ANÁLISIS DEL SECTOR

La Guía para la Elaboración de Estudios de Sector (G-EES-02) expedida por Colombia Compra Eficiente, señala para los procesos de selección de mínima cuantía lo siguiente: "En los Procesos de Contratación de mínima cuantía el alcance del estudio de sector debe ser proporcionado al valor del Proceso de Contratación, la naturaleza del objeto a contratar, el tipo de contrato y a los Riesgos identificados para el Proceso de Contratación.

En esta modalidad de selección no es necesario hacer un estudio extensivo de las condiciones generales de los potenciales oferentes, definir su participación en el PIB industrial o estudiar la estructura de los estados financieros de los posibles proveedores y de la industria. En estos casos, es necesario revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares, acopiar información suficiente de precios, calidad, condiciones y plazos de entrega con otros clientes del proveedor públicos o privados, solicitar información a los proveedores, verificar la idoneidad de los mismos y plasmar tal información en los Documentos del Proceso, siempre con el propósito de que la decisión de negocio sea adecuada y garantice la satisfacción de la necesidad de la Entidad Estatal, cumpliendo los objetivos de eficiencia, eficacia y economía y buscando promover la competencia. (...)" De acuerdo a lo anterior, y en cumplimiento de lo previsto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015, el DEPARTAMENTO realiza el presente análisis del sector. El objeto del proceso de contratación: **"PRESTAR SERVICIOS DE APOYO LOGISTICO, SUMINSITRO DE ELEMENTOS Y MATERIALES PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE EVENTOS, SESIONES, JORNADAS PEDAGÓGICAS, CAPACITACIONES Y ENCUENTROS TERRITORIALES LIDERADOS POR EL PROGRAMA DE PAZ Y DERECHOS HUMANOS, ORIENTADOS A GARANTIZAR LA PROMOCIÓN, PREVENCIÓN, PROTECCIÓN Y DEFENSA DE LOS DERECHOS HUMANOS, EL DERECHO INTERNACIONAL HUMANITARIO Y LA CONSOLIDACIÓN DE LA PAZ EN EL DEPARTAMENTO DEL HUILA".**

Para efecto del pago, EL CONTRATISTA deberá acreditar el cumplimiento de sus obligaciones con el Sistema de Seguridad Social, de conformidad con los artículos 15 y 18 de la Ley 100 de 1993, la Ley 789 de 2002, las Leyes 797 y 828 de 2003, el Decreto 1703 2002, el Decreto 510 de 2003, so pena de hacerse acreedor a las sanciones establecidas en las mismas.

1. PERSPECTIVA LEGAL

Este objeto se enmarca principalmente en la Contratación Estatal (Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007).

Dado que trata temas de Paz y DD.HH., el contrato debe alinearse con el Plan de Desarrollo Departamental del Huila. Es vital que el contratista no tenga inhabilidades para contratar con el Estado.

Las jornadas pedagógicas generan memorias y bases de datos. El contrato debe dejar claro que la propiedad intelectual de los contenidos y la protección de datos personales (Habeas Data) de los asistentes pertenecen a la entidad contratante.

Marco de Derechos: Al ser temas de DIH y Paz, el operador debe garantizar que sus subcontratistas y personal respeten principios de neutralidad y acción sin daño.

2. PERSPECTIVA FINANCIERA

El manejo de recursos en logística para eventos territoriales requiere un control estricto de costos variables.

Se debe presupuestar por canastas de servicios (transporte, alimentación, kit pedagógico, alquiler de espacios). Es crucial considerar la dispersión geográfica del Huila (costos de transporte a zonas rurales dispersas).

Se exigirán pólizas de cumplimiento, calidad del servicio y salarios/prestaciones sociales. Esto representa un costo financiero inicial (prima de la póliza) que debe estar en el presupuesto.

Los pagos estatales suelen ser contra entrega de productos o informes mensuales. El contratista debe tener músculo financiero para cubrir los eventos antes de recibir el desembolso.

3. PERSPECTIVA COMERCIAL

Aquí la clave es la capacidad operativa y el valor agregado.

Comercial mente, el valor está en la capacidad de llegar a municipios alejados del Huila (como Algeciras, Pitalito o La Plata) con la misma calidad que en Neiva.

Una ventaja competitiva y comercial es la alianza con proveedores de los mismos municipios donde se hacen los eventos. Esto reduce costos logísticos y genera impacto social positivo, algo muy valorado en programas de paz.

El producto no es solo logístico, es logística con enfoque de DD.HH. El personal debe ser empático y estar capacitado en el trato con poblaciones vulnerables o víctimas del conflicto.

DINÁMICA DEL MERCADO EN COLOMBIA (2024-2026)

El catering se ha transformado de ser un simple suministro de comida a una operación logística compleja que integra transporte especializado y gestión de tiempos críticos.

Los costos logísticos nacionales se situaron en el 15,6% en 2024. En servicios de alimentación, el transporte y el almacenamiento representan más del 60% de este gasto logístico, debido a la necesidad de mantener la cadena de frío y cumplir tiempos de entrega estrictos.

Se observa una transición hacia el "SNACKIFICATION" (alimentos fáciles de distribuir en movimiento) y menús basados en plantas, lo que facilita la logística en eventos de afluencia masiva al reducir la complejidad de preparación en sitio.

