anticipo:	0,00 COP	0%	-
Valor de las entregas	0,00 COP	0%	-
Valor facturado:	0,00 COP	0%	-
Valor facturado pendiente de pago:	0,00 COP	0%	-
Valor pagado:	0,00 COP	0%	-
Valor amortizado del anticipo:	0,00 COP	0%	0%
Valor pendiente de amortizar:	0,00 COP	0%	0%
Valor pendiente de ejecución:	2.061.583.408,00 COP	100%	-
Valor pendiente de entrega:	2.061.583.408,00 COP	100%	-

Dentro de los requisitos técnicos habilitantes se solicitó:

- Experiencia del proponente (RUP): cinco (5) contratos registrados en los códigos del RUP, conforme a la tabla que se incluyó en los pliegos, cuyo valor fuera igual o superior al 100% del valor del presupuesto del grupo al que se presentara expresado en Mínimos Legales Mensuales Vigentes (SMMLV) a la fecha de presentación de la propuesta.
- experiencia especifica: para cada uno de los grupos se debía acreditar la ejecución de al menos un (1) contrato

cuyo objeto principal hubiera sido la implementación de programas o proyectos de empleo o formación dirigidos a poblaciones con barreras para la inclusión laboral.

- Equipo de trabajo: se evalúo la experiencia del perfil de Gerente del proyecto
- Acreditación de ser prestador autorizado del SPE

Requisitos financieros habilitantes y de capacidad organizacional:

- Liquidez: igual o superior a 1,47 veces
- Endeudamiento; Menor o igual al 55,9%
- Razón de cobertura de interés; Igual o superior a 2,48
- Rentabilidad del patrimonio: >=0,09
- Rentabilidad del activo: >=0,08

Factores de Ponderación:

MODALIDAD DE SELECCIÓN	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Licitación Pública	A. Capacidad de Operación	40 puntos	Se evalúa la capacidad del proponente para ejecutar el contrato, incluyendo su estructura organizacional, recursos técnicos y financieros, y experiencia en la gestión de proyectos similares.
	B. Experiencia en la ciudad de Bogotá	18.75 puntos	Se valora la experiencia del proponente en la ejecución de programas o proyectos en la ciudad de Bogotá, que demuestren su conocimiento del contexto local y su capacidad para trabajar con la población objetivo.
	C. Precio de Eficiencia	29.75 puntos	Se evalúa el precio ofrecido por el proponente en relación con la calidad de los servicios propuestos. Se busca el equilibrio entre el precio y la eficiencia en la prestación de los servicios.
	D. Factor Apoyo a la Industria Nacional	10 puntos	Se asigna puntaje a los proponentes que ofrezcan servicios nacionales o aquellos considerados nacionales con ocasión de la existencia de trato nacional, de conformidad con la verificación efectuada en el análisis del sector y la aplicación de la regla de origen de servicios para la contratación (Decreto 680 de 2021).
	E. Vinculación de trabajadores en situación de discapacidad	1 punto	Se otorga puntaje a los proponentes que acrediten la vinculación de trabajadores con discapacidad en su planta de personal, de conformidad con lo establecido en la Ley 1618 de 2013 y el Decreto 1082 de 2015.
	F. Puntaje adicional Ley de Emprendimiento Colombiano y Empresas de Mujeres.	0.25 puntos	Se otorga puntaje adicional a los proponentes que acrediten alguno de los supuestos del artículo 2.2.1.2.4. del Decreto 1860 de 2021, de conformidad con lo establecido en la Ley 2069 de 2020.
	G. Acreditación de condición de MiPymes domiciliada en Colombia	0.25 puntos	Se otorga puntaje adicional a los proponentes que acrediten su condición de MiPymes domiciliada en Colombia. Si es proponente plural, el puntaje se otorga si al menos uno de los integrantes ostenta esta calidad y tiene una participación igual o superior al 10%, de conformidad con lo establecido en la Ley 1450 de 2011 y el Decreto 1082 de 2015.
	Total	100 Puntos*	

Las garantías que se solicitaron para este proceso fueron las siguientes:

TIPO DE AMPARO / GARANTÍA	APLICA (SI/NO)	% DE AMPARO		DURACIÓN
Garantía de seriedad de la oferta	SI	10%	Del valor del contrato	Desde la presentación de la oferta y tres (3) meses más.
Garantía de Cumplimiento	SI	20%	Del valor del contrato	Por el término de ejecución y 6 meses posterior a la terminación

TIPO DE AMPARO / GARANTÍA	APLICA (SI/NO)	% DE AMPARO		DURACIÓN
				del contrato.
Garantía de Calidad de servicios	SI	20%	Del valor del contrato	Por Seis (6) meses a partir de la terminación del contrato.
Garantía de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	SI	5%	Del valor del contrato	Plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más.

Como puede observarse dentro de los requisitos técnicos de los dos procesos de selección se solicitó constancia de ser prestador autorizado del SPE, de conformidad con la Ley 1636 de 2013 y el Decreto 1072 de 2015, en la medida que el Servicio Público de Empleo (SPE) es un servicio regulado cuya prestación requiere de una autorización explícita de la Unidad Administrativa Especial del Servicio Público de Empleo.

Así mismo, se señala que los contratistas de los anteriores procesos de selección debieron asumir los siguientes impuestos distritales:

- ICA DISTRITAL
- RETEFUENTE NACIONAL
- ESTAMPILLAS DISTRITAL
- UNIVERSIDAD DISTRITAL 1,10%
- ADULTO MAYOR 2,00%
- PROCULTURA 0,50%
- CONTRIBUCIÓN ESPECIAL 5%
- ESTAMPILLA PEDAGOGICA 0,50%
- Impuesto de Timbre 0,50%

Los dos procesos se financiaron con cargo a los rubros de los proyectos de inversión, a saber, los siguientes:

3-3-1-16-01-18-7863-000 Mejoramiento del Empleo incluyente y pertinente en Bogotá.
Proyecto de Inversión: 8163 “Fortalecimiento de la ruta integral de empleo y formación en Bogotá D.C”.

El objeto contractual de estos dos procesos en comparación con el que se pretende adelantar no son similares, en la medida que los procesos de las vigencias 2022 y 2025, estaban relacionados con la colocación de empleo y el que se pretende adelantar está relacionado con inclusión financiera, sin embargo, si comparten el mecanismo a través del cual se van a gestionar que corresponde a pago por resultados

11.3. **Adquisición de otras entidades**

Efectuada la consulta a través del Secop II, no se observa que otras entidades públicas, hubieran adelantado procesos competitivos con objetos iguales o similares al que se pretende adelantar, es decir, que estuvieran relacionados con servicios para la implementación, ejecución operativa y seguimiento del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera

No obstante, se adelantó de igual manera, consulta de contratos relacionados con el objeto de inclusión financiera identificando lo siguiente:

Objeto	Entidad Contratante	Cuantía	Contratista	Estado	No. proceso
Generar y suministrar un conjunto de información sobre la inclusión financiera de Colombia que incluya la tenencia y uso de las personas naturales	Banco de comercio exterior de Colombia s.a.	$45.030.000	CIFIN SAS	Celebrado / en Ejecución	2026012
Apoyar la elaboración de estrategias orientadas a fortalecer la reproducción de conocimientos y prácticas en desarrollo empresarial e inclusión financiera	Ministerio de minas y energía	$52.000.000	JUAN FELIPE HURTADO MERCADO	Celebrado / en Ejecución	CD-2129-2026
prestar servicios profesionales para el acompañamiento a hogares en el programa de educación e inclusión financiera y demás programas de acceso a la vivienda a cargo de la secretaria distrital del hábitat	Secretaria distrital del habitat	$66.892.800,	DONALDO DONALDO VANEGAS PALACIO	Celebrado / en Ejecución	V1-25-SIGA-1022277

De acuerdo a los procesos consultados se observa que no son muchas las entidades que adelantan proceso de contratación relacionados con temas de inclusión financiera, y las pocas que lo hacen los gestionan a través de la modalidad de contratación directa, por la tipología de contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión con personas naturales, con el objetivo de que aquellos apoyen en programas propios de la misionalidad de la entidad que están relacionados con esta temática.

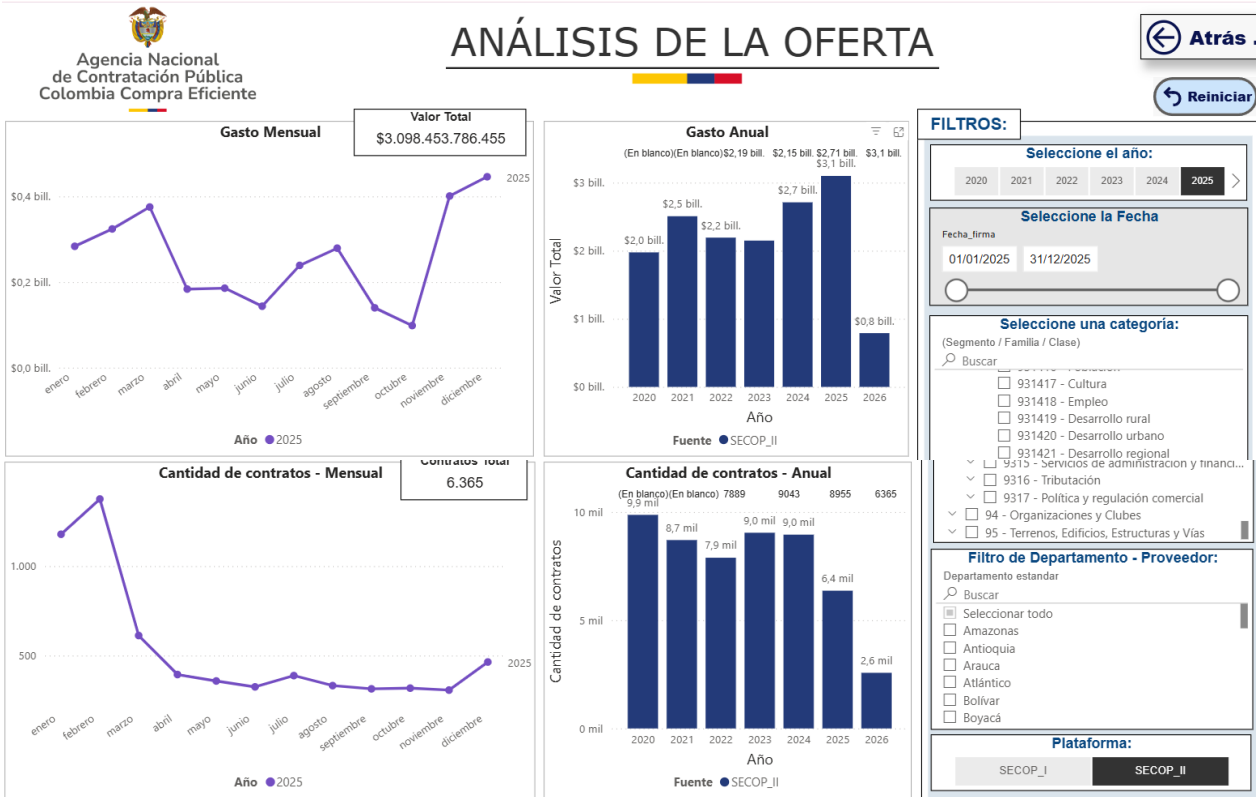
12. ESTUDIO DE LA OFERTA

12.1. Análisis de la Oferta

Haciendo uso de la Herramienta de análisis de oferta del Modelo de Abastecimiento Estratégico de CCE, a través de los siguientes filtros: vigencia 2025, ciudad de Bogotá, plataforma Secop II, modalidad de selección competitiva, Directa, enajenación y especial, códigos para los códigos UNSPSC 801015, 841015, 841115, 861320 y 931415, que son los que se establecieron para el proceso de selección, se obtuvo la siguiente información para el análisis de la oferta:

