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. La información derivada del estudio constituye un insumo fundamental para el diseño y estructuración del convenio de asociación, facilitando 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, promoviendo la pluralidad de oferentes y la libre competencia.

En este marco, se hace necesario aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros entre la SDDE y una entidad aliada, bajo un esquema de cofinanciación donde la SDDE aporta el 70% de los recursos y el aliado mínimo el 30%, para el diseño e implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital, permitiendo:

- Conocer las características fundamentales de las empresas que conforman el segmento del mercado que cuenta con la capacidad de suplir la presente 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 Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo y la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial, tiene a su cargo la formulación e implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento empresarial, la promoción de la comercialización y el acceso a mercados de los negocios locales de la ciudad, de conformidad con las funciones establecidas en el Decreto Distrital 651 de 2025.

La presente iniciativa se encuentra directamente alineada con el Plan Distrital de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras Públicas 2024-2027 "Bogotá Camina Segura", adoptado mediante el Acuerdo

Distrital 927 de 2024, específicamente con el Objetivo Estratégico 5.3 “Bogotá confía en su potencial”, el cual busca consolidar una ciudad competitiva, basada en el conocimiento, la innovación y el fortalecimiento de los ecosistemas empresariales.

Así mismo, la intervención se articula con el Programa 20 “Promoción del emprendimiento formal, equitativo e incluyente”, orientado a fortalecer el ecosistema emprendedor de la ciudad mediante la implementación de servicios de asistencia técnica, tecnológica y financiera que contribuyan al crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos y negocios locales.

Para materializar dichos propósitos, la SDDE ejecuta el Proyecto de Inversión 8164 “Fortalecimiento de los negocios locales de la ciudad de Bogotá D.C.” cuyo objetivo general es fortalecer el desempeño de los negocios locales de Bogotá y promover espacios para la intermediación empresarial, la comercialización y la apertura de mercados.

En el marco de este proyecto se encuentra establecida la meta de fortalecer 6.500 negocios en estrategias de comercialización para abrir nuevos mercados y establecer conexiones durante el cuatrienio. Para la vigencia 2026, la magnitud programada corresponde a 2.407 negocios locales, de los cuales se espera impactar hasta 150 negocios mediante la presente estrategia de fortalecimiento en comercialización digital.

Adicionalmente, la estrategia se encuentra articulada con la política pública nacional en materia de transformación digital. En particular, con el Documento CONPES 3975 de 2019 – Política Nacional para la Transformación Digital e Inteligencia Artificial, cuyo objetivo es potenciar la generación de valor social y económico en el país mediante el uso estratégico de tecnologías digitales, promoviendo la adopción tecnológica, el fortalecimiento de capacidades digitales y el aprovechamiento de herramientas de comercio electrónico por parte de ciudadanos y organizaciones.

En este contexto, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), en cumplimiento de sus objetivos misionales y de las metas del Plan de Desarrollo Distrital, requiere implementar estrategias de fortalecimiento digital para hasta 150 emprendimientos, con el fin de:

- Promover la transformación digital de los negocios locales.
- Facilitar el acceso a canales de comercialización digitales (redes sociales, marketplaces y/o Ecommerce).
- Incrementar la productividad y competitividad de los emprendedores.
- Generar impacto social y económico en la ciudad, contribuyendo al empleo y la sostenibilidad empresarial.

La necesidad de la SDDE de fortalecer digitalmente hasta 150 emprendimientos está respaldada por cifras recientes: aunque el 83% de las pymes en Colombia usa redes sociales, el 51% no logra vender en ellas, y solo el 54% opera principalmente en línea; además, el comercio electrónico alcanzó $62,1 billones en

ventas en 2025, pero gran parte de las MiPymes aún no aprovecha este canal.[1] [2] [3]

Desde la SDDE se diseñó e implementó el instrumento DIME (Diagnóstico de Madurez Empresarial), el cual permite caracterizar el nivel de desarrollo de los emprendimientos inscritos y orientar estrategias de fortalecimiento más precisas.

Los resultados evidencian patrones claros en el uso de canales digitales. Al preguntar por el canal digital principal, el 71,4% de los emprendedores señala WhatsApp como su herramienta predominante, mientras que el 22,1% utiliza Instagram. Este comportamiento refleja un uso digital de carácter reactivo y de alcance limitado: si bien WhatsApp facilita la gestión de clientes existentes, restringe la visibilidad del negocio y la captación de nuevos mercados.

El DIME evalúa la adopción de 12 herramientas tecnológicas específicas, mostrando una estructura de adopción en forma de pirámide: las herramientas básicas presentan alta penetración, mientras que aquellas con mayor potencial de impacto comercial registran niveles significativamente menores de uso. Cada nivel de esta pirámide representa una oportunidad concreta de intervención para el fortalecimiento empresarial.

Tabla No 1. Adopción de herramientas digitales en emprendedores de HEB.

Herramienta / Indicador	Valor	Referencia / Comparador	Diferencia
Redes sociales (cualquiera)	88.5%	Alta cobertura	— base
Billeteras digitales	67.2%	Uso transaccional básico	— base
WhatsApp de negocio	65.6%	Canal informal principal	— base
Publicidad digital paga	38.7%	Llega a nuevas audiencias	−49.8 pp
Nube / almacenamiento digital	36.3%	Gestión y respaldo	−52.2 pp
Inteligencia artificial	32.0%	Productividad emergente	−56.5 pp

[1] GoDaddy. (2025, junio). *Encuesta Global de Emprendimiento 2025: Informe sobre emprendimiento digital en Colombia*. GoDaddy Latinoamérica.

[2] Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2025). *Informe anual de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.

[3] Latinpyme. (2025, julio). *Encuesta Global de Emprendimiento 2025: adopción digital de las MiPymes en Colombia.* Latinpyme.

Página web o aplicación	23.4%	Presencia digital propia	−65.1 pp
Punto de venta digital	12.3%	Gestión de caja	−76.2 pp
Comercio electrónico	9.9%	Ventas en línea directas	−78.6 pp
Software de inventarios	5.2%	Control de stock	−83.3 pp
CRM	2.8%	Gestión de clientes	−85.7 pp
Automatización	3.3%	Eficiencia operativa	−85.2 pp

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información del DIME del programa HEB de la SDDE

La columna "Diferencia" expresa cuántos puntos porcentuales separa a cada herramienta de la más adoptada, que son las redes sociales (88.5%). Es decir: si redes sociales es el techo, la diferencia dice qué tan lejos está cada herramienta de ese techo. La tabla evidencia una pirámide de adopción digital muy pronunciada donde las herramientas de comunicación básica están relativamente extendidas, billeteras digitales y WhatsApp de negocio tienen brechas de apenas 21 y 23 puntos frente al techo de redes sociales, pero a partir de ahí la caída es abrupta y consistente. La publicidad digital paga, que es la primera herramienta con impacto real en la adquisición de nuevos clientes, ya tiene una brecha de casi 50 puntos, lo que significa que la mitad de quienes tienen redes sociales nunca ha pagado un anuncio. El almacenamiento en nube, la inteligencia artificial y la página web propia siguen descendiendo con brechas de entre 52 y 65 puntos, revelando que la mayoría de los negocios no tienen presencia digital propia ni gestionan su información de forma organizada. En la base de la pirámide, con brechas de entre 76 y 86 puntos, están las herramientas de gestión empresarial: punto de venta digital, comercio electrónico, software de inventarios, automatización y CRM, herramientas que prácticamente no existen en el perfil digital de estos negocios y que son precisamente las que más correlacionan con la madurez empresarial medida por el DIME. En síntesis, los emprendedores del programa saben comunicarse digitalmente pero no están usando la tecnología para vender más, gestionar mejor ni construir una base de clientes propia.

El análisis de correlación entre la adopción de herramientas digitales y el puntaje total del DIME evidencia una relación positiva consistente. Este hallazgo sugiere que la incorporación de herramientas digitales no solo acompaña, sino que también refleja mayores niveles de madurez empresarial. En particular, el uso de publicidad digital se asocia con un incremento cercano a 0,46 puntos en la dimensión de mercadeo y ventas.

Por último se hizo un análisis con los beneficiarios del programa Hecho en Bogotá, HEB ofrece tres tipos de espacio: Ferias presenciales, Vitrinas Presenciales y Vitrinas Digitales. Al comparar la evolución DIME de los 1.033 retornantes (personas con diagnóstico en 2025 y 2026) según su último espacio participado, emerge un patrón relevante.

La Vitrina Digital es el único espacio donde la mitad de los participantes mejora su DIME, y donde casi un tercio empeora. La brecha frente a la Vitrina Presencial es de 22 puntos porcentuales en la tasa de mejora.

Este no es un artefacto estadístico: el grupo de ferias y vitrinas presenciales convergen alrededor del 70–72%, mientras que la digital se queda en 50%. Participar en un espacio digital no es suficiente si el emprendedor no tiene las competencias para aprovecharlo. La vitrina digital expone el negocio, pero sin preparación previa en canales digitales, la exposición no se convierte en aprendizaje ni en mejora de indicadores.

Sin perjuicio de las capacidades institucionales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para orientar estratégicamente la intervención y realizar el seguimiento de su ejecución, la Entidad no cuenta con la totalidad de las capacidades técnicas, metodológicas, operativas y de recursos complementarios requeridos para desarrollar directamente la estrategia integral de fortalecimiento en comercialización digital en el alcance previsto.

En consecuencia, se hace necesario suscribir un convenio de asociación para aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con una entidad sin ánimo de lucro que cuente con experiencia e idoneidad en la materia, mediante la suscripción de un convenio de asociación en los términos del Decreto 092 de 2017, con el fin de articular capacidades para la planeación, organización e implementación de la estrategia de fortalecimiento digital, optimizando recursos y garantizando una ejecución especializada, eficiente y alineada con los objetivos institucionales.

Esta estrategia busca que los emprendimientos puedan acceder a nuevos mercados mediante el uso de plataformas de comercio electrónico y/o marketplaces, al tiempo que se fortalecen sus capacidades de marketing digital para incrementar la conversión en redes sociales.

La estrategia también contempla la formalización de las operaciones digitales, asegurando el cumplimiento de las normativas vigentes en materia de protección de datos y comercio electrónico. De esta manera, se promueve un entorno empresarial más seguro y confiable. Asimismo, se espera que los beneficiarios logren incrementar sus ingresos aprovechando el crecimiento sostenido del sector TIC y del comercio electrónico, consolidando así su sostenibilidad económica.

En términos de impacto, se proyecta un aumento en las ventas digitales de entre el 20% y el 30% en los ingresos de los emprendimientos participantes. De igual forma, se estima que al menos el 50% de los beneficiarios avanzará en procesos de registro y cumplimiento normativo, fortaleciendo su formalización empresarial.

Tabla No.2 Evidencia estadística

Indicador	Colombia 2025	Brecha identificada
Uso de redes sociales por pymes	83%	51% no logra vender
Pymes que operan principalmente online	54%	46% aún depende de canales físicos
Ventas de comercio electrónico	$62,1 billones	Baja participación de MiPymes
Transacciones digitales	370,5 millones	Limitada adopción por pequeños negocios

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información de GoDaddy, CCCE, Superintendencia de Sociedades, Forbes, Latinpyme & El Tiempo casa editorial, 2026.

En este sentido, se hace necesario adelantar un proceso que permita diseñar e implementar acciones de fortalecimiento en comercialización digital, mediante una ruta metodológica práctica, escalonada y orientada a la implementación, que aborde de manera integral los diferentes momentos del proceso de venta digital —desde la visibilidad y promoción, hasta la transacción, entrega y postventa—, con el fin de mejorar la capacidad de los negocios para participar de manera efectiva en entornos digitales, incrementar sus ventas, posicionar sus marcas y aprovechar de manera sostenible las oportunidades que ofrecen los distintos canales de comercialización digital.

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, cada componente tiene un papel específico, que en conjunto determina el comportamiento económico del País.

El sector de servicios digitales en Colombia ha evidenciado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado principalmente por la expansión del comercio electrónico. En 2025, las ventas digitales alcanzaron los $62,1 billones, con más de 370 millones de transacciones, lo que refleja la consolidación de este canal como motor de la economía nacional. A la par, la transformación digital empresarial ha avanzado de manera significativa: el 83% de las MiPymes cuenta con presencia en redes sociales, aunque solo el 54% opera de manera predominante en línea, lo que evidencia un espacio de mejora en la adopción plena de herramientas digitales.[4][5]

Bogotá se ha consolidado como epicentro del ecosistema emprendedor digital, concentrando más del 30% de las startups del país. Este liderazgo se sustenta en un robusto apoyo institucional y académico, que ha permitido el desarrollo de un mercado dinámico con múltiples proveedores de servicios de marketing digital, consultoría TIC, plataformas de comercio electrónico y programas de capacitación empresarial.

En cuanto a los principales actores del mercado, destacan las agencias de marketing digital, que ofrecen servicios de posicionamiento en redes sociales, publicidad digital y analítica web; las consultoras TIC, que acompañan procesos de transformación digital y gestión de datos; los operadores de ecommerce, que facilitan la creación de tiendas en línea y la integración con pasarelas de pago; las instituciones educativas y centros de formación, que fortalecen las habilidades digitales; y las startups tecnológicas, que innovan en soluciones de marketplace, logística digital y fintech.

Las dinámicas competitivas del sector se caracterizan por una alta oferta de servicios, lo que garantiza diversidad de precios y opciones. La diferenciación se logra a través de la calidad, respaldada por certificaciones como ISO 9001 e ISO 27001, experiencia comprobada y casos de éxito. La innovación tecnológica, mediante el uso de inteligencia artificial, big data y automatización, constituye otro factor clave de competitividad. A ello se suma la participación de proveedores internacionales, especialmente en software y plataformas digitales, que intensifican la competencia en el mercado local.

[4] Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2026, febrero). *Informe de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.

[5] Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2025). *Informe anual de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.

Las tendencias actuales refuerzan este panorama: la inteligencia artificial aplicada al comercio, los marketplaces especializados, el crecimiento de los pagos digitales y fintech, la capacitación híbrida y la sostenibilidad digital son elementos que marcan la evolución del sector. Estas dinámicas responden tanto a la necesidad de los emprendedores de acceder a nichos específicos como a la demanda de soluciones seguras, inclusivas y ambientalmente responsables.

Finalmente, las condiciones de oferta y demanda muestran un mercado amplio y diversificado, con proveedores locales, nacionales e internacionales, y una demanda creciente de digitalización por parte de MiPymes y emprendedores. Los precios varían según el nivel de servicio, desde capacitaciones básicas hasta soluciones integrales de comercio electrónico. En este contexto, el mercado de servicios digitales en Bogotá y Colombia presenta condiciones favorables para la contratación del programa de fortalecimiento digital, garantizando pluralidad de oferentes, diversidad de servicios y un entorno competitivo que asegura eficiencia y transparencia en los procesos de contratación por mínima cuantía.

Tabla No. 3 Ejemplo de segmentación de proveedores

Tipo de proveedor	Servicios ofrecidos	Nivel de especialización	Ejemplos
Agencias de marketing digital	Redes sociales, SEO, SEM, analítica	Medio–alto	Agencias locales en Bogotá
Consultoras TIC	Software, hosting, transformación digital	Alto	Firmas nacionales e internacionales
Operadores de ecommerce	Tiendas virtuales, marketplaces, pasarelas de pago	Medio	Startups fintech
Centros de formación	Talleres, cursos, diplomados	Medio	Universidades, cámaras de comercio

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información de CCCE, Colombia Compra Eficiente, Superintendencia de Sociedades, iNNpulsa Colombia, ANDI & Invest in Bogotá, 2026

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:

Tabla No. 4 Códigos CIIU

Códigos CIIU	Descripción
6311	Procesamiento de datos, hosting y actividades relacionadas
8559	Otros tipos de educación n.c.p. (capacitaciones técnicas y digitales)
7020	Actividades de consultoría de gestión
8230	Organización de convenciones y eventos comerciales

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

Estos códigos reflejan la naturaleza de los servicios requeridos: capacitación digital, consultoría TIC,

provisión de software y acompañamiento técnico para E-commerce y redes sociales.

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:

Tabla No. 5 Clasificación UNSPSC

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase	Producto
86132001	Servicios Educativos y de Formación	Servicios Educativos Especializados	Servicios de Educación y Capacitación en Administración	Servicio de entrenamiento (coaching) ejecutivo
86101705	Servicios Educativos y de Formación	Formación Profesional	Servicios de capacitación vocacional no-científica	Capacitación administrativa
80101507	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	Servicios de asesoramiento sobre tecnologías de la información
80141601	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Actividades de ventas y promoción de negocios	Servicios de promoción de ventas
80141612	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Actividades de ventas y promoción de negocios	Programas de venta o de mercadeo

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

3.1 Contexto Económico

El sector TIC y de comercio electrónico en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido en la última década, impulsado por:

- Cifras de ventas: el Ecommerce en Colombia superó los $55 billones en 2025, con un crecimiento anual cercano al 20%.[6]
- Inflación y tasas de interés: la inflación impacta el costo de servicios digitales, mientras que las tasas de interés afectan la capacidad de inversión de los emprendedores.
- Competitividad: el mercado digital es altamente competitivo, con presencia de grandes plataformas internacionales y proveedores locales.
- Políticas fiscales: incentivos tributarios para la digitalización empresarial.
- Situación laboral: el sector TIC genera empleo especializado, pero enfrenta brechas de formación digital.

En el marco del contexto económico, se reconoce que variables macroeconómicas como el Índice de Precios al Consumidor (IPC)[7], el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV)[8] y la Tasa Representativa del Mercado (TRM)[9] pueden incidir en los costos de las actividades contempladas en el programa, especialmente en servicios de capacitación, honorarios, insumos pedagógicos y plataformas digitales con componentes internacionales. Asimismo, de acuerdo con estadísticas del DANE, el sector TIC aportó el 3,47% al PIB nacional en 2025[10], lo que evidencia su relevancia estratégica para la economía colombiana. Estos factores se incluyen como contexto de referencia para la planeación y seguimiento del programa, sin que constituyan obligaciones contractuales adicionales para el aliado.

---

[6] Cámara Colombiana de Comercio Electrónico – CCCE. (2026, febrero). *Informe anual de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.

[7] Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2026). *Índice de Precios al Consumidor – Informe anual 2025*. Bogotá: DANE.

[8] Ministerio del Trabajo. (2025, diciembre). *Decreto por el cual se fija el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente para 2026*. Bogotá: Gobierno de Colombia.

[9] Banco de la República. (2026). *Informe anual de la Tasa Representativa del Mercado – 2025*. Bogotá: Banco de la República.

[10] Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE. (2026). *Cuentas nacionales por sectores económicos – PIB 2025*. Bogotá: DANE.

Variable	Impacto en el programa
IPC	A junio de 2026, la variación del IPC año corrido se ubicó en 4,77%, cifra que, si bien representa un incremento moderado frente al 3,74% registrado en el mismo periodo de 2025, evidencia una inflación significativamente inferior a la observada durante 2022 (7,09%) y 2023 (6,15%). En términos de tendencia de mediano plazo, el comportamiento del indicador muestra una desaceleración de la inflación respecto de los niveles registrados en los últimos años, lo que ha contribuido a una mayor estabilidad en los precios de bienes y servicios utilizados para la prestación de servicios profesionales y tecnológicos. Esta situación reduce la incertidumbre sobre la evolución de los costos durante la ejecución del contrato y permite concluir que el presupuesto oficial, construido con base en las cotizaciones obtenidas y en las condiciones actuales del mercado, incorpora razonablemente las variaciones económicas que podrían afectar la prestación de los servicios objeto del presente proceso de contratación.

SMMLV	Para la vigencia 2026, el Gobierno Nacional fijó el salario mínimo en $1.750.905, lo que representa un incremento del 23% respecto del año 2025, porcentaje superior al observado en las vigencias recientes y uno de los mayores incrementos registrados en los últimos años. Este aumento tiene un impacto directo sobre los costos laborales de las organizaciones, al incrementar no solo los salarios del personal remunerado con base en el SMLMV, sino también las prestaciones sociales, aportes al Sistema de Seguridad Social, parafiscales y demás costos asociados a la contratación de personal. Si bien el contrato tiene un componente importante de servicios profesionales especializados, cuyos honorarios no necesariamente están indexados al salario mínimo, existen actividades de apoyo operativo, administrativo y logístico cuyos costos sí se ven influenciados por este incremento. En consecuencia, el aumento del SMLMV constituye una variable económica relevante dentro de la estructura de costos de los potenciales contratistas. No obstante, durante la estructuración del proceso se realizó el estudio de mercado mediante la solicitud y análisis de cotizaciones a proveedores con experiencia en la ejecución de proyectos de fortalecimiento empresarial y comercialización digital. Las cotizaciones fueron elaboradas bajo las condiciones económicas vigentes para 2026, incorporando el incremento del salario mínimo, las cargas prestacionales, los costos administrativos y demás variables que afectan la prestación del servicio. Aunque el incremento del 23% del salario mínimo representa una presión importante sobre los costos laborales de los operadores económicos, se considera que este impacto fue debidamente incorporado tanto en las cotizaciones que soportan el estudio de mercado como en la determinación del presupuesto oficial, razón por la cual no se prevén afectaciones a la viabilidad financiera del proceso de contratación

TRM	Como parte del análisis de las variables económicas que pueden incidir en la ejecución del contrato, se evaluó el comportamiento de la Tasa Representativa del Mercado (TRM), teniendo en cuenta que el objeto contractual contempla actividades relacionadas con el fortalecimiento de la comercialización digital, para las cuales pueden requerirse plataformas tecnológicas, herramientas de analítica, licencias de software, servicios en la nube y otros recursos digitales cuyos precios, en algunos casos, están referenciados en dólares estadounidenses. Durante los últimos años, la TRM ha presentado fluctuaciones derivadas de factores macroeconómicos nacionales e internacionales, tales como las decisiones de política monetaria de los principales bancos centrales, la volatilidad de los mercados financieros, el comportamiento de los precios de las materias primas y las expectativas de crecimiento económico. Estas variaciones pueden incidir en el costo de bienes y servicios tecnológicos importados o contratados con proveedores internacionales. Aunque la Tasa Representativa del Mercado constituye una variable económica que puede influir en los costos de algunos servicios tecnológicos y licencias utilizadas para el fortalecimiento de la comercialización digital, su impacto sobre el presente proceso de contratación es limitado y fue considerado durante la estructuración del presupuesto oficial y en las cotizaciones que soportan el estudio de mercado. Por tanto, no se identifican riesgos significativos que comprometan la viabilidad financiera del contrato derivados exclusivamente de la variación de la TRM.
Peso del sector TIC en PIB	El sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) constituye uno de los principales dinamizadores de la economía colombiana, debido a su contribución al crecimiento económico, la transformación digital de las empresas y el aumento de la productividad. De acuerdo con la Cuenta Satélite TIC (CSTIC) del DANE, en 2025 el sector generó un valor agregado bruto de $58,1 billones, registrando un crecimiento del 5,5% frente a 2024, cuando alcanzó $55,1 billones. Asimismo, la participación del sector TIC dentro del valor agregado bruto nacional ha mostrado un comportamiento estable durante los últimos años, manteniéndose alrededor del 3,6% de la economía colombiana. La composición del sector evidencia que los servicios de tecnologías de la información representan el principal componente del valor agregado TIC (39,4%), seguidos por telecomunicaciones (34,5%), comercio TIC (14,4%), contenidos y medios (10,7%), mientras que manufactura e infraestructura TIC

	representan participaciones menores. Esta estructura demuestra que la economía digital en Colombia se concentra principalmente en la prestación de servicios tecnológicos y de transformación digital. Para el presente proceso de contratación, este comportamiento resulta especialmente relevante, dado que las actividades objeto del contrato se desarrollan dentro del ecosistema de servicios TIC, comercio electrónico, transformación digital y fortalecimiento de capacidades empresariales. En este contexto, el crecimiento sostenido del sector TIC evidencia un mercado maduro, dinámico, lo que favorece la concurrencia de proponentes y la disponibilidad de capacidades técnicas para la ejecución. Asimismo, el estudio de mercado y las cotizaciones obtenidas reflejan las condiciones económicas actuales del sector, incorporando los costos asociados a servicios tecnológicos, talento humano especializado, herramientas digitales y demás componentes requeridos para la implementación de la estrategia. En consecuencia, la evolución del sector TIC respalda la viabilidad económica del proceso de contratación y la razonabilidad del presupuesto oficial estimado.

3.2 Aspecto Técnico

Los aspectos técnicos definen cómo debe cumplirse el objeto contractual desde el punto de vista tecnológico, normativo y sectorial. Su análisis se fundamenta en informes oficiales, estándares internacionales y legislación vigente, lo que garantiza trazabilidad y soporte institucional:

- **Cambios tecnológicos**: La migración hacia plataformas de comercio electrónico integradas refleja una tendencia consolidada en Colombia, con ventas que alcanzaron los $62,1 billones COP y más de 370 millones de transacciones en 2025 (Cámara Colombiana de Comercio Electrónico [CCCE], 2025). El cierre anual reportó $145,4 billones COP, con un crecimiento del 19,9% (CCCE, 2026; Forbes Colombia, 2026; El Tiempo, 2026). A nivel global, la incorporación de inteligencia artificial en marketing digital ha sido documentada por McKinsey Digital (2025) y la OECD Digital Economy Papers (2024), mientras que la adopción de sistemas de gestión en la nube se respalda en estudios de Gartner (2025).