El sector de servicios de comida es uno de los motores del tejido empresarial, representando, junto al comercio, gran parte de las nuevas unidades productivas en el país.

SITUACIÓN ESPECÍFICA EN EL DEPARTAMENTO DEL HUILA

El Huila presenta un ecosistema de catering muy ligado a la cultura regional y a los grandes eventos institucionales.

A pesar de la incertidumbre económica, la creación de empresas en el Huila aumentó un 4,06% en 2025, con los servicios de comida como uno de los sectores estratégicos más dinámicos.

La logística local enfrenta el reto de la geografía del departamento. Operadores como Serviambiental SA ESP y Grupo SAS han diversificado sus servicios hacia el catering industrial y para sectores como hidrocarburos y seguridad, que requieren alta capacidad de movilización.

Eventos de Gran Escala: El éxito de eventos como el HUILA FEST 2025 demuestra la capacidad instalada para atender a más de 30 marcas simultáneas, lo cual es un indicador de la madurez logística para servicios diferenciales y eventos extraordinarios.

La demanda del servicio de catering en obras y lugares de trabajo en el Huila y en Colombia presenta un crecimiento sostenido, impulsado por el desarrollo de proyectos de infraestructura y la expansión del sector industrial.

La clave para aprovechar estas oportunidades radica en ofrecer servicios de calidad, adaptados a las necesidades específicas del sector y en mantenerse actualizado con las tendencias de bienestar laboral.

El Huila tiene 39.885 empresas activas. Es una región intermedia, comparada con otras del país. Cerca de 97,2% de ellas son micro empresas. Según el DANE, en Neiva hay entre 24.000 y 25.000 negocios. Hemos analizado que cerca de 16.000 tienen ese paso a la formalidad, porque los otros son personas como vendedores ambulantes. Hay un potencial del departamento en materia de formalidad, sumando a que la Cámara cuenta con brigadas para identificar la informalidad.

El Huila es café. Somos el primer productor nacional, así como el primero en materia piscícola. Cerca de 87% de nuestra canasta exportadora es café, 8% la piscicultura, la cual se vende congelada o en filete. Asimismo, vendemos bombas para el sector de los hidrocarburos. Huila es frutas, aguacate (con una producción muy importante) y panela. El departamento tiene también un tema importante y es trabajar en el tema de la minería.

Un componente fundamental del Huila es el agro, el cual representa cerca de 17,2% de nuestro PIB. En primer lugar, está el sector público con 20%; seguido de comercio, con 18,5%. En tercer lugar, está el agro. Por esta razón, estamos apostando para que el departamento sea agroindustrial. Cerca de 99% del café que exportamos es verde y eso es un reto importante. Estamos en el camino de ser una agroindustria que no exporta, por ejemplo, la piedra sino el calcio, o productos derivados que sirvan para fertilizantes.

El comercio ocupa el primer lugar, con 49,32%; seguido de servicios, con 14,16%. Juntos representan 63% del tejido empresarial del departamento. También está la industria manufacturera (8,46%). Agro es uno de los líderes en materia de producción, pero estas son cifras del tejido empresarial registrado ante la Cámara.

La ANDI liderará activamente, desde el sector empresarial, la reactivación económica del país, con propuestas que generen empleo de calidad y aceleren el crecimiento en el corto plazo, contribuirá con

acciones a que en 2025 Colombia sea uno de los tres países más competitivos de América Latina, y promoverá el posicionamiento de las empresas como generadoras de progreso en las regiones y como protagonistas en la búsqueda de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, los principios del Capitalismo Consciente, la libre empresa y la democracia.

REQUISITOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS CLAVE

Para el objeto contractual de apoyo a la Fuerza Pública, el sector debe cumplir con:

Estricto cumplimiento de la Resolución 2674 de 2013 (manipulación de alimentos) y el Decreto 3075 de 1997. El INVIMA supervisa que los equipamientos de transporte y envases sean aptos para contacto humano.

Un evento masivo en Colombia se configura desde las 50 personas. El operador logístico debe garantizar no solo la comida, sino la infraestructura móvil (plantas eléctricas, carpas, refrigeración) necesaria para puntos de atención remotos.

Proveedores Destacados en Neiva:

Institucionales/Industriales: SERVIAMBIENTAL SA ESP Y GRUPO SAS para operaciones de larga duración.

Eventos y Comercial: REY DAVID RECREACIÓN Y EVENTOS, RESTAURANTE LA PAMPA Y MAJE'S Grill para atención de alta gama y volumen.

ESTADISTICAS

La economía colombiana presenta un repunte inesperado en la inflación que ha condicionado las proyecciones de crecimiento del PIB para el cierre del año. Inflación en Colombia (abril 2026)

Inflación Anual (marzo 2026): Se situó en 5,56%, superando las expectativas del mercado (5,47%) y marcando una aceleración frente al 5,29% de febrero.

Variación Mensual: El IPC de marzo fue de 0,78%.

Inflación Año Corrido: El acumulado en lo que va de 2026 es de 3,1%.

El Ministerio de Hacienda ajustó su pronóstico al 5,8%, mientras que analistas de BBVA RESEARCH prevén que podría repuntar hasta el 6,5% debido a presiones por el salario mínimo y factores climáticos.