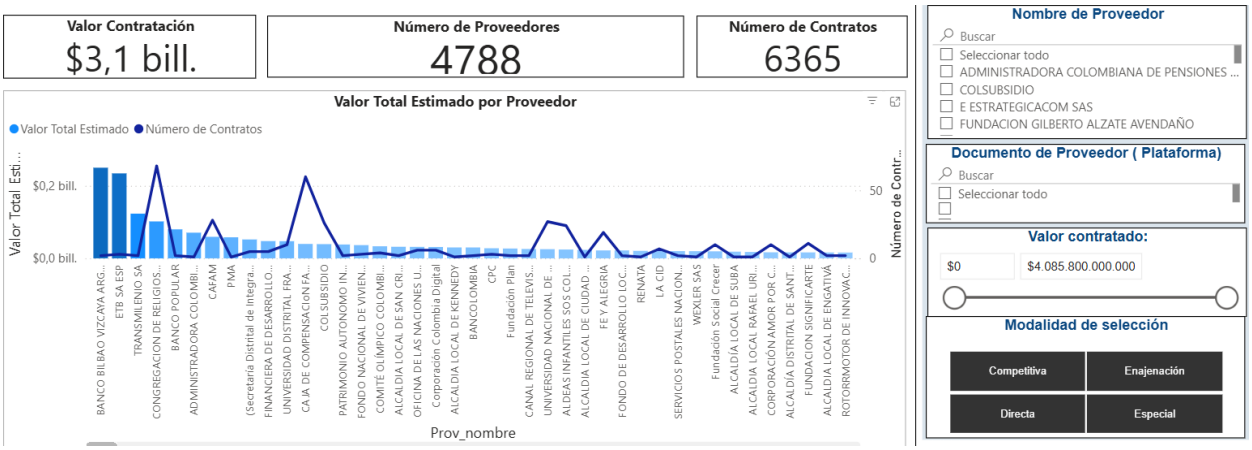
Año	2025			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
8010 - Servicios de asesoría de gestión	**3282**	**$636.083.010.807**	**20,53%**	**3282**	**$636.083.010.807**	**20,53%**
801015 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	3282	$636.083.010.807	20,53%	3282	$636.083.010.807	20,53%
8410 - Finanzas de desarrollo	**72**	**$390.823.343.218**	**12,61%**	**72**	**$390.823.343.218**	**12,61%**
841015 - Asistencia de desarrollo	72	$390.823.343.218	12,61%	72	$390.823.343.218	12,61%
8411 - Servicios de contabilidad y auditorias	**622**	**$31.706.389.655**	**1,02%**	**622**	**$31.706.389.655**	**1,02%**
841115 - Servicios contables	622	$31.706.389.655	1,02%	622	$31.706.389.655	1,02%
8613 - Servicios educativos especializados	**68**	**$108.425.597.643**	**3,50%**	**68**	**$108.425.597.643**	**3,50%**
861320 - Servicios de educación y capacitación en administración	68	$108.425.597.643	3,50%	68	$108.425.597.643	3,50%
9314 - Servicios comunitarios y sociales	**2321**	**$1.931.415.445.132**	**62,33%**	**2321**	**$1.931.415.445.132**	**62,33%**
931415 - Desarrollo y servicios sociales	2321	$1.931.415.445.132	62,33%	2321	$1.931.415.445.132	62,33%
Total	**6365**	**$3.098.453.786.455**	**100,00%**	**6365**	**$3.098.453.786.455**	**100,00%**

Conforme con la información reportada en el anterior cuadro, se tiene que durante la vigencia 2025, para las codificaciones allí establecidas, se suscribieron un total de 6.365 contratos por valor total de $3.098.453.786.455, tal como se muestra a continuación:



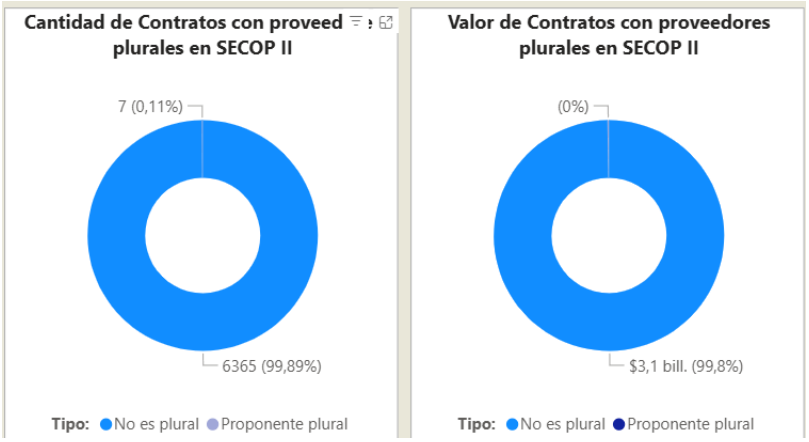
Conforme con lo anterior, se tiene que los meses de marzo, agosto, noviembre y diciembre fueron los periodos en los que se suscribieron contratos por los mayores valores, lo que contrasta un poco con los periodos en los cuales se suscribió el mayor número de contratos, que correspondió al mes febrero en el que se suscribieron 1375 contratos.

Se tiene de igual manera, que, para la clasificación establecida, el número de proveedores corresponde a 4.788, cifra inferior al número de contratos suscritos, lo que permitiría inferir que hubo proveedores que suscribieron más de un contrato

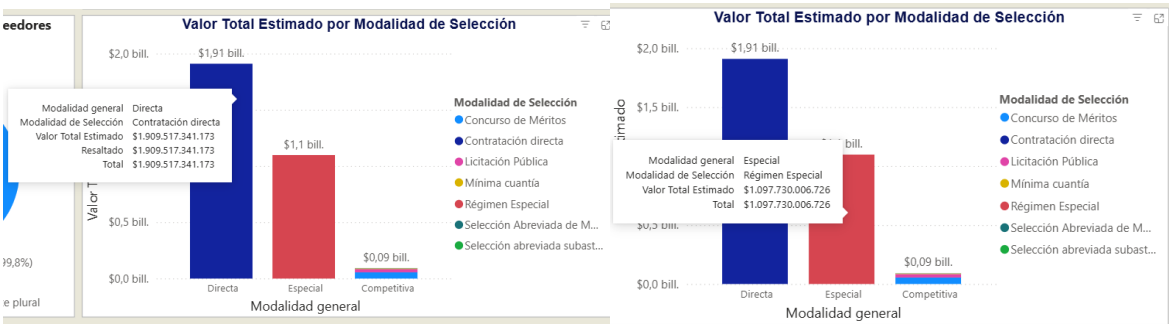


Se puede observar que, si bien la entidad denominada Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA (oficial) es la entidad que más ofertó la prestación de servicios bajo la codificación antes referida y por lo tanto la que ejecuta el mayor valor de los contratos, no es la entidad que celebra el mayor número de contratos, en la medida que para la ejecución del valor de $250.000.000.000 únicamente celebró 2 contratos

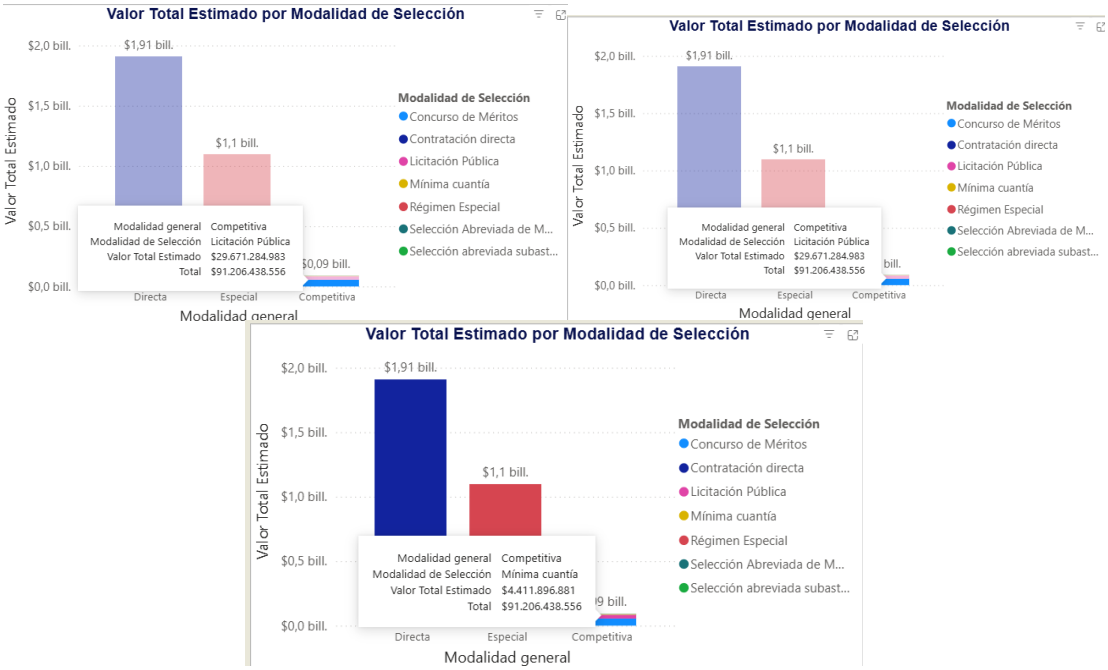
Así mismo, del análisis realizado para la vigencia 2025, se puede observar que el mayor número de contratos se realizaron con proponentes singulares, equivalentes al 99,89%, mientras que con proponentes plurales únicamente su suscribió el 0,11%:



Frente a la modalidad de selección, se tiene que la predominante fue la contratación directa, a través de la cual se ejecutó un valor total de $1.909.517.341.173, seguida por la contratación por régimen especial:



Dentro de los procesos competitivos, primó el Concurso de méritos, seguido por la Licitación Pública y la mínima cuantía, respetivamente:



Conclusión: Con base en los datos obtenidos, se establecen las siguientes conclusiones sobre el perfil de los posibles proveedores:

Efectuada la revisión de manera detallada de una muestra de los contratos que aparecen en la oferta, celebrados bajo la clasificación establecida para el proceso, se observa que los siguientes contratos, guardan similitud con la necesidad que la SDDE pretende satisfacer con la presente contratación, y que corresponden a los mismos que fueron objeto de análisis en la demanda:

Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	3_Clase	Detalle

8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	Aunar esfuerzos interadministrativos entre LA ALCALDIA DE SAN JUAN DE PASTO y el Fondo Nacional de Garantías SA FNG para respaldar las operaciones de financiamiento dirigidas al tejido empresarial del Municipio de San Juan de Pasto con el objetivo de promover y facilitar el acceso al crédito para financiar proyectos productivos mediante créditos garantizados para micro pequeños y medianos empresarios domiciliados en Pasto especialmente a los sectores priorizados en el plan de desarrollo
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito de capital de trabajo e inversión así como el procurar su viabilidad y sostenibilidad en favor de los Pequeños Productores según la definición de la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario (CNCA) ya sea en forma individuales yo a través de formas asociativas o bajo esquemas de integración agropecuaria del sector agropecuario que sean técnica financiera y ambientalmente viables fomentando así el desarrollo de su actividad desd
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	contratar la administración de recursos para la asignación y otorgamiento de diferentes instrumentos financieros como incentivos al crédito y al aseguramiento agropecuario y rural para la zona rural de Bogotá Dc
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	Establecer una alianza entre EL BANCO AGRARIO DE COLOMBIA SA y EL MUNICIPIO DE PASTO con la finalidad de aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los microempresarios del sector microempresarial y de la economía popular que sean técnica y financieramente viables fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios Para el efecto EL MUNICIPIO transferirá a EL BANCO los
8410 - Finanzas de desarrollo	841015 - Asistencia de desarrollo	establecer una alianza entre EL BANCO y EL MUNICIPIO con la finalidad de aunar esfuerzos para impulsar y facilitar el acceso al crédito para financiar los diferentes negocios de los beneficiarios del sector microempresarial y de la economía popular que sean técnica y financieramente viables fomentando así el desarrollo de su actividad en cuanto al fortalecimiento y comercialización en sus negocios

Idoneidad y Experiencia: El mercado en Bogotá presenta una alta especialización, particularmente en el segmento de Consultoría de Negocios (Código 801015), el cual concentra el mayor número de contratos en la muestra. Esto garantiza una amplia pluralidad de oferentes con capacidad de gestión corporativa.