- **Amplitud de la oferta**: Los proveedores ofrecen desde soluciones básicas de tiendas virtuales hasta plataformas avanzadas con analítica de datos y CRM. Esta diversidad se evidencia en procesos de contratación pública registrados en SECOP II (Colombia Compra Eficiente, 2025) y en estudios sectoriales de la Superintendencia de Sociedades (2025), que muestran la heterogeneidad de precios y modalidades. Además, Latinpyme (2025) y Portafolio (2025) destacan la creciente participación de agencias digitales locales en la oferta de servicios.

- **Especificaciones de calidad**: El cumplimiento de estándares internacionales es un requisito técnico esencial. Normas como ISO/IEC 27001:2018 sobre gestión de seguridad de la información y ISO 9001:2015 sobre sistemas de gestión de calidad (International Organization

for Standardization, 2015; 2018) garantizan confiabilidad y trazabilidad en software y servicios digitales. En Colombia, la adopción de estas normas se ha promovido en programas de certificación empresarial liderados por cámaras de comercio y universidades (Universidades y Cámaras de Comercio, 2025).

- **Condiciones de entrega**:Los tiempos de implementación de plataformas digitales varían entre dos y seis meses, dependiendo de la complejidad del proyecto. Portafolio (2025) reporta que las soluciones SaaS permiten despliegues más rápidos, mientras que proyectos personalizados requieren mayor inversión temporal. Casos de proveedores como Shopify, VTEX y WooCommerce confirman esta variabilidad (Marketing4eCommerce, 2025).

- **Sectores regulados**:El marco regulatorio está definido por la Ley 1581 de 2012 sobre protección de datos personales y la Ley 527 de 1999 sobre comercio electrónico (Congreso de la República de Colombia, 1999; 2012). La Superintendencia de Industria y Comercio (2025) ha publicado guías de cumplimiento que refuerzan la obligatoriedad de estas disposiciones. Adicionalmente, la Ley 1266 de 2008 sobre habeas data financiero y la Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor) complementan la regulación aplicable a servicios digitales.

3.3 Aspectos Regulatorios

A continuación, se relaciona la regulación colombiana a tener en cuenta en relación con el bien o servicio a contratar y el segmento de la economía en el cual se encuentran los proveedores.

- Ley 527 de 1999 sobre comercio electrónico.

- Ley 1581 de 2012 *"Por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales"*.

- **CONPES 4144 de 2025**: Política nacional para la adopción ética y tecnológica de la Inteligencia Artificial. Aunque el objeto del convenio no contempla el desarrollo de software ni soluciones informáticas, sí incorpora herramientas de IA aplicadas al comercio digital (chatbots, optimización de contenidos, segmentación de publicaciones y análisis de métricas). Por ello, este CONPES resulta pertinente como marco de referencia para garantizar un uso ético, seguro y transparente de la IA en el fortalecimiento empresarial.

- **CONPES D.C. 29**: Política Pública de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá. Este instrumento rector orienta las estrategias de innovación empresarial y la articulación regional para el fortalecimiento de sectores digitales. El programa de fortalecimiento en comercialización digital se alinea con esta política, al promover la adopción de herramientas tecnológicas y la capacitación de negocios locales en entornos digitales, contribuyendo al ecosistema de innovación de la ciudad.

3.3.1 **Análisis Decreto 643 de 2025** "***Por medio del cual se modifica el Decreto Distrital 332 de 2020, que establece medidas afirmativas para promover la participación de las mujeres en la contratación del Distrito Capital***".

Teniendo en cuenta que el proceso se adelanta bajo el Decreto 092 de 2017, dado que este establece un

régimen especial y autónomo para la contratación con Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) de reconocida idoneidad, por fuera del Estatuto General de Contratación, no se dará aplicabilidad a las acciones afirmativas.

3.3.2 **Determinación de criterios por población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación, sujetos de especial protección constitucional (Ley 2069 de 2020) e incentivos para fortalecer la inserción laboral para jóvenes (Ley 2119 de 2021).**

Teniendo en cuenta que el proceso se adelanta bajo el Decreto 092 de 2017, dado que este establece un régimen especial y autónomo para la contratación con Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) de reconocida idoneidad, por fuera del Estatuto General de Contratación, no se dará aplicabilidad a las acciones afirmativas.

3.3.3 **Análisis Decreto 287 de 2026 "Por el cual se modifican los artículos 2.2.1.2.4.2.6., 2.2.1.2.4.2.7. y 2.2.1.2.4.2.8. del Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación"**

Teniendo en cuenta que el proceso se adelanta bajo el Decreto 092 de 2017, dado que este establece un régimen especial y autónomo para la contratación con Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) de reconocida idoneidad, por fuera del Estatuto General de Contratación, no se dará aplicabilidad a las acciones afirmativas.

3.4 Otros Contextos

- Sociopolítico: La digitalización es una prioridad en políticas públicas de Bogotá, alineada con la estrategia de reactivación económica.
- Ambiental: Se promueve el uso de soluciones digitales sostenibles, reduciendo consumo de papel y energía.
- Coyunturas locales: Alta demanda de capacitación digital en sectores populares y emprendedores informales.

En el marco de los lineamientos institucionales, las fichas de contratación sostenible de la SDDE son aplicables al presente proceso en calidad de criterios complementarios. Su pertinencia se refleja en tres dimensiones: (i) social, al priorizar la inclusión de emprendedores en sectores populares e informales; (ii) ambiental, al promover el uso de soluciones digitales sostenibles que reducen el consumo de papel y energía; y (iii) económica, al fortalecer la competitividad de los negocios locales en entornos digitales.

Estos criterios se integran como parte del contexto de referencia y de la planeación del programa, sin que constituyan obligaciones contractuales adicionales para el aliado.

4. ESTUDIO DE LA DEMANDA

4.1 Análisis de la demanda.

El estudio de la demanda evidencia que la necesidad de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) surge de la brecha digital que enfrentan los emprendimientos locales. Aunque la mayoría cuenta con presencia en redes sociales, más de la mitad no logra convertir esa visibilidad en ventas efectivas. Adicionalmente, gran parte de las MiPymes continúa dependiendo de canales físicos, lo que limita su competitividad frente a un mercado que avanza aceleradamente hacia la digitalización.

Asimismo se complementa con información del Programa Bogotá Productiva Digital y estudios recientes de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) y MinTIC. En Bogotá y su jurisdicción existen cerca de 499.000 empresas activas, de las cuales el 99,3% corresponde a MiPyMEs (92,9% microempresas, 5,0% pequeñas, 1,4% medianas y 0,7% grandes).[11]

El Estudio de Caracterización de las MiPyMEs y su relacionamiento con las TIC (MinTIC, más de 5.000 empresas encuestadas) concluye que, aunque existe un crecimiento importante en la adopción de herramientas TIC, las micro y pequeñas empresas siguen presentando rezagos frente a las de mayor tamaño. Las principales barreras no son únicamente la conectividad, sino el aprovechamiento de las TIC en procesos de negocio y comercialización.[12]

De igual forma, el informe Consumidor digital y ventas online en el retail en Colombia (Observatorio de Comercio Electrónico – MinTIC) señala que 19 millones de colombianos compran bienes de consumo por internet, y aunque el comercio electrónico continúa creciendo, todavía representa una participación relativamente baja del comercio minorista. El principal reto identificado es la profundización del uso del canal digital por parte de empresas y consumidores.[13]

Estos hallazgos refuerzan la pertinencia del programa, al enfocarse en el segmento de MiPyMEs que enfrenta mayores retos para adoptar estrategias de comercialización digital, y justifican la necesidad de acompañamiento especializado para cerrar las brechas de adopción tecnológica y comercial

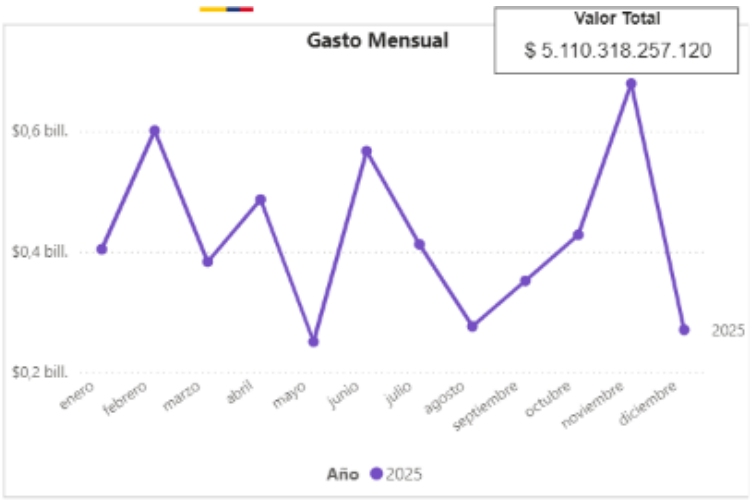
El mercado de servicios digitales en Bogotá y Colombia ofrece diversas modalidades de adquisición, entre ellas, se encuentran la contratación de agencias de marketing digital mediante servicios paquetizados, consultoras TIC con metodologías ágiles, plataformas de ecommerce que operan bajo licencias o suscripciones, centros de formación y universidades con programas de capacitación híbrida, y startups tecnológicas que aportan soluciones innovadoras en fintech, logística digital y marketplaces especializados.

De acuerdo con la verificación realizada en la Herramienta de Visualización para el Análisis de la Demanda y de la Oferta de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, correspondiente a la vigencia 2025 y aplicada a los códigos UNSPSC identificados para el presente proceso, se estableció lo siguiente:

[11] Cámara de Comercio de Bogotá. (2025). *Bogotá Productiva Digital: Informe de caracterización empresarial*. Bogotá: CCB.

[12] Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (2024). *Estudio de caracterización de las MiPyme y su relacionamiento con las TIC*. Bogotá: MinTIC

[13] Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – Observatorio de Comercio Electrónico. (2025). *Consumidor digital y ventas online en el retail en Colombia*. Bogotá: MinTIC.

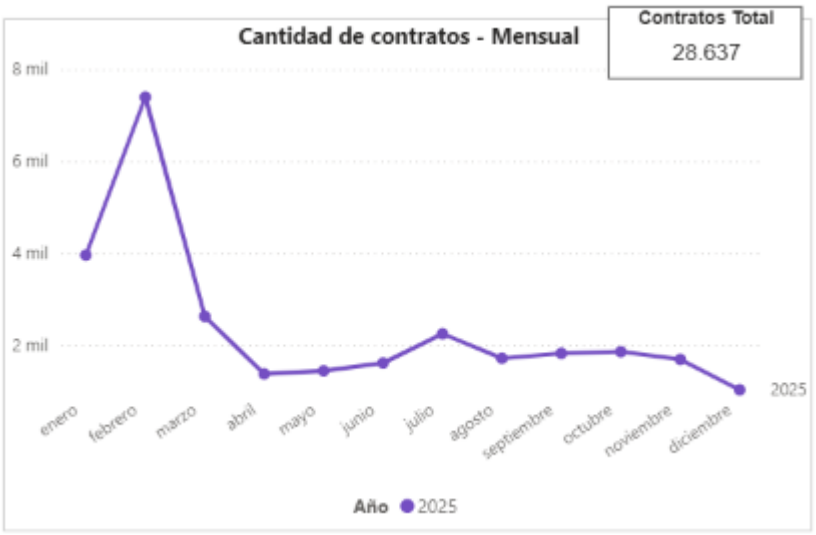


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento del gasto mensual durante 2025 evidencia una demanda fluctuante y estacional en la contratación pública de servicios digitales. El total anual registrado asciende a $5,11 billones COP, lo que dimensiona la magnitud del mercado y confirma su relevancia como motor de inversión pública. Los picos de gasto en febrero y noviembre sugieren momentos de alta ejecución presupuestal, asociados a la apertura de vigencias fiscales y al cierre de año, respectivamente. Estos periodos concentran la mayor demanda de servicios, lo que implica que los proveedores deben contar con capacidad de respuesta rápida y escalable para atender procesos de contratación masiva.

Por otro lado, las caídas en junio y diciembre reflejan períodos de ajuste y menor ejecución, posiblemente vinculados a la planeación intermedia y al cierre administrativo. Este comportamiento confirma que la demanda no es lineal, sino que responde a los ciclos institucionales de programación y ejecución presupuestal. La variabilidad mensual obliga a los oferentes a diseñar estrategias flexibles de participación, adaptando su capacidad operativa a los momentos de mayor dinamismo del mercado.

Y por último, la dispersión mensual refleja que la demanda está condicionada por los ciclos fiscales y administrativos, lo que debe ser considerado en la estructuración de programas de fortalecimiento empresarial y en la definición de cronogramas de ejecución.



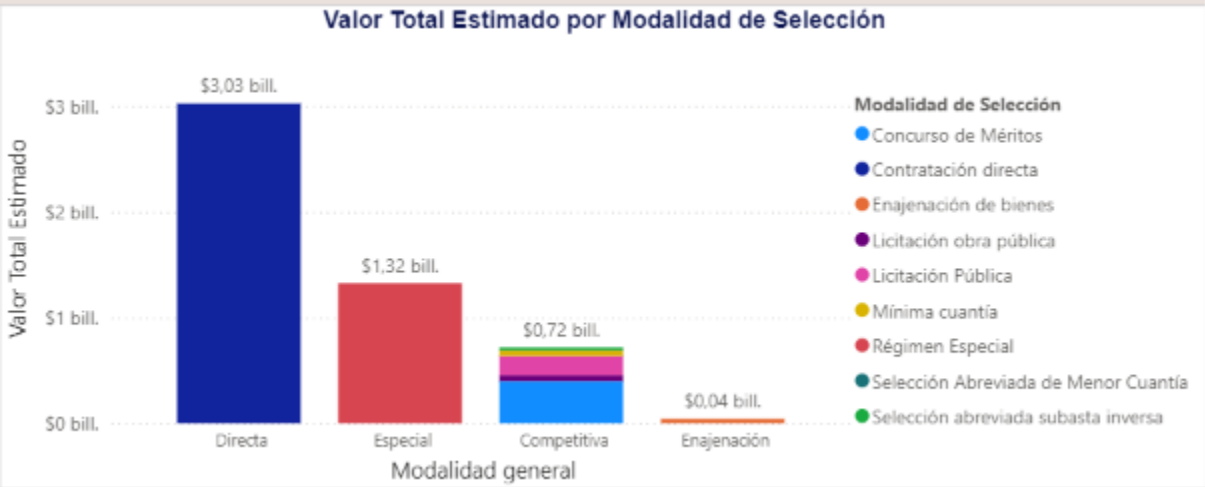
Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento de la contratación pública durante 2025 muestra una demanda altamente concentrada en los primeros meses del año, con un pico en febrero cercano a los 8.000 contratos, seguido de una caída abrupta en marzo y una estabilización relativa entre abril y diciembre, con valores que oscilan alrededor de los 2.000 contratos mensuales. El total anual asciende a 28.637 contratos, lo que confirma la magnitud del mercado y la relevancia de este segmento dentro de la dinámica de compras públicas.

Este patrón refleja que la demanda está fuertemente condicionada por los ciclos presupuestales y administrativos: la apertura de la vigencia fiscal genera un volumen elevado de procesos en los primeros meses, mientras que el resto del año se mantiene en niveles más moderados y estables. La concentración inicial implica que los proveedores deben contar con capacidad operativa para responder a una alta carga de procesos en periodos cortos, mientras que la estabilidad posterior permite planificar con mayor previsibilidad.

Así mismo, la dispersión mensual refleja que la demanda no es homogénea, sino que responde a la programación institucional, lo que debe ser considerado en la estructuración de cronogramas de ejecución y en la definición de presupuestos realistas.

Este comportamiento confirma que la contratación pública en servicios digitales y comerciales es previsible en su estacionalidad, pero también vulnerable a variaciones abruptas, lo que obliga a la entidad a diseñar mecanismos de seguimiento y ajuste continuo.

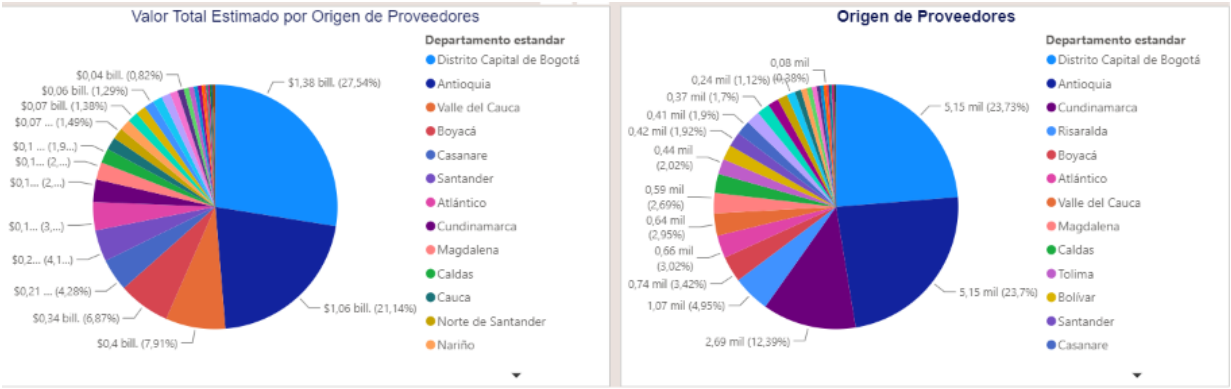


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento del gasto público en 2025 evidencia una concentración significativa en la modalidad de contratación directa, que alcanza un valor estimado de $3,03 billones COP, lo que representa la mayor proporción del mercado. Este hallazgo confirma que gran parte de la demanda se canaliza a través de procesos simplificados, lo cual puede responder a la necesidad de agilidad administrativa, a la naturaleza de los bienes y servicios contratados, o a la existencia de marcos normativos que habilitan esta modalidad.

La segunda modalidad en importancia es el régimen especial, con un valor estimado de $1,32 billones COP, lo que refleja la participación de sectores regulados o con condiciones particulares de contratación. En tercer lugar, se ubican las modalidades competitivas (licitaciones públicas, concursos de méritos, selección abreviada), con un valor de $0,72 billones COP, lo que evidencia que, aunque existe pluralidad de oferentes, la proporción de recursos adjudicados mediante competencia abierta es menor frente a las modalidades directas y especiales. Finalmente, la enajenación de bienes representa apenas $0,04 billones COP, confirmando su carácter marginal dentro de la dinámica de contratación pública.

Este comportamiento debe ser considerado en la estructuración del proceso de contratación, garantizando que la entidad promueva la pluralidad de oferentes y la selección objetiva, en coherencia con los principios de eficiencia, economía y transparencia.

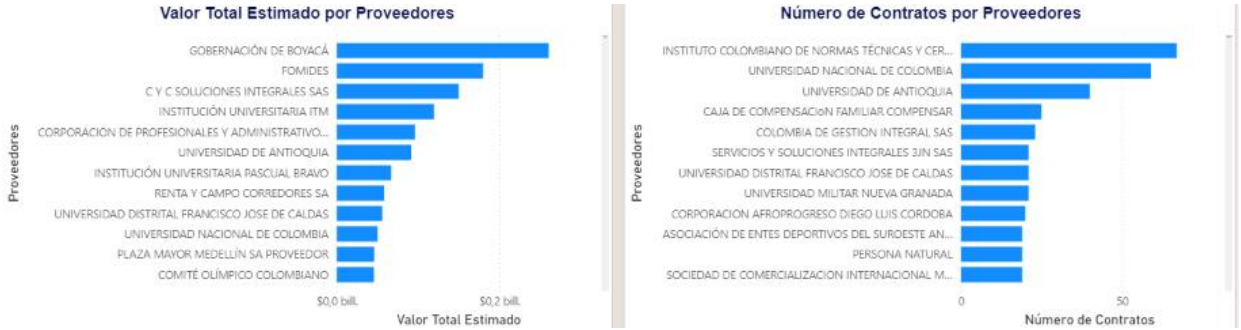


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento de la contratación pública evidencia una concentración geográfica marcada tanto en el valor adjudicado como en el número de proveedores participantes. En términos de valor total estimado, el Distrito Capital de Bogotá lidera con $1,38 billones COP (27,54%), seguido por Antioquia con $1,06 billones COP (21,14%). Otros departamentos como Boyacá ($0,40 billones), Valle del Cauca ($0,34 billones) y Cauca ($0,20 billones) tienen una participación intermedia, mientras que regiones como Casanare, Santander y Atlántico apenas superan el 1% del valor total. Este patrón confirma que la oferta está altamente concentrada en los principales polos económicos del país, con una participación marginal de departamentos periféricos.

En cuanto al número de proveedores, Bogotá y Antioquia también lideran con más de 5.000 cada uno (23,7% cada uno), seguidos por Cundinamarca con 2.690 (12,39%). Departamentos como Risaralda, Boyacá, Atlántico y Valle del Cauca aportan entre 500 y 1.000 proveedores, mientras que regiones como Casanare apenas registran 80. Este hallazgo refleja que, aunque existe pluralidad de oferentes, la concentración territorial es evidente: los grandes centros urbanos concentran tanto el volumen económico como la base empresarial activa en contratación pública.

La concentración en Bogotá y Antioquia confirma que la oferta pública digital está dominada por actores ubicados en los principales centros económicos, lo que puede limitar la participación de proveedores regionales.

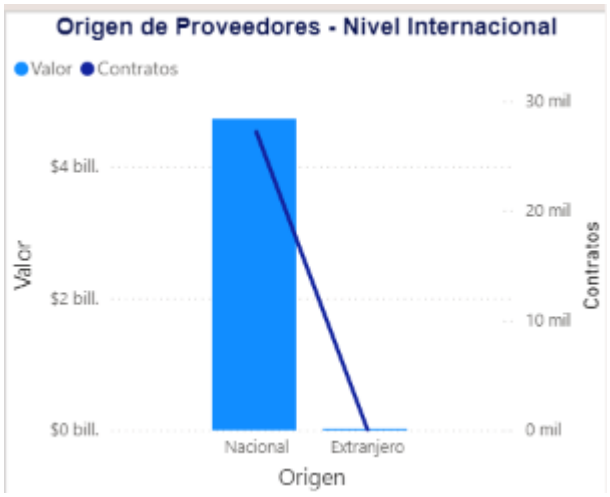


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El gráfico de Valor Total Estimado por Proveedores muestra una clara concentración en entidades públicas y privadas de carácter académico y gubernamental. La Gobernación de Boyacá lidera con el mayor valor adjudicado, seguida por Fomides, C y C Soluciones Integrales SAS, y universidades como el ITM, la Universidad de Antioquia, la Universidad Distrital Francisco José de Caldas y la Universidad Nacional de Colombia. Este patrón refleja que gran parte de la oferta proviene de instituciones con capacidad instalada y trayectoria en procesos de formación, investigación y gestión de proyectos, lo que les permite captar contratos de alto valor. La presencia de actores como Plaza Mayor Medellín SA Proveedor y el Comité Olímpico Colombiano evidencia la participación de entidades con enfoques sectoriales específicos, ampliando la diversidad de la oferta.

El gráfico de número de contratos por proveedores revela un comportamiento distinto: aquí destacan entidades como el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC), la Universidad Nacional de Colombia, la Universidad de Antioquia y la Caja de Compensación Familiar Compensar, que registran un mayor volumen de contratos, aunque no necesariamente concentran los valores más altos. Este hallazgo confirma que algunos proveedores participan de manera recurrente en procesos de menor cuantía o con valores moderados, mientras otros concentran grandes montos en contratos menos frecuentes. La presencia de organizaciones sociales como la Corporación Afroforjadores Diego Luis Córdoba y asociaciones deportivas regionales refleja la pluralidad de actores, aunque con una participación más limitada en términos de valor económico.

Por consiguiente, la dualidad entre valor y volumen evidencia que la oferta está compuesta por proveedores que concentran grandes montos en pocos contratos y otros que participan de manera recurrente en procesos de menor valor. La concentración en universidades y entidades públicas confirma que la contratación en este sector se apoya en instituciones con trayectoria académica y administrativa, lo que garantiza capacidad técnica pero puede limitar la participación de MiPymes y la pluralidad de actores sociales y gremiales refleja diversidad institucional, aunque con baja incidencia en los montos adjudicados, lo que plantea retos en términos de inclusión y competitividad.



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

El gráfico evidencia una asimetría marcada entre proveedores nacionales y extranjeros en la contratación pública. Los proveedores nacionales concentran aproximadamente $4 billones COP en valor adjudicado, con cerca de 30.000 contratos, mientras que los proveedores extranjeros registran una participación marginal, tanto en valor como en número de contratos, prácticamente cercana a cero. Este hallazgo confirma que la contratación pública en Colombia se encuentra altamente dominada por actores nacionales, lo que refleja tanto la capacidad instalada del mercado interno como las barreras de acceso para proveedores internacionales.

La diferencia entre el volumen de contratos y el valor adjudicado muestra que la oferta nacional no solo es mayor en cantidad, sino también en magnitud económica, consolidando un ecosistema empresarial local que responde de manera efectiva a las necesidades de la administración pública. La ausencia de participación significativa de proveedores extranjeros puede estar asociada a factores regulatorios, requisitos de localización, costos de operación y la preferencia institucional por fortalecer el tejido empresarial nacional.

La concentración en proveedores nacionales confirma que la contratación pública funciona como un mecanismo de fortalecimiento del mercado interno, alineado con los principios de desarrollo económico local.