Ante este repunte, el Banco de la República incrementó la tasa de política monetaria a 11,25% en su sesión de marzo para contener los precios.

Las estadísticas oficiales del Índice de Precios al Consumidor (IPC) publicadas por el DANE para el corte de marzo de 2026 muestran una aceleración en el costo de vida en Colombia:

INDICADORES NACIONALES (MARZO 2026)

Variación Anual: 5,56% (frente al 5,29% en febrero).

Variación Mensual: 0,78%.

Variación Año Corrido: 3,07% (enero - marzo).

COMPORTAMIENTO POR CIUDADES

La inflación no afecta por igual a todas las regiones. Estas son las variaciones anuales más destacadas:

Más altas: Pereira (6,48%), Medellín (6,39%) y Manizales (5,90%).

Promedio: Bogotá (5,62%) y Florencia (5,56%).

Más bajas: Neiva (5,31%), Cúcuta (5,01%) y Santa Marta (3,58%).

DIVISIONES DE GASTO CON MAYOR ALZA (MENSUAL)

Ocho divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional del 0,78% en marzo:

Información y comunicación: 2,96% (principal presión al alza).

Alimentos y bebidas no alcohólicas: 1,27%.

Salud: 1,06%.

Bienes y servicios diversos: 0,95%.

CONTRIBUCIONES NEGATIVAS (BAJAN DE PRECIO)

En el último reporte, algunos productos ayudaron a mitigar el alza:

Combustibles para vehículos: -2,90%.

Hortalizas y legumbres frescas: -2,62%.

Papas: -2,06%.

IMPACTO EN EL CATERING (ALIMENTACIÓN)

Aunque la inflación general en Neiva es menor al promedio nacional, la división de Alimentos y bebidas no alcohólicas creció un 1,27% solo en el último mes.

El alza en proteínas y procesados obliga a revisar los precios por ración mensualmente.

Productos como la papa (-2,06%) y las legumbres frescas (-2,62%) están a la baja, lo que permite compensar costos en la elaboración de menús masivos.

IMPACTO EN LA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

A diferencia de otros sectores, los combustibles para vehículos registraron una caída del -2,90% en marzo.

Ventaja Operativa: Esto reduce la presión sobre el costo de fletes y desplazamientos entre municipios (ej. Neiva - Pitalito), mejorando el margen de utilidad en el transporte de personal y suministros.

Riesgo: La división de Información y Comunicación (2,96%) subió drásticamente, lo que encarece los servicios de rastreo satelital (GPS), planes de datos para coordinación de eventos y software de gestión logística.

IMPACTO FINANCIERO EN EL CONTRATO

Dado que la inflación anual (5,56%) superó las expectativas del 5,47%:

Si el contrato es a largo plazo, es vital incluir una cláusula de reajuste basada en la variación del IPC para evitar que el incremento de costos erosione la rentabilidad.

Con tasas de interés del 11,25%, el costo de financiar la operación (comprar insumos antes del pago de la entidad pública) es alto. Se recomienda buscar líneas de crédito de fomento para el sector servicios.

Variación y contribución mensual por divisiones de gasto En el mes de enero de 2026, el IPC registró una variación de 1,18% en comparación con diciembre de 2025, seis divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (1,18%): Restaurantes y hoteles (2,94%), Transporte (2,14%), Bebidas alcohólicas y tabaco (1,79%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (1,66%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (1,50%) y por último, Salud (1,21%). Por debajo se ubicaron: Bienes y servicios diversos (0,79%), Recreación y cultura (0,50%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,23%), Prendas de vestir y calzado (0,18%), Información y comunicación (0,06%) y por último, Educación (0,00%).

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

Subclase	Variación (%)	Contribución Puntos porcentuales
Comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio	3,36	0,26
Transporte urbano	5,11	0,24
Carne de res y derivados	2,55	0,06
Comidas preparadas fuera del hogar para consumo inmediato	2,38	0,06
Arriendo imputado	0,43	0,05
Servicio doméstico	5,16	0,05
Arriendo efectivo	0,41	0,04
Tomate	19,63	0,04
Papas	10,39	0,03
Frutas frescas	2,39	0,03

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

Variaciones y contribuciones de las subclases en el mes En enero de 2026 en comparación con diciembre de 2025, la variación de las subclases que más aportaron al índice total fueron: comidas en establecimientos de servicio a la mesa y autoservicio (3,36%), transporte urbano (5,11%), carne de res y derivados (2,55%), comidas preparadas fuera del hogar para consumo inmediato (2,38%), arriendo imputado (0,43%), servicio doméstico (5,16%), arriendo efectivo (0,41%), tomate (19,63%), papas (10,39%) y frutas frescas (2,39%). Las subclases con mayores aportes negativos a la variación fueron: electricidad (-0,91%), transporte de pasajeros y equipaje en avión (-11,40%), suministro de agua (-0,58%), paquetes turísticos completos (-2,47%) y huevos (-1,60%).