Capacidad de Ejecución: La existencia de 6365 contratos suscritos bajo estos códigos en una sola vigencia demuestra que los proveedores locales poseen el músculo operativo para ejecutar recursos de gran cuantía, minimizando el riesgo de incumplimiento por falta de experiencia sectorial.

Formalidad y Respaldo: La muestra de 4788 proveedores de manera general, dentro de los cuales se logra evidenciar la ejecución de contratos con necesidades similares al que se pretender satisfacer, segura que el sector cuenta con oferentes que cuentan con la experiencia para la ejecución del proyecto.

Si bien, la mayoría de los contratos celebrados se han gestionado a través de la modalidad de régimen especial y Directa, también se encuentro acuerdos de voluntades gestionados a través de modalidades competitivas, lo que permite que la entidad pueda adelantar el proceso por Licitación Pública.

En síntesis, el análisis confirma que la SDDE puede proceder con una convocatoria pública competitiva, dado que existe un número suficiente de competidores (ONGs, firmas de consultoría y fundaciones) para asegurar la selección de la oferta más favorable para la entidad.

12.2. **Análisis de oferentes en el mercado**

La Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera, realizó Solicitud de Información a Proveedores a través del Secop II, SIP-010-2026, a través de la cual se recibieron manifestaciones de interés en participar en el proceso de selección por parte de las siguientes empresas:

Empresa interesa	NIT	Ciudad	Información de contacto (correo electrónico y teléfono)
Corporación Medios de Vida y Microfinanzas Vital	900.325.427-1	Bogotá	contacto@corporacionvital.com - gmendoza@corporacionvital.com / 576013200629 - 573118566366
Fundación Escala al Desarrollo	900446301-1	Bogotá	fundacionescalaong@gmail.com / 3205216877
Clefi	900805096-7	Bogotá	jorge.velez@clefi.co / 3125843341
CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS (PROPAIS)-ORGANISMO COPERATIVO MICROEMPRESARIAL DE COLOMBIA (EMPRENDER)	800250713-7 - 800114798-0	Bogotá	gerencia@propais.org.co - july.ardila@emprender.com.co / 601 7437496 - 601 4841840
FUNDACIÓN CAPITAL FUNDAK SUCURSAL COLOMBIANA	900582775	Bogotá	vz@fundacioncapital.org; diego.rueda@fundacioncapital.org; daniela.pradilla@fundacioncapital.org / 310 7824566; 311 4636614
Corporación Industrial Minuto de Dios - CIMD	830.000.440-9	Bogotá	mdadmon@mdc.org.co / 3154089625
Microempresas de Colombia	890908472-0	Bogotá	gerencia@microempresas.co / 3146309022

Adicionalmente, en procesos con objeto similar adelantados por la SDDE, tal y como se observa a continuación, existe pluralidad de oferentes tanto singulares como plurales:

Conclusiones: Con base en la anterior información, se puede concluir que en el mercado existe pluralidad de oferentes que se encuentran interesados en participar en el proceso de selección que procede adelantar la entidad, lo que mitiga el riesgo de que el mismo se declare desierto por falta de presentación de ofertas.

13. **Identificación de MIPYMES y Empresas de Mujeres.**

De conformidad con la ley 590 de 2000, modificado por ley 2069 de 2020, dispone que las Entidades Estatales deberán incentivar la participación de MIPYMES y empresas de mujeres, por tanto, en el Análisis de Sector cuando el área solicitante identifique las MIPYMES (con excepción de la Mínima cuantía y la Subasta Inversa) y las empresas de mujeres[19] (solo para los procesos de Licitación Pública, Selección Abreviada por Menor Cuantía y Concurso de Méritos), que podrían ser potenciales proveedoras directas o indirectas, deberán definir reglas que promuevan y faciliten su participación en el Proceso de Contratación.

Por lo anterior, Las Entidades incluirán estos requisitos diferenciales y puntajes adicionales de acuerdo con los resultados del análisis del sector, desde la perspectiva del estudio de la oferta de las obras, bienes o servicios que requiere, sin perjuicio de los compromisos adquiridos por Colombia en los Acuerdos Comerciales vigentes.

[19] De conformidad con el artículo 2.2.1.2.4.2.14 del Decreto 1082 de 2015.

El Decreto 1860 de 2021 ha adicionado el Decreto 1082 de 2015, para que las Entidades involucren criterios diferenciales para MIPYMES y empresas de mujeres a través de requisitos habilitantes diferenciales relacionados con alguno o algunos de los siguientes aspectos:

1. Tiempo de experiencia.
2. Número de contratos para la acreditación de la experiencia.
3. Índices de capacidad financiera.
4. Índices de capacidad organizacional.
5. Valor de la garantía de seriedad de la oferta.[20]

*(*Estos criterios diferenciales deberán estar desarrollados en el presente título, en caso de ser apto el proceso)

Estos requisitos en todo caso deberán respetar las condiciones habilitantes requeridas para el cumplimiento adecuado del contrato, esto quiere decir; que no debe ponerse en riesgo la ejecución del contrato en la búsqueda de criterios más favorables, por lo que se establecerán condiciones más exigentes respecto a alguno o algunos de los criterios de participación antes enunciados frente a los demás proponentes que concurran al procedimiento de selección que no sean MIPYMES o empresas de mujeres.

Adicionalmente, el Decreto 1860 ha establecido que para que no se ponga en riesgo el cumplimiento adecuado del objeto contractual, con excepción de los procedimientos donde el menor precio ofrecido sea el único factor de evaluación, las Entidades también otorgarán un puntaje adicional de hasta el cero punto veinticinco por ciento (0.25%) del valor total de los puntos establecidos en los pliegos de condiciones o documentos equivalentes, a los proponentes que acrediten alguno de los supuestos del artículo 2.2.1.2.4.2.14 del Decreto 1082 de 2015 y 2.2.1.13.2.2 del Decreto 1074 de 2015.

Nota 1: Los incentivos contractuales para las empresas y emprendimientos de mujeres no excluyen la aplicación de los criterios diferenciales para Mipyme en el sistema de compras públicas.
Nota 2: Si el proceso le es aplicable los criterios favorables para las MIPYMES y Mujeres emprendedoras, deberá enviarle al área financiera los Estudios Previos y Análisis del Sector para su análisis, aclarando que el proceso está sujeto a estos criterios y que debe tenerlo en cuenta para establecer los indicadores financieros y de capacidad organizacional, de conformidad con los artículos 2.2.1.2.4.2.15. y 2.2.1.2.4.2.18. del Decreto 1082 de 2015, adicionado por el artículo 3 del Decreto 1860 de 2021.
Nota 3: Recuerde que, si es aplicable los criterios favorables para las MIPYMES o para los emprendimientos de mujeres o ambos, deberá aplicarlos y estos deberán verse reflejados en el Estudio Previo, específicamente en los requisitos habilitantes técnicos; experiencia, número de contratos, entre otros; en los indicadores financieros y de capacidad organizacional y en la garantía de seriedad de la oferta. Estos serán aspectos para revisar por parte del área jurídica de la entidad.
Nota 4: Los criterios más favorables para las MIPYMES y emprendimientos de mujeres no están orientados a disminuir o desmejorar los requisitos habilitantes del proceso, por el contrario, se debe respetar el objeto que se pretende contratar, esto quiere decir que deberán ser mas exigentes los requisitos habilitantes para los oferentes que no son MIPYMES y emprendimiento de mujeres. En el caso de la garantía de seriedad de la oferta, esta no puede ser inferior al 10%, por lo que para el resto de oferentes que no son MIPYMES y emprendimiento de mujeres, deberá ser superior a este porcentaje.

[20] De conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.9., del Decreto 1082 de 2015, la garantía de cumplimiento no puede ser menor al 10%.

Para el caso de las MiPymes, emprendimientos y empresas de mujeres que cumplan con los lineamientos establecidos en el Decreto 1860 de 2021 Numeral 2.2.1.2.4.2.18, podrán acreditar su experiencia con un máximo de cinco (5) contratos que deberán cumplir con las mismas condiciones de experiencia (general y especifica) solicitadas en el estudio previo.

Al limitar el análisis al objeto del proceso de la SDDE, la oferta se especializa en operadores capaces de ejecutar el modelo de Pago por Resultados (PxR), se tiene lo siguiente:

Teniendo en cuenta que el Presupuesto Oficial establecido para el presente proceso de selección supera los USD $125.000, que equivalen más o menos a $463.512.500, el área técnica y solicitante de la contratación, ha determinado que no es procedente que el mismo se limite a las MiPymes.

Sin embargo, tanto las MiPymes como las Empresas de mujeres, podrán presentarse siempre y cuando cumplan con las condiciones mínimas habilitantes señaladas en los documentos del proceso, caso en el cual, se otorgará el siguiente puntaje:

Criterio	Acreditación	Puntaje
1. Cuando más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones, partes de interés o cuotas de participación de la persona jurídica pertenezcan a mujeres y los derechos de propiedad hayan pertenecido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección.	Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o el contador, donde conste la distribución de los derechos en la sociedad y el tiempo en el que las mujeres han mantenido su participación	0,25 puntos
2. Cuando por lo menos el cincuenta por ciento (50%) de los empleos del nivel directivo de la persona jurídica sean ejercidos por mujeres y éstas hayan estado vinculadas laboralmente a la empresa durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección en el mismo cargo u otro del mismo nivel. Se entenderá como empleos del nivel directivo aquellos cuyas funciones están relacionadas con la dirección de áreas misionales de la empresa y la toma de decisiones a nivel estratégico. En este sentido, serán cargos de nivel directivo los que dentro de la organización de la empresa se encuentran ubicados en un nivel de mando o los que por su jerarquía desempeñan cargos encaminados al cumplimiento de funciones orientadas a representar al empleador.	Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o el contador, donde se señale de manera detallada todas las personas que conforman los cargos de nivel directivo del proponente, el número de mujeres y el tiempo de vinculación. La certificación deberá relacionar el nombre completo y el número de documento de identidad de cada una de las personas que conforman el nivel directivo del proponente. Como soporte, se anexará copia de los respectivos documentos de identidad, copia de los contratos de trabajo o certificación laboral con las funciones, así como el certificado de aportes a seguridad social del último año en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador.	

3. Cuando la persona natural sea una mujer y haya ejercido actividades comerciales a través de un establecimiento de comercio durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del proceso de selección.	Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cédula de ciudadanía, la cédula de extranjería o el pasaporte, así como la copia del registro mercantil.	
4. Para las asociaciones y cooperativas, cuando más del cincuenta por ciento (50%) de los asociados sean mujeres y la participación haya correspondido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección.	Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal.	