Conclusiones relacionadas con el análisis de las gráficas:

- **Cobertura amplia**: Las gráficas muestran pluralidad de oferentes en los códigos UNSPSC analizados, lo que garantiza competencia y diversidad de precios.

- **Concentración de oferta:** Se evidencia mayor presencia de proveedores en Bogotá, especialmente en capacitación digital y consultoría TIC, lo que facilita la contratación local.

- **Brechas de especialización:** Aunque hay abundancia de servicios básicos (capacitaciones, marketing digital), la oferta especializada en ecommerce y CRM es más limitada, lo que refuerza la pertinencia del convenio de asociación.

- **Variabilidad de precios**: Los rangos de precios identificados en el MAE confirman que los costos dependen del nivel de complejidad del servicio (desde talleres básicos hasta consultorías avanzadas).

- **Demanda creciente:** Las gráficas reflejan un aumento sostenido en la demanda de servicios digitales, especialmente en marketing y comercio electrónico, lo que valida la necesidad institucional de fortalecer a los 150 emprendimientos.

- **Pertinencia de los códigos:** El análisis confirma que los códigos UNSPSC seleccionados son adecuados para clasificar la contratación, pues corresponden directamente a servicios de formación, consultoría y comercialización digital.

4.2 Comportamiento del gasto histórico de la entidad.

El análisis del comportamiento histórico de la contratación en la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) muestra que la entidad ha adquirido en el pasado servicios de capacitación, consultoría empresarial para programas de emprendimiento y fortalecimiento empresarial. Estos procesos se han ejecutado principalmente mediante contratos de prestación de servicios profesionales, procesos de mínima cuantía y selección abreviada, así como convenios interadministrativos y de asociación con instituciones educativas, universidades y cámaras de comercio.

Las condiciones de los bienes y servicios contratados han sido similares en cuanto a su carácter intangible, pues se han enfocado en formación, consultoría y acompañamiento. Sin embargo, el programa actual introduce un enfoque especializado en transformación digital, diferenciándose de anteriores procesos que se centraban en capacitación general o logística de eventos. Las modalidades de contratación utilizadas han variado según el tipo de servicio: mínima cuantía para talleres específicos, selección abreviada para consultoría empresarial y convenios para programas de formación masiva:

Número proceso o contrato	SDDE-CA-893-2025.
Modalidad de Contratación	Convenio de Asociación - Decreto 092 de 2017
Objeto	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el desarrollo de asistencia técnica y estrategias personalizadas a los negocios locales agrupados en asociaciones de Bogotá D.C., con el fin de mejorar la productividad e impulsar el crecimiento económico.
Valor	$750,000,000 Aporte SDDE: $500.000.000 Contrapartida: $250.000.000
Conviniente	Fundación Suiza de Cooperacion para el desarrollo técnico
Fecha de suscripción	4/8/2025
Plazo de ejecución	12 meses

Experiencia requerida	Experiencia mínima de cinco (5) años en desarrollo de procesos de asistencia técnica especializada, proyectos de emprendimiento y desarrollo de componentes de fortalecimiento.
Forma de pago	**Primer desembolso:** Correspondiente al 15% de los recursos aportados en dinero por la SDDE, equivalentes a SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE ($75.000.000) EN DINERO, previa presentación y entrega de los siguientes productos lo cual se encuentra programado para el mes de agosto de 2025: 1.Documento con plan de trabajo y cronograma de implementación. 2.Documento con instrumento de línea base y línea de salida 3.Documento con la descripción del programa de fortalecimiento, con la metodología a usar y la descripción de los contenidos y actividades. 4.Documento con la descripción del proceso de convocatoria y selección de las asociaciones participantes. **Segundo desembolso:** Correspondiente al 60% de los recursos aportados en dinero por la SDDE, por un valor de TRESCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($300.000.000), previa presentación y entrega de los productos lo cual se encuentra programado para el mes de noviembre de 2025: 1. Entregables del Componente 2 (Diagnóstico) 2.Entregables del Componente 3 (Emparejamiento) 3.Informe de avance del Componente 4 (Asistencia Técnica Especializada) 4.Actas del Comité Técnico y otras reuniones con la SDDE suscritas. **Tercer desembolso:** Correspondiente al 25% de los recursos aportados en dinero por la SDDE, por un valor de CIENTO VEINTICINCO MILLONES DE PESOS M/CTE. ($125.000.000), previa presentación y entrega de los siguientes productos lo cual se encuentra programado para el mes de diciembre de 2025: 1.Entregables del Componente 4 (Asistencias técnicas) 2.Entregables del Componente 5 (Evento de Cierre.) 3.Gestionar y entregar la base de datos final del registro del total de los negocios locales beneficiarios (la base no debe tener registros repetidos o cédulas no comprobadas). Es pertinente mencionar que la información remitida debe cumplir con la estructura definida por la Oficina Asesora de Planeación para el registro de beneficiarios en el Sistema Unificado de Información Misional (SUIM). Los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio deberán entregarse al Tesoro Distrital conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996, reglamentado actualmente por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al Tesoro Distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación. Sobre el tema ha aclarado la Secretaría de Hacienda en concepto que el término del que habla la norma (tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación), deberá ser contado desde el respectivo abono en cuenta del asociado y el soporte de su verificación será a través del extracto bancario de la correspondiente cuenta (tomado del memorando 2018IE5763 del 23 de julio de 2018, suscrito por el Ordenador del Gasto y la Oficina Asesora Jurídica).
Garantías	

	<table><tr><th>Garantía</th><th>Amparo</th><th>Duración</th></tr><tr><td>Cumplimiento</td><td>20%</td><td>Término de duración del convenio y 48 meses más a partir de la suscripción del convenio.</td></tr><tr><td>Responsabilidad civil extracontractual</td><td>200 SMMLV</td><td>Término de duración del convenio y 4 meses más a partir de la suscripción del convenio.</td></tr><tr><td>Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones</td><td>5%</td><td>Término de duración del convenio y 3 años más contados a partir de la suscripción del convenio.</td></tr></table>
Enlace de SECOP II	**https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8539442&isFromPublicArea=True&isModal=False**
Estado	En ejecución

Número proceso o contrato	CD-1359-2024
Modalidad de Contratación	Convenio de Asociación
Objeto	Aunar esfuerzos para impulsar acciones conjuntas que beneficien y fortalezcan la competitividad de las empresas y sectores empresariales en Bogotá, mediante programas de fortalecimiento empresarial, eventos, ferias, ruedas de negocios, apoyo en internacionalización y networking.
Valor	$374.152.344 Aporte SDDE $245.919.008 Contrapartida $128.233.336
Contratista	CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Fecha de suscripción	9/10/2024
Plazo de ejecución	Hasta 31/12/2024
Experiencia requerida	Experiencia en formulación y ejecución de proyectos enfocados en el fortalecimiento empresarial, internacionalización y conexiones al mercado de las empresas de Bogotá. Experiencia mínima de al menos tres (3) contratos o convenios en procesos de fortalecimiento empresarial en temas de competitividad, productividad, innovación y/o internacionalización. Ser una entidad sin ánimo de lucro. ● Estar constituida con seis (6) meses de antelación a la celebración del convenio. ● Que el término de duración de la entidad no sea inferior al término del convenio y un año más. ● Tener vigente el reconocimiento de su personería jurídica.

	● Que la propuesta técnica que apunte al desarrollo del objeto del proyecto y que esté de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas en estos estudios previos. ● El aporte de la entidad sin ánimo de lucro debe apuntar al fortalecimiento de las actividades enfocadas al desarrollo del objeto del proyecto.
Forma de pago	**Desembolso 1**, Correspondiente al (45%) de los aportes realizados por la SDDE, por un valor de CIENTO DIEZ MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y TRES PESOS M/CTE ($ 110.663.553) , una vez firmada el acta de inicio y la presentación de: 1) Plan de trabajo y cronograma de actividades, 2) Plan operativo: corresponde a la planeación de las actividades que son necesarias para la ejecución del proyecto, identificando los tiempos de ejecución y recursos requeridos y 3) Informe de las acciones realizadas para la convocatoria de empresas de los corazones productivos que participarán en las actividades de formación y asesoría, previamente aprobados por el supervisor del convenio por parte de la Secretaría y entrega a satisfacción del Plan Operativo de Actividades, así: **Desembolso 2**, Correspondiente al (50%) de los aportes realizados por la SDDE, por un valor de CIENTO VEINTIDÓS MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS CUATRO PESOS M/CTE ($122.959.504), contra los siguiente entregables, y certificación de recibido a satisfacción por parte del supervisor del convenio por parte de la Secretaría: - El desembolso se realizará contra el informe de ejecución del 40% de las actividades de formación de 4 corazones productivos e internacionalización. **Desembolso 3**, Correspondiente al 5% de los aportes realizados por la SDDE, por un valor de DOCE MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL NOVECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE ($12.295.950), contra los siguiente entregables, y certificación de recibido a satisfacción por parte del supervisor del convenio por parte de la Secretaría: - El desembolso se realizará contra el informe de ejecución de las actividades de asesoría individual de los corazones productivos, informe de realización de la activación comercial en Restrepo e informe final de actividades.
Garantías	

Garantía	**Amparo**	**Duración**
Cumplimiento	20% del valor de los aportes SDDE	Plazo del convenio y seis (6) meses más
Calidad de bienes y/o servicios	20% del valor de los aportes SDDE	Plazo del convenio y seis (6) meses más

	<table><tr><td>Responsabilidad civil extracontractual</td><td>200 SMMLV</td><td>Por el término de duración del convenio a partir de la suscripción del convenio.</td></tr></table>
Enlace de SECOP II	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.6865160&isFromPublicArea=True&isModal=False
Estado	Terminado
Nivel de satisfacción de los productos recibidos o servicios prestados	De acuerdo con el último informe de actividades publicado en SECOP II, el nivel de satisfacción frente a los productos entregados y los servicios prestados corresponde al 100%, evidenciando el cumplimiento satisfactorio de los compromisos y entregables establecidos.

Número proceso o contrato	CD-CCTI-613-2023
Modalidad de Contratación	Convenio de Asociación
Objeto	Aunar esfuerzos para acompañar el proceso de fortalecimiento de empresas en el marco de la implementación de la Ruta de Alto Impacto, a través de asistencia técnica, asesoría especializada, aplicación de metodologías prácticas, entrega de herramientas, seguimiento y valoración del aprendizaje, en la línea temática de Desarrollo e Innovación Empresarial.
Valor	$508.400.000 Aporte SDDE $467.200.000 Contrapartida $41.200.000 en especie
Contratista	UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
Fecha de suscripción	21/3/2023
Plazo de ejecuciçon	Nueve (9) meses
Experiencia requerida	Experiencia relacionada con el objeto del convenio
Forma de pago	**Primer desembolso por el 20%** del total de los aportes de la SDDE para el fortalecimiento, correspondiente a OCHENTA Y DOS MILLONES CUATROCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($82'400.000,00) posterior a la presentación y aprobación de los productos: (1. Plan de trabajo, cronograma y metodología de diagnóstico implementación del fortalecimiento de capacidades empresariales para la gestión de la innovación. 2. Documento que contenga: i). herramienta requerida para la aplicación del diagnóstico parametrizada en un 100% respecto al formato de diagnóstico que se desarrollará, ii). formato de diagnóstico en línea y iii). en el caso de que la Universidad realice una segmentación frente a las empresas, esta deberá presentar documentos que evidencien dicho ejercicio acorde a su metodología. lo anterior deberá estar aprobado por el comité técnico. 5. Reportes periódico que evidencien: el proceso de seguimiento y avance de las actividades de fortalecimiento de capacidades empresariales para la

	gestión de la innovación para la totalidad de las empresas entregadas. De conformidad con los requerimientos realizados por el supervisor). **Un segundo desembolso por el 40%** del total de los aportes de la SDDE para el fortalecimiento, correspondientes a CIENTO SESENTA Y CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($164'800.000,00) posterior a la presentación y aprobación de los productos: (3. Documento que evidencie: herramientas e instrumentos diligenciados para el 100% de las empresas ordenados por empresa con la realización de la caracterización y diagnóstico, análisis de los resultados de la caracterización y diagnóstico por empresa beneficiaria y base de datos de empresas con diagnósticos de innovación. 4.Documento que evidencie la entrega de empresas a la entidad operadora respectiva para el inicio del pilar de financiación de la Ruta Bogotá Productiva de Alto Impacto, cuando haya lugar y en función de los resultados del diagnóstico y de la formulación del plan de gestión de la innovación y 5. Reportes periódico que evidencien: el proceso de seguimiento y avance de las actividades de fortalecimiento de capacidades empresariales para la gestión de la innovación para la totalidad de las empresas entregadas. De conformidad con los requerimientos realizados por el supervisor). **Un tercer desembolso por el 30%** del total de los aportes de la SDDE para el fortalecimiento, correspondientes a CIENTO VEINTITRÉS MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($123'.600.000,00) posterior a la presentación y aprobación de los productos: (6. 100 % Planes de gestión e innovación empresarial para cada empresa y 5. Reportes periódico que evidencien: el proceso de seguimiento y avance de las actividades de fortalecimiento de capacidades empresariales para la gestión de la innovación para la totalidad de las empresas entregadas. De conformidad con los requerimientos realizados por el supervisor). **Un cuarto desembolso por el 10%** del total de los aportes de la SDDE para el fortalecimiento, correspondientes a CUARENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($41'200.000,00) posterior a la presentación y aprobación de los productos restantes, es decir: (7. Un informe de resultados final que contenga: las lecciones aprendidas, los indicadores de la implementación del fortalecimiento de capacidades de gestión de la innovación empresarial y los resultados del programa de fortalecimiento). **4.4.2. Pago por resultados:** La SDDE realizará un pago adicional a los aportes de fortalecimiento a partir de las mediciones realizadas en el esquema de pago por resultados de hasta 46 empresas por un valor máximo de CINCUENTA Y CINCO MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/CTE (55.200.000,00) posterior a la presentación y revisión del cumplimiento del esquema.
Garantías	

Garantía	**Amparo**	**Duración**
Cumplimiento	20% Del valor total del pago asociado	Plazo del convenio y seis (6) meses más

		al proceso de fortalecimiento	
	Calidad del servicio	20% del valor total del convenio	Plazo de ejecución y un (1) año más, contados a partir de la terminación del convenio.
	Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones.	5% del valor total del convenio	Plazo de ejecución y tres (3) años más, contados a partir de la terminación del convenio.
Enlace de SECOP II	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.4195548&isFromPublicArea=True&isModal=False		
Estado	Terminado		
Nivel de satisfacción de los productos recibidos o servicios prestados	De acuerdo con el último informe de actividades publicado en SECOP II, el nivel de satisfacción frente a los productos entregados y los servicios prestados corresponde al 100%, evidenciando el cumplimiento satisfactorio de los compromisos y entregables establecidos.		

Número proceso o contrato	662-2020
Modalidad de Contratación	Convenio de Asociación - Decreto 092 de 2017
Objeto	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional
Valor	$476.107.550 Aporte SDDE $324.466.667 Contrapartida $151.640.883 en efectivo
Contratista	CÁMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO
Fecha de suscripción	09/11/2020
Plazo de ejecución	49 días
Experiencia requerida	Experiencia mínima de por lo menos tres proyectos interinstitucionales para el fomento de la digitalización empresarial para el fomento del comercio electrónico (Anexar soportes).
Forma de pago	La Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, desembolsará el valor de los recursos aportados al convenio de la siguiente manera: **1. El 35% de los aportes de la SDDE** correspondientes a ciento trece millones quinientos sesenta y tres mil trescientos treinta y tres pesos con cuarenta y cinco centavos ($113.563.333.45) a la presentación del plan de trabajo y cronograma detallados **2. El 50% de los aportes de la SDDE** correspondientes a ciento sesenta y dos millones doscientos treinta y tres mil trescientos treinta y tres pesos con cincuenta centavos ($162.233.333.50) a la presentación del informe de

<table>
<tr><td></td><td>priorización de sectores y selección de empresas beneficiarias, el informe de entendimiento del modelo de negocio actual y herramientas de venta de comercio electrónico para cada una de las empresas beneficiarias del convenio.
3. El 15% de los aportes de la SDDE correspondientes a cuarenta ocho millones seiscientos setenta mil con cincuenta centavos ($48.670.000,50) a la entrega del documento digital que presente el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con una proyección internacional.

Los desembolsos al ASOCIADO serán efectuados por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, en el número de cuenta y entidad bancaria que sea constituida para tal fin.

Los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996, reglamentado actualmente por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación; ha aclarado la Secretaría de Hacienda en concepto que el término del que habla la norma (tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación), deberá ser contado desde el respectivo abono en cuenta del asociado y el soporte de su verificación será a través del extracto bancario de la correspondiente cuenta de ahorros (tomado del memorando 2018IE5763 del 23 de julio de 2018, suscrito por el Ordenador del Gasto y la Oficina Asesora Jurídica).</td></tr>
<tr><td>Garantías</td><td>
<table>
<tr><th>Garantía</th><th>Amparo</th><th>Duración</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento</td><td>20% del valor total del convenio</td><td>Desde la fecha de suscripción de acta de inicio del convenio hasta por el plazo de ejecución y 6 meses más.</td></tr>
<tr><td>Calidad del servicio</td><td>10% del valor total del convenio</td><td>6 meses a partir de la terminación del contrato.</td></tr>
<tr><td>Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones.</td><td>5% del valor total del convenio</td><td>Plazo de ejecución y tres (3) años más, contados a partir de la terminación del convenio.</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td>Enlace de SECOP II</td><td>https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/ContractNoticePhases/View?PPI=CO1.PPI.10904447&isFromPublicArea=True&isModal=False</td></tr>
<tr><td>Estado</td><td>Terminado</td></tr>
<tr><td>Nivel de satisfacción de los productos recibidos o servicios prestados</td><td>El nivel de satisfacción frente a los productos entregados y los servicios prestados corresponde al 100%, evidenciando el cumplimiento satisfactorio de los compromisos y entregables establecidos.</td></tr>
</table>

A pesar de que la Entidad ha desarrollado diversos procesos orientados al fortalecimiento empresarial —particularmente en temas de innovación, networking, comercialización, acceso a mercados, fortalecimiento de capacidades empresariales, transformación productiva y acompañamiento técnico a negocios locales— desde la implementación de la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en la vigencia 2020, no se ha ejecutado un proceso integral que articule estas acciones en una ruta estructurada de transformación digital para los negocios locales.

El análisis histórico evidencia que las iniciativas adelantadas por la SDDE han contribuido al fortalecimiento de componentes específicos del desarrollo empresarial, tales como la generación de conexiones comerciales, la promoción de espacios de comercialización, el fortalecimiento de capacidades empresariales, la apropiación de herramientas tecnológicas y el acceso a mecanismos de innovación. Sin embargo, dichas intervenciones no han consolidado una metodología integral orientada al desarrollo progresivo de capacidades para la gestión de negocios en entornos digitales y de comercio electrónico.

Adicionalmente, se observa que las necesidades de los negocios locales han evolucionado hacia escenarios que demandan mayores capacidades para la comercialización digital, la gestión de canales virtuales, el relacionamiento con clientes a través de medios digitales y el aprovechamiento de herramientas tecnológicas e inteligencia artificial para mejorar su competitividad.

En este sentido, la SDDE requiere implementar un piloto de fortalecimiento de capacidades digitales para hasta 150 negocios locales, que responda a los distintos niveles de madurez digital de los participantes y facilite su evolución desde condiciones básicas de habilitación digital hasta esquemas más avanzados de gestión comercial en línea.

Para ello, se propone una ruta progresiva que contemple, entre otros, los siguientes componentes:

- Habilitación para la venta digital básica.
- Identidad digital y contenido comercial.
- Gestión de canales digitales propios.
- Comercialización a través de plataformas digitales.
- Servicio al cliente y experiencia de compra en línea.
- Analítica y toma de decisiones basada en datos.
- Automatización de procesos comerciales.
- Inteligencia Artificial aplicada al comercio digital.

Lo anterior permitirá complementar y potenciar las estrategias de fortalecimiento empresarial que históricamente ha desarrollado la Entidad, incorporando un enfoque especializado en transformación digital y comercio electrónico que contribuya al cumplimiento de las metas del Proyecto de Inversión 8164 *"Fortalecimiento de los negocios locales de la ciudad de Bogotá D.C."*, así como al cierre de brechas digitales que limitan la competitividad y sostenibilidad de los negocios locales en la ciudad.

4.3 Adquisición de otras entidades

Este numeral tiene como propósito analizar cómo otras entidades históricamente contrataron el servicio requerido. Para el efecto, se realizó una búsqueda en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP), identificando como las entidades estatales han realizado contrataciones similares, de tal forma que se considere pertinente su análisis para la presente investigación de mercado. Los resultados de esta búsqueda se presentan a continuación:

Nombre de la entidad contratante	Secretaría Distrital de Integración Social
Número del proceso o contrato	SDIS-CRE-330054-2025
Objeto	AUNAR ESFUERZOS FÍSICOS, TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR E IMPLEMENTAR HERRAMIENTAS DE SEGUIMIENTO Y MONITOREO QUE PERMITAN FORTALECER LOS COMITÉS OPERATIVOS LOCALES DE JUVENTUD
Presupuesto Estimado	$86,744,998 Aporte Entidad = $60.721.499 Aporte Contrapartida = $ 26.023.499
Modalidad de Contratación	Convenio de Asociación - Decreto 092 de 2017
Estado del proceso	Proceso adjudicado
Enlace de SECOP II	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.9295520
Fecha de suscripción	15/12/2025 (fecha de publicación)
Elementos de reconocida idoneidad identificados	Experiencia requerida de dos (2) años relacionada con espacios de participación, su monitoreo, seguimiento y promoción de los mismos. En concordancia con estas funciones, para la ejecución del presente convenio, la Fundación Colombia 2050 cumple con la experiencia requerida de dos (2) años relacionada con espacios de participación, su monitoreo, seguimiento y promoción de los mismos. En este caso, cuenta con experiencia certificada de: • CIVIX COLOMBIA NIT 901.422.593-5, durante los meses de abril a junio de 2022. • FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS DE COLOMBIA NIT 860.007.538-2, por cinco (5) meses. • FUNDACIÓN CORONA NIT 860.008.052-1, del 16 de octubre de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2024. • DAI, NIT. 901.380.544-2, del 1 de junio de 2022 al 1 de junio de 2023. • USAID, del 2 de octubre de 2023 al 30 de septiembre de 2024. Por lo que la experiencia corresponde a 2 años, 10 meses y 13 días. Con lo anterior, se presenta como una ESAL idónea para la ejecución de las actividades orientadas a la promoción del liderazgo y la participación ciudadana, así como para la implementación de herramientas y estrategias metodológicas que fortalezcan dichos procesos. Adicionalmente, cuenta con un equipo de profesionales competentes y capacitados en la materia para brindar el apoyo requerido por SDIS
Forma de pago	La Secretaría Distrital de Integración Social (SDIS) desembolsará al Asociado el valor correspondiente a su aporte institucional, hasta por la suma de SESENTA MILLONES SETECIENTOS VEINTIÚN MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($ 60.721.499), equivalente al 70 % del valor total del convenio. Dicho desembolso se realizará en tres momentos, con base en el cumplimiento de hitos técnicos definidos, previa verificación y visto bueno del supervisor del convenio, así: 7.1. PRIMER DESEMBOLSO – 50 % Hasta por la suma de TREINTA MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL SETECIENTOS CINCUENTA

	PESOS M/CTE ($30.360.750). Este desembolso se realizará una vez perfeccionado y legalizado el convenio, y previa entrega y aprobación por parte del supervisor de los siguientes productos: • Cronograma general del proyecto, incluyendo los tiempos de ejecución, hitos clave y actividades programadas. • Plan de trabajo sectorizado por localidad, que detalle las acciones previstas, actores responsables y objetivos operativos en cada territorio. • Hojas de vida con los respectivos soportes de formación y experiencia del equipo técnico responsable de la ejecución. • Presentación del instrumento metodológico para la elaboración del diagnóstico: herramienta metodológica para recopilar información clave para el desarrollo de los diagnósticos en cada localidad. 7.2. SEGUNDO DESEMBOLSO – 40 % Hasta por la suma de VEINTICUATRO MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y OCHO MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE. ($24.288.600). Este desembolso se realizará contra entrega y aprobación por parte del supervisor de los siguientes productos: • 20 documentos con resultado del reconocimiento colaborativo del estado de articulación y funcionamiento de los COLJ (uno por localidad), abordando seis dimensiones: articulación, operatividad, programático, planeación, resolutivo y compromisos. • 20 documentos de buenas prácticas y recomendaciones (uno por localidad), que incluyan: o Estrategias para mejorar articulación y participación juvenil. o Métodos para optimizar funcionamiento operativo y administrativo. o Herramientas para planificación e incidencia en políticas públicas. o Mecanismos de monitoreo y evaluación de efectividad. 7.3. TERCER DESEMBOLSO – 10 % Hasta por la suma de SEIS MILLONES SETENTA Y DOS MIL CIENTO CUARENTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($6.072.149). Este último desembolso se efectuará una vez se entreguen y aprueben los siguientes productos: • Informe final de implementación, que contenga la sistematización integral del proceso, resultados, retos y lecciones aprendidas. • Informes financiero-cualitativos y cuantitativos mensuales sobre avance y uso de recursos. • Evaluación del proyecto: análisis de la aplicación de metodologías, percepciones de actores, identificación de fortalezas y recomendaciones para escalabilidad. • Productos de contrapartida aprobados por parte de SDIS conforme al plan de trabajo.
Garantías	Clase de riesgo: CUMPLIMIENTO Porcentaje: 10% Sobre el valor: Valor del convenio Vigencia: Plazo de ejecución del convenio y seis (6) meses más vigente hasta la liquidación del convenio Clase de riesgo: CALIDAD DEL SERVICIO Porcentaje: 10% Sobre el valor: Valor del convenio Vigencia: Plazo de ejecución del convenio y seis (6) meses más vigente hasta la liquidación del convenio Clase de riesgo: PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES Porcentaje: 5%

	Sobre el valor: Valor del convenio Vigencia: Plazo de ejecución del convenio y tres (3) años más.