Cuadro 3. IPC Variación y contribución anual
Según divisiones de gasto
Enero 2025 - 2026

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variacion (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribucion Puntos Porcentuales
Restaurantes y hoteles	9.43	8.06	0.88	9.01	1.01
Bebidas alcoholicas y tabaco	1.70	5.08	0.09	7.58	0.13
Salud	1.71	5.47	0.09	7.38	0.12
Educacion	4.41	10.62	0.40	7.36	0.29
Transporte	12.93	4.90	0.66	5.79	0.78
TOTAL	100.00	5.22	5.22	5.35	5.35
Bienes y servicios diversos	5.36	2.90	0.15	5.23	0.27
Alimentos y bebidas no alcoholicas	15.05	4.49	0.85	5.11	0.96
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33.12	6.48	1.99	4.59	1.42
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4.19	2.20	0.09	4.12	0.17
Recreación y cultura	3.79	-0.18	-0.01	2.54	0.08
Prendas de vestir y calzado	3.98	1.60	0.05	2.45	0.08
Información y comunicación	4.33	-0.99	-0.03	1.48	0.04

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

Variación y contribución anual por divisiones de gasto En el mes de enero de 2026, el IPC registró una variación de 5,35% en comparación con enero de 2025. En el último año, las divisiones Restaurantes y hoteles (9,01%), Bebidas alcohólicas y tabaco (7,58%), Salud (7,38%), Educación (7,36%) y por último, Transporte (5,79%) se ubicaron por encima del promedio nacional (5,35%). Entre tanto, las divisiones Bienes y servicios diversos (5,23%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (5,11%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (4,59%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (4,12%), Recreación y cultura (2,54%), Prendas de vestir y calzado (2,45%) y por último, Información y comunicación (1,48%) se ubicaron por debajo del promedio nacional.

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

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Restaurantes y hoteles	9.43	1.90	0.21	2.94	0.33
Transporte	12.93	1.71	0.23	2.14	0.29
Bebidas alcohólicas y tabaco	1.70	0.64	0.01	1.79	0.03
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15.05	1.62	0.30	1.66	0.31
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4.19	0.70	0.03	1.50	0.06
Salud	1.71	1.04	0.02	1.21	0.02
TOTAL	100.00	0.94	0.94	1.18	1.18
Bienes y servicios diversos	5.36	0.54	0.03	0.79	0.04
Recreación y cultura	3.79	-0.18	-0.01	0.50	0.02
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33.12	0.39	0.12	0.23	0.07
Prendas de vestir y calzado	3.98	-0.15	0.00	0.18	0.01
Información y comunicación	4.33	-0.19	-0.01	0.06	0.00
Educación	4.41	0.00	0.00	0.00	0.00

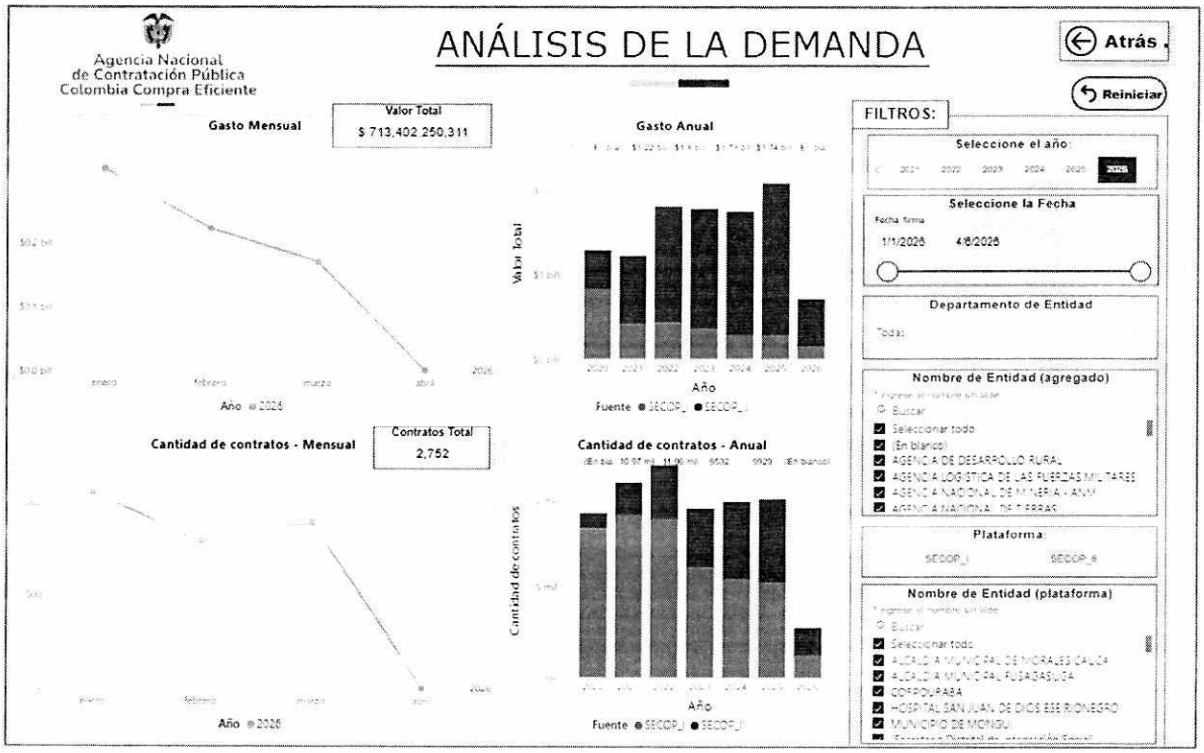
Fuente: DANE, IPC
Nota: La diferencia en la suma de las variables obedece al sistema de aproximación en el nivel de dígitos trabajados en el índice.