14. Aplicabilidad del Decreto 287 de 2026 – personas con discapacidad - Artículo 2.2.1.2.4.2.6. Definición de emprendimientos y empresas de personas con discapacidad.

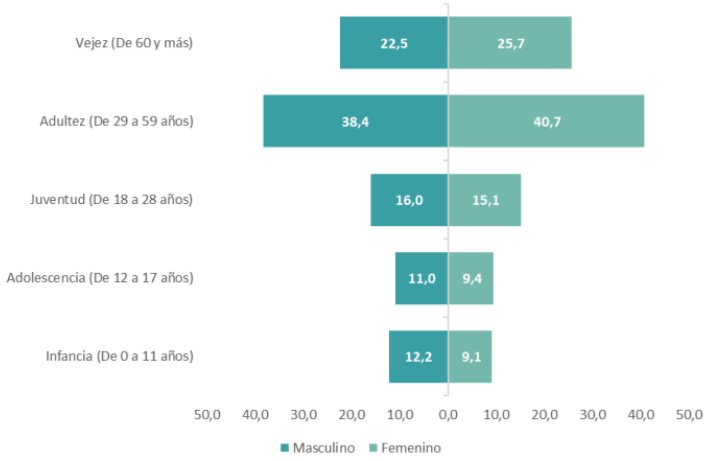
(…) se entenderán coma emprendimientos y empresas de personas con discapacidad aquellos que cumplan con alguna de las siguientes condiciones:

1) Personas naturales con discapacidad que ejerzan una profesión liberal. Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cedula de ciudadanía, la cedula de extranjería o el pasaporte, el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social, así coma el título profesional correspondiente.

De acuerdo con el boletín técnico: personas con discapacidad del Ministerio de Salud y Protección Social, desde la implementación del Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad (RLCPD) hasta el primer semestre de 2024 se han certificado en total 350.732 personas con discapacidad. Esta cifra equivale al 11,2% de las personas identificadas con discapacidad según el censo 2018.

Bogotá es una de las ciudades con mayor número de personas certificadas con discapacidad con 61.828 personas (17,6%) del total de personas certificadas; Valle del Cauca con 32.316 personas (9,2%); Antioquia con 32.219 personas (9,2%); Santander con 21.429 personas (6,1%); y Cundinamarca con 21.144 personas (6,0%). Por su parte, las entidades territoriales con menor prevalencia de personas certificadas son Amazonas con 132 personas; San Andrés con 151 personas; Guainía con 151 personas; Vaupés con 169 personas; y Vichada con 425 personas, las cuales en conjunto representan el 0,3% de personas certificadas.

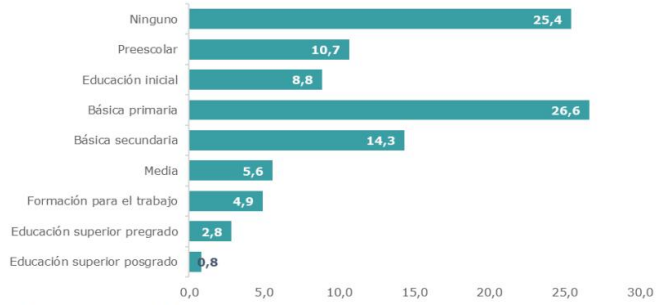
Gráfica 3. Distribución de las personas certificadas con discapacidad según ciclo de vida y sexo
Total nacional
II Semestre 2020 – I Trimestre 2024



Fuente: Cubo RLCPD. MSPS.

La mayor concentración de personas con discapacidad se presenta en la adultez entre los 29 a 59 años, con el 40,7% de las mujeres y el 38,4% de los hombres, seguido por la etapa de la vejez con 25,7%.

Gráfica 4. Distribución de las personas certificadas con discapacidad según nivel educativo
Total nacional
II Semestre 2020 – I Trimestre 2024



Fuente: Cubo RLCPD. MSPS.

Respecto al nivel educativo, el 25,4% no tiene ningún estudio; el 10,7% tiene preescolar; 8,8% educación inicial; 26,6% básica primaria; y 14,3% básica secundaria. Por otra parte, el 14,1% de las personas tiene un nivel educativo superior a educación media, incluyendo formación para el trabajo, pregrado y posgrado.

Con relación al mercado laboral para personas con discapacidad, de acuerdo con el boletín del DANE para el trimestre móvil noviembre 2025 - enero 2026, la Tasa Global de Participación (TGP) con discapacidad fue de 22,4%, evidenciando una brecha de 44,1 puntos porcentuales respecto a la población sin discapacidad y una Tasa de Ocupación (TO) del 20,4% dejando ver una brecha del 40,4% puntos porcentuales con respecto a la población sin discapacidad.

Tabla 1. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD) de la población con discapacidad y sin discapacidad
Total nacional
Trimestre móvil noviembre 2025 – enero 2026

Tasas	Total nacional		
	Población con discapacidad	Población sin discapacidad	Diferencia p.p.
TGP	22,4	66,5	-44,1
TO	20,4	60,8	-40,4
TD	9,0	8,6	0,4

Fuente: DANE, GEIH.
p.p.: puntos porcentuales
Nota: datos expandidos con proyecciones de población elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.
Nota: por aproximación de decimales las diferencias pueden diferir ligeramente.

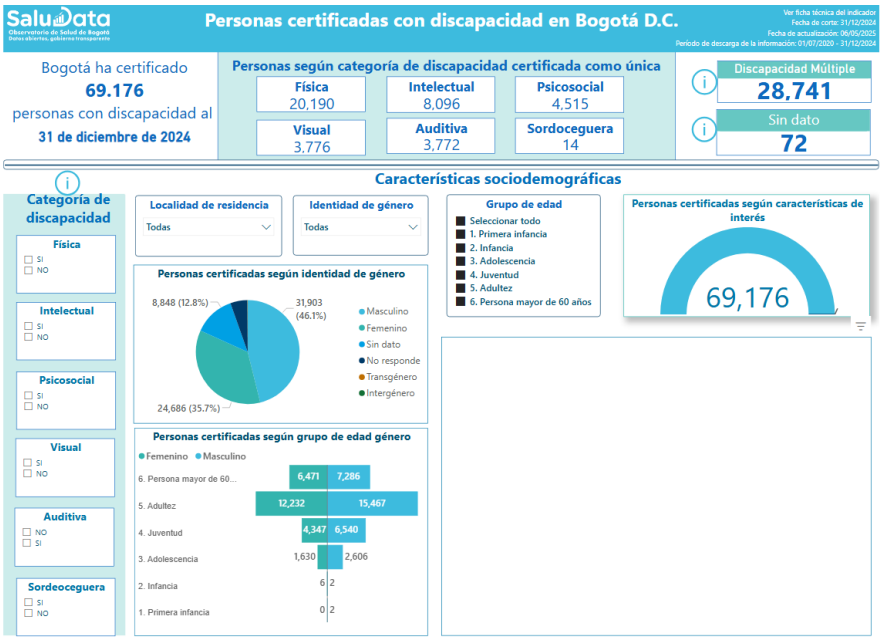
El análisis por ramas de actividad muestra que el sector de actividades artísticas, entretenimiento y recreación registra una participación del 12,4% para este grupo poblacional, superando el 8,6% de la población sin discapacidad. Este dato es fundamental, ya que demuestra la existencia de una oferta de mano de obra con experiencia previa y competencias verificables en la industria creativa.

Tabla 2. Participación de la población ocupada con y sin discapacidad según ramas de actividad
Total nacional
Trimestre móvil noviembre 2025 – enero 2026

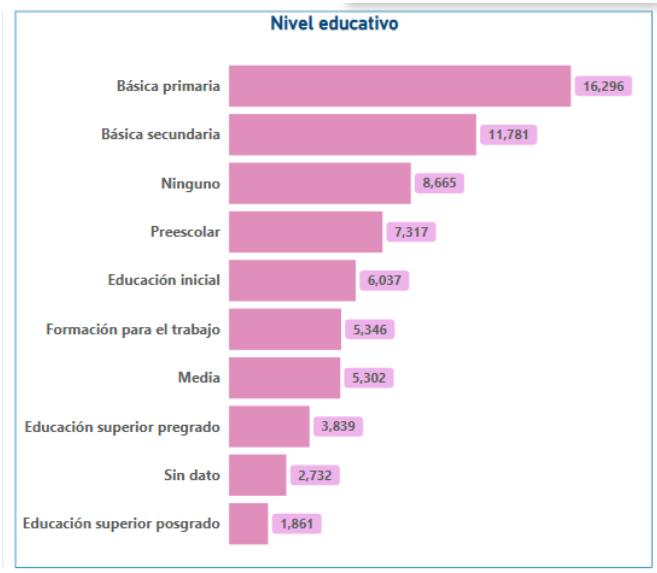
Ramas de actividad	Población con discapacidad		Población sin discapacidad	
	Total	Distribución (%)	Total	Distribución (%)
Población ocupada	**435**	**100**	**23.581**	**100**
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	89	20,4	3.220	13,7
Comercio y reparación de vehículos	75	17,1	4.056	17,2
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	54	12,4	2.019	8,6
Industria Manufacturera	44	10,0	2.579	10,9
Alojamiento y servicios de comida	38	8,8	1.785	7,6
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	33	7,6	2.848	12,1
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	29	6,7	1.853	7,9
Transporte y almacenamiento	28	6,5	1.777	7,5
Otras ramas^	26	5,9	1.832	7,8
Construcción	20	4,6	1.612	6,8

Fuente: DANE, GEIH.
Nota: datos expandidos con proyecciones de población elaboradas con base en los resultados del CNPV 2018.
Nota: Otras ramas^ está conformada por Suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos, Explotación de minas y canteras, Información y comunicaciones, Actividades financieras y de seguros y Actividades inmobiliarias.
Nota: por aproximación de decimales y la no inclusión de la categoría «No informa», la suma de las poblaciones y distribuciones puede diferir del total.
Nota: datos ordenados de mayor a menor según la distribución porcentual de la población con discapacidad.
Nota: las ramas de actividad económica están definidas con base en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU Rev. 4 A.C. (2022). Este documento se puede consultar en el siguiente enlace:
https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2022.pdf

Por otra parte, de acuerdo con la Secretaría Distrital de Salud, Bogotá ha certificado 69.176 personas con discapacidad al 31 de diciembre de 2024, de las cuales 27.699 se encuentran en la etapa adulta y en edad para trabajar.



El 7,73% de la población con discapacidad en Bogotá cuenta con formación técnica laboral, mientras que el 8,24% tiene un título en educación superior.



Según datos de la Secretaría de Desarrollo Económico, la población con discapacidad tiene una mayor ocupación en otras ramas de actividad económica con 31,9%.

Tabla 1 Personas con discapacidad según ramas de actividad
octubre 2023-septiembre 2024

Rama de actividad económica	Población total (miles)	Porcentaje de personas con discapacidad en la rama (%)	Distribución de la población con discapacidad (%)
Población ocupada con discapacidad	**77**	**1,8**	
Otras ramas*	25	1,8	31,9
Actividades profesionales, científicas, administración pública, educación y atención de la salud humana	18	1,4	23,1
Comercio y reparación de vehículos	15	2,0	19,4
Industrias manufactureras	10	2,1	13,4
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	9	2,7	12,3

Otras ramas* incluye Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Suministro de electricidad, gas, agua y gestión de desechos; Explotación de minas y canteras; Construcción; Alojamiento y servicios de comida; Transporte y almacenamiento; Información y comunicaciones; Actividades financieras y de seguros; Actividades inmobiliarias
Fuente: GEIH-DANE. Elaboración SDDE-ODEB.