Nombre de la entidad contratante	FONDO ÚNICO DE TIC
Número del proceso o contrato	FTIC-SAPMC-004-2025 (Manifestación de interés (Menor Cuantía)) (Presentación de oferta)
Objeto	11300011401 prestar servicios para apoyar en la estructuración y fortalecimiento de estrategias para la gestión de conocimiento, diseño e implementación del esquema de gobierno de datos, estrategias de gestión de la información para mejorar la toma de decisiones, impulsar la innovación, y fomentar una cultura de aprendizaje continuo, su articulación con el Modelo de Operación por Procesos y el Sistema Integrado de Gestión.
Presupuesto Estimado	$650,275,000
Modalidad de Contratación	Prestación de servicios - Selección Abreviada Menor Cuantía
Estado del proceso	Proceso adjudicado y celebrado
Enlace de SECOP II	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.8465623
Fecha de suscripción	29/07/2025 (fecha de publicación)
Elementos de reconocida idoneidad identificados	Las certificaciones de contratos (máximo cinco (5)), aportados para acreditar experiencia deben encontrarse terminados a la fecha de cierre del proceso de selección. Las certificaciones de los contratos aportados para acreditar la experiencia deberán tener como objeto u obligaciones o productos en Gestión de Conocimiento y/o actividades de capacitación en las siguientes temáticas: Arquitectura Empresarial (Ejercicio de arquitectura empresarial con metodologías ágiles), Sistematización y automatización de procesos en APPIAN, Transformación Digital e industria 4.0, Herramientas para el desarrollo de software: Historias de Usuario y Casos de uso, Digitalización de Trámites, Inteligencia Artificial Aplicada, Gobierno de Datos, Business Process Management: (análisis y modelamiento de procesos institucionales en una herramienta BPMS), Creación y socialización de mapas de conocimiento , Design Thinking.
Forma de pago	El Fondo Único de TIC pagará el valor del contrato, así: • Número de Pago: 1 Fecha prevista de pago: 29 de agosto 2025 El valor a pagar equivale al 33% del valor total del contrato, previo cumplimiento de la totalidad de los entregables - Incluido IVA y demás impuestos a que haya lugar (cuando aplique). Para el primer pago frente al numeral 2.1 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables: ✓ Acta de inicio ✓ Acta de aprobación por parte del supervisor del contrato de: ✓ Cronograma de trabajo aprobado por el supervisor ✓ Talleristas y plan de transferencia de conocimiento para los talleres de los numerales 1 y 2 del anexo técnico, indicando estrategia a desarrollar, metodología y cronograma de realización de cada uno. ✓ Propuesta de las actividades bimensuales ✓ Propuesta de taller de cierre ✓

	Propuesta de incentivos a los asistentes que culminen los talleres correspondientes al Numeral I y II del anexo técnico El primer pago se efectuará una vez el Contratista cumpla con la realización y terminación de los siguientes 3 talleres, así como los entregables de cada uno. ✓ Arquitectura Empresarial (Ejercicio de arquitectura empresarial con metodologías ágiles) ✓ Sistematización y automatización de procesos en APPIAN ✓ Herramientas para el desarrollo de software: Historias de Usuario y Casos de uso Los entregables por cada taller son los siguientes: ✓ Informe mensual detallado de seguimiento con el avance de cada participante en cada uno de los talleres. Así mismo en el informe se debe presentar las estrategias que se implementaron para impulsar la continuidad y permanencia de los participantes en cada taller. ✓ Presentación en PowerPoint del taller ✓ Grabación del Taller ✓ Listado de entrega de certificados con firma de recibido por parte de los participantes ✓ Listas de asistencia por cada sesión firmada por el participante ✓ Aplicar encuesta a satisfacción ✓ Listado de entrega de incentivos con firma de recibido por parte de los participantes Para el primer pago frente al numeral 2.2 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual con avance y el resultado del desarrollo de estrategia de Design Thinking. ✓ Evidencias de la realización de los talleres como son: PPT, grabaciones, listas de asistencias, registro fotográfico e informes etc. Lo anterior se requiere en formato editable. ✓ Reporte de los participantes en cada uno de los talleres para la consolidación de la información que tiene relación con la participación de los gerentes públicos (información detallada que será entregada al adjudicatario del contrato). ✓ Reporte de seguimiento a cada uno de los talleres, identificando la asistencia de participante en cada sesión, el área o dependencia a la cual pertenece y la propuesta en la que participó. Para el primer pago frente al numeral 2,3 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual que contenga: Un resumen de la información física y digital gestionada (actualización de repositorios: registro de la carga y organización de documentos en las herramientas implementadas (SharePoint, Power BI, entre otras) y la actualización de reportes y calificaciones de los participantes en la Universidad Corporativa. Para el primer pago frente al numeral 2.4 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual del cumplimiento de la obligación que incluya: actividades realizadas para la actualización y divulgación del banco de lecciones aprendidas, administración y generación de contenidos alineados con las estrategias de gestión del conocimiento, inventario de los contenidos informativos del micrositio, desarrollo de campañas de socialización, apropiación del sitio y actualización de las páginas de noticias y enlaces relacionados con las sesiones de transferencia de conocimiento de forma semanal. Para el primer pago frente al numeral 2.5 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables: ✓ Informe mensual de avance: Documento elaborado por el contratista que describa detalladamente las actividades desarrolladas durante el mes en relación con la actualización de contenidos, incluyendo evidencias que demuestren el cumplimiento progresivo de los

	requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. ✓ Certificación de cumplimiento de requisitos técnicos: Documento técnico que certifique que los contenidos de los cursos cumplen con los estándares y normativas vigentes en materia de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. Este documento puede ser expedido por el mismo contratista o por un tercero con experiencia comprobada en la materia, y debe incluir evidencias objetivas que respalden dicha certificación. ✓ Informe de pruebas con población con discapacidad: Documento que describa las pruebas de uso realizadas con usuarios en condición de discapacidad, incluyendo metodología, perfil de los participantes, resultados obtenidos y observaciones relevantes. Este documento debe permitir verificar la adecuación funcional de los cursos en condiciones reales de uso. ✓ Acta de validación del entregable: Acta suscrita por las partes en la que se valida que el entregable cumple con los requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro establecidos para los cursos en modalidad AA. Esta acta debe ser firmada por los responsables técnicos y/o jurídicos designados, una vez verificada la conformidad del producto entregado NOTA: Cada entregable debe incluir la gestión documental de acuerdo con el manual norma fundamental (el cual es un documento que se entrega al adjudicatario del proceso) y se debe realizar el cargue en los repositorios que tiene la entidad. • Número de Pago: 2 Fecha prevista de pago: 31 de octubre 2025 El valor a pagar equivale al 33% del valor total del contrato, previo cumplimiento de la totalidad de los entregables - Incluido IVA y demás impuestos a que haya lugar (cuando aplique). Para el segundo pago frente al numeral 2.1 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, El segundo pago se efectuará una vez el Contratista cumpla con la realización y terminación de los siguientes 3 talleres, así como los entregables de cada uno. ✓ Herramientas para el desarrollo de software: Historias de Usuario y Casos de uso ✓ Digitalización de Trámites ✓ Inteligencia Artificial Aplicada Los entregables por cada taller son los siguientes: ✓ Informe mensual detallado de seguimiento con el avance de cada participante en cada uno de los talleres. Así mismo en el informe se debe presentar las estrategias que se implementaron para impulsar la continuidad y permanencia de los participantes en cada taller. ✓ Presentación en PowerPoint del taller ✓ Grabación del Taller ✓ Listado de entrega de certificados con firma de recibido por parte de los participantes ✓ Listas de asistencia por cada sesión firmada por el participante ✓ Aplicar encuesta a satisfacción en cada una de las sesiones de los talleres ✓ Listado de entrega de incentivos con firma de recibido por parte de los participantes Para el segundo pago frente al numeral 2.2 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual con avance y el resultado del desarrollo de estrategia de Design Thinking. ✓ Evidencias de la realización de los talleres como son: PPT, grabaciones, listas de asistencias, registro fotográfico e informes etc. Lo anterior se requiere en formato editable. ✓ Reporte de los participantes en cada uno de los talleres para la consolidación de la información que tiene relación con la participación de los gerentes públicos (información detallada que será entregada al adjudicatario del contrato). ✓ Reporte de seguimiento a cada uno de los talleres,

	identificando la asistencia de participante en cada sesión, el área o dependencia a la cual pertenece y la propuesta en la que participó Para el segundo pago frente al numeral 2.3 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual que contenga: Un resumen de la información física y digital gestionada (actualización de repositorios: registro de la carga y organización de documentos en las herramientas implementadas (SharePoint, Power BI, entre otras) y la actualización de reportes y calificaciones de los participantes en la Universidad Corporativa Para el segundo pago frente al numeral 2.4 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual del cumplimiento de la obligación que incluya: actividades realizadas para la actualización y divulgación del banco de lecciones aprendidas, administración y generación de contenidos alineados con las estrategias de gestión del conocimiento, inventario de los contenidos informativos del micrositio, desarrollo de campañas de socialización, apropiación del sitio y actualización de las páginas de noticias y enlaces relacionados con las sesiones de transferencia de conocimiento de forma semanal. Para el segundo pago frente al numeral 2.5 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual de avance: Documento elaborado por el contratista que describa detalladamente las actividades desarrolladas durante el mes en relación con la actualización de contenidos, incluyendo evidencias que demuestren el cumplimiento progresivo de los requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. ✓ Certificación de cumplimiento de requisitos técnicos: Documento técnico que certifique que los contenidos de los cursos cumplen con los estándares y normativas vigentes en materia de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. Este documento puede ser expedido por el mismo contratista o por un tercero con experiencia comprobada en la materia, y debe incluir evidencias objetivas que respalden dicha certificación. ✓ Informe de pruebas con población con discapacidad: Documento que describa las pruebas de uso realizadas con usuarios en condición de discapacidad, incluyendo metodología, perfil de los participantes, resultados obtenidos y observaciones relevantes. Este documento debe permitir verificar la adecuación funcional de los cursos en condiciones reales de uso. ✓ Acta de validación del entregable: Acta suscrita por las partes en la que se valida que el entregable cumple con los requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro establecidos para los cursos en modalidad AA. Esta acta debe ser firmada por los responsables técnicos y/o jurídicos designados, una vez verificada la conformidad del producto entregado. NOTA: Cada entregable debe incluir la gestión documental de acuerdo con el manual norma fundamental (el cual es un documento que se entrega al adjudicatario del proceso) y se debe realizar el cargue en los repositorios que tiene la entidad. • Número de Pago: 3 Fecha prevista de pago: 31 de diciembre 2025 El valor a pagar equivale al 34% del valor total del contrato, previo cumplimiento de la totalidad de los entregables - Incluido IVA y demás impuestos a que haya lugar (cuando aplique). Para el tercer pago frente al numeral 2.1 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, El tercer pago se efectuará

	una vez el Contratista cumpla con la realización y terminación de los siguientes 3 talleres, así como los entregables de cada uno. . ✓ Gobierno de Datos ✓ Business Process Management: (análisis y modelamiento de procesos institucionales en una herramienta BPMS) ✓ Creación y socialización de mapas de conocimiento Los entregables por cada taller son los siguientes: ✓ Informe final detallado de seguimiento con el avance y resultado por cada uno de los participantes en los talleres. Así mismo en el informe se debe presentar las estrategias que se implementaron para impulsar la continuidad y permanencia de los participantes en cada taller. ✓ Presentación en PowerPoint del taller ✓ Grabación de cada uno de los talleres deberán quedar alojadas en el botón de la transferencia en el micrositio de gestión del conocimiento ✓ Listado de entrega de certificados con firma de recibido por parte de los participantes ✓ Listas de asistencia por cada sesión firmada por el participante ✓ Aplicar encuesta a satisfacción en cada una de las sesiones de los talleres ✓ Listado de entrega de incentivos con firma de recibido por parte de los participantes ✓ Informe con conclusiones y recomendaciones de la tabulación de las encuestas a satisfacción aplicadas a los participantes en cada una de las sesiones por cada uno los talleres. Cada encuesta (las aplicadas en casa sesión de cada taller), deberá ser alojada en el repositorio de Gestión del Conocimiento de la entidad, en la carpeta definida para tal fin la cual se dará a conocer al adjudicatario del contrato Para el tercer pago frente al numeral 2.2 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe mensual con avance y el resultado del desarrollo de estrategia de Design Thinking. ✓ Evidencias de la realización de los talleres como son: PPT, grabaciones, listas de asistencias, registro fotográfico e informes etc. Lo anterior se requiere en formato editable. ✓ Reporte de los participantes en cada uno de los talleres para la consolidación de la información que tiene relación con la participación de los gerentes públicos (información detallada que será entregada al adjudicatario del contrato). ✓ Grabación de cada uno de los talleres deberán quedar alojadas en el botón de la transferencia en el micrositio de gestión del conocimiento ✓ Reporte de seguimiento a cada uno de los talleres, identificando la asistencia de participante en cada sesión, el área o dependencia a la cual pertenece y la propuesta en la que participó ✓ Informe final para el último pago con del desarrollo en general del numeral: debe contemplar conclusiones y recomendaciones. Para el tercer pago frente al numeral 2.3 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe final consolidado que incluya: Un resumen con la información física y digital gestionada durante el contrato y el listado detallado sobre avances de los participantes, calificaciones y certificados en la Universidad Corporativa del MinTIC (por cada uno de los cursos 2025) Para el tercer pago frente al numeral 2.4 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe final con recomendaciones y conclusiones del cumplimiento de la obligación que incluya: actividades realizadas para la actualización y divulgación del banco de lecciones aprendidas, administración y generación de contenidos alineados con las estrategias de gestión del conocimiento, inventario de los contenidos informativos del micrositio, desarrollo de campañas de socialización,

	apropiación del sitio y actualización de las páginas de noticias y enlaces relacionados con las sesiones de transferencia de conocimiento de forma semanal. Para el tercer pago frente al numeral 2.5 del anexo técnico, se requiere los siguientes entregables, ✓ Informe final de avance: Documento elaborado por el contratista que describa detalladamente las actividades desarrolladas durante el mes en relación con la actualización de contenidos, incluyendo evidencias que demuestren el cumplimiento progresivo de los requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. ✓ Certificación de cumplimiento de requisitos técnicos: Documento técnico que certifique que los contenidos de los cursos cumplen con los estándares y normativas vigentes en materia de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro. Este documento puede ser expedido por el mismo contratista o por un tercero con experiencia comprobada en la materia, y debe incluir evidencias objetivas que respalden dicha certificación. ✓ Informe de pruebas con población con discapacidad: Documento que describa las pruebas de uso realizadas con usuarios en condición de discapacidad, incluyendo metodología, perfil de los participantes, resultados obtenidos y observaciones relevantes. Este documento debe permitir verificar la adecuación funcional de los cursos en condiciones reales de uso. ✓ Acta de validación del entregable: Acta suscrita por las partes en la que se valida que el entregable cumple con los requerimientos de accesibilidad, usabilidad y lenguaje claro establecidos para los cursos en modalidad AA. Esta acta debe ser firmada por los responsables técnicos y/o jurídicos designados, una vez verificada la conformidad del producto entregado
Garantías	Amparo:Cumplimiento general del contrato. Vigencia: Este amparo deberá tener una vigencia equivalente al plazo de ejecución del contrato y seis (6) meses más. En todo caso, deberá estar vigente hasta la liquidación del contrato. Valor asegurado:Por el veinte por ciento (20%) del valor total del contrato Amparo:Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales. Vigencia: Este amparo deberá tener una vigencia equivalente al plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más. Valor asegurado: Por el cinco por ciento (5%) del valor total del contrato. Amparo: Calidad de los servicios prestados. Vigencia:Este amparo deberá tener una vigencia de un (1) año contado a partir de la fecha de terminación del plazo de ejecución del contrato. Valor asegurado: Veinte por ciento (20%) del valor total del contrato

Nombre de la entidad contratante	UNIVERSIDAD DEL TOLIMA
Número del proceso o contrato	603-2024
Objeto	Prestar servicios para el fortalecimiento de comunicación y estrategia de marketing digital que permita la promoción y posicionamiento de la oferta de posgrados de la Universidad del Tolima.
Presupuesto Estimado	$100,000,000

Modalidad de Contratación	Contratación régimen especial - Prestación de servicios
Estado del proceso	Publicado
Enlace de SECOP II	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.7263138
Fecha de suscripción	10/1/2024
Elementos de reconocida idoneidad identificados	Acreditación del Perfil: Persona natural o jurídica cuya actividad comercial se enmarque en servicios publicitarios y de marketing, con experiencia mínima de dos (2) contratos relacionados con el objeto contractual. Para verificar dicho perfil deberá aportar: a) Títulos o certificados de formación académica que acredite el perfil exigido b) Certificados de experiencia laboral, relacionada con el objeto y/o actividades indicadas en el presente estudio previo c) Contratos y/o certificaciones de contratos
Forma de pago	El pago al contratista se realizará en pagos parciales, supeditado esté a la entrega del informe parcial, presentación de la factura, la constancia de recibido a satisfacción por parte del supervisor y la certificación donde se verifique el cumplimiento por parte del CONTRATISTA de las obligaciones con el sistema general de seguridad social (sistema de salud, riesgos laborales, pensión). Para el último pago el contratista debe presentar un informe general de la gestión realizada durante la ejecución del contrato.
Garantías	Garantía de cumplimiento: Equivalente al veinte por ciento (20%) del mismo y con vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más. Amparo de calidad del servicio: Equivalente al veinte por ciento (20%) del mismo y con vigencia igual al plazo del contrato y seis (6) meses más

Nombre de la entidad contratante	IGAC Sede Central
Número del proceso o contrato	CO-IGAC-334134-CS-INDV
Objeto	Diseñar, desarrollar e implementar servicios digitales para el procesamiento, disposición y fortalecimiento de información geoespacial dispuesta por la ICDE en el marco del Programa para la adopción.
Presupuesto Estimado	$41,864,320
Modalidad de Contratación	Contratación régimen especial - Prestación de servicios
Estado del proceso	Proceso adjudicado y celebrado
Enlace de SECOP II	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.4265968
Fecha de suscripción	4/10/2023
Elementos de reconocida idoneidad identificados	No cuenta con requisitos habilitantes,
Forma de pago	El Instituto Geográfico Agustín Codazzi pagará el valor del contrato al contratista en mensualidades vencidas contadas a partir del acta de inicio del contrato por valor de DIEZ MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y

	SEIS MIL OCHENTA PESOS M/CTE. ($10.466.080), incluidos impuestos, tasas, contribuciones, costos directos e indirectos a que haya lugar, exceptuando el último periodo a pagar que se hará por fracción, cuando no sea el mes completo, calculado en proporción a los días ejecutados por el contratista en dicho lapso, teniendo en cuenta como base los honorarios mensuales establecidos. Los pagos se efectuarán mediante consignación a la cuenta que el (o la) contratista acredite como propia a través de la certificación bancaria aportada en el contrato, adjuntando los siguientes documentos: 1. Acta de supervisión 2. Recibo de pago por concepto de aportes al sistema de seguridad social en salud, pensión, riesgos laborales y aportes parafiscales (si a ello hubiere lugar). 3. Factura en caso de que el (o la) contratista este sujeto al régimen común. PARÁGRAFO PRIMERO: En caso que el contratista esté obligado a facturar electrónicamente, el Instituto Geográfico Agustín Codazzi realizará los pagos, mes vencido o fracción de mes con fecha de corte 10 de cada mes a razón del valor de los honorarios mensuales establecidos. Se debe tener en cuenta que los periodos se cuentan de 30 días calendario exceptuando los días parciales del primer periodo de pago y el último periodo a pagar cuando no sea el mes completo. PARÁGRAFO SEGUNDO: El pago que se genere en virtud del contrato estará sujeto a la programación y/o aprobación del Programa Anual Mensualizado de Caja – PAC, y a la situación efectiva de los recursos por parte de la Dirección General de Crédito Público y Tesoro Nacional del Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Los recursos que no puedan ser girados en la presente vigencia, quedaran constituidos como rezago presupuestal compuesto por las reservas presupuestales y las cuentas por pagar En todo caso, los pagos previstos en este contrato están sujetos a la situación de fondos en la tesorería del Instituto. PARÁGRAFO TERCERO: Para el último pago del presente contrato, el contratista debe realizar la entrega de los elementos devolutivos asignados para el cumplimiento del objeto y las obligaciones del contrato y aportar el formato de paz y salvo dispuesto para tal fin debidamente suscrito por los Jefes o Coordinadores de las Áreas respectivas. PARÁGRAFO CUARTO: Gastos de desplazamiento: El IGAC pagará los gastos de desplazamiento del contratista, cuando estos fueren autorizados por el Secretario General, Subdirectores y/o Jefes de Oficina, previa solicitud del supervisor del contrato, en los casos en que la ejecución del objeto contractual deba realizarse en lugares diferentes al lugar de ejecución acordado por las partes. para el pago de los gastos mencionados, el IGAC utilizará como referencia la tabla de desplazamiento de contratistas.
Garantías	En el proceso no se evidencian las garantías aplicables.

Conclusión: Del análisis anterior se evidencia que, en términos generales, las entidades públicas suelen contratar servicios orientados a la transformación digital o al fortalecimiento de capacidades digitales, ya sea para optimizar sus procesos internos o para mejorar la interacción con la ciudadanía. De igual manera, es frecuente encontrar contrataciones relacionadas con marketing digital o con componentes específicos

del desarrollo empresarial, sin que necesariamente se estructuren como procesos integrales de acompañamiento.

En el caso de la SDDE y en coherencia con su misionalidad, la entidad ha adelantado iniciativas de fortalecimiento empresarial centradas en componentes puntuales. Sin embargo, el análisis histórico muestra la necesidad de evolucionar hacia un modelo más robusto que permita acompañar a las unidades productivas en su transición hacia esquemas sostenibles de operación comercial digital. Este modelo debe responder a los distintos niveles de madurez digital de los negocios locales y facilitar su avance progresivo hacia prácticas comerciales más eficientes y competitivas.

A partir de la revisión del histórico de la entidad y del análisis de procesos desarrollados por otras entidades, se identifican criterios comunes que suelen ser considerados al seleccionar aliados estratégicos para este tipo de iniciativas. Estos criterios se presentan a continuación:

Criterio	**Descripción**
Objeto social	La entidad deberá tener dentro de su objeto misional o estatutario actividades relacionadas con el fortalecimiento empresarial, la transformación digital, la innovación, la gestión del conocimiento, el desarrollo de capacidades organizacionales, la comercialización, el comercio electrónico o actividades afines al objeto del convenio. Se identificó que los procesos analizados buscan aliados cuya misión institucional guarde relación directa con las actividades a desarrollar.
Experiencia	Experiencia en la ejecución de proyectos relacionados con fortalecimiento empresarial, transformación digital, marketing digital, gestión de información, innovación, formación, acompañamiento técnico o desarrollo de capacidades organizacionales. Los procesos analizados evidencian que la experiencia específica constituye uno de los principales elementos para demostrar la idoneidad del ejecutor.

5. ESTUDIO DE LA OFERTA

El mercado de servicios digitales en Bogotá y Colombia presenta una oferta diversificada que se organiza por tipo de servicio requerido para el programa de fortalecimiento digital. En el ámbito de capacitación en marketing digital, se identifican universidades y cámaras de comercio que ofrecen talleres y diplomados especializados. Para la consultoría TIC y transformación digital, destacan firmas nacionales e internacionales con experiencia en desarrollo de software, gestión de datos y certificaciones ISO. En cuanto a operadores de ecommerce, se encuentran proveedores que trabajan con plataformas como Shopify, VTEX, WooCommerce y Mercado Libre, facilitando la integración de pasarelas de pago y logística digital.