DEMANDA COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

Clasificador de Bienes y Servicios UNSPSC:

El objeto del presente contrato está codificado en el Clasificador de Bienes y Servicios UNSPSC como se indica a continuación:

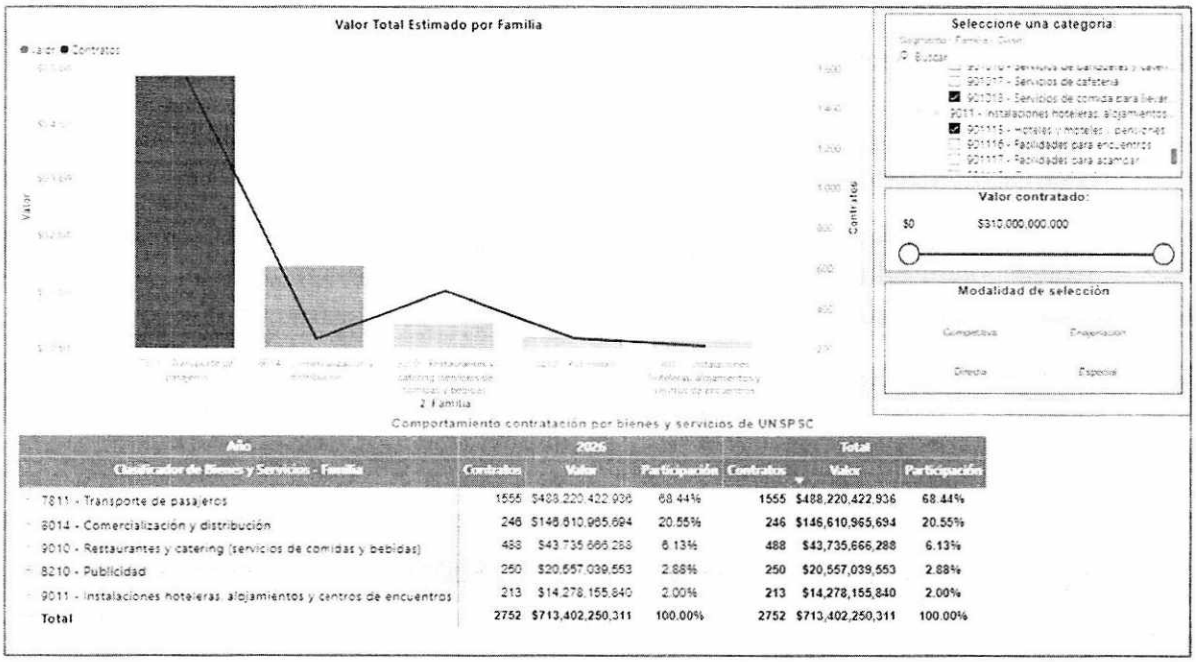
CLASIFICACIÓN	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO	CODIGO
90000000	90100000	90101800	Servicios de comida para llevar y a domicilio	90101800
90000000	90110000	90111500	Hoteles	90111501
82000000	82100000	82101800	Servicios de producción publicitaria	82101802
80000000	80140000	80141900	Reuniones y eventos	80141902
78000000	78110000	78111800	Transporte de pasajeros por carretera	78111800



Estas graficas presentan el comportamiento del gasto histórico de las entidades estatales. Este gasto histórico se despliega de dos maneras, una mensualizada y otra anualizada. El gasto mensual presenta el comportamiento del gasto de las entidades a partir de la firma del contrato, o sea, el mes en que se perfeccionó el contrato en el SECOP II. El gasto anual presenta el gasto de manera anual por la entidad estatal y la fuente en donde se publicitó o transó la contratación.

Estas visualizaciones presentan el comportamiento de los contratos suscritos por las entidades estatales (o de alguna en específico si se aplicó algún filtro). Este comportamiento de la suscripción de los contratos se presenta de manera mensualizada y anualizada. La cantidad de contratos mensual muestra cuántos contratos se firmaron por las entidades estatales en los meses en cuestión, y también se tienen en cuenta las órdenes de compra cargadas. En cuanto a la cantidad de contratos anual se representa la cantidad de contratos firmados en las vigencias disponibles en la herramienta, la fuente del proceso (SECOP II).

Mediante la plataforma de SECOP II, encontramos que en el transcurso del año 2026 a la fecha se han celebrado (2.752) contratos a nivel nacional de la Actividad Comercial.



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
7811 - Transporte de pasajeros	1555	$488,220,422,936	68.44%	1555	$488,220,422,936	68.44%
8014 - Comercialización y distribución	246	$146,610,965,694	20.55%	246	$146,610,965,694	20.55%
9010 - Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)	488	$43,735,666,288	6.13%	488	$43,735,666,288	6.13%
8210 - Publicidad	250	$20,557,039,553	2.88%	250	$20,557,039,553	2.88%
9011 - Instalaciones hoteleras, alojamientos y centros de encuentros	213	$14,278,155,840	2.00%	213	$14,278,155,840	2.00%
Total	2752	$713,402,250,311	100.00%	2752	$713,402,250,311	100.00%

La visualización presenta, mediante un diagrama de Pareto, el impacto de las categorías de Familia, de acuerdo con el código UNSPSC, el gasto de las entidades estatales o de la entidad que sea de interés para el análisis. La barra en el gráfico representa el gasto representado en dinero o gasto ejecutado y la línea representa la cantidad de contratos firmados bajo ese código.