2) Personas naturales con discapacidad que hayan realizado actividades comerciales a través de un establecimiento de comercio, durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del proceso de selección. Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cedula de ciudadanía, la cedula de extranjera o el pasaporte, el certificado de discapacidad expedido de acuerdo con la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social, así coma la copia del registro mercantil.

No se puede identificar las personas naturales con discapacidad que hayan realizado actividades comerciales a través de un establecimiento de comercio, en las cámaras de comercio o en Colombia Compra Eficiente para el análisis.

3) Personas jurídicas donde más del cincuenta por ciento (50%) de sus acciones, partes de interés o cuotas de participación pertenezcan apersonas con discapacidad y los derechos de propiedad hayan pertenecido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección.

No se puede identificar esta información en las cámaras de comercio o en Colombia Compra Eficiente para el análisis.

4) Personas jurídicas que tengan vinculadas laboralmente al menos una persona con discapacidad en empleos del nivel directivo de la empresa durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección en el mismo cargo u otro del mismo nivel.

No se puede identificar esta información en las cámaras de comercio o en Colombia Compra Eficiente para el análisis.

En atención a la evidencia estadística disponible, se identifica una brecha significativa en la participación laboral de las personas con discapacidad, reflejada en una diferencia de 44,1 puntos porcentuales en la Tasa Global de Participación (TGP) y de 40,4 puntos porcentuales en la Tasa de Ocupación. En este contexto, y considerando la necesidad de garantizar la idoneidad del futuro contratista en un proceso de pago por resultados en inclusión financiera, resulta procedente la definición de requisitos habilitantes diferenciales en materia de experiencia.

Por lo anterior, se establece que, para aquellos emprendimientos y empresas con personas con discapacidad, podrán acreditar la experiencia (general y especifica) solicitada en el presente proceso de selección a través de un máximo de cinco (5) contratos y certificaciones, que deberán cumplir con las mismas condiciones solicitadas en los estudios y documentos previos del proceso

Así mismo, se incorporar dentro de los aspectos de ponderación del proceso, un puntaje adicional de hasta el 2% como criterio ponderable para incentivar la inclusión de personas con discapacidad, sin convertirlo en una barrera de acceso. Este enfoque permite armonizar los principios de selección objetiva, pluralidad de oferentes e inclusión social, garantizando tanto la eficiencia del servicio como el cumplimiento de objetivos de política pública.

De igual manera, se establece como jurídica y técnicamente viable, incorporar por parte del adjudicatario para la ejecución del contrato, y dentro del equipo de trabajo solicitado, personal en condición de discapacidad, siempre y cuando aquellos cumplan con los requisitos de formación académica y de experiencia requerida.

15. **Promoción de la industria nacional.**

Para definir el otorgamiento del puntaje de que trata el inciso primero del artículo 2 de la Ley 816 de 2003 y conforme con el análisis de la Demanda y la oferta realizado a través de la herramienta del Modelo de Abastecimiento Estratégico de CCE, se tiene que por lo menos el 98% de los proveedores registrados son nacionales

Por lo anterior, para la asignación de los 10 puntos por estos aspectos, los proponentes deberán acreditar en sus propuestas que todo el equipo de trabajo que laborará para el proponente se encuentra integrado por personas naturales colombianas o por residentes en Colombia.

Así mismo deberán diligenciar el anexo denominado Formato de Incentivo a la Industria Nacional.
Se tendrán como servicios de origen nacional, aquellos prestados por empresas constituidas de acuerdo a la legislación nacional, por personas naturales colombianas o por residentes en Colombia. Lo anterior será verificado en el Registro Único de Proponentes para personas jurídicas, o con la copia de la cédula de ciudadanía o de extranjería, si es el caso.
Así mismo, se otorgará tratamiento de bienes y servicios nacionales a aquellos originarios de los países con los que Colombia ha negociado trato nacional en materia de compras estatales y de aquellos países en los cuales a las ofertas de bienes y servicios colombianos se les conceda el mismo tratamiento otorgado a sus bienes y servicios nacionales. Dicho tratamiento será verificado en la página web de Colombia Compra Eficiente.

16. **ANALISIS FINANCIERO DEL MERCADO**

De acuerdo con lo establecido en el “Manual para Determinar y Verificar los Requisitos Habilitantes en los Procesos de Contratación”, emitido por Colombia Compra Eficiente: la capacidad financiera busca establecer condiciones mínimas en relación con la «salud financiera» de los proponentes, particularmente demostrar su aptitud para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato, mientras que la capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

16.1 Capacidad Financiera.

Con el objetivo de establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento, así como la capacidad organizacional para la ejecución del contrato, **se revisará y analizará la información financiera en firme en el RUP**, teniendo en cuenta lo consagrado en el Decreto 1082 de 2015, es decir, **con la información contable del año inmediatamente anterior** (31 DE DICIEMBRE DE 2025) – Numerales. 1.3 y 2.3 del artículo 2.2.1.1.1.5.2 del Decreto 1082 de 2015 y artículo 2.2.1.1.1.5.3, Numerales 3 y 4. (revisar contra estudios previos)

Los proponentes interesados en participar en este proceso deberán demostrar que cumplen con los indicadores financieros de acuerdo con la información establecida en la documentación solicitada en el presente pliego de condiciones.

16.1.1 Documentos de Carácter Financiero

La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico es un requisito habilitante para la participación de la propuesta en el proceso de selección y no otorga puntaje, en concordancia con lo establecido en el numeral 1° del Artículo 5° de la Ley 1150 de 2007. Teniendo en cuenta que la Secretaría de Desarrollo Económico debe asegurar que las empresas prestadoras del servicio y/o bien tienen la capacidad para responder a las obligaciones derivadas del presente proceso de selección, fijó los siguientes indicadores como requisitos habilitantes con los cuales se medirá la capacidad financiera, de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.5.3, numeral 3 del Decreto 1082 de 2015 son los siguientes: Para tal efecto, la capacidad financiera del proponente, como requisito habilitante, se verificará con respecto a la información financiera certificada por la Cámara de Comercio con corte a 31 de diciembre de 2025, con base en los factores financieros denominados: a) Liquidez, b) nivel de endeudamiento c) Razón de cobertura de intereses y d) En caso de que la SDDE considere insuficiente la información financiera suministrada, se reserva la facultad de solicitar información adicional, con el fin de verificar y/o aclarar los datos y la información reportada.

16.1.2 Valoración de la Capacidad Financiera

La evaluación financiera de las propuestas no tiene ponderación alguna y se efectúa como requisito habilitante para el proceso de selección; en él se pretende evaluar la capacidad financiera y la eficiencia organizacional del oferente, e indica si la propuesta CUMPLE o NO CUMPLE con los requisitos financieros del presente pliego.

Para la verificación de los requisitos habilitantes financieros y organizacionales, la entidad tomará la información del R.U.P. vigente, inscripción o renovación a la fecha de cierre del proceso, conforme a las prescripciones del Decreto 1082 del 2015. Sin embargo, y de conformidad al inciso 2 Art. 6 de la ley 1150, no se requiere de registro ni clasificación en los casos que se señala expresamente y adicional el inciso 3 numeral 6.1 Art.6, de la misma ley, indica que solo en aquellos casos en que por las características del objeto a contratar requiera verificar requisitos adicionales a los contenidos en el R.U.P., la entidad podrá hacerlo en forma directa, por lo cual, deberán allegar los siguientes documentos para efectuar la revisión:

- ✓ Estado de Situación Financiera a 31 de diciembre de 2025, clasificado en corriente y no corriente, del proponente o de cada uno de los miembros del consorcio, unión temporal u otra forma asociativa.
- ✓ Estado de resultados a 31 de diciembre de 2025 del proponente o de cada uno de los miembros del consorcio, unión temporal u otra forma asociativa.
- ✓ Notas a los estados financieros a 31 de diciembre de 2025, del proponente o de cada uno de los miembros del consorcio, unión temporal u otra forma asociativa.

Deberá presentar un certificado del Contador y Revisor Fiscal (este último en los casos de Ley), en el cual conste que cada uno de los valores de los indicadores fueron tomados de la contabilidad, con fecha de corte al 31 de diciembre de 2025, aprobado por el órgano corporativo.

Para el presente análisis la Subdirección Administrativa y Financiera de la Secretaría Distrital de Desarrollo

Económico, tomo como base la información financiera reportada por la Cámara de Comercio de Bogotá, registros que se encuentran hasta el 31/12/2025.

La Subdirección Administrativa y Financiera – SAF. teniendo en cuenta los códigos de la clasificación Industrial Internacional Uniforme de actividades económicas suministrados por ja Subdirección de Financiamiento e Inclusión Financiera – SFIF, arroja que el total de las empresas que integran los sectores definidos por el área misional, arroja una población total de 6.771.

Partiendo de esta base, se analiza y deputa la base de datos y nos arroja un total de empresas de 1.525, de las cuales se toma una muestra de 305 empresas, para la determinación por parte de la Entidad de los indicadores a exigir para el presente proceso.

La muestra que se analiza es de trecientas cinco (305) empresas, relacionadas en los siguientes códigos CIIU:

CÓDIGOS CIIU 2025	
CÓDIGO	**DESCRIPCIÓN**
6920	Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria
7010	Actividades de administración empresarial
7020	Actividades de consultoría de gestión
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
8414	Actividades reguladoras y facilitadoras de la actividad económica
8559	Otros tipos de educación n.c.p.
8560	Actividades de apoyo a la educación

Acorde a la homologación adelantada por el área misional, los resultados obtenidos para la definición de los indicadores a exigir para el presente proceso son los siguientes:

INDICE DE LIQUIDEZ			
Rango de Liquidez		***Frecuencia***	***% acumulado***
0	0,999	9	3%
1	1,999	16	8%
2	2,999	27	17%
3	3,999	21	24%
4	4,999	17	30%
5	5,999	19	36%
6	6,999	15	41%
7	7,999	11	44%
8	8,999	5	46%
9	9,999	6	48%
10	y mayor...	159	100%
TOTALES		**305**	

INDICE DE LIQUIDEZ					
PROM. RANGO	FRECUENCIA INDICADOR	VALOR UNIDAD	FUERA DEL PROM. RANGO	% NO CUMPLE	% CUMPLE
2,10	1525	0,0656%	29	1,902%	98,098%

INDICE DE ENDEUDAMIENTO			
Rango Indice de Endeudamiento		***frecuencia***	***% acumulado***
0%	9,999%	122	40%
10%	19,999%	45	55%
20%	29,999%	28	64%
30%	39,999%	22	71%
40%	49,999%	18	77%
50%	**59,999%**	12	81%
60%	**69,999%**	11	85%
70%	79,999%	11	88%
80%	89,999%	15	93%
90%	99,999%	19	99%
100%	MAYOR	2	100%
TOTALES		305	

INDICE DE ENDEUDAMIENTO					
PROM. RANGO	FRECUENCIA INDICADOR	VALOR UNIDAD	FUERA DEL PROM. RANGO	% NO CUMPLE	% CUMPLE
60,18%	1525	0,0656%	58	3,803%	96,197%

RANGO RAZON DE COBERTURA DE INTERESES			
Rango Cobertura de Intereses		***Frecuencia***	***%acumulado***
0	4,999	303	99%
5	9,999	0	99%
10	19,999	0	99%
20	39,999	0	99%
40	49,999	0	99%
50	59,999	0	99%
60	69,999	0	99%
70	79,999	0	99%
80	89,999	0	99%
90	99,999	0	99%
100	MAYOR	2	100%
TOTAL		305	