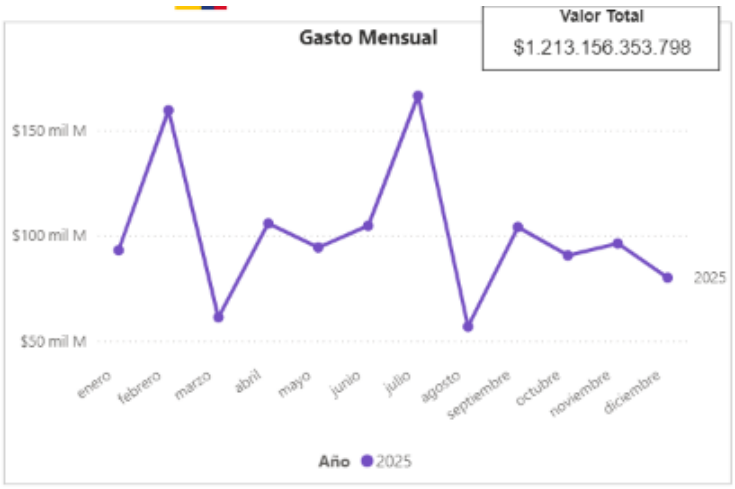
Los centros de formación y entidades sin ánimo de lucro aportan programas de capacitación técnica en comercio electrónico y gestión de redes sociales. Finalmente, las startups tecnológicas contribuyen con soluciones innovadoras en fintech, logística digital y marketplaces especializados. Este enfoque por servicio permite evidenciar la capacidad específica del mercado para atender cada componente del programa, garantizando pertinencia y especialización en la ejecución

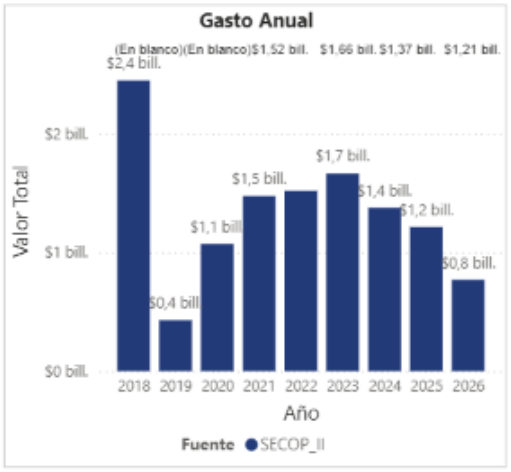
Servicio	Tipo de proveedor	Ejemplos identificados
Capacitación en marketing digital	Universidades, cámaras de comercio, agencias	Cámara de Comercio de Bogotá, universidades locales
Consultoría TIC y transformación digital	Consultoras nacionales e internacionales	Firmas TIC con experiencia ISO 9001/27001
Operadores de ecommerce y marketplaces	Startups fintech, plataformas digitales	Tiendas virtuales locales, integradores de pasarelas de pago
Servicios de promoción y ventas digitales	Agencias de marketing digital	Agencias locales en Bogotá
Formación técnica en comercio electrónico	Centros de formación y ESAL	Fundaciones y programas de capacitación

El cuadro de proveedores por servicio se construyó con base en fuentes oficiales y sectoriales, incluyendo el DANE (CIIU), la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), la Cámara de Comercio de Bogotá, el Ministerio TIC y el Ministerio de Educación Nacional. Estas referencias permiten identificar proveedores específicos por servicio, garantizando pertinencia técnica y transparencia en el análisis de la oferta.

5.1. Análisis de la Oferta

De acuerdo con la verificación realizada en la Herramienta de Visualización para el Análisis de la Oferta y de la Demanda de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, correspondiente a la vigencia 2025 y aplicada a los códigos UNSPSC identificados para el presente proceso, se estableció lo siguiente:



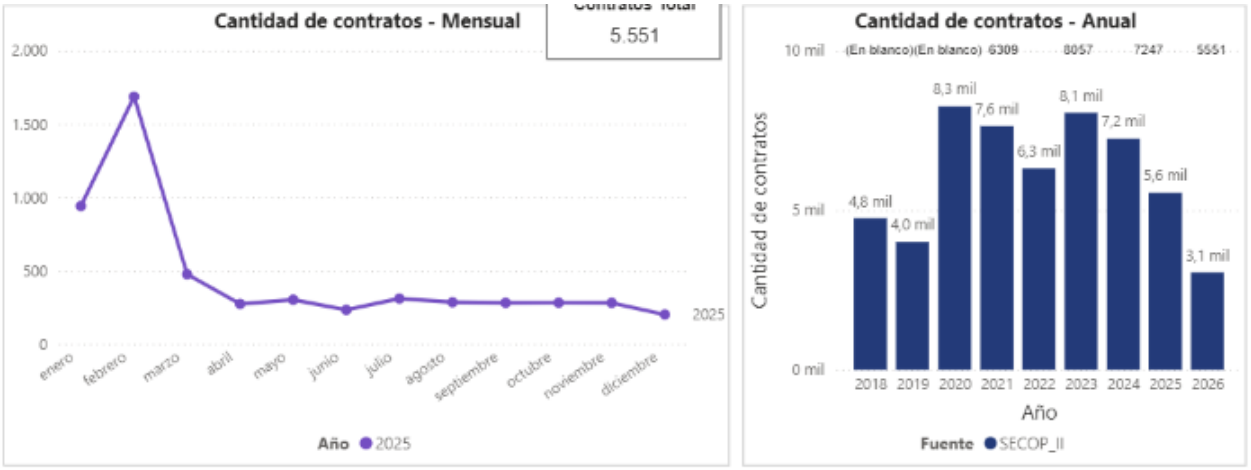


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento del gasto mensual durante 2025, con un total de $1,21 billones COP, muestra una oferta dinámica y fluctuante. Los picos en febrero y agosto reflejan momentos de alta ejecución presupuestal, asociados a la apertura de la vigencia fiscal y a la programación intermedia de proyectos. Estos periodos concentran la mayor demanda de servicios, lo que implica que los proveedores deben contar con capacidad instalada y flexibilidad operativa para responder a procesos de contratación masiva en tiempos cortos. Las variaciones mensuales confirman que la oferta no es constante, sino que responde a los ciclos administrativos y financieros de las entidades públicas.

El comportamiento anual entre 2018 y 2026 evidencia una tendencia irregular pero sostenida en el tiempo. El gasto alcanza su punto máximo en 2018 con $2,4 billones COP, seguido de una caída en 2019 ($0,4 billones) y una recuperación progresiva en los años siguientes: $1,1 billones en 2020, $1,5 billones en 2021, $1,7 billones en 2022 y $1,4 billones en 2023. En 2024 se registra una ligera disminución ($1,4 billones), y en el 2025 se observa una contratación de $1,2 billones COP. Este comportamiento confirma que la oferta está condicionada por factores macroeconómicos, disponibilidad presupuestal y prioridades de política pública, generando ciclos de expansión y contracción que impactan directamente la participación de proveedores.

Este comportamiento confirma que la contratación pública en servicios digitales y comerciales es dinámica, pero vulnerable a variaciones abruptas, lo que exige a la entidad diseñar mecanismos de seguimiento y ajuste continuo para garantizar la sostenibilidad de la oferta.

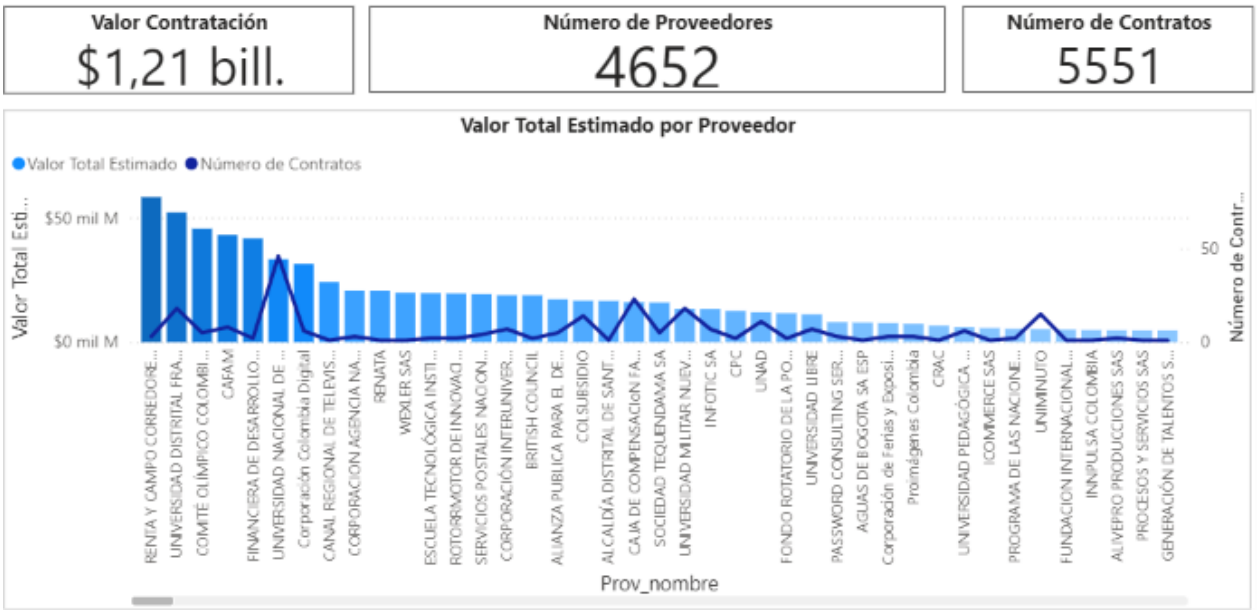


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El comportamiento de la contratación pública durante 2025 muestra una oferta concentrada en los primeros meses del año, con un pico en marzo cercano a 1.700 contratos, seguido de una caída significativa y una estabilización entre abril y diciembre en niveles de 400 a 600 contratos mensuales. El total anual registrado asciende a 5.551 contratos, lo que confirma que, aunque existe pluralidad de oferentes, la dinámica de participación es irregular y responde a los ciclos administrativos de apertura y ejecución presupuestal. Este patrón refleja que la oferta se activa con fuerza en los primeros meses, pero se mantiene en niveles moderados durante el resto del año, lo que obliga a los proveedores a planificar su capacidad operativa en función de estos picos iniciales.

El comportamiento anual entre 2018 y 2026 evidencia una tendencia oscilante en la cantidad de contratos adjudicados. El año 2020 marca el punto más alto con 8.300 contratos, seguido por 2023 con 8.100 contratos, mientras que 2019 y 2026 registran los valores más bajos (4.000 y 3.100 contratos, respectivamente). En 2025 se observa una disminución respecto a los años anteriores, con 5.600 contratos, lo que confirma una contracción de la oferta en comparación con los picos de 2020 y 2023. Este comportamiento refleja que la oferta está condicionada por factores macroeconómicos, ajustes presupuestales y prioridades de política pública, generando ciclos de expansión y contracción que impactan directamente la participación de proveedores.

La magnitud total de contratos (5.551 en 2025) evidencia un mercado amplio, pero con fluctuaciones que pueden limitar la continuidad de los procesos de fortalecimiento empresarial.



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

La información consolidada muestra que el proceso de contratación alcanzó un valor total de $1,21 billones COP, con la participación de 4.652 proveedores y la adjudicación de 5.551 contratos, en la ciudad de Bogotá. Este volumen confirma la existencia de un mercado amplio y plural, en el que convergen tanto entidades públicas como privadas, universidades, gremios y organizaciones sociales. La diversidad de actores refleja un ecosistema de oferta robusto, aunque con diferencias significativas en la magnitud de los valores adjudicados y en el número de contratos por proveedor.

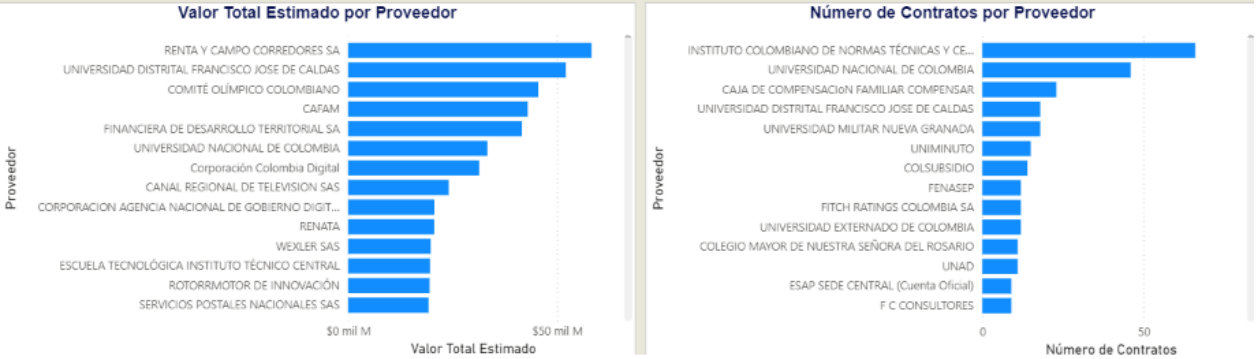
El gráfico de Valor Total Estimado por Proveedor evidencia una concentración económica en determinados actores. Proveedores como Renta y Campo Corredores, el Comité de Ganaderos, fundaciones de desarrollo, corporaciones mineras, universidades (Distrital, Nacional, entre otras) y alianzas sectoriales como la Alianza Bilingüe concentran los mayores valores adjudicados. Sin embargo, el número de contratos por proveedor no siempre guarda relación directa con el valor: algunos actores registran pocos contratos de alto monto, mientras otros participan en múltiples procesos de menor cuantía.

Este hallazgo confirma la existencia de dos dinámicas complementarias:

- Proveedores de gran escala, que concentran altos valores en contratos estratégicos.
- Proveedores recurrentes, que participan en numerosos procesos con valores moderados, asegurando continuidad en la prestación de servicios.

Por otro lado, la pluralidad de oferentes garantiza competencia y diversidad institucional, pero la concentración de valores en pocos actores plantea retos en términos de inclusión de MiPymes y proveedores regionales y la magnitud total de la contratación ($1,21 billones COP) posiciona al sector como estratégico dentro de la economía pública, generando oportunidades de negocio y fortalecimiento

empresarial que deben alinearse con los objetivos del Plan Distrital de Desarrollo y los compromisos de la Agenda 2030.



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

El gráfico de Valor Total Estimado por Proveedor evidencia una concentración económica en actores institucionales y empresariales de gran escala. Proveedores como Renta y Campo Corredores S.A., la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, el Comité Olímpico Colombiano, CAFAM, la Financiera de Desarrollo Territorial S.A., y la Universidad Nacional de Colombia concentran los mayores montos adjudicados, con valores que alcanzan hasta los $50 mil millones COP. Este patrón confirma que la oferta está dominada por entidades con capacidad instalada, trayectoria administrativa y experiencia en proyectos de alto impacto, lo que les permite captar contratos de gran valor. La presencia de actores como la Corporación Colombia Digital, el Canal Regional de Televisión SAS y RENATA refleja la participación de organizaciones con enfoques sectoriales específicos, ampliando la diversidad institucional de la oferta.

El gráfico de Número de Contratos por Proveedor muestra un comportamiento distinto: aquí destacan entidades como el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC), la Universidad Nacional de Colombia, la Caja de Compensación Familiar Compensar, la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, la Universidad Militar Nueva Granada y Uniminuto, que registran un mayor volumen de contratos, aunque no necesariamente concentran los valores más altos. Este hallazgo confirma que algunos proveedores participan de manera recurrente en procesos de menor cuantía o con valores moderados, mientras otros concentran grandes montos en contratos menos frecuentes. La participación de universidades privadas y públicas, cajas de compensación y organizaciones sociales refleja la pluralidad de actores, aunque con diferencias significativas en su peso económico.

La concentración que se evidencia en universidades, entidades públicas y gremiales confirma que la contratación en este sector se apoya en instituciones con trayectoria académica y administrativa, lo que garantiza capacidad técnica pero puede limitar la participación de MiPymes.

Conclusión relacionada con el análisis de la oferta:

El análisis de la oferta realizado a través del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) permitió identificar un universo amplio y diverso de 4.652 posibles proveedores, evidenciando la existencia de un

mercado con múltiples actores relacionados con una amplia variedad de servicios. Sin embargo, este universo incluía organizaciones con objetos y experiencias heterogéneas, lo que hacía necesario realizar un proceso de depuración para identificar únicamente aquellas entidades con capacidad real para desarrollar el programa de fortalecimiento digital requerido por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

Tabla No. 6 Tabla comparativa de precios y modalidades

Tipo de servicio	Modalidad de contratación	Ejemplos de proveedores	Observaciones
Capacitación en marketing digital	Cursos/talleres por horas o paquetes	Universidades, cámaras de comercio, agencias	Se ofrecen en modalidad presencial, virtual o híbrida.
Consultoría en transformación digital	Contrato de prestación de servicios	Consultoras TIC, firmas de gestión	Incluye diagnóstico, plan estratégico y acompañamiento.
Implementación de ecommerce	Licencias de software + servicios	Shopify, VTEX, WooCommerce	Costos varían por personalización y soporte técnico.
Marketing digital	Paquetes mensuales de gestión de redes	Agencias digitales locales	Incluye SEO, SEM, campañas en redes sociales.
Soporte técnico	Contrato de mantenimiento	Empresas de hosting y TI	Asegura continuidad y resolución de fallas.

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información de CCCE, Colombia Compra Eficiente, Superintendencia de Sociedades, Portafolio & Marketing4eCommerce,2026

El análisis fue complementado mediante la consulta de la sección de Datos Abiertos de Colombia Compra Eficiente, aplicando filtros relacionados con la ejecución de contratos cuyo objeto estuviera asociado a servicios de transformación digital, comercio electrónico, marketing digital y fortalecimiento empresarial. Como resultado de este ejercicio, el universo de posibles oferentes se redujo a cuarenta y cinco (45) entidades con experiencia verificable en la materia.

Posteriormente, sobre este grupo de cuarenta y cinco (45) posibles entidades se realizó un análisis cualitativo, considerando las condiciones técnicas, jurídicas y operativas definidas para el proyecto, así como la correspondencia entre el objeto social de las entidades y las actividades requeridas para la ejecución del programa. En este proceso se evaluaron aspectos como la experiencia específica en fortalecimiento digital y comercio electrónico, la trayectoria institucional, la disponibilidad de plataformas tecnológicas o ecosistemas digitales de formación y la naturaleza jurídica de las entidades.

El proceso se complementó con una consulta directa a proveedores para estimar el presupuesto del programa con base en las actividades proyectadas, tales como el desarrollo o adaptación metodológica, la disponibilidad de herramientas digitales y la conformación del equipo técnico con experiencia en fortalecimiento empresarial, transformación digital, marketing digital, comercio electrónico, gestión de proyectos, innovación y procesos de formación y acompañamiento. Esta consulta, realizada mediante la Solicitud de Información de Proveedores No. SDDE- SIP- 025- 2026 y a través de comunicaciones

enviadas a 13 proveedores, permitió obtener información detallada sobre costos, modalidades de prestación del servicio y capacidades técnicas, contribuyendo a acotar aún más el mercado y a identificar las entidades con condiciones reales para participar en el proceso de contratación. De este proceso se obtuvo información detallada de cinco (5) proveedores.

Considerando que la entidad ha desarrollado históricamente programas de fortalecimiento empresarial y digital en alianza con organizaciones de reconocida idoneidad —las cuales aportan experiencia, conocimiento del ecosistema, capacidades técnicas y recursos complementarios— y atendiendo la naturaleza del piloto que se pretende ejecutar, la SDDE definió los siguientes criterios técnicos para el análisis y depuración de proveedores:

- **Objeto social alineado con el programa.**

Se verificaron organizaciones formalmente constituidas y que su objeto social guarda relación directa con actividades de interés público como el fortalecimiento digital, la formación empresarial y la transformación digital, en el Registro Único Empresarial y Social (RUES), administrado por las Cámaras de Comercio bajo la supervisión de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Entidad	Objeto social	Correspondencia con el programa de fortalecimiento digital
CCCE	Promover competitividad y desarrollo del comercio electrónico en Colombia.	Alta: Su misión está directamente alineada con la digitalización de ventas y el fortalecimiento de capacidades en ecommerce.
Universidad Nacional	Creación y transmisión de conocimiento, formación de profesionales e investigadores.	Media: Puede aportar investigación, formación y soporte académico, pero su objeto social es más amplio y no exclusivamente digital.
Fundación Tecnalia Colombia	Impulsar innovación y transferencia tecnológica para mejorar competitividad.	Alta: Su foco en innovación y transferencia tecnológica complementa el fortalecimiento digital de los emprendimientos.
Corporación Colombia Digital	Impulsar la transformación digital y la innovación mediante el uso estratégico de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones	Alta: Su objeto social está explícitamente alineado con la digitalización, la innovación y el uso estratégico de tecnologías, lo que coincide plenamente con el propósito del programa de fortalecer emprendimientos en redes sociales, marketplaces y ecommerce.
Cámara de Comercio de Bogotá	Fortalecer capacidades empresariales y mejorar el entorno de valor compartido.	Alta: Directa relación con el fortalecimiento empresarial y digitalización de negocios en Bogotá.

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información del RUES, 2026

Los aliados con correspondencia directa y alta son: CCCE, Colombia Digital, Tecnalia y CCB, porque su objeto social está explícitamente vinculado con comercio electrónico, innovación y fortalecimiento empresarial.

El aliado con correspondencia media (Universidad Nacional) puede ser complementario, aportando investigación, formación y enfoque inclusivo, pero no es un actor especializado en digitalización empresarial.

Idoneidad y trayectoria institucional

Se revisó proveedores con una trayectoria mínima de cinco (5) años en el desarrollo o implementación de proyectos, programas o iniciativas dirigidas a emprendedores, negocios locales, Mipymes o unidades productivas.

Como resultado de este proceso de depuración y validación, se identificaron cinco (5) entidades que reúnen las condiciones de idoneidad, experiencia y complementariedad requeridas para el desarrollo del proyecto, las cuales constituyen el universo de posibles aliados.

En consecuencia, la metodología aplicada permitió pasar de un universo inicial de 4.652 posibles proveedores a 45 entidades especializadas y, finalmente, a cinco (5) potenciales proveedores que cumplen integralmente con las condiciones definidas por la Entidad, garantizando que el proceso de selección se desarrolle bajo criterios objetivos, de transparencia, pertinencia y eficiencia.

Estas condiciones permiten encontrar al asociado idóneo para el desarrollo del programa de Fortalecimiento Digital, a continuación, la relación de los posibles proponentes u oferentes identificados en el estudio de la demanda:

Entidad	NIT	Ciudad	Información de contacto (correo electrónico y teléfono)	Trayectoria en temas Digitales (años)
Cámara Colombiana de Comercio Electrónico	900.223.319-6	Bogotá D.C.	maria.quinones@cce.org.co / (601) 3004537	9
Universidad Nacional de Colombia	899.999.063-3	Bogotá D.C.	dcrojast@unal.edu.co / (601) 316-5123	8
Fundación Tecnalia Colombia	900.180.913-5	Bogotá D.C.	sisaza@tecnaliacolombia.org / (601) 467-3136	10

Corporación Colombia Digital	830.101.214-4	Bogotá D.C.	ccd@colombiadigital.net / 322 246 8120	11
Cámara de Comercio de Bogotá	860.007.322-9	Bogotá D.C.	infocac@ccb.org.co / (601) 383-0330	5

Fuente: Elaboración propia - SIFRE con información de estudio de mercado, 2026

El análisis evidencia que en el mercado se identifican proveedores con capacidad técnica y metodológica para desarrollar un piloto de fortalecimiento digital orientado a negocios locales, en concordancia con la necesidad de la entidad. Estos oferentes cuentan con experiencia en programas dirigidos a emprendedores y mipymes, y disponen de plataformas tecnológicas y ecosistemas digitales que permiten acompañar a los beneficiarios en su evolución desde condiciones básicas de habilitación digital hasta modelos más avanzados de gestión comercial en línea. De esta manera, se confirma que el mercado ofrece alternativas viables para implementar un proceso piloto que responda al nivel de madurez empresarial de los negocios locales y facilite su transición hacia esquemas estructurados de comercio electrónico.

Un elemento determinante del proceso es que las cinco (5) entidades que integran el universo elegible de posibles aliados comparten de manera concurrente la naturaleza jurídica de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL), estando constituidas bajo las tipologías de asociaciones, fundaciones o corporativas de reconocida idoneidad. Esta convergencia jurídica resulta de vital importancia, ya que activa de forma vinculante la aplicación del régimen de contratación especial regulado por el Decreto 092 de 2017, dictado en desarrollo del artículo 355 de la Constitución Política de Colombia. En consecuencia, la ejecución del Programa Fortalecimiento Digital encuentra su canal idóneo bajo la figura de un Convenio de Asociación, un instrumento que, a diferencia de un contrato de compra de servicios tradicional, permite aunar esfuerzos institucionales, cofinanciar recursos y garantizar que el 100% de los excedentes financieros se reinviertan de manera directa en el mejoramiento pedagógico, social y técnico de los beneficiarios del programa, blindando los principios de transparencia y eficiencia del gasto público.

En consecuencia, el proceso metodológico permitió acotar el mercado desde 4.652 proveedores iniciales hasta cinco entidades idóneas, garantizando que la selección del asociado se realice bajo criterios de transparencia, pertinencia, complementariedad y alineación con los objetivos institucionales. El análisis confirma que el mercado ofrece condiciones suficientes para identificar un aliado capaz de implementar el piloto del programa de Fortalecimiento Digital bajo los requisitos establecidos por la entidad.

5.3. Identificación de MIPYMES y Empresas de Mujeres.

Para el presente proceso no resulta aplicable la incorporación de requisitos diferenciales o puntajes adicionales para MIPYMES y emprendimientos o empresas de mujeres, teniendo en cuenta que el convenio se estructurará conforme a las disposiciones previstas en el Decreto 092 de 2017. A lo anterior, se le suma que, los negocios jurídicos que adelantan las Entidades Estatales en aplicación del Decreto 092 de 2017, se suscriben con ESAL, quienes, por regla general, no cumplen la condición de MiPymes.