En la gráfica observamos la selección de la actividad económica por el valor contratado de $310.000.000.000,00 que corresponde a su comportamiento durante los meses de la vigencia 2026.

La gráfica representa mediante una tabla el monto de contratos, dinero ejecutado y la participación de esta categoría en el total de la contratación o de la entidad, según la categoría del gasto. Esta categoría del gasto puede ser desagregada del nivel de familia al nivel de clase y del nivel de clase llegar directamente a los objetos contractuales y al enlace del contrato en el SECOP.

Podemos observar la participación de las actividades:

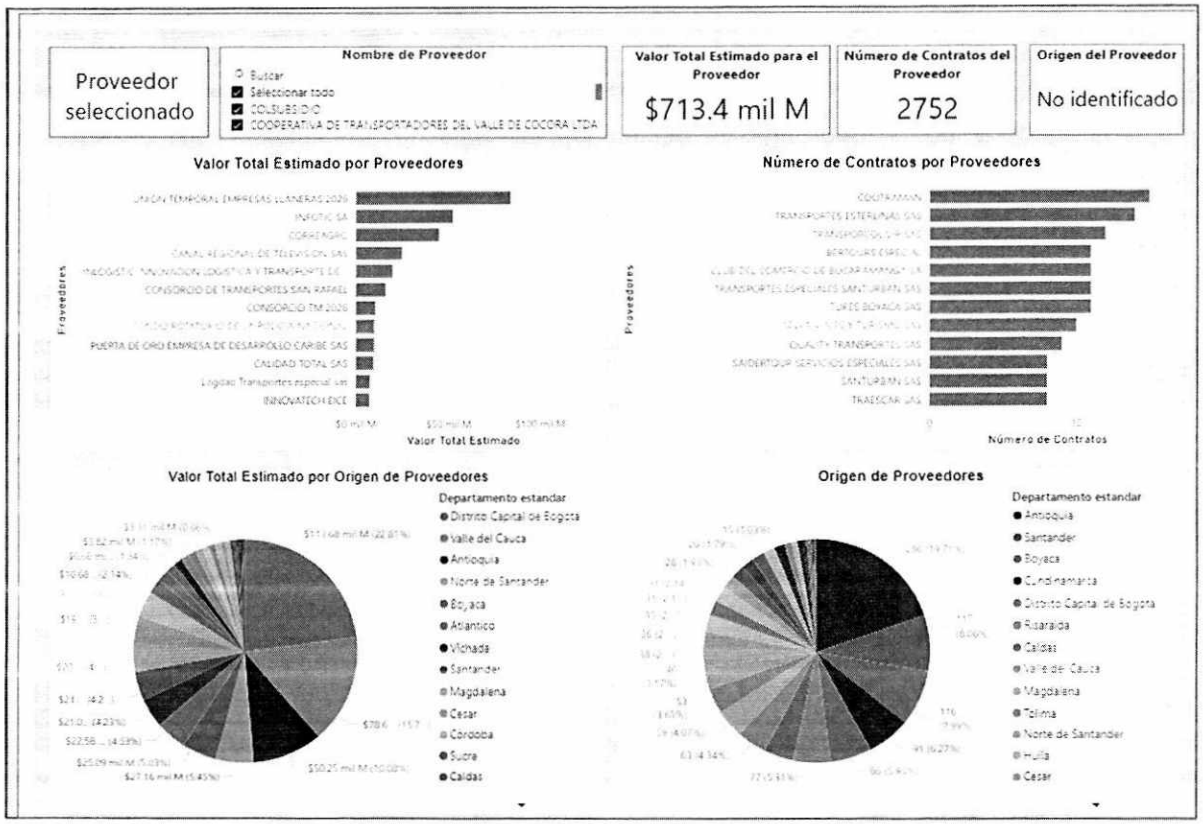
7811-Transporte de pasajeros-68.44%

8014-Comercializacion y distribución-20.55%

9010 –Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)-6.13

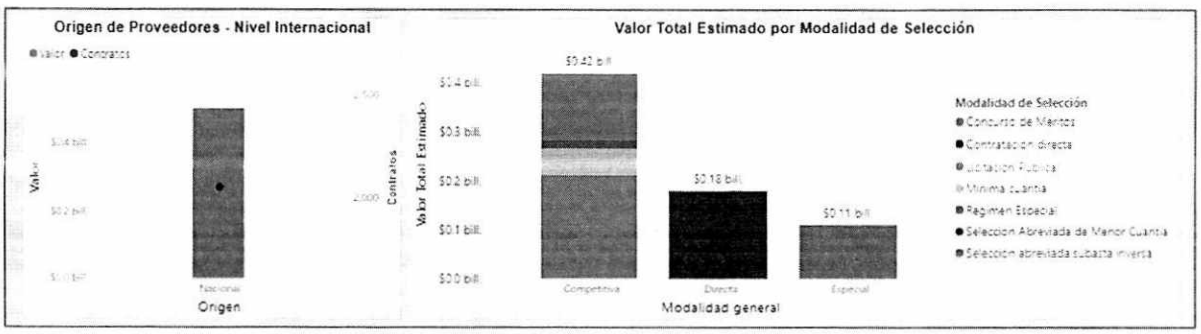
8210-Publicidad-2.88%

9011-Instalaciones hoteleras, alojamiento y centros de encuentros-2.00%



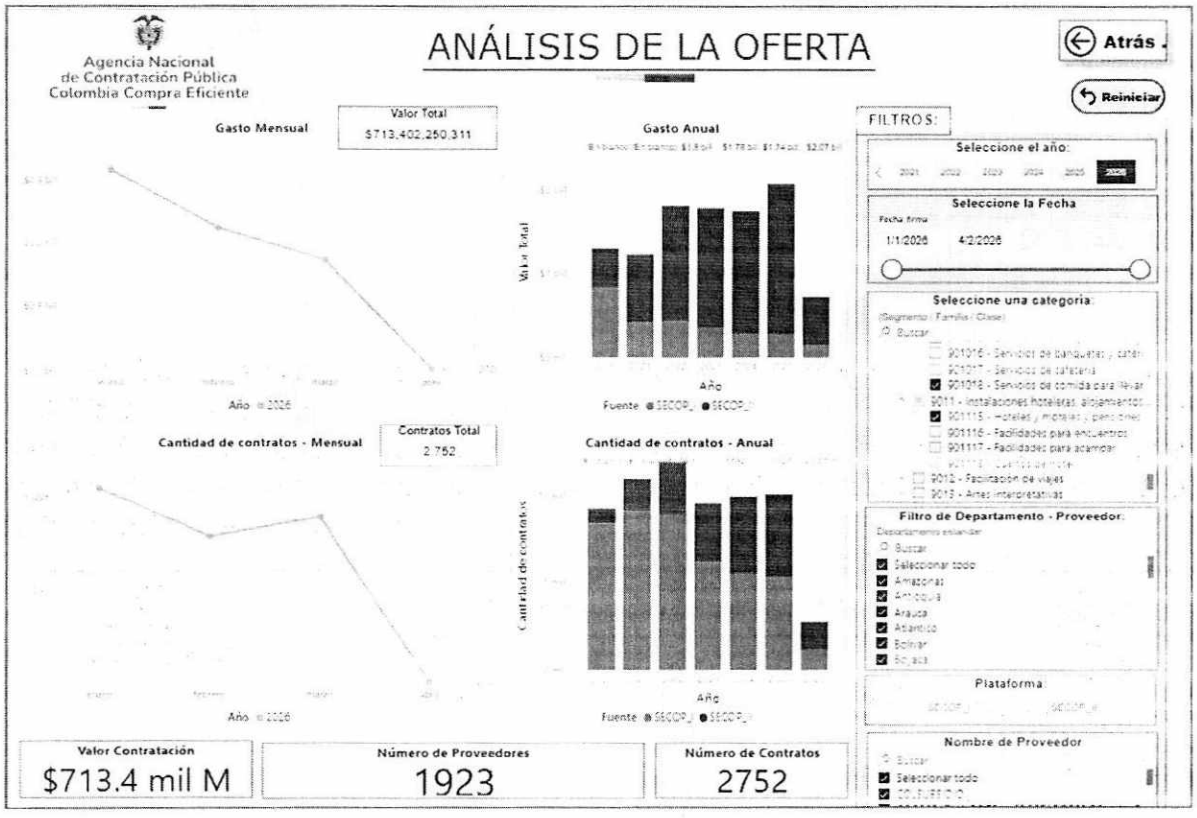
Esta clasificación permite conocer a los principales proveedores por dinero adjudicado y por cantidad de contratos firmados de acuerdo con los filtros que se hayan aplicado a la visualización. Además, en la parte superior permite ver un estimado de valor total de ($713.4 Mil millones), número de contratos (2.752) y origen de proveedor.

Estas graficas presentan, a partir de un diagrama de pastel, el valor total adjudicado de acuerdo con el origen del proveedor y, la cantidad de contratos firmados a los proveedores a partir de su lugar de origen o registro en el SECOP. Es importante considerar que esta información proviene solo del SECOP II.



Permite ver la afluencia de proveedores extranjeros que han sido contratados o adjudicados en alguna contratación y se compara con los de nivel nacional. Este presenta un diagrama de Pareto en donde la barra representa el dinero ejecutado y la línea la cantidad de contratos firmados.

Esta visualización permite ver, de manera desagregada, en gráficos de barras, las principales modalidades de selección que han sido usadas por las entidades estatales en sus procesos de contratación (o las seleccionadas mediante los filtros), así mismo, la misma permite hacer filtros haciendo clic sobre la modalidad de interés para el análisis. Podemos observar que la modalidad de Licitación Pública es la más utilizada.