INDICE RAZON DE COBERTURA DE INTERESES					
PROM. RANGO	FRECUENCIA INDICADOR	VALOR UNIDAD	FUERA DEL PROM. RANGO	% NO CUMPLE	% CUMPLE
2,00	1525	0,0656%	0	0,000%	100,000%

RANGO RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO			
Rango Rentabilidad del Patrimonio		*Frecuencia*	%
0	**0,099999999**	224	**73,44%**
0,1	0,199999999	45	88,20%
0,2	0,299999999	17	93,77%
0,3	0,399999999	7	96,07%
0,4	0,499999999	4	97,38%
0,5	0,599999999	2	98,03%
0,6	0,699999999	0	98,03%
0,7	0,799999999	2	98,69%
0,8	0,899999999	2	99,34%
0,9	0,999999999	1	99,67%
1	MAYOR	1	100,00%
TOTAL		305	

INDICE RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO					
PROM. RANGO	FRECUENCIA INDICADOR	VALOR UNIDAD	FUERA DEL PROM. RANGO	% NO CUMPLE	% CUMPLE
0,05	1525	0,0656%	167	10,951%	89,049%

RANGO RENTABILIDAD DEL ACTIVO			
Rango Rentabilidad del Activo		*Frecuencia*	*% acumulado*
0	**0,099999999**	269	**88,20%**
0,1	0,199999999	33	99,02%
0,2	0,299999999	3	100,00%
0,3	0,399999999	0	100,00%
0,4	0,499999999	0	100,00%
0,5	0,6	0	100,00%
0,6	0,699999999	0	100,00%
0,7	0,799999999	0	100,00%
0,8	0,899999999	0	100,00%
0,9	0,999999999	0	100,00%
1	MAYOR	0	100,00%
TOTAL		305	

INDICE RENTABILIDAD DEL ACTIVO					
PROM. RANGO	FRECUENCIA INDICADOR	VALOR UNIDAD	FUERA DEL PROM. RANGO	% NO CUMPLE	% CUMPLE
0,04	1525	0,0656%	200	13,115%	86,885%

Los indicadores a exigir para el presente proceso son los siguientes:

INDICADORES A EXIGIR					
IND. DE LIQUIDEZ	**NIVEL ENDEUDAMIENTO**	**RAZON DE COBERTURA DE INTERES**	**RENTABILIDAD PATRIMONIO**	**RENTABILIDAD ACTIVO**	**PORCENTAJE MUESTRA QUE CUMPLE**
>= 2,10	**<=60,18%**	**>=2,00**	**>=0,05**	**>=0,04**	**94%**

La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico es un requisito habilitante para la participación La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico es un requisito habilitante para la participación de la propuesta en el proceso de selección y no otorga puntaje, en concordancia con lo establecido en el numeral 1° del Artículo 5° de la Ley 1150 de 2007.

- **Indicador de liquidez:** activo corriente / pasivo corriente: Para efectos del presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado si su índice de liquidez es igual o superior a **2,10 veces**.

- **Índice de endeudamiento:** pasivo total / activo total: Para efectos del presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado si su índice de endeudamiento es menor o igual a **60,18%**

- **Razón de cobertura de intereses**: Utilidad operacional dividida por los gastos de intereses: Para efectos del

presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado cuando acredite que éste es igual o superior a **DOS COMO CUARENTA Y OCHO (2,00).**

- **Capital de trabajo:** Activo corriente menos el pasivo corriente AC – PC: Para efectos del presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado si capital de trabajo es mayor o igual a **50,00%** del presupuesto oficial.

NOTA 1: Para que un proponente quede habilitado en los indicadores financieros, deberá cumplir con la totalidad de los indicadores requeridos anteriormente, en caso contrario estará No habilitado.

NOTA 2: Para las entidades que al cierre de su ejercicio económico no registren Gastos por Intereses Financieros, y en las que el resultado del indicador de Cobertura de Intereses resulte ***indeterminado por la operación matemática de dividir entre cero (0), se considera que cumplen con el requisito y se habilita dentro del proceso de verificación de requisitos habilitantes.***

NOTA 3: En caso de que el oferente sea plural (Unión Temporal o Consorcio), deberá presentar la información de indicadores financieros por cada uno de sus integrantes, y se tomarán de acuerdo con su porcentaje de participación.

El proponente, deberá cumplir con los siguientes indicadores financieros, verificados sobre la información del R.U.P. año 2024, para tal efecto se indicará si el oferente CUMPLE o NO CUMPLE, con cada uno de ellos.

a) Índice de liquidez.

El proponente debe presentar un índice de liquidez **mayor o igual a 2,10**, el cual se calculará con la siguiente fórmula:

$$IL = AC / PC$$

Para el caso de consorcios se calculará el índice de liquidez con base en la sumatoria del activo corriente y del pasivo corriente, de los integrantes, aplicando la siguiente fórmula:

$$IL = (AC1 + AC2 + AC3 + \ ... + ACn) / (PC1 + PC2 + PC3 + ... + PCn)$$

Para Uniones Temporales se ponderará el índice de liquidez, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, se aplicará la siguiente fórmula:

$$IL = \left[(AC1/PC1) \times \%P1 \right] + \left[(AC2/PC2) \times \%P2 \right] + \left[\ ... \ \right] + \left[(ACn/PCn) \times \%Pn \right]$$

Dónde:

IL = Índice de liquidez.
AC (1...n) = Activo total de cada proponente. PC (1...n)
= Pasivo total de cada proponente.
%P (1…n) = Porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal

b) Índice de endeudamiento.

El proponente deberá tener un nivel de endeudamiento **menor o igual a 60,18%**, el cual se calculará con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$IE = (PT / AT) \times 100$$

Para el caso de consorcios se calculará el índice de endeudamiento con base a los pasivos totales y activos totales, de cada uno de los integrantes aplicando la siguiente fórmula:

$$IE = \left[(PT1 + PT2 + PT3 + \ldots + PTn) / (AT1 + AT2 + AT3 + \ldots + ATn)\right] \times 100$$

Para Uniones Temporales se ponderará el índice de endeudamiento de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, se aplicará la siguiente fórmula:

$$IE = \left[\left[(PT1/AT1) \times \%P1\right] + \left[(PT2/AT2) \times \%P2\right] + \left[\ldots\right] + \left[(PTn/ATn) \times \%Pn\right]\right] \times 100$$

Dónde:
IE = Índice de endeudamiento.
PT (1...n) = Pasivo total de cada proponente. AT (1...n)
= Activo total de cada proponente.
%P (1…n) = Porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal

c) Razón de cobertura de intereses.

El proponente deberá tener una razón de cobertura de intereses **mayor o igual a DOS (2,00),** el cual se calculará con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$RCI = (UO / Gi)$$

Para el caso de consorcios se calculará la razón de cobertura de intereses con base a la utilidad operacional (Utilidad antes de impuestos e intereses) y los gastos financieros por concepto intereses de cada uno de los integrantes, aplicando la siguiente fórmula:

$$RCI = (UO1 + UO2 + UO3 + \ldots + UOn / Gi1 + Gi2 + Gi3 + \ldots + Gin)$$

Para Uniones Temporales, se pondera la razón de cobertura de intereses, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada integrante y se aplicará la siguiente fórmula:
Dónde:

$$RCI = \left[\left[(UO1/Gi1) \times \%P1\right] + \left[(UO2/Gi2) \times \%P2\right] + \left[\ldots\right] + \left[(UOn/Gin) \times \%Pn\right]\right]$$

RCI = Razón de Cobertura de Intereses
UO (1…n) = Utilidad Operacional de cada uno de los proponentes Gi (1…n) =

Gastos de Intereses de cada uno de los proponentes
%P (1…n) = Porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal.

16.2Capacidad Organizacional.

El estudio de la capacidad organizacional de las propuestas no tiene ponderación alguna, y se efectúa como requisito habilitante para el proceso de selección; en él se pretende evaluar el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado, e indica si la propuesta CUMPLE o NO CUMPLE con los requisitos exigidos del presente pliego.

Para que una propuesta sea habilitada deberá cumplir con la totalidad de los indicadores de capacidad organizacional del artículo 2.2.1.1.1.5.3. Decreto 1082 de 2015.

De conformidad con lo establecido en el numeral 4, artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, los proponentes deben acreditar su capacidad organizacional a partir de los siguientes indicadores:

- **Rentabilidad del patrimonio:** Utilidad operacional dividida por el patrimonio. Para efectos del presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado cuando acredite una rentabilidad mayor o igual al **0.05 (>=a 5%).**

- **Rentabilidad del activo**: Utilidad operacional dividida por el activo total. Para efectos del presente proceso de selección, el proponente quedará habilitado cuando acredite una rentabilidad mayor o igual al **0.04 (>=a 4%).**

Nota 1: Para el caso de consorcios o uniones temporales, se tomará el promedio ponderado de cada uno de los integrantes, de acuerdo con su porcentaje de participación.

Nota 2: En el caso que la Utilidad Operacional sea negativa para oferente individual, o que el resultado del indicador sea negativo para oferentes plurales, se calificará como NO CUMPLE.

Nota 3: Para el caso de entidades sin ánimo de lucro con regímenes especiales, para determinar tanto la rentabilidad del patrimonio como la rentabilidad del activo, se tomarán los excedentes de sus Estados Financieros, conservando la misma exigencia de porcentaje para cada uno.

La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. (fuente: manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación - CCE).

A continuación, se presentan los indicadores de capacidad organizacional:

- **Rentabilidad del activo.**

El proponente deberá tener una rentabilidad del activo deberá ser **mayor o igual a 4%,** el cual se calculará con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$RA = (UO / AT) \times 100$$

Para el caso de consorcios se calculará la rentabilidad del activo con base a la utilidad operacional (Utilidad antes de impuestos e intereses) y el patrimonio neto de cada uno de los integrantes, aplicando la siguiente fórmula:

$$RA = \left[(UO1 + UO2 + UO3 + \ldots + UOn) / (AT1 + AT2 + AT3 + \ldots + ATn)\right] \times 100$$

Para Uniones Temporales, se pondera la rentabilidad del activo, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada integrante y se aplicará la siguiente fórmula:

$$RA = \left[\left[(UO1/AT1) \times \%P1\right] + \left[(UO2/AT2) \times \%P2\right] + \left[\ldots\right] + \left[(UOn/ATn) \times \%Pn\right]\right] \times 100$$

Dónde:
RA = Rentabilidad del activo
UO (1…n) = Utilidad operacional de cada uno de los proponentes AT (1…n) = Activo total
%P (1…n) = Porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal

- **Rentabilidad del patrimonio.**

El proponente deberá tener una rentabilidad del patrimonio **mayor o igual a 5%**, el cual se calculará con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$RP = (UO / PA) \times 100$$

Para el caso de consorcios se calculará la rentabilidad del patrimonio con base a la utilidad operacional (Utilidad antes de impuestos e intereses) y el patrimonio neto de cada uno de los integrantes, aplicando la siguiente fórmula:

$$RP = \left[(UO1+UO2+UO3+\ldots+UOn) / (PA1+PA2+PA3+\ldots+PAn)\right] \times 100$$

Para Uniones Temporales, se pondera la rentabilidad del patrimonio, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada integrante y se aplicará la siguiente fórmula:

$$RP = \left[\left[(UO1/PA1) \times \%P1\right] + \left[(UO2/PA2) \times \%P2\right] + \left[\ldots\right] + \left[(UOn/PAn) \times \%Pn\right]\right] \times 100$$