Análisis de la procedencia del factor de promoción de la industria nacional

De acuerdo con la naturaleza del objeto, el proceso se orienta a aunar esfuerzos técnicos, operativos, administrativos y financieros para la implementación de la estrategia de fortalecimiento en comercialización digital de la SDDE, dirigida a negocios locales, orientada al desarrollo de capacidades para la venta en canales digitales, el aprovechamiento efectivo de estos canales y la organización de la operación comercial digital.

En ese contexto, se analizó la procedencia de incorporar en los documentos precontractuales criterios relacionados con la promoción de la industria nacional.

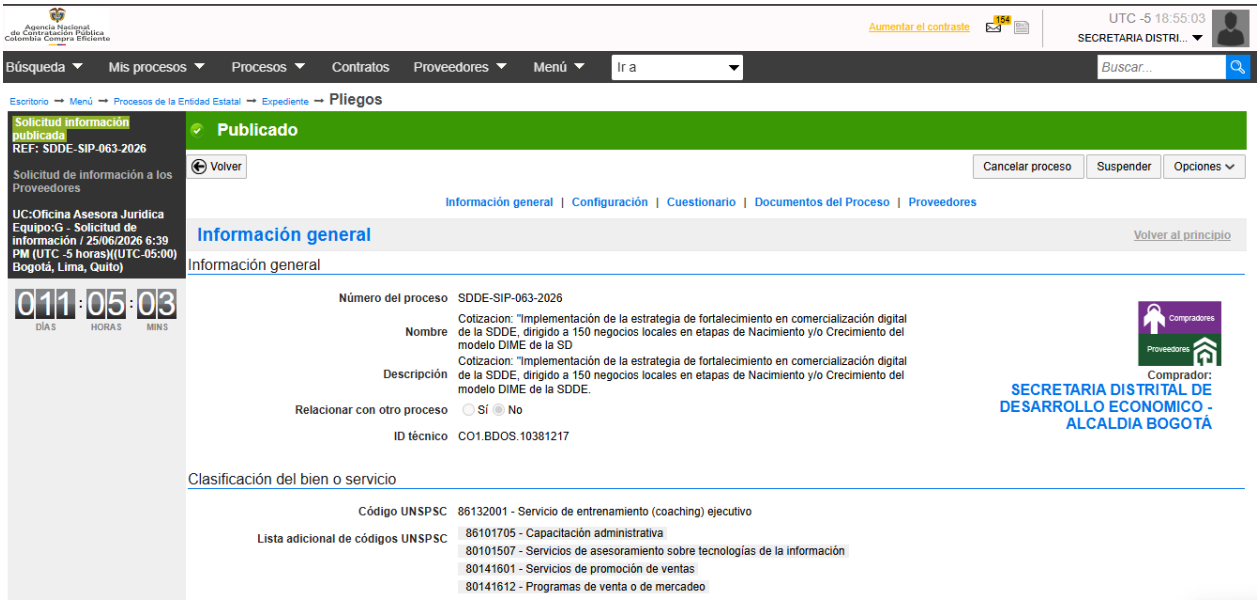
Teniendo en cuenta que el convenio se estructurará con una Entidad Sin Ánimo de Lucro, conforme a las disposiciones del Decreto 092 de 2017, y que su finalidad no corresponde a la adquisición autónoma de bienes ni a la contratación ordinaria de servicios, no se considera procedente establecer un puntaje específico por este concepto dentro de los criterios para la selección del asociado.

En consecuencia, este factor no será incorporado en el Estudio Previo, sin perjuicio del cumplimiento de las disposiciones legales aplicables durante la ejecución del convenio.

6. ESTUDIO DE MERCADO:

Para obtener el valor del presupuesto oficial, se llevó a cabo un proceso de cotización en SECOP II, el día veinticinco (25) de junio de 2026, con el número de evento de cotización SDDE-SIP-025-2026:

https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.10417534&isFromPublicArea=True&isModal=False



De acuerdo al listado de proveedores según los códigos de la Naciones Unidas, se envió la solicitud de información a 1385 proveedores:



Los servicios a cotizar se encuentran detallados en el formato de cotización junto con el anexo técnico.

Las fechas del evento de cotización fueron las siguientes:

1. Fecha límite para la atención de observaciones: 2 de julio de 2026, dentro de esta fecha no se recibieron observaciones.

2. Fecha límite para la recepción de cotizaciones: 6 de julio de 2026.

De manera simultánea, se realizaron solicitudes de cotización a través de correo electrónico a los siguientes proveedores identificados en el estudio de la oferta:

Proveedor	Correo electrónico	Cotizó por correo electrónico	
		Si	No
Vex Ecommerce	ventas@vexsoluciones.com soporte@vexsoluciones.com		X
Pragma S.A.	info@pragma.com.co		X
Heinsohn Business Technology	info@heinsohn.com.co		X
Accenture Digital Colombia	candidate.queries@accenture.com		X
Deloitte	centrodecontacto@deloittemx.com		X

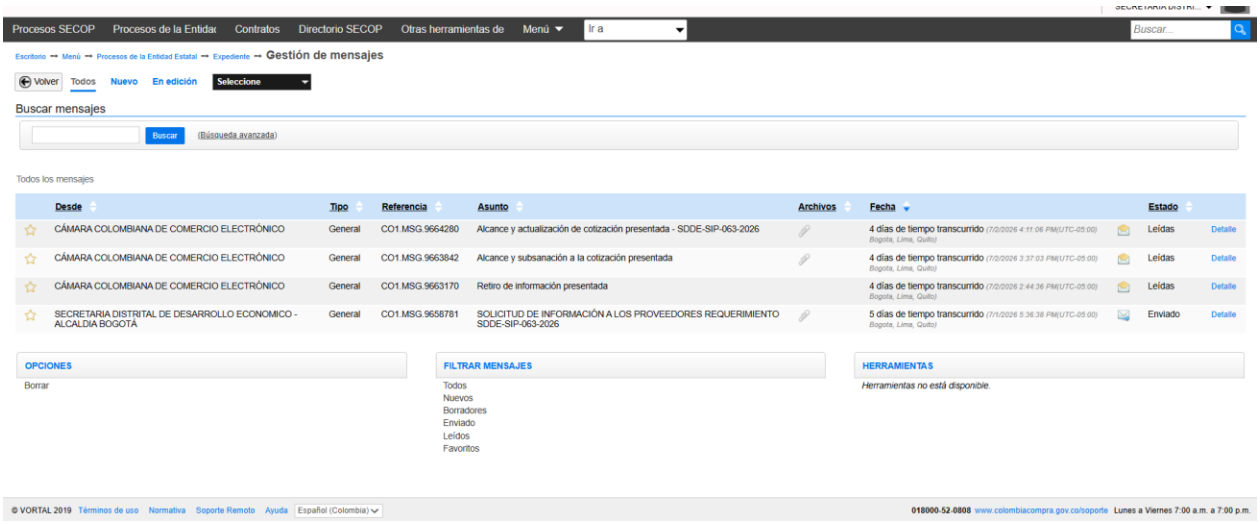
Accenture	candidate.queries@accenture.com		X
Cámara Colombiana de Comercio Electrónico	maria.quinones@cce.org.co		X
Universidad Nacional de Colombia	dcrojast@unal.edu.co		X
Tecnalia Colombia	sisaza@tecnaliacolombia.org		X
Innpulsa Colombia	info@innpulsacolombia.com.co		X
Fundación WWB Colombia	fondoinvestigacion@fundacionwwbcol.org		X
Cámara de Comercio de Bogotá	infocac@ccb.org.co		X
Universidad Tecnologica de Bolivar	mflorezc@utb.edu.co		X

Dentro del evento de cotización publicado en la plataforma **SECOP II**, se recibieron propuestas de los proveedores que, conforme al análisis previo de depuración del mercado, demostraron capacidad técnica y experiencia verificable en servicios de fortalecimiento digital, transformación digital y comercio electrónico. La participación de estos oferentes permitió contrastar precios, modalidades de prestación del servicio y alcances metodológicos, aportando información clave para consolidar la estimación presupuestal y confirmar la existencia de condiciones suficientes en el mercado para la selección de un aliado idóneo.

Proveedor	**Cotizó por correo electrónico y SECOP II**	**Valor total con impuestos**	**Observaciones**
Consultores y Asesores TIC	SECOP II	$332,000,000	Dentro del evento de cotización en SECOP II, en mensaje público se solicitó aclarar si la cotización incluye IVA y, de ser necesario, discriminar su valor. Adicionalmente, se solicitó aclarar si el valor cotizado para el servicio de formación por módulos contempló únicamente la adaptación y/o ajuste de contenidos existentes, conforme a la nota establecida en el anexo técnico. Igualmente, mediante correo electrónico se reiteró dicha solicitud y se requirió el diligenciamiento completo de la información general del proveedor (filas 1 a 7 del formato), conforme a las instrucciones del documento. Sin embargo, no se recibió respuesta alguna.
TELEMARKETER BPO & LOGISTICS SAS	SECOP II y Correo electrónico	$87,732,750	Dentro del evento de cotización en SECOP II, en mensaje público se solicitó aclarar si el valor cotizado para el servicio de formación por módulos contempló únicamente la adaptación y/o ajuste de contenidos existentes, conforme a la nota establecida en el anexo técnico. Igualmente, mediante correo electrónico se reiteró dicha solicitud y se requirió el diligenciamiento completo de la información general del proveedor (filas 1 a 7 del formato), conforme a las instrucciones del documento. Por tal razón, el 2 de julio envió la cotización corregida.

Cámara Colombiana de Comercio Electrónico - CCCE	SECOP II y Correo electrónico	$368.662.000	Por medio de mensaje público en SECOP realizaron dos alcances a su cotización, la primera en el sentido de enviar el formato diligenciando la información general del proveedor y el segundo alcance ajustando el valor cotizado incluyendo IVA. Estos mismos alcances lo hicieron a través de correo electrónico.
CORPORACIÓN INDUSTRIAL MINUTO DE DIOS - CIMD	SECOP II	$135,434,381	-
TECNALIA COLOMBIA	SECOP II	$337,500,000	-

Evidencia de los mensajes públicos enviados y recibidos:



6.1. Análisis de las cotizaciones recibidas:

El análisis de las cotizaciones recibidas para el proceso de Fortalecimiento Digital Comercial 2026 evidencia una pluralidad de oferentes con perfiles diversos, lo que confirma la existencia de un mercado

competitivo y con capacidad instalada para atender la necesidad de la entidad. Se recibieron propuestas de empresas privadas especializadas en BPO y logística (Telemarketer BPO & Logistics SAS), fundaciones tecnológicas con trayectoria internacional (Fundación Tecnalia Colombia), organizaciones sociales con experiencia en formación y acompañamiento empresarial (Corporación Industrial Minuto de Dios – CIMD) y gremios sectoriales (Cámara Colombiana de Comercio Electrónico). Esta diversidad de actores refleja un ecosistema de proveedores con enfoques complementarios, que van desde la innovación tecnológica y el diseño instruccional hasta la representación gremial y la experiencia comunitaria.

Para la estimación de los valores de referencia se aplicaron metodologías estadísticas que permiten garantizar la representatividad y consistencia de los datos. En primer lugar, se calcularon medidas de tendencia central, específicamente el promedio aritmético y la mediana, con el propósito de obtener valores representativos del mercado y reducir la influencia de posibles distorsiones.

Posteriormente, se implementaron técnicas de detección de valores atípicos con el fin de depurar la muestra y asegurar que los resultados reflejen de manera precisa el comportamiento general de los costos. Para ello se utilizaron tres enfoques complementarios: el análisis de dispersión bajo supuestos de distribución normal, la estandarización mediante Z-Score y la aplicación del rango intercuartílico. Estas herramientas permiten identificar valores extremos que podrían afectar la interpretación de los resultados y, en caso de ser confirmados como atípicos, se excluyen del cálculo de las medidas de referencia.

Finalmente, se realizó una validación cruzada de los resultados, contrastando los hallazgos obtenidos por cada metodología. Este enfoque integral garantiza que las decisiones sobre inclusión o exclusión de datos se fundamenten en criterios técnicos sólidos y que los valores de referencia utilizados para la definición del presupuesto oficial sean consistentes, objetivos y transparentes.

La combinación de tendencia central, dispersión, Z-score y rango intercuartílico asegura que los valores utilizados para definir el presupuesto oficial del programa de Fortalecimiento Digital SIN BARRERAS sean representativos, consistentes y técnicamente validados. Esta metodología reduce el riesgo de sesgos por datos extremos y fortalece la transparencia del proceso de contratación.

Componente: Facilitador en venta digitales / Marketing digital e inteligencia artificial / Experiencia de clientes y postventa digital.

El análisis estadístico realizado sobre los valores unitarios con IVA y sus respectivos Z-Scores confirma que la muestra es consistente y confiable. Ninguno de los registros supera el umbral de ±2 en valor absoluto, lo que garantiza que no existen valores atípicos que distorsionen la interpretación de los resultados.

Facilitador en Ventas Digitales		
Concepto	**Valor Unitario con IVA**	**Z-Score**
Consultores TIC	$ 124.950	-0,9

Telemarketer	$ 200.000	-0,6
CCCE	$ 791.350	1,7
CIMD	$ 279.776	-0,3
Tecnalia	$ 345.100	-0,0
Media aritmética	**$ 348.235**	
Media geométrica	**$ 285.876**	
Desviación estandar	**$ 261.188**	

Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial		
Concepto	**Valor Unitario con IVA**	**Z-Score**
Consultores TIC	$ 124.950	0,0
Telemarketer	$ 200.000	0,2
CCCE	$ 791.350	1,9
CIMD	$ 279.776	0,4
Tecnalia	$ 345.100	0,6
Media aritmética	**$ 348.235**	
Media geométrica	**$ 285.876**	
Desviación estandar	**$ 261.188**	

Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital		
Concepto	**Valor Unitario con IVA**	**Z-Score**
Consultores TIC	$ 124.950	0,0
Telemarketer	$ 200.000	0,2
CCCE	$ 791.350	1,9
CIMD	$ 279.776	0,4
Tecnalia	$ 351.050	0,6
Media aritmética	**$ 349.425**	
Media geométrica	**$ 286.855**	
Desviación estándar	**$ 261.184**	

Las medidas de tendencia central reflejan coherencia en el comportamiento de los datos: la media aritmética y la media geométrica se mantienen próximas entre sí, mientras que la desviación estándar evidencia una dispersión moderada, propia de la diversidad de proveedores en consideración de la valoración de la experticia técnica y metodológica, así como en la estructura de costos de cada oferente. No obstante, todos cumplen con el perfil mínimo exigido: tecnólogos con al menos 24 meses de experiencia en acompañamiento a MiPymes en ventas digitales, marketing digital con aplicación de inteligencia artificial y gestión de clientes en entornos digitales.

Como metodología de análisis estadístico para la validación y depuración de la muestra de costos, se realizó un análisis por cuartiles, esto permite identificar la distribución de los datos y evaluar la concentración de los valores centrales de la muestra. Esta metodología complementa las medidas de tendencia central, dispersión y detección de valores atípicos previamente desarrolladas, dado que reduce la influencia de valores extremos y permite observar con mayor precisión el comportamiento general de los costos analizados.

DESCRIPCIÓN	Q1	Q3	RIC	Lim Inferior	Lim Superior
Facilitador en Ventas Digitales.	$ 162.475	$ 568.225	$ 405.750	-$ 446.150	$ 1.176.850
Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial	$ 162.475	$ 597.975	$ 435.500	-$ 490.775	$ 1.251.225
Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital	$ 162.475	$ 571.200	$ 408.725	-$ 450.613	$ 1.184.288

El rango intercuartílico es el rango comprendido entre Q1 y Q3, el cual concentra el 50% central de los datos y es ampliamente utilizado para evaluar la dispersión de la muestra y detectar posibles valores atípicos. En este caso, la diferencia entre Q3 y Q1 evidencia una dispersión importante en los costos analizados, lo cual sugiere heterogeneidad entre los componentes analizados. Sin embargo, no se identifican valores atípicos. La ausencia de distorsiones significativas fortalece la transparencia del proceso y respalda la validez de las decisiones de contratación, en línea con las recomendaciones de Colombia Compra Eficiente.

Los valores de referencia con IVA se establecieron a continuación. Este componente aporta homogeneidad y certeza presupuestal, asegurando que los emprendedores cuenten con acompañamiento especializado para la comercialización en entornos digitales.

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO REFERENCIA CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA
Facilitador en Ventas Digitales.	HORAS **Valor por hora*	40	**$456.000**	**$18.240.000**
Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial		40	**$482.000**	**$19.280.000**
Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital		40	**$458.500**	**$18.340.000**

Componente: Infraestructura Tecnológica

Este componente constituye un eje habilitador del programa, dado que asegura las condiciones técnicas necesarias para la operación y sostenibilidad de las actividades de fortalecimiento digital. El análisis estadístico de los valores unitarios con IVA y sus respectivos Z-Scores confirma que la muestra es confiable, pues ninguno de los registros supera el umbral de ±2 en valor absoluto, lo que garantiza la ausencia de valores atípicos.

Infraestructura Tecnológica		
Concepto	**Valor Unitario con IVA**	**Z-Score**
Consultores TIC	$ 237.405	-0,9
Telemarketer	$ 2.000.000	1,4
CCCE	$ 1.190.000	0,3
CIMD	$ 136.850	-1,1
Tecnalia	$ 1.166.200	0,3
Media aritmética	**$ 946.091**	
Media geométrica	**$ 618.040**	
Desviación estándar	**$ 770.677**	

Como metodología complementaria de análisis estadístico para la validación y depuración de la muestra de costos, se realizó un análisis por cuartiles, esto permite identificar la distribución de los datos y evaluar la concentración de los valores centrales de la muestra.

DESCRIPCIÓN	Q1	Q3	RIC	Lim Inferior	Lim Superior
Plataforma de formación virtual, sistemas de de gestion de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	$ 187.128	$ 1.595.000	$ 1.407.873	-$ 1.924.681	$ 3.706.809

El rango intercuartílico es el rango comprendido entre Q1 y Q3, el cual concentra el 50% central de los datos y es ampliamente utilizado para evaluar la dispersión de la muestra y detectar posibles valores atípicos. En este caso, la diferencia entre Q3 y Q1 evidencia una dispersión importante en los costos analizados, lo cual sugiere heterogeneidad entre los componentes analizados. Sin embargo, no se identifican valores atípicos. La ausencia de distorsiones significativas fortalece la transparencia del proceso

y respalda la validez de las decisiones de contratación, en línea con las recomendaciones de Colombia Compra Eficiente.

De acuerdo con lo anterior, el valor unitario de referencia con IVA se fijó en $1.245.600, con un total de $186.840.000 para 150 negocios locales. Aunque la variabilidad es significativa, se mantiene dentro de parámetros estadísticamente válidos, lo que exige un seguimiento cuidadoso en la ejecución contractual. Este componente constituye el pilar habilitador del programa, garantizando la operación, conectividad y sostenibilidad de las actividades de fortalecimiento digital.

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO REFERENCIA CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA
Plataforma de formación virtual, sistemas de de gestión de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	NÚMERO (plataforma) *valor por negocio local durante todo el proceso de formación (10 semanas por cohorte)	150	$1.245.600	$186.840.000

Componente: Adaptación y/o ajustes de contenidos por módulo

El componente se configura como un elemento crítico para garantizar la pertinencia pedagógica y técnica del programa. Su análisis estadístico, basado en los valores unitarios con IVA y los respectivos Z-Scores, confirma que la muestra es confiable: ninguno de los registros supera el umbral de ±2 en valor absoluto, lo que asegura la ausencia de valores atípicos y permite considerar todos los datos como válidos para la estimación presupuestal.

Adaptación y/o ajustes de contenidos por módulo		
Concepto	**Valor Unitario con IVA**	**Z-Score**
Consultores TIC	$ 9.282.000	-0,6
Telemarketer	$ 2.000.000	-0,9
CCCE	$ 47.600.000	1,4

CIMD	$ 22.772.936	0,1
Tecnalia		
Media aritmética	**$ 20.413.734**	
Media geométrica	**$ 11.910.346**	
Desviación estándar	**$ 20.063.566**	

Como metodología complementaria de análisis estadístico para la validación y depuración de la muestra de costos, se realizó un análisis por cuartiles, esto permite identificar la distribución de los datos y evaluar la concentración de los valores centrales de la muestra.

DESCRIPCIÓN	Q1	Q3	RIC	Lim Inferior	Lim Superior
Esto incluye adaptación y/o ajustes de los modulos, material pedagógico, validación metodológica y actualización según tendencias digitales. Los materiales pedagógicos deben ser claros, pertinentes y accesibles, incluir guías prácticas y recursos interactivos, permitir evidencias verificables del aprendizaje y mantenerse actualizados para garantizar que los beneficiarios apliquen efectivamente los contenidos en sus procesos de fortalecimiento digital.	$ 3.820.500	$ 41.393.234	$ 37.572.734	-$ 52.538.601	$ 97.752.335

El rango intercuartílico es el rango comprendido entre Q1 y Q3, el cual concentra el 50% central de los datos y es ampliamente utilizado para evaluar la dispersión de la muestra y detectar posibles valores atípicos. En este caso, la diferencia entre Q3 y Q1 evidencia una dispersión importante en los costos analizados, lo cual sugiere heterogeneidad entre los componentes analizados. Sin embargo, no se identifican valores atípicos. La ausencia de distorsiones significativas fortalece la transparencia del proceso y respalda la validez de las decisiones de contratación, en línea con las recomendaciones de Colombia Compra Eficiente.

En este sentido, el valor unitario de referencia se fijó en $31.398.261, con un total de $62.796.523 para dos módulos. Esta dispersión refleja la complejidad técnica del componente, dado que la adaptación de contenidos requiere procesos diferenciados según el tipo de módulo y el nivel de especialización. Su aporte estratégico radica en garantizar la pertinencia pedagógica y metodológica, asegurando que los contenidos respondan a las necesidades reales de los emprendedores y a las exigencias del entorno digital.

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO REFERENCIA CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA
Esto incluye adaptación y/o ajustes de los módulos, material pedagógico, validación metodológica y actualización según tendencias digitales. Los materiales pedagógicos deben ser claros, pertinentes y accesibles, incluir guías prácticas y recursos interactivos, permitir evidencias verificables del aprendizaje y mantenerse actualizados para garantizar que los beneficiarios apliquen efectivamente los contenidos en sus procesos de fortalecimiento digital.	NÚMERO *Valor por adaptación y/o ajustes de los modulos. Tener en cuenta que son 2 niveles de madurez empresarial, por ende, el contenido de los modulos debe ser diferente para cada uno.	2	$31.400.000	$62.800.000

De acuerdo con lo anterior, se determinó que el presupuesto oficial para el presente proceso de la siguiente:

manera:

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO REFERENCIA CON IVA	VALOR TOTAL CON IVA
Facilitador en Ventas Digitales.	HORAS *Valor por hora	40	**$ 456.000**	**$ 18.240.000**
Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial		40	**$ 482.000**	**$ 19.280.000**
Facilitador en Experiencia de Clientes y Post Venta Digital		40	**$ 458.500**	**$ 18.340.000**
Plataforma de formación virtual, sistemas de de gestion de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	NÚMERO (plataforma) *valor por negocio local durante todo el proceso de formacion (10 semanas por cohorte)*	150	**$ 1.245.600**	**$ 186.840.000**
Esto incluye adaptación y/o ajustes de los modulos, material pedagógico, validación metodológica y actualización según tendencias digitales. Los materiales pedagógicos deben ser claros, pertinentes y accesibles, incluir guías prácticas y recursos interactivos, permitir evidencias verificables del aprendizaje y mantenerse actualizados para garantizar que los beneficiarios apliquen efectivamente los contenidos en sus procesos de fortalecimiento digital.	NÚMERO *Valor por adaptación y/o ajustes de los modulos. Tener en cuenta que son 2 niveles de madurez empresarial, por ende, el contenido de los modulos debe ser diferente para cada uno.	2	**$ 31.400.000**	**$ 62.800.000**
VALOR TOTAL				**$ 305.500.000**

6.2. Conclusión

El estudio de mercado confirma que la contratación es viable y competitiva, con pluralidad de oferentes que cumplen las condiciones técnicas y metodológicas exigidas. Asimismo se confirma que los costos definidos

para cada componente se sustentan en datos objetivos, verificables y transparentes. La metodología estadística aplicada garantiza que el presupuesto sea técnicamente sólido, resistente a revisión jurídica y coherente con los principios de eficiencia, economía y transparencia.

En conjunto, los tres componentes aportan de manera diferenciada: los facilitadores aseguran estabilidad y confiabilidad técnica, la infraestructura tecnológica constituye el pilar habilitador del programa y la adaptación de contenidos introduce complejidad y pertinencia pedagógica. Esta integralidad fortalece la validez del programa y respalda la toma de decisiones institucionales en materia de contratación pública.