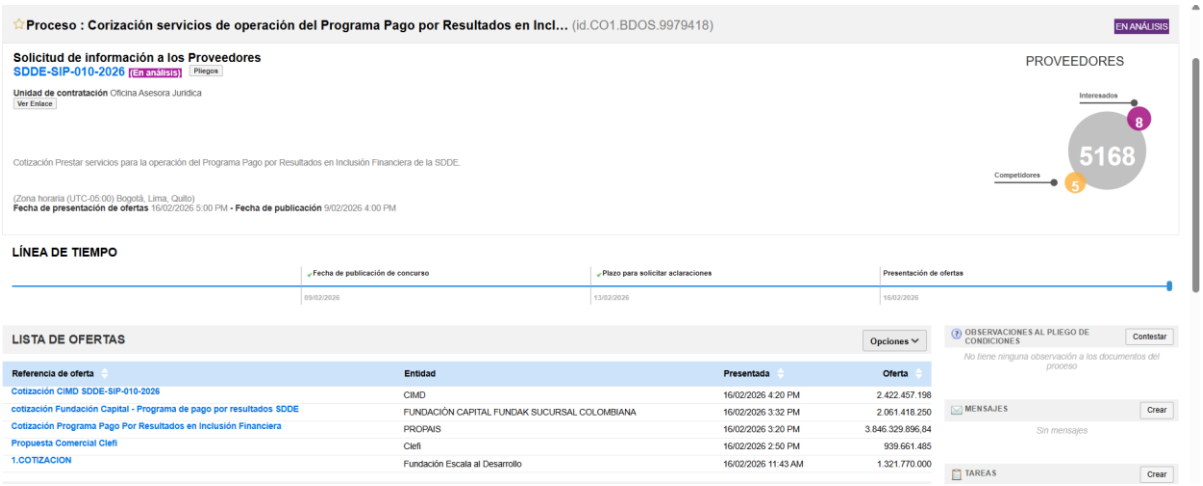
Dónde:
RP = Rentabilidad del patrimonio
UO (1…n) = Utilidad operacional de cada uno de los proponentes PA (1…n) = Patrimonio neto
%P (1…n) = Porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión

Temporal

17. **ESTUDIO DE MERCADO:**

Para la determinación del presupuesto oficial del proceso y conforme con el estudio de mercado efectuado, se realizó el siguiente proceso:

Con el propósito de establecer los valores máximos unitarios conforme las especificaciones técnicas señaladas en el anexo técnico para el desarrollo del objeto del proceso, se procedió a publicar la Solicitud de Información a Proveedores - SIP haciendo uso del SECOP II el día 09/02/2026, con el número de evento SIP-010-2026, por un término de 5 días hábiles. De este ejercicio se recibieron cinco (5) cotizaciones.



De manera simultánea, se realizaron solicitudes de cotización a través de correo electrónico a los siguientes proveedores identificados en el estudio de la oferta, recibiendo dos (2) cotizaciones.

Proveedor	Correo electrónico	Cotizó	
		Si	No
Corporación Medios de Vida y Microfinanzas Vital	contacto@corporacionvital.com - gmendoza@corporacionvital.com	X	
Microempresas de Colombia	gerencia@microempresas.co	X	

Con lo anterior, la entidad procedió a realizar el análisis de precios a partir de las siete (7) cotizaciones recibidas y los precios de referencia antes mencionados, con el propósito de establecer los valores techo y el presupuesto oficial del presente proceso. (Ver anexo - Estudio de Mercado archivo Excel)

- Caracterización del mercado relevante

El mercado asociado al objeto contractual corresponde al segmento de organizaciones con experiencia en:

- ✓ inclusión financiera,
- ✓ microfinanzas,
- ✓ fortalecimiento empresarial,

- ✓ acompañamiento técnico a micronegocios,
- ✓ educación financiera,
- ✓ operación de programas sociales y productivos,
- ✓ intermediación con entidades financieras,
- ✓ ejecución de proyectos basados en indicadores y metas verificables.

Se trata de un mercado especializado, compuesto por fundaciones, corporaciones, entidades consultoras, organizaciones sociales y operadores con capacidad técnica para desarrollar intervenciones intensivas con población empresarial vulnerable o de baja inclusión financiera.

El análisis permitió identificar que existe pluralidad de oferentes con experiencia y capacidad potencial para participar en un proceso competitivo de selección objetiva.

Consulta al mercado adelantada por la Entidad Con el fin de obtener información económica real y actualizada, la SDDE adelantó invitación formal a cotizar, recibiendo siete (7) cotizaciones provenientes de las siguientes organizaciones:

1. Corporación Medios de Vida y Microfinanzas Vital
2. Fundación Escala al Desarrollo
3. Clefi
4. Propaís
5. Fundación Capital Fundak Sucursal Colombiana
6. Corporación Industrial Minuto de Dios – CIMD
7. Microempresas de Colombia

La pluralidad de respuestas evidencia condiciones de competencia y capacidad instalada suficiente del sector para atender el objeto contractual bajo un esquema de Licitación Pública.

- Naturaleza técnica del objeto contractual

El contrato a celebrar no corresponde a un servicio estandarizado de ejecución simple, sino a una operación integral de alta complejidad, compuesta por cinco fases técnicas:

1. Identificación y convocatoria de negocios locales.
2. Diagnóstico financiero y plan de financiamiento.
3. Educación financiera y construcción de capacidades.
4. Alistamiento para el acceso al crédito.
5. Pago por resultados condicionado al acceso efectivo al crédito.

Lo anterior exige talento humano especializado, capacidad territorial, metodologías de acompañamiento, sistemas de trazabilidad, relacionamiento financiero y capacidad de cumplimiento por resultados.

- Análisis económico de las cotizaciones recibidas

Las empresas oferentes cotizan de la siguiente manera:

Fases	meta	Corporación Medios de Vida y Microfinanzas Vital		Fundación Escala al Desarrollo		Clefi*		Propais		FUNDACIÓN CAPITAL FUNDAK SUCURSAL COLOMBIANA		Corporación Industrial Minuto de Dios - CIMD		Microempresas de Colombia	
		valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido	valor total fase	Precio unitario por negocio atendido
Fase 1. Identificación y convocatoria de negocios locales	2857	$ 165.000.006,7	$ 57.752,9	$ 186.313.569,6	$ 65.213,0	$ 292.475.250,0	$ 102.371,5	$ 1.268.133.447,3	$ 443.868,9	$ 440.235.072,9	$ 154.090,0	$ 411.817.722,4	$ 144.143,4	$ 376.866.698,6	$ 131.909,9
Fase 2. Diagnostico y plan de financiamiento	2857	$ 411.999.999,0	$ 144.207,2	$ 224.571.428,0	$ 78.603,9	$ 275.909.235,0	$ 96.573,1	$ 1.558.735.773,6	$ 545.584,8	$ 405.295.791,3	$ 141.860,6	$ 1.041.656.600,3	$ 364.598,0	$ 753.733.397,2	$ 263.819,9
Fase 3. Educación financiera y construcción de capacidades	2857	$ 411.999.999,0	$ 144.207,2	$ 186.313.569,6	$ 65.213,0	$ 235.620.000,0	$ 82.471,1	$ 320.676.308,2	$ 112.242,3	$ 412.651.423,5	$ 144.435,2	$ 557.165.168,9	$ 195.017,6	$ 753.733.397,2	$ 263.819,9
Fase 4. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito	1000	$ 330.000.000,0	$ 330.000,0	$ 224.571.430,0	$ 224.571,4	$ 101.745.000,0	$ 101.745,0	$ 339.835.490,0	$ 339.835,5	$ 390.584.510,0	$ 390.584,5	$ 218.021.150,0	$ 218.021,2	$ 125.622.240,0	$ 125.622,2
Fase 5. Pago por Resultados (acceso al crédito)	850	$ 329.999.996,5	$ 388.235,3	$ 499.999.996,5	$ 588.235,3	$ 33.915.000,0	$ 39.900,0	$ 358.948.880,0	$ 422.292,8	$ 412.651.429,5	$ 485.472,3	$ 193.796.574,5	$ 227.996,0	$ 502.488.941,0	$ 591.163,5
Valor total cotizaciones		$ 1.649.000.001,17	$ 1.064.402,60	$ 1.321.769.993,65	$ 1.021.836,67	$ 939.664.485,00	$ 423.060,64	$ 3.846.329.899,14	$ 1.863.824,31	$ 2.061.418.227,24	$ 1.316.442,60	$ 2.422.457.216,07	$ 1.149.776,13	$ 2.512.444.673,90	$ 1.376.335,40

Si se realiza un análisis por valores totales de las cotizaciones presentadas se identifica los siguientes extremos:

- Valor mínimo: $939.664.485,00
- Valor máximo $3.846.329.899,14

$$\text{Diferencia porcentual} = \left(\frac{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor mínimo}}\right) \times 100$$

Diferencia porcentual entre extremos = 309%

El resultado evidencia una dispersión significativa entre propuestas, propia de servicios especializados donde cada operador incorpora metodologías, equipos, cobertura y niveles de riesgo distintos.

Por lo tanto, en el marco de la estructuración del proceso de Licitación Pública destinado a seleccionar el operador del Programa Pago por Resultados en Inclusión Financiera se adelantó el correspondiente análisis del mercado, con fundamento en las cotizaciones recibidas y en la necesidad de establecer un presupuesto oficial técnicamente sustentado, económicamente razonable y jurídicamente defendible.

Como resultado del ejercicio de consulta realizado con potenciales operadores del sector, la Entidad evidenció que las propuestas económicas allegadas presentaban diferencias importantes entre sí, tanto en el valor global del proyecto como en los precios unitarios asociados a cada una de las fases del modelo de intervención. Esta situación no constituye una anomalía del mercado, sino una consecuencia natural de la complejidad del objeto contractual, en la medida en que el servicio requerido integra actividades especializadas de convocatoria, diagnóstico financiero, educación financiera, acompañamiento técnico, preparación para acceso al crédito y remuneración condicionada a resultados verificables.

En este tipo de contratos o servicios, cada organización oferente estructura sus costos de manera distinta, dependiendo de variables como su capacidad instalada, el número de profesionales disponibles, los esquemas de desplazamiento territorial, las herramientas tecnológicas utilizadas, los costos administrativos internos, la experiencia previa en programas similares y la metodología específica de atención a beneficiarios. Por tal razón, las cotizaciones recibidas no podían analizarse como si se tratara de bienes homogéneos o de servicios simples con precios comparables linealmente.