6.3. Aplicación Artículo 5 Decreto 092 de 2017 (Convenios de Asociación Art 96 Ley 486 de 1998).

En atención a la naturaleza del objeto contractual y a las actividades previstas para su ejecución, la necesidad identificada por la Entidad no se limita a la adquisición de un bien o a la prestación aislada de un servicio, sino que comprende el desarrollo conjunto de acciones orientadas al desarrollo de un programa integral de fortalecimiento en comercio digital, que busca mejorar las capacidades de los negocios beneficiarios para participar de manera efectiva en entornos de venta electrónica y ampliar sus oportunidades de conexión con clientes a través de distintos canales digitales. En este contexto, la figura del convenio de asociación resulta procedente, en la medida en que permite articular esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y una entidad privada sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad, para el cumplimiento de actividades directamente relacionadas con los cometidos y funciones de la Entidad.

La celebración de un convenio con una Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) permite a la entidad contar con un aliado que disponga de experiencia, conocimiento especializado y capacidad operativa para la ejecución de actividades de interés público relacionadas con el objeto del proyecto. Adicionalmente, estas organizaciones suelen tener una amplia red de relacionamiento con actores estratégicos del ecosistema, lo que facilita la articulación de esfuerzos entre el sector público, privado, académico y demás grupos de interés, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos planteados. De igual manera, la posibilidad de realizar aportes en dinero, especie o recursos valorables fortalece la ejecución de las actividades y optimiza el uso de los recursos públicos. En este sentido, la vinculación de una ESAL resulta pertinente cuando se requiere complementar las capacidades institucionales mediante conocimiento técnico especializado, experiencia demostrada en la ejecución de iniciativas similares y capacidad para desarrollar actividades estratégicas que contribuyan al cumplimiento de los fines misionales de la entidad.

Específicamente, el decreto indica que las entidades sin ánimo de lucro no estarán sujetas a competencia cuando la entidad comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio y que en el caso de existir más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, se seleccionará de forma objetiva y bajo criterios de selección.

Bajo este entendido, y con el fin de garantizar la selección de un aliado que cuente con experiencia, capacidad operativa y aporte efectivo para la ejecución de los componentes definidos, se adelantó el análisis correspondiente en los siguientes términos:

El 14 de julio de 2026 la Secretaría remitió solicitud para manifestar interés a las cinco (5) instituciones que superaron los filtros técnicos y que conforman el universo de potenciales asociadas, las cuales comparten la naturaleza jurídica de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) y se encuentran constituidas bajo las

tipologías de asociaciones, fundaciones corporativas o cajas de compensación familiar de reconocida idoneidad.

La solicitud tuvo como finalidad verificar su interés en participar en el eventual Convenio de Asociación, su capacidad para cumplir las condiciones técnicas previstas y su disposición para aportar en dinero como mínimo el treinta por ciento (30%) del valor total del convenio, o un porcentaje superior. Para la presentación de la información solicitada se estableció como fecha límite el 16 de julio de 2026 a las 17:00.



21/7/26, 11:49 Gmail - Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial

Gmail Sebastian Vergara <sebastianvergara403@gmail.com>

Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial
1 mensaje

Juliana Margarita Toral Villadiego <jtoral@desarrolloeconomico.gov.co> 14 de julio de 2026 a las 2:27 p.m.
Para: infocac@ccb.org.co
CCO: sebastianvergara403@gmail.com

Estimado(a) Representante Legal y/o Directivo,

Reciba un cordial saludo de parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

En el marco de la estrategia de fortalecimiento digital comercial, nos encontramos en la fase previa de estructuración del proceso.

El propósito de esta comunicación es **conocer su interés en participar en este proceso bajo las condiciones técnicas, económicas y operativas** que la entidad ha proyectado. Para ello, adjunto a este correo encontrarán los siguientes documentos institucionales:

1. **Formato manifestación de interés_Decreto 092 de 2017:** Si su entidad está interesada en participar bajo estos parámetros, **deberá diligenciar este formato y remitirlo firmado** por el Representante Legal.
2. **Anexo Técnico Fortalecimiento Digital Comercial:** Documento que compila el contexto, alcance, objetivos, estructura metodológica, contenidos mínimos de la ruta de fortalecimiento, entregables, indicadores de resultado, perfiles requeridos y demás condiciones técnicas que regirán la implementación de la estrategia de fortalecimiento digital comercial dirigida a negocios locales.

Con la entrega de este formato diligenciado y firmado y los documentos requeridos dentro del "***Formato manifestación de interés_ Decreto 092***" en el numeral "***5 DOCUMENTOS ANEXOS REQUERIDOS***" su entidad nos confirmará formalmente que conoce, acepta y cuenta con la capacidad operativa para cumplir con los requisitos del programa en cualquiera de los escenarios planteados.

Plazo y condiciones de envío:

- **Plazo máximo de respuesta:** Recibiremos sus manifestaciones de interés hasta el próximo jueves 16 de julio de 2026 a las 17:00 horas
- **Canal de envío:** El formato diligenciado y firmado y los demás documentos solicitados deberán remitirse al correo electrónico: jtoral@desarrolloeconomico.gov.co

Agradecemos su atención a esta solicitud y su disposición para sumar esfuerzos en favor del desarrollo económico de Bogotá.

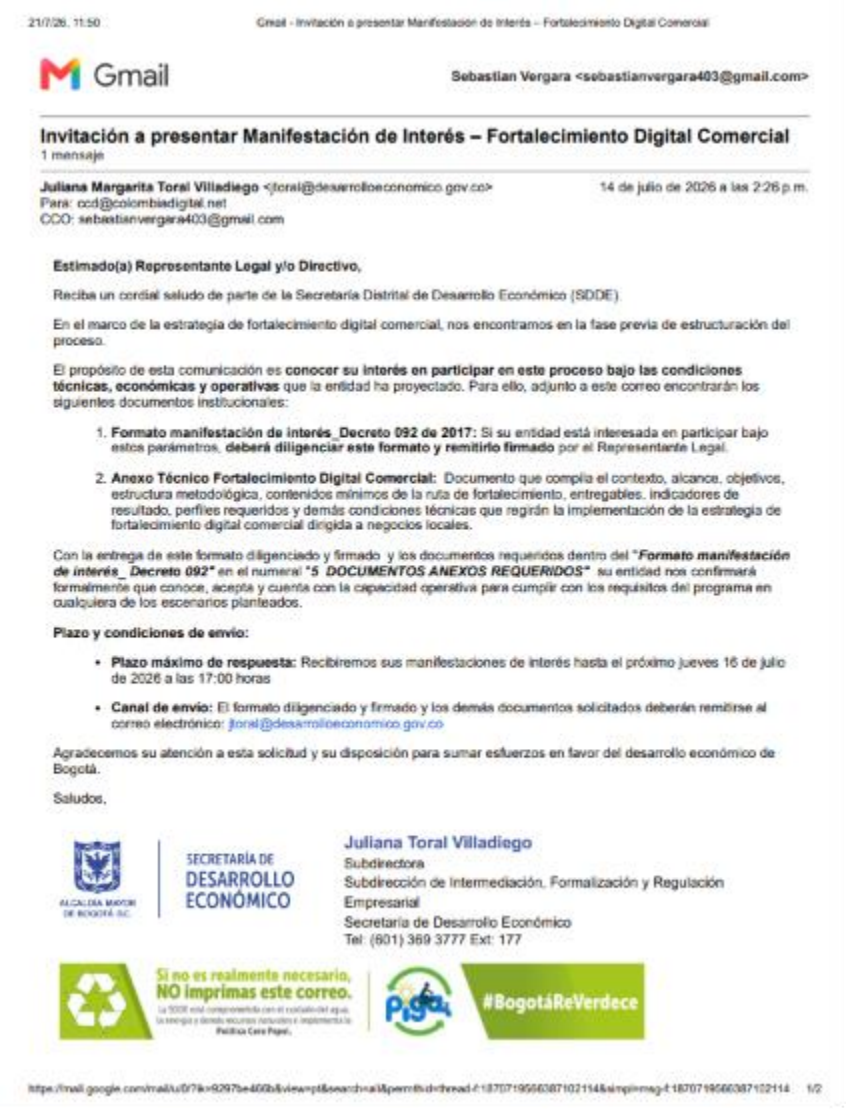
Saludos,

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Juliana Toral Villadiego
Subdirectora
Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Secretaría de Desarrollo Económico
Tel: (601) 369 3777 Ext: 177

Si no es realmente necesario, NO imprimas este correo. #BogotáReVerdece

https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=9297be466b&view=pt&search=all&permthid=thread-f:1870719623107956076 4&simpl=msg-f:1870719623197956 07... 1/2



21/7/26, 11:50 Gmail - Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial

Gmail **Sebastian Vergara <sebastianvergara403@gmail.com>**

Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial
1 mensaje

Juliana Margarita Toral Villadiego <jtoral@desarrolloeconomico.gov.co> 14 de julio de 2026 a las 2:26 p.m.
Para: ccd@colombiadigital.net
CCO: sebastianvergara403@gmail.com

Estimado(a) Representante Legal y/o Directivo,

Reciba un cordial saludo de parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

En el marco de la estrategia de fortalecimiento digital comercial, nos encontramos en la fase previa de estructuración del proceso.

El propósito de esta comunicación es **conocer su interés en participar en este proceso bajo las condiciones técnicas, económicas y operativas** que la entidad ha proyectado. Para ello, adjunto a este correo encontrarán los siguientes documentos institucionales:

1. **Formato manifestación de interés_Decreto 092 de 2017:** Si su entidad está interesada en participar bajo estos parámetros, **deberá diligenciar este formato y remitirlo firmado** por el Representante Legal.
2. **Anexo Técnico Fortalecimiento Digital Comercial:** Documento que compila el contexto, alcance, objetivos, estructura metodológica, contenidos mínimos de la ruta de fortalecimiento, entregables, indicadores de resultado, perfiles requeridos y demás condiciones técnicas que regirán la implementación de la estrategia de fortalecimiento digital comercial dirigida a negocios locales.

Con la entrega de este formato diligenciado y firmado y los documentos requeridos dentro del ***"Formato manifestación de interés_ Decreto 092"*** en el numeral ***"5 DOCUMENTOS ANEXOS REQUERIDOS"*** su entidad nos confirmará formalmente que conoce, acepta y cuenta con la capacidad operativa para cumplir con los requisitos del programa en cualquiera de los escenarios planteados.

Plazo y condiciones de envío:

- **Plazo máximo de respuesta:** Recibiremos sus manifestaciones de interés hasta el próximo jueves 16 de julio de 2026 a las 17:00 horas
- **Canal de envío:** El formato diligenciado y firmado y los demás documentos solicitados deberán remitirse al correo electrónico: jtoral@desarrolloeconomico.gov.co

Agradecemos su atención a esta solicitud y su disposición para sumar esfuerzos en favor del desarrollo económico de Bogotá.

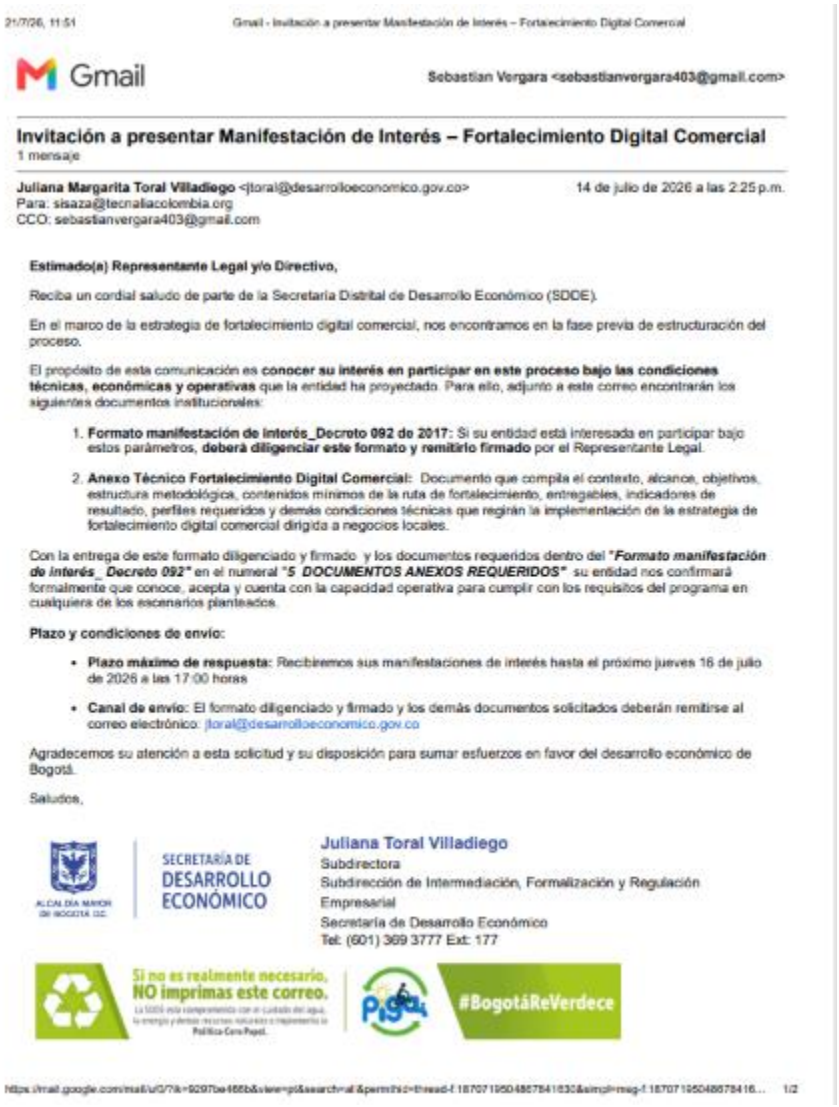
Saludos,

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Juliana Toral Villadiego
Subdirectora
Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Secretaría de Desarrollo Económico
Tel: (601) 389 3777 Ext: 177

Si no es realmente necesario, NO imprimas este correo.
La SDDE está comprometida con el cuidado del agua, la energía y demás recursos naturales e implementa la Política Cero Papel.
#BogotáReVerdece

https://mail.google.com/mail/u/0?ik=9297be400b&view=pt&search=all&permthid=thread-f:1870719566387102114&simpl=msg-f:1870719566387102114 1/2



21/7/26, 11:51 Gmail - Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial

Gmail Sebastian Vergara <sebastianvergara403@gmail.com>

Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial
1 mensaje

Juliana Margarita Toral Villadiego <jtoral@desarrolloeconomico.gov.co> 14 de julio de 2026 a las 2:25 p.m.
Para: sisaza@tecnaliacolombia.org
CCO: sebastianvergara403@gmail.com

Estimado(a) Representante Legal y/o Directivo,

Reciba un cordial saludo de parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

En el marco de la estrategia de fortalecimiento digital comercial, nos encontramos en la fase previa de estructuración del proceso.

El propósito de esta comunicación es **conocer su interés en participar en este proceso bajo las condiciones técnicas, económicas y operativas** que la entidad ha proyectado. Para ello, adjunto a este correo encontrarán los siguientes documentos institucionales:

1. **Formato manifestación de interés_Decreto 092 de 2017:** Si su entidad está interesada en participar bajo estos parámetros, **deberá diligenciar este formato y remitirlo firmado** por el Representante Legal.
2. **Anexo Técnico Fortalecimiento Digital Comercial:** Documento que compila el contexto, alcance, objetivos, estructura metodológica, contenidos mínimos de la ruta de fortalecimiento, entregables, indicadores de resultado, perfiles requeridos y demás condiciones técnicas que regirán la implementación de la estrategia de fortalecimiento digital comercial dirigida a negocios locales.

Con la entrega de este formato diligenciado y firmado y los documentos requeridos dentro del ***"Formato manifestación de interés_ Decreto 092"*** en el numeral ***"5 DOCUMENTOS ANEXOS REQUERIDOS"*** su entidad nos confirmará formalmente que conoce, acepta y cuenta con la capacidad operativa para cumplir con los requisitos del programa en cualquiera de los escenarios planteados.

Plazo y condiciones de envío:

- **Plazo máximo de respuesta:** Recibiremos sus manifestaciones de interés hasta el próximo jueves 16 de julio de 2026 a las 17:00 horas
- **Canal de envío:** El formato diligenciado y firmado y los demás documentos solicitados deberán remitirse al correo electrónico: jtoral@desarrolloeconomico.gov.co

Agradecemos su atención a esta solicitud y su disposición para sumar esfuerzos en favor del desarrollo económico de Bogotá.

Saludos,

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Juliana Toral Villadiego
Subdirectora
Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Secretaría de Desarrollo Económico
Tel: (601) 369 3777 Ext: 177

Si no es realmente necesario, NO imprimas este correo.
#BogotáReVerdece

https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=9297be466b&view=pt&search=all&permthid=thread-f:1870719504867541630&simpl=msg-f:1870719504867541... 1/2



21/7/26, 11:52 Gmail - Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial

Gmail Sebastian Vergara <sebastianvergara403@gmail.com>

Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial
1 mensaje

Juliana Margarita Toral Villadiego <jtoral@desarrolloeconomico.gov.co> 14 de julio de 2026 a las 2:24 p.m.
Para: Diana Carolina Rojas Torres <dcrojasti@unal.edu.co>
CCO: sebastianvergara403@gmail.com

Estimado(a) Representante Legal y/o Directivo,

Reciba un cordial saludo de parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

En el marco de la estrategia de fortalecimiento digital comercial, nos encontramos en la fase previa de estructuración del proceso.

El propósito de esta comunicación es **conocer su interés en participar en este proceso bajo las condiciones técnicas, económicas y operativas** que la entidad ha proyectado. Para ello, adjunto a este correo encontrarán los siguientes documentos institucionales:

1. **Formato manifestación de interés_Decreto 092 de 2017:** Si su entidad está interesada en participar bajo estos parámetros, **deberá diligenciar este formato y remitirlo firmado** por el Representante Legal.
2. **Anexo Técnico Fortalecimiento Digital Comercial:** Documento que compila el contexto, alcance, objetivos, estructura metodológica, contenidos mínimos de la ruta de fortalecimiento, entregables, indicadores de resultado, perfiles requeridos y demás condiciones técnicas que regirán la implementación de la estrategia de fortalecimiento digital comercial dirigida a negocios locales.

Con la entrega de este formato diligenciado y firmado y los documentos requeridos dentro del ***"Formato manifestación de interés_ Decreto 092"*** en el numeral ***"5 DOCUMENTOS ANEXOS REQUERIDOS"*** su entidad nos confirmará formalmente que conoce, acepta y cuenta con la capacidad operativa para cumplir con los requisitos del programa en cualquiera de los escenarios planteados.

Plazo y condiciones de envío:

- **Plazo máximo de respuesta:** Recibiremos sus manifestaciones de interés hasta el próximo jueves 16 de julio de 2026 a las 17:00 horas
- **Canal de envío:** El formato diligenciado y firmado y los demás documentos solicitados deberán remitirse al correo electrónico: jtoral@desarrolloeconomico.gov.co

Agradecemos su atención a esta solicitud y su disposición para sumar esfuerzos en favor del desarrollo económico de Bogotá.

Saludos,

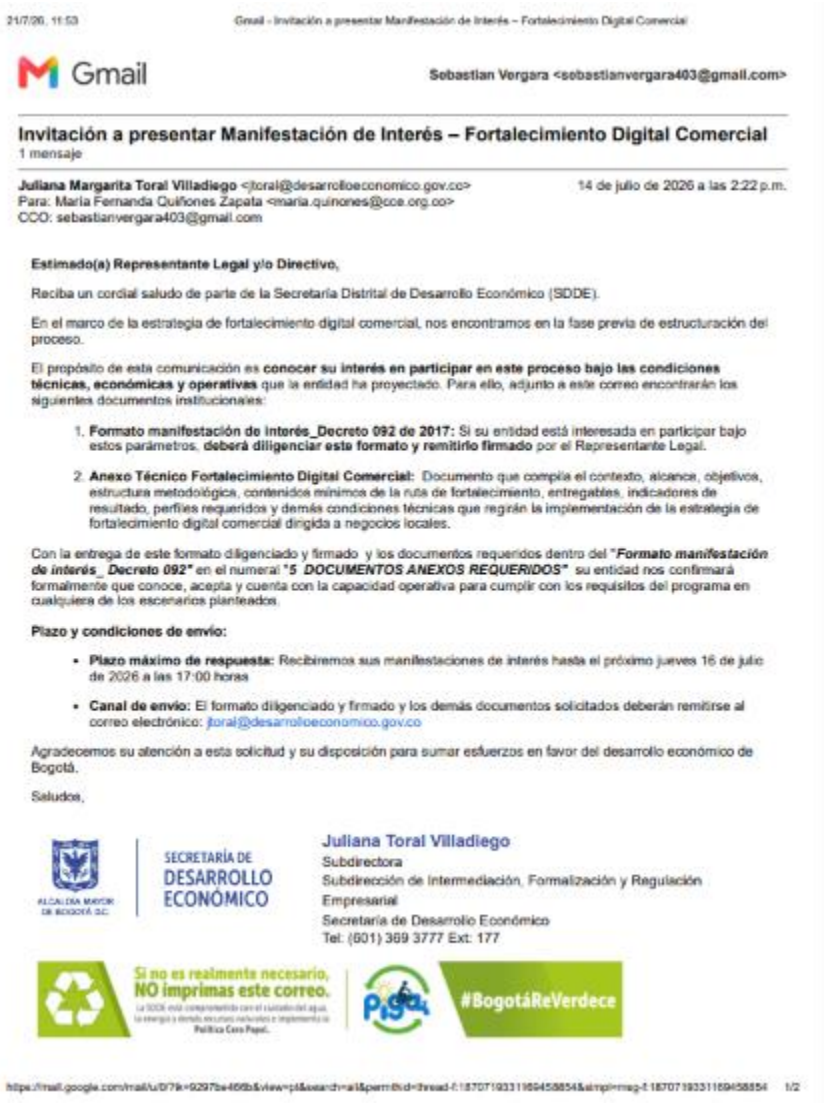
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Juliana Toral Villadiego
Subdirectora
Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Secretaría de Desarrollo Económico
Tel: (601) 389 3777 Ext: 177

Si no es realmente necesario, NO imprímas este correo.

#BogotáReVerdece

https://mail.google.com/mail/u/0?ik=9297be466b&view=pt&search=all&permthid=thread-f:1870719429485742653&simpl=msg-f:1870719429485742... 1/2



21/7/26, 11:53 Gmail - Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial

Gmail Sebastian Vergara <sebastianvergara403@gmail.com>

Invitación a presentar Manifestación de Interés – Fortalecimiento Digital Comercial
1 mensaje

Juliana Margarita Toral Villadiego <jtoral@desarrolloeconomico.gov.co> 14 de julio de 2026 a las 2:22 p.m.
Para: María Fernanda Quiñones Zapata <maria.quinones@cce.org.co>
CCO: sebastianvergara403@gmail.com

Estimado(a) Representante Legal y/o Directivo,

Reciba un cordial saludo de parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

En el marco de la estrategia de fortalecimiento digital comercial, nos encontramos en la fase previa de estructuración del proceso.

El propósito de esta comunicación es **conocer su interés en participar en este proceso bajo las condiciones técnicas, económicas y operativas** que la entidad ha proyectado. Para ello, adjunto a este correo encontrarán los siguientes documentos institucionales:

1. **Formato manifestación de interés_Decreto 092 de 2017:** Si su entidad está interesada en participar bajo estos parámetros, **deberá diligenciar este formato y remitirlo firmado** por el Representante Legal.
2. **Anexo Técnico Fortalecimiento Digital Comercial:** Documento que compila el contexto, alcance, objetivos, estructura metodológica, contenidos mínimos de la ruta de fortalecimiento, entregables, indicadores de resultado, perfiles requeridos y demás condiciones técnicas que regirán la implementación de la estrategia de fortalecimiento digital comercial dirigida a negocios locales.

Con la entrega de este formato diligenciado y firmado y los documentos requeridos dentro del ***"Formato manifestación de interés_ Decreto 092"*** en el numeral ***"5 DOCUMENTOS ANEXOS REQUERIDOS"*** su entidad nos confirmará formalmente que conoce, acepta y cuenta con la capacidad operativa para cumplir con los requisitos del programa en cualquiera de los escenarios planteados.

Plazo y condiciones de envío:

- **Plazo máximo de respuesta:** Recibiremos sus manifestaciones de interés hasta el próximo jueves 16 de julio de 2026 a las 17:00 horas
- **Canal de envío:** El formato diligenciado y firmado y los demás documentos solicitados deberán remitirse al correo electrónico: jtoral@desarrolloeconomico.gov.co

Agradecemos su atención a esta solicitud y su disposición para sumar esfuerzos en favor del desarrollo económico de Bogotá.

Saludos,

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Juliana Toral Villadiego
Subdirectora
Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Secretaría de Desarrollo Económico
Tel: (601) 369 3777 Ext: 177

Si no es realmente necesario, NO imprimas este correo.
La SDDE está comprometida con el cuidado del agua, la energía y demás recursos naturales e implementa la Política Cero Papel.

#BogotáReVerdece

https://mail.google.com/mail/u/0/?ik=9297be466b&view=pt&search=all&permthid=thread-f:1870719331169458854&simpl=msg-f:1870719331169458854 1/2

Fuente: Correo electrónico - Subdirectora de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial

Como resultado de este ejercicio, la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico fue la única entidad que manifestó su interés en la celebración del convenio y confirmó la siguiente información en el alcance realizado el 15 de julio de 2026::

1. Manifiesta conocer, entender y aceptar en su totalidad el objeto del proceso.

2. Conoce, acepta y cumple integralmente con cada una de las condiciones técnicas dispuestas por la entidad para el desarrollo del proceso, las cuales se informaron en el apartado *Condiciones*

*Técnicas***.**

3. Declara que el objeto social de la ESAL se encuentra plenamente alineado, es coherente y guarda directa relación con el objeto, alcance, objetivos y actividades detalladas en el presente proceso, el cual corresponde a "*El objeto de la Asociación es el de aglutinar a personas jurídicas y naturales que desarrollan sus actividades a través de comercio electrónico, proveen soluciones de todo tipo para el comercio electrónico o se relacionan con este en procura de participar de la economía digital. Dada su calidad de Gremio, la Asociación buscará siempre promover la competitividad a través del comercio electrónico, fomentar la racionalización y el desarrollo del comercio electrónico en el país, para lo cual ostentará la representatividad y vocería en la protección de la actividad común de los intereses de sus Asociados.*"

4. Declara que conoce el presupuesto asignado al proceso APORTARÁ EN RECURSOS EN DINERO, COMO MÍNIMO EL TREINTA POR CIENTO (30%) DEL PRESUPUESTO OFICIAL definido por la Entidad, equivalente a la suma de NOVENTA Y UN MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($91.650.000), recursos que se destinarán de manera exclusiva a la ejecución del objeto contractual.

5. Declara la siguiente experiencia relacionada: Ver formato en Excel de verificación de experiencia

ITEM	NÚMERO DE CONTRATO O CONVENIO	FECHA DE INICIO	FECHA FIN	PLAZO (DÍAS)	ENTIDAD QUE CONTRATA	OBJETO
1	Contrato No. 2025-1758-SPC-24658.	octubre 27 de 2025	diciembre 31 de 2025	65 días	Caja de Compensación Familiar COMPENSAR	Prestación de servicio de acompañamiento y asesoría a las empresas Mipymes afiliadas a Compensar en procesos de transformación digital con enfoque hacia el comercio electrónico para el desarrollo de capacidades digitales y mejoramiento de la productividad.
2	Contrato No. 2024-1203-CON-21941.	julio 01 de 2025	agosto 31 de 2025	61 días	Caja de Compensación Familiar COMPENSAR	Prestación de servicio para el acompañamiento y asesoría a las Mipymes afiliadas a Compensar en procesos de transformación digital con enfoque hacia el comercio electrónico para el desarrollo de sus capacidades digitales y mejoramiento de la productividad.
3	TF2305-114175	junio 22 de 2023	junio 30 de 2025	729 días	Tides Foundation	Desarrollo del proyecto Agro Digital
4	Convenio especial de colaboración No. CO1.PCCNTR. 3822618 de 2022	diciembre 16 de 2022	diciembre 31 de 2022	16 días	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA	Ejecutar el proyecto aprobado en el marco de la Convocatoria No. DG-01-0001 de 2022 del programa de formación continua especializada, de manera que incida en la productividad del trabajador y competitividad empresarial o gremial.
5	000755 DE 2022	octubre 30 de 2022	diciembre 15 de 2022	46 días	FONDO ÚNICO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES	Ejecutar la estrategia de formación virtual y/o presencial para promover el desarrollo de habilidades y competencias digitales enfocadas al uso y apropiación de las TIC, en el marco del programa “Por TIC Mujer”
6	Contrato No. PAF-FUNTICVD-C-004-2022-01	abril 18 de 2022	octubre 29 de 2022	192 días	FIDUCIARIA POPULAR S.A,	REALIZAR EL DISEÑO, LA IMPLEMENTACIÓN Y EL MONITOREO DE UN ESQUEMA DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS PAGOS DIGITALES A LOS COMERCIANTES Y EMPRESARIOS COLOMBIANOS (Grupo 1).

7	Proyecto CO-T1509	marzo 01 de 2023	abril 17 de 2023	47 días	BID	Diseñar una encuesta a través del trazado de un extenso marco teórico sobre la ocupación de las y los colombianos a través de plataformas digitales basadas en ubicación, además del trazado de posibilidades de muestreo, así como el diseño de los términos de referencia para contratar la ejecución de la encuesta.
8	3-1-94954-01 (PAF-MINTICVL-C-021-2020 GRUPO 1)	18 de diciembre de 2020	18 de mayo de 2021	151 días	BBVA	LA CONTRATACIÓN DE UN (1) OPERADOR QUE REALICE EL DISEÑO, LA IMPLEMENTACIÓN Y EL MONITOREO DE UN ESQUEMA DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS PAGOS DIGITALES A LOS COMERCIANTES, EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES COLOMBIANOS.
9	CONVENIO No. 662-2020	13 de noviembre de 2020	17 de diciembre de 2020	35 días	SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional
10	CONVENIO 040 DE 2027	mayo 31 de 2017	febrero 28 de 2019	629 días	RENATA	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA IMPLEMENTAR EL OBSERVATORIO DE COMERCIO ELECTRÓNICO COMO HERRAMIENTA DE MONITOREO Y CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR, CON FOCO PRINCIPAL EN EL COMPORTAMIENTO DEL ECOSISTEMA TIC DE LAS MYPIMES DEL PAÍS

6.4. Análisis de estados financieros.

En atención al memorando con radicado 2026IE0010428 del 30 de julio de 2026, la Subdirección Administrativa y Financiera indica:

"La solicitud de la referencia, para el proceso de fortalecimiento digital comercial, se destaca que se procedió a revisar la información financiera aportada con corte al 31 de diciembre de 2025, en virtud de lo consagrado en el Decreto 092 de 2017, y la Guía expedida en noviembre de 2025 por Colombia Compra Eficiente (pág. 15) para Convenios de Asociación en los que una Entidad Sin Ánimo de Lucro privada ofrece su compromiso de aporte en dinero.

Al respecto, se resalta que no resulta procedente la formulación de indicadores financieros estructurados para efectos de ponderación y selección, sino que corresponde adelantar un análisis general de los estados financieros que permita establecer la capacidad financiera del posible asociado.

Lo señalado, debido a que los estados financieros de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico - CCCE- con corte al 31 de diciembre de 2025 evidencian condiciones de liquidez para realizar el aporte en dinero mínimo del treinta por ciento (30%) del valor total del convenio.

Adicionalmente, se evidencia capacidad de generar flujo de efectivo positivo proveniente de las actividades de operación ($139.743). En el análisis comparativo, registra márgenes negativos en flujos netos de efectivo de las actividades de operación (-$1.622.712*) respecto al año anterior.*

La CCCE presentó un índice de liquidez de 1,57, lo que permite cubrir obligaciones a corto plazo y capital de trabajo positivo de $1.031.998, que permite respaldar compromisos operativos.*

De igual forma, se observa que la CCCE gestionó sus inversiones logrando incrementar el efectivo y equivalentes al efectivo de $294.705 en 2024 a $311.493* en 2025.*

Adicionalmente, se reporta que al cierre del ejercicio registra en los excedentes del año un déficit neto de (-$377.259) en contraste con el excedente positivo ($178.653*) obtenido en el año inmediatamente anterior. El comportamiento enunciado se explica por una reducción en los ingresos de actividades ordinarias del quince por ciento (15%), pasando de $8.284.390* en 2024 a $7.039.446* en 2025, así como por la disminución de las subvenciones recibidas de aliados estratégicos como Google y TIDES Foundation que se redujeron en $353.520* y $1.515.971* respectivamente.*

El índice de endeudamiento incrementó del 48,4% al 60,5%, reflejando un mayor nivel de apalancamiento y una disminución en la solidez de su estructura patrimonial.

El patrimonio se contrajo un 24,3%, pasando de $1.551.222 a $1.173.963*, como consecuencia directa del resultado negativo del ejercicio.*

El capital de trabajo, aun cuando presenta resultado positivo ($1.031.998), se redujo en un 26,8% frente al año anterior, lo que evidencia mayor presión sobre los recursos operativos.*
Es importante resaltar que, según los estados financieros suscritos por María Fernanda Quiñones Zapata – Representante Legal y Oscar Javier Garzón García – Contador Público y certificados por Diego Enrique González Vásquez en calidad de Revisor Fiscal, se mantiene una posición de liquidez que le permitiría hacer frente al aporte en dinero mínimo establecido en la norma.

Por lo expuesto, una vez finalizado el ejercicio de revisión de los estados financieros de final del ejercicio de 2025, se reitera que hay evidencia de capacidad de aporte en dinero del porcentaje mínimo exigido en

la normatividad vigente, esto es, aporte mínimo del 30%, que en el caso objeto de análisis sería de $ 91.500.000."

6.5 Propuesta técnica Económica

De acuerdo con la manifestación de interés, el día 30 de julio la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico presenta formalmente su oferta para desarrollar el proceso actual, la cual se detalla a continuación:

Esta propuesta, confirma los aportes informados por la entidad, llegando así a un presupuesto final para asignar al convenio.

SERVICIO	ÍTEM	APORTE SDDE	CONTRAPARTIDA ESAL	VALOR TOTAL CON IVA
Recurso humano	Facilitador en Ventas Digitales	0	$28.342.000	$28.342.000
Recurso humano	Facilitador en Marketing Digital e Inteligencia Artificial	0	$31.654.000	$31.654.000
Recurso humano	Facilitador en Experiencia de cliente y Post Venta Digital	0	$31.654.000	$31.654.000
Infraestructura Tecnológica	Plataforma de formación virtual, sistemas de gestión de aprendizaje LMS, acceso a contenidos asincrónicos (videos, guías, módulos interactivos), con trazabilidad del avance por negocio + Acceso a plataforma para sesiones en vivo	$118.650.000	0	$118.650.000
Formación por módulos	Adaptación y/o ajustes de contenidos por módulo (Habilitación para venta digital, Identidad digital,	$95.200.000	0	$95.200.000

	Gestión de canales, Experiencia de clientes, Gestión de inventarios, Operación logistica, Transaccionalidad para ventas digitales, IA aplicada) + Materiales pedagógicos (manuales, guías paso a paso, checklists, plantillas y recursos visuales.) Uno por cada nivel de madurez (Nacimiento y Crecimiento) que incluye el contenido de los nueve (9) modulos.			
		$213.850.000	**$91.650.000**	**$ 305.500.000**

Se procedió al análisis de la propuesta presentada y de cada uno de sus componentes, verificando su correspondencia con los requerimientos técnicos y financieros establecidos por la entidad.

Se revisaron los requerimientos técnicos encontrando que la información cumple en los siguientes criterios:

		Cumple			
Requisito	**Documento**	**SI**	**NO**	**NA**	**Observaciones**
Idoneidad relacionada con la experiencia en fortalecimiento digital: El asociado deberá acreditar una experiencia mínima de cinco (5) años en la ejecución de proyectos, programas o iniciativas orientados al diseño, estructuración y/o implementación de estrategias de fortalecimiento en comercialización digital, comercio electrónico, transformación digital empresarial o desarrollo de capacidades para la gestión de canales de venta digitales. Dicha experiencia deberá acreditarse	7. Verificación de experiencia y capacidad técnica y administrativa.pdf	X			La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico acreditó el requisito de experiencia mínima de cinco (5) años en la ejecución de proyectos, programas e iniciativas orientados al fortalecimiento del ecosistema digital, mediante la presentación de las certificaciones, copias de contratos o actas de liquidaciones correspondientes. La verificación de dicha experiencia consta en el formato de verificación de experiencia contenido en el archivo de Excel y se relaciona a continuación:

mediante certificaciones de contratos o convenios ejecutados, actas de liquidación o copias de los contratos o convenio					
Trayectoria institucional relacionada con el fortalecimiento digital: El asociado deberá acreditar una trayectoria institucional mínima de diez (10) años, la cual se verificará mediante el Certificado de Existencia y Representación Legal, evidenciando su constitución y permanencia como entidad cuyo objeto social esté orientado a la promoción del comercio electrónico, la economía digital, la transformación digital empresarial o el fortalecimiento de capacidades digitales.	9. Certificado de existencia y representación legal	X			En cumplimiento del criterio de trayectoria institucional, la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico acreditó una trayectoria superior a diez (10) años, de conformidad con el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá. El certificado evidencia que la entidad fue constituida mediante Acta de Asamblea Constitutiva del 22 de noviembre de 2007 e inscrita el 18 de enero de 2008. Así mismo, su objeto social se encuentra orientado a promover la competitividad, el desarrollo del comercio electrónico y la economía digital, mediante la ejecución de actividades de fortalecimiento empresarial, capacitación, investigación, articulación institucional y transformación digital, lo que demuestra la correspondencia entre su trayectoria institucional y el objeto del presente convenio.
Constitución y naturaleza jurídica: Ser una entidad sin ánimo de lucro. Que el término de duración de la entidad no sea inferior al término del convenio y un año más. El aporte de la entidad sin ánimo de lucro debe apuntar al fortalecimiento de las actividades enfocadas al desarrollo del objeto del proyecto.	8. Propuesta técnica económica 9. Certificado de existencia y representación legal	X			Naturaleza jurídica: El certificado de existencia y representación legal acredita que la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), identificada con NIT 900.139.991-0, es una entidad privada sin ánimo de lucro, constituida mediante Acta de Asamblea Constitutiva del 22 de noviembre de 2007 e inscrita el 18 de enero de 2008 ante la Cámara de Comercio de Bogotá. De conformidad con sus estatutos, su objeto social comprende la promoción, fortalecimiento y desarrollo del comercio electrónico y la economía digital en Colombia, así como la ejecución de programas, proyectos e iniciativas orientadas al fortalecimiento empresarial,

					la transformación digital y la articulación entre los sectores público y privado, actividades directamente relacionadas con el objeto del presente convenio. Término de duración: De conformidad con el certificado de existencia y representación legal, la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) no se encuentra disuelta y su duración está prevista hasta el 22 de noviembre de 2047, término que supera el plazo de ejecución del presente convenio y un (1) año adicional. Aporte orientado al fortalecimiento del proyecto: Mediante la manifestación de interés presentada dentro del presente proceso, la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) manifestó su compromiso de realizar un aporte en dinero equivalente al treinta por ciento (30 %) del valor total del convenio, destinado a fortalecer la ejecución de las actividades previstas en el objeto contractual, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 5 del Decreto 092 de 2017, lo cual también se reafirmó con la propuesta técnica económica.
Aspectos financieros	Radicado 2026IE0010428 del 30 de julio de 2026 de la SAF	X			Es importante resaltar que, según los estados financieros suscritos por María Fernanda Quiñones Zapata – Representante Legal y Oscar Javier Garzón García – Contador Público y certificados por Diego Enrique González Vásquez en calidad de Revisor Fiscal, se mantiene una posición de liquidez que le permitiría hacer frente al aporte en dinero mínimo establecido en la norma. Por lo expuesto, una vez finalizado el ejercicio de revisión de los estados financieros de final del ejercicio de 2025, se reitera que hay evidencia de capacidad de aporte en dinero del porcentaje mínimo

					exigido en la normatividad vigente, esto es, aporte mínimo del 30%.

La propuesta presentada por la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico cumple de manera técnica y presupuestal, lo que permite concluir que la propuesta refleja adecuadamente las condiciones actuales del mercado digital y resulta viable para garantizar el cumplimiento de las actividades previstas. Optimiza los recursos de la entidad, facilita la consecución de las metas y resultados esperados del convenio y evidencia el aprovechamiento del conocimiento técnico, la experiencia sectorial y el liderazgo de la CCCE como entidad especializada en comercio electrónico, marketplaces y redes sociales.

7. MATRIZ DE RIESGOS

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

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y los lineamientos establecidos en el Documento CONPES 3714 de 2011, la Entidad efectuó la identificación, tipificación, estimación y asignación de los riesgos asociados al presente proceso de contratación, teniendo en cuenta la naturaleza del objeto del convenio, la modalidad de selección y la experiencia derivada de procesos con características similares.

Como resultado del análisis realizado, se identificaron riesgos de carácter operacional, económico, financiero, social o político y tecnológico, asociados principalmente a la etapa de ejecución del convenio. Para cada uno de ellos se establecieron medidas de tratamiento, mecanismos de monitoreo y la asignación a la parte que cuenta con mayor capacidad para administrarlos o mitigarlos, en aplicación del principio según el cual el riesgo debe ser asumido por quien se encuentra en mejores condiciones de gestionarlo.

Se evidenció que los principales riesgos identificados se relacionan con la disponibilidad de personal técnicamente competente para la ejecución de las actividades; la ampliación oportuna de las garantías contractuales cuando se presenten modificaciones al convenio; la ocurrencia de situaciones de orden social, caso fortuito o fuerza mayor que puedan afectar el desarrollo de las actividades; la liquidación del convenio dentro de los términos establecidos; la baja participación o deserción de los negocios locales beneficiarios durante las cohortes de fortalecimiento; la disponibilidad y continuidad de la plataforma tecnológica utilizada para el proceso formativo; y la conservación, respaldo y disponibilidad de la información y evidencias generadas durante la ejecución. Frente a estos eventos se definieron controles preventivos, planes de contingencia, actividades de seguimiento y mecanismos de monitoreo periódico, orientados a reducir su probabilidad de ocurrencia y minimizar su impacto sobre el cumplimiento de los objetivos del convenio.

En consecuencia, se concluye que los riesgos previsibles asociados al presente convenio se encuentran debidamente identificados, estimados y asignados, sin que se evidencie la existencia de riesgos extraordinarios que impidan el desarrollo del proceso contractual. Por el contrario, la implementación de las medidas de mitigación previstas en la matriz de riesgos permite a la Entidad y al asociado ejecutar el convenio bajo condiciones razonables de control y administración del riesgo, favoreciendo el cumplimiento

de los objetivos orientados al fortalecimiento de las capacidades de comercialización digital de los negocios locales.

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DEL SECTOR

El presente estudio del sector permite concluir que la estrategia objeto del convenio se encuentra directamente relacionada con programas de interés público definidos en el Plan Distrital de Desarrollo “Bogotá Camina Segura 2024-2027”, particularmente con el Objetivo Estratégico 5.3 “Bogotá confía en su potencial”, el Programa 20 “Promoción del emprendimiento formal, equitativo e incluyente” y el Proyecto de Inversión 8164 “Fortalecimiento de los negocios locales de la ciudad de Bogotá D.C.”, mediante el cual se busca fortalecer las capacidades empresariales y de comercialización de los negocios locales de la ciudad.

Del análisis integral del sector se concluye que la estructuración del proceso de convenio cuenta con soporte técnico y económico suficiente, sustentado en un estudio de costos riguroso que permite estimar de manera adecuada la disponibilidad presupuestal requerida, garantizando coherencia entre los recursos proyectados y las necesidades reales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

Así mismo, se evidencia la viabilidad de realizar un convenio de asociación de conformidad con el artículo 5 del Decreto 092 de 2017, en tanto las condiciones del mercado permiten satisfacer los requerimientos definidos, tanto en términos técnicos como económicos, asegurando la pertinencia del objeto frente a la demanda institucional. El análisis de costos realizado facilita la actualización de las características técnicas de los servicios de capacitación, consultoría y acompañamiento digital, alineándose con estándares de mercado y promoviendo la eficiencia en la utilización de los recursos públicos.

Los criterios definidos para la selección de la oferta más favorable garantizan la aplicación del principio de selección objetiva, en la medida en que establecen reglas claras, proporcionales y verificables que permiten identificar la propuesta que mejor satisface las necesidades de la entidad, conforme a lo dispuesto en la normativa vigente.

En consideración a la naturaleza especializada de las actividades orientadas al programa de fortalecimiento digital para 150 emprendimientos, se requiere la vinculación de un aliado estratégico que disponga de experiencia comprobada en comercio electrónico, marketplaces y redes sociales, así como capacidades técnicas y operativas. Lo anterior con el fin de asegurar la ejecución integral de los componentes del proyecto y garantizar el cumplimiento del objeto del convenio y la consecución de los resultados previstos.

De acuerdo con la verificación de los criterios establecidos para la selección del aliado estratégico, relacionados con proyectos de formación y acompañamiento en comercio electrónico, experiencia en la implementación de programas en articulación con entidades públicas y privadas, y conocimiento de las dinámicas de digitalización empresarial en Bogotá, se observa que los convenios de asociación permiten apalancar los recursos de la entidad con la contrapartida, lo que contribuye a garantizar que la especialidad de las actividades a desarrollar se cumpla de manera satisfactoria.

Se considera que la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE) reúne las condiciones de experiencia, especialización sectorial, capacidad técnica, reconocimiento y red de contactos necesarias para garantizar la adecuada ejecución de las actividades previstas y maximizar el impacto de la estrategia planteada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. Por lo tanto, se concluye que la modalidad de contratación más adecuada para la SDDE es la celebración de un convenio de asociación en los términos del Decreto 092 de 2017, teniendo en cuenta que la CCCE realizará un aporte en dinero

equivalente al 30% del valor total del convenio, lo que evidencia su compromiso con el cumplimiento de los objetivos propuestos, la adecuada destinación de los recursos y la generación de beneficios para la población objetivo del presente proyecto.

Se concluye que la CCCE se constituye como el aliado con mayor idoneidad técnica y estratégica para el cumplimiento de los objetivos planteados. Lo anterior obedece a que la CCCE cuenta con especialización sectorial, capacidad técnica, reconocimiento y red de contactos necesarias para garantizar la adecuada ejecución de las actividades previstas y maximizar el impacto de la estrategia planteada por la SDDE.

Adicionalmente, bajo estos parámetros, se genera optimización de los recursos públicos en términos de eficiencia, eficacia, economía y manejo del riesgo, por las siguientes razones:

- **Eficiencia**, mediante la cual la SDDE gestiona el presente proceso para obtener los mejores resultados posibles en fortalecimiento digital con el menor uso de recursos, garantizando calidad, oportunidad y economía en la adquisición de servicios.
- **Eficacia**, evidenciada en la capacidad del actual trámite para cumplir efectivamente con los objetivos y fines del convenio, logrando que se ejecute correctamente y satisfaga las necesidades públicas que lo motivaron, lo cual se refleja en la experiencia y reconocimiento de la CCCE en Colombia.

En síntesis, el análisis del sector permite concluir que existen condiciones favorables para adelantar el presente proceso mediante la modalidad de selección artículo 5 del Decreto 092 de 2017 (Convenio de asociación), con un adecuado equilibrio entre calidad, costo y oportunidad, asegurando el cumplimiento de los principios de planeación, economía, responsabilidad y selección objetiva.

Se elabora en el mes de agosto de 2026.

ALARCON PLATA JADER GUILLERMO

Firmado digitalmente por ALARCON PLATA JADER GUILLERMO
Fecha: 2026.08.04 20:52:34 -05'00'

JADER GUILLERMO ALARCÓN PLATA
Director de Desarrollo Empresarial y Empleo

JULIANA MARGARITA TORAL VILLADIEGO
Subdirectora de Intermediación Formalización y Regulación Empresarial

Elaboró: Sebastián Vergara / Contratista SIFRE
Valeria Romero Vergara / Contratista SIFRE
Alix Castañeda / Profesional Especializado SIFRE

Anexos: Presupuesto Oficial y Excel de verificación de experiencia.

Fuentes

Fuente	Tipo	Dato clave respaldado
Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2025). *Informe anual de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.	Informe oficial	Ventas digitales por $62,1 billones COP y más de 370 millones de transacciones.
Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. (2026, febrero). *Informe de comercio electrónico en Colombia 2025*. Bogotá: CCCE.	Informe oficial	Cifra consolidada anual: $145,4 billones COP, crecimiento del 19,9%.
GoDaddy. (2025, junio). *Encuesta Global de Emprendimiento 2025: Informe sobre adopción digital de las MiPymes en Colombia*. GoDaddy Latinoamérica.	Encuesta internacional	83% de MiPymes usan redes sociales, pero solo 54% operan principalmente en línea.
Latinpyme. (2025, julio). *Resultados de la Encuesta Global de Emprendimiento 2025 en Colombia*. Latinpyme.	Medio especializado	Difusión de resultados de GoDaddy sobre adopción digital de MiPymes.
Superintendencia de Sociedades. (2025). *Estudios sectoriales y financieros de empresas TIC y MiPymes en Colombia*. Bogotá: Supersociedades.	Informe oficial	Baja participación de micro y pequeñas empresas en comercio electrónico.
iNNpulsa Colombia, ANDI & Invest in Bogotá. (2025). *Reporte del ecosistema emprendedor y startups digitales en Colombia*. Bogotá: iNNpulsa.	Informe oficial	Bogotá concentra más del 30% de las startups del país.

Evite imprimir los documentos de conformidad con la Política de Uso Eficiente y Racional de Papel. En caso de estar impreso, se considera una Copia No Controlada. El usuario debe consultar la versión oficial publicada en la Intranet

El Tiempo. (2026, febrero 16). *Ventas de comercio electrónico en Colombia crecieron 19,9% en 2025*. Casa Editorial El Tiempo.	Medio nacional	Difusión de cifras oficiales de la CCCE.
Forbes Colombia. (2026, febrero 15). *El comercio electrónico en Colombia alcanzó $145,4 billones en 2025*. Forbes Media.	Medio especializado	Difusión de cifras oficiales de la CCCE.
Marketing4eCommerce. (2025, julio). *El ecommerce en Colombia superó los $55 billones en el primer semestre de 2025*. Marketing4eCommerce Latinoamérica.	Medio especializado	Corte parcial del primer semestre 2025.
Portafolio. (2025, agosto 10). *Brechas en la digitalización de las MiPymes colombianas*. Bogotá: Casa Editorial El Tiempo.	Medio nacional	Brechas en adopción digital de MiPymes.