En consecuencia, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico adoptó una metodología más robusta y especializada consistente en el análisis por fases del proyecto, complementado con la eliminación de valores extremos por fase y el cálculo de la mediana como medida principal de tendencia central, como se muestra a continuación:

Mediana sin extremos:

Cotizante	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4	Fase 5
Corporación Medios de Vida y Microfinanzas	$ 57.753	$ 144.207	$ 144.207	$ 330.000	$ 388.235
Fundación Escala al Desarrollo	$ 65.213	$ 78.604	$ 65.213	$ 224.571	$ 588.235
Clefi*	$ 102.371	$ 96.573	$ 82.471	$ 101.745	$ 39.900
Propais	$ 443.869	$ 545.585	$ 112.242	$ 339.835	$ 422.293
FUNDACIÓN CAPITAL FUNDAK SUCURSAL	$ 154.090	$ 141.861	$ 144.435	$ 390.585	$ 485.472
Corporación Industrial Minuto de Dios -	$ 144.143	$ 364.598	$ 195.018	$ 218.021	$ 227.996
Microempresas de Colombia	$ 131.910	$ 263.820	$ 263.820	$ 125.622	$ 591.163

Fase	Meta	Mediana	promedio	Desviación	Limite inferíos	Limite superior	Mediana Sin extremos	Precio unitario establecido por la entidad	Valor Total
Fase 1. Identificación y convocatoria de negocios locales	2857	$ 131.910	$ 157.050	$ 122.098	$ 57.753	$ 443.869	$ 117.141	$ 117.141	$ 334.671.837
Fase 2. Diagnostico y plan de financiamiento	2857	$ 144.207	$ 233.607	$ 157.940	$ 78.604	$ 545.585	$ 144.207	$ 144.207	$ 411.999.399
Fase 3. Educación financiera y construcción de capacidades	2857	$ 144.207	$ 143.915	$ 63.202	$ 65.213	$ 263.820	$ 144.207	$ 144.207	$ 411.999.399
Fase 4. Alistamiento y preparación para el acceso al crédito	1000	$ 224.571	$ 247.197	$ 102.329	$ 101.745	$ 390.585	$ 224.571	$ 224.571	$ 224.571.000
Fase 5. Pago por Resultados (acceso al crédito)	850	$ 422.293	$ 391.899	$ 184.668	$ 39.900	$ 591.163	$ 422.293	$ 422.293	$ 358.949.050
Valor total cotizaciones									**$ 1.742.190.685**

La decisión de analizar el mercado por fases obedeció a que el programa no constituye una sola unidad económica indiferenciada, sino una cadena de intervención integrada por componentes distintos entre sí, cada uno con dinámicas operativas y estructuras de costos particulares.

Una vez segmentadas las cotizaciones por fases, la Entidad identificó que en varios componentes existían valores unitarios claramente alejados del comportamiento central del mercado. Tales observaciones extremas podían corresponder a modelos operativos sobredimensionados, primas de riesgo elevadas, interpretaciones particulares del alcance contractual o, en otros casos, a subestimaciones derivadas de exclusión de costos indirectos o lecturas incompletas del requerimiento técnico. Mantener esos valores dentro del cálculo central habría generado una distorsión del presupuesto oficial.

Por esta razón, se optó por excluir los valores extremos superiores e inferiores cuando técnicamente no representaban el comportamiento predominante del mercado para la fase analizada. Este criterio permitió depurar la muestra y trabajar con observaciones más homogéneas y comparables, mejorando la calidad estadística del ejercicio.

Posteriormente, sobre los valores resultantes se utilizó la mediana como medida principal de referencia. La mediana fue seleccionada porque, a diferencia del promedio aritmético, no se ve afectada de forma significativa por observaciones atípicas. Mientras el promedio se desplaza hacia valores muy altos o muy bajos cuando existe dispersión, la mediana conserva el punto central real del conjunto de datos. En términos prácticos, la mediana permite

identificar el valor más representativo del mercado cuando las cotizaciones no se concentran alrededor de un único precio.

El análisis permitió evidenciar que las cotizaciones presentaban comportamientos heterogéneos entre sí, reflejados en diferencias importantes entre los valores promedio, las medianas y los niveles de dispersión de cada fase. Esta situación es consistente con la naturaleza especializada del objeto contractual, en el cual cada oferente estructura sus costos conforme a variables propias de capacidad operativa, experiencia técnica, intensidad del acompañamiento, cobertura territorial, herramientas tecnológicas, metodologías de intervención y administración del riesgo asociado al esquema de pago por resultados.

En particular, el cuadro evidencia niveles relevantes de dispersión estadística entre las cotizaciones recibidas. Por ejemplo, en la Fase 2 – Diagnóstico y Plan de Financiamiento, se identificó una desviación de $157.940,13, mientras que el promedio alcanzó $233.606,79 y la mediana $144.207,21, lo que demuestra que la existencia de valores extremos alteraba significativamente el comportamiento central de la muestra. Situación similar se observó en la Fase 1, donde el promedio ($157.049,94) se ubicó considerablemente por encima de la mediana ($131.909,94), producto de observaciones superiores alejadas del comportamiento predominante del mercado.

Así mismo, el análisis de límites inferiores y superiores permitió identificar rangos amplios de comportamiento en varias fases. En la Fase 5 – Pago por Resultados (Acceso al Crédito), por ejemplo, se registró un límite inferior de $39.900,00 y un límite superior de $591.163,46, evidenciando una dispersión significativa asociada a diferencias metodológicas y operativas entre los potenciales operadores. Esta variabilidad confirmó que el mercado analizado no correspondía a un servicio homogéneo susceptible de valorarse únicamente mediante promedios simples.

Bajo este escenario, la Entidad consideró técnicamente procedente utilizar una metodología basada en la mediana por fases con eliminación de valores extremos, permitiendo depurar observaciones atípicas que no representaban el comportamiento central del mercado. Como resultado de dicho ejercicio, se obtuvo la columna denominada “Mediana sin extremos”, la cual constituyó la referencia principal para la definición del precio unitario establecido por la Entidad. La metodología aplicada permitió reducir el efecto distorsionador de observaciones excepcionalmente altas o bajas, fortaleciendo la estabilidad estadística del análisis y garantizando un valor más representativo para cada componente del proyecto. Así, para la Fase 1 se estableció un valor unitario de $117.140,70; para las Fases 2 y 3 un valor unitario de $144.207,21; para la Fase 4 un valor de $224.571,43; y para la Fase 5 un valor de $422.292,80.

Posteriormente, los valores unitarios definidos fueron multiplicados por las metas operativas proyectadas para cada fase, obteniendo los valores totales requeridos para la adecuada ejecución del programa. Como resultado, se estimó un presupuesto total de $1.742.190.685, cifra que se considera coherente con el alcance técnico, el número de beneficiarios proyectados, la complejidad operativa del modelo de intervención y el plazo previsto de ejecución.

En consecuencia, la Entidad concluye que la metodología empleada permite garantizar un presupuesto oficial equilibrado, financieramente sostenible y alineado con el comportamiento real del mercado, evitando tanto riesgos de sobrecostos como escenarios de subestimación presupuestal que puedan afectar la correcta ejecución contractual. Así mismo, el ejercicio fortalece los principios de planeación, economía, selección objetiva y adecuada administración de los recursos públicos, al sustentarse en criterios técnicos, objetivos, verificables y replicables.

Conclusión

Con fundamento en el análisis estadístico efectuado sobre las cotizaciones recibidas, la entidad adoptó una metodología objetiva, verificable y replicable para la determinación del presupuesto oficial del proceso de Licitación Pública bajo esquema de Pago por Resultados.

El análisis permitió evidenciar una dispersión significativa en los valores cotizados, atribuible a la heterogeneidad del sector y a diferencias estructurales en los modelos operativos de los oferentes. En este contexto, el uso del promedio aritmético como único estadístico habría generado una distorsión del valor representativo del mercado, al verse afectado por observaciones extremas que no reflejan la tendencia central.

La exclusión técnica de los valores mínimo y máximo por fase respondió a criterios estadísticos razonables y uniformemente aplicados, orientados a depurar observaciones no representativas del comportamiento general del mercado. Esta decisión no obedeció a discrecionalidad, sino a la necesidad de preservar la estabilidad y confiabilidad del análisis.

Posteriormente, la adopción de la mediana como medida de tendencia central permitió identificar el punto de equilibrio real del mercado para cada fase del proyecto, garantizando que el presupuesto oficial:

- No incorporo sobrecostos derivados de estructuras sobredimensionadas.
- No subestime los costos reales de ejecución.
- Sea financieramente sostenible.
- Permita la adecuada ejecución del objeto contractual.
- Minimice el riesgo de posteriores adiciones o modificaciones contractuales.

El análisis desagregado por fase refuerza la trazabilidad técnica del proceso, al respetar la arquitectura operativa del proyecto y evitar que comportamientos atípicos en una fase distorsionen el valor global.

En consecuencia, el valor total estimado de:

$1.742.190.685 representa una cifra técnica, razonable y fiscalmente defendible, alineada con:

- El principio de planeación.
- El principio de economía.
- La selección objetiva.
- La adecuada administración de los recursos públicos.

En conclusión, el presupuesto oficial definido se encuentra técnica y fiscalmente sustentado, garantizando coherencia con el comportamiento real del mercado y asegurando la correcta estructuración financiera del proceso contractual.

18. MATRIZ DE RIESGOS

La matriz de riesgos se encuentra como documento anexo denominado “Matriz de Riesgos”.

19. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DEL SECTOR

Con base en el análisis del sector efectuado para el programa de Inclusión Financiera mediante Pago por Resultados de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), se concluye:

1. Viabilidad y Robustez del Mercado
   - Oferta consolidada: Existe un mercado dinámico y competitivo en Bogotá con una base sólida de proveedores nacionales (100%).
   - Experiencia sectorial: Se identificó una alta actividad contractual previa en el SECOP, lo que garantiza la existencia de oferentes con capacidad técnica y operativa suficiente.
   - Pluralidad de interesados: Siete empresas y fundaciones especializadas ya manifestaron interés formal en el proceso (SIP-010-2026), entre ellas Corporación Vital, Propais y Microempresas de Colombia.

2. Necesidad Estratégica y Barreras del Entorno
   - Freno por autoexclusión: El estudio revela que el 84,1% de los micronegocios en Bogotá no solicita crédito por miedo al endeudamiento o percepción de costos altos.
   - Contexto de tasas: El sector enfrenta un "rebote" en 2026 con tasas de interés de consumo al 17,01%, lo que obliga al operador a reforzar la fase de educación financiera.
   - Informalidad estructural: El 77% de los micronegocios son informales, lo que justifica la intervención integral (diagnóstico, formación y acompañamiento) para lograr el acceso al crédito formal.

3. Modelo de Contratación (Pago por Resultados - PxR)
   - Eficiencia del gasto: Es la primera estrategia de intervención pública en esta materia orientada a optimizar recursos mediante pagos condicionados al cumplimiento de hitos verificables.
   - Distribución de riesgo: El operador asume el riesgo contractual de que el pago final (20% del éxito) dependa del desembolso efectivo realizado por un tercero (entidad financiera).

4. Estructura Financiera y Presupuestal
   - Metodología robusta: El valor se calculó usando la mediana sin extremos por fase, para evitar distorsiones por cotizaciones artificialmente altas o bajas y garantizar la sostenibilidad del proyecto.
   - Sensibilidad a costos: La estructura de costos es intensiva en talento humano y es altamente sensible a variaciones del SMMLV y la inflación.

5. Inclusión y Medidas Diferenciales
   - Enfoque de género: Se aplicará lo establecido en el artículo 29 del Decreto 643 de 2025, con el fin de incluir como obligación del futuro contratista el vincular y mantener un mínimo de 50% de mujeres para la ejecución del contrato.
   - Población vulnerable: Se considera técnicamente viable y conveniente incentivar la contratación de población en pobreza extrema, desplazados y sujetos de especial protección.
   - Incentivo a MiPymes: Aunque el proceso no se limita exclusivamente a MiPymes por su cuantía, se otorgarán puntajes adicionales (0,25 puntos) para promover su participación y la de empresas de mujeres.

Se elabora en el mes de mayo de 2026.

GUILLERMO ALARCÓN PLATA
Director de Desarrollo Empresarial y Empleo

JULIÁN RICARDO ARÉVALO BUITRAGO
Subdirector de Financiamiento e Inclusión Financiera

Elaboró: Sonia Camargo Bernal – Profesional Especializada *Sonia Camargo Bernal*
Juan Felipe López Sierra – Contratista
Revisó: Contratista OJ y Subsecretaria