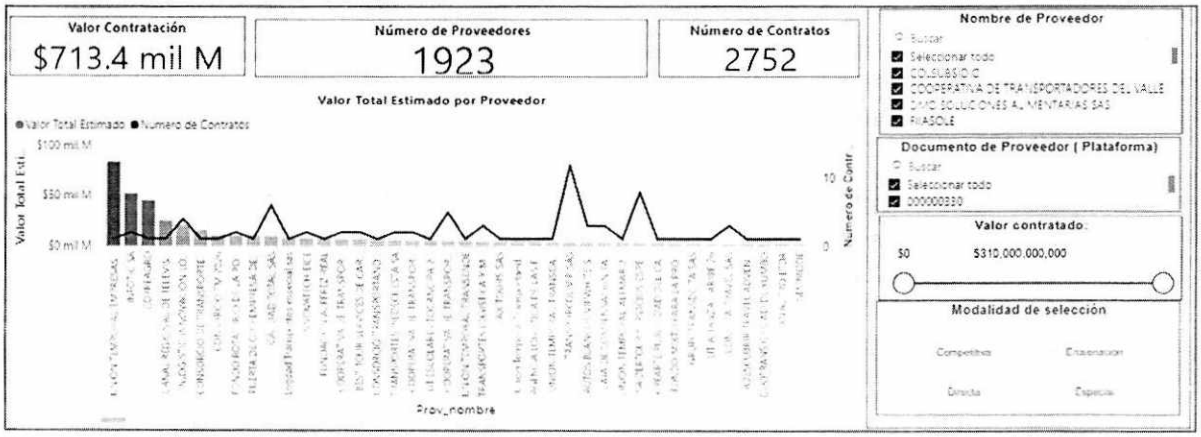


El primer filtro de la herramienta permite elegir el año (2026) de estudio, de igual forma el filtro de la fecha permite seleccionar un periodo de tiempo más específico (01-01-2026 a 04-02-2026) en el análisis para obtener una mayor especificidad.

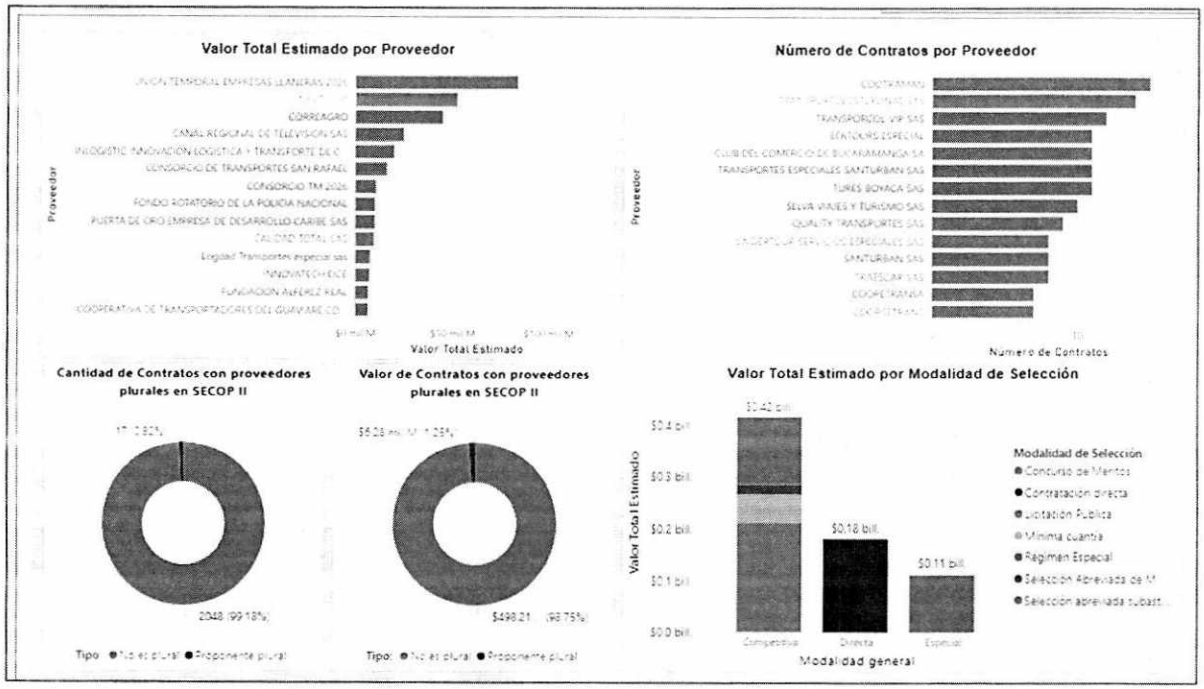
Este filtro facilita elegir una o varias categorías del gasto conforme con la codificación del clasificador de bienes y servicios (UNSPSC), en este caso seleccionamos (90- Servicios de Viajes, Alimentación, Alojamiento y Entretenimiento), permitiendo seleccionar segmento, familia y clase.

Estas graficas muestra cómo se ha comportado el gasto histórico de las entidades estatales, el gasto se presenta de dos formas mensual y anual. El gasto mensual muestra el comportamiento del gasto mediante una curva de desempeño del año seleccionado (2026). El gasto anual de (713.4 Mil Millones) se muestra de forma gráfica según el año o periodo de tiempo seleccionado y por plataforma utilizada: SECOP II.

Estas graficas muestran cómo se ha comportado la contratación de las entidades estatales en términos de números de contratos suscritos. La cantidad de contratos mensual refleja el volumen de operaciones que la entidad estatal ha llevado a cabo, esto a través de una curva de desempeño para el transcurso del año 2026 por un valor de (713.4 Mil Millones) de los contratos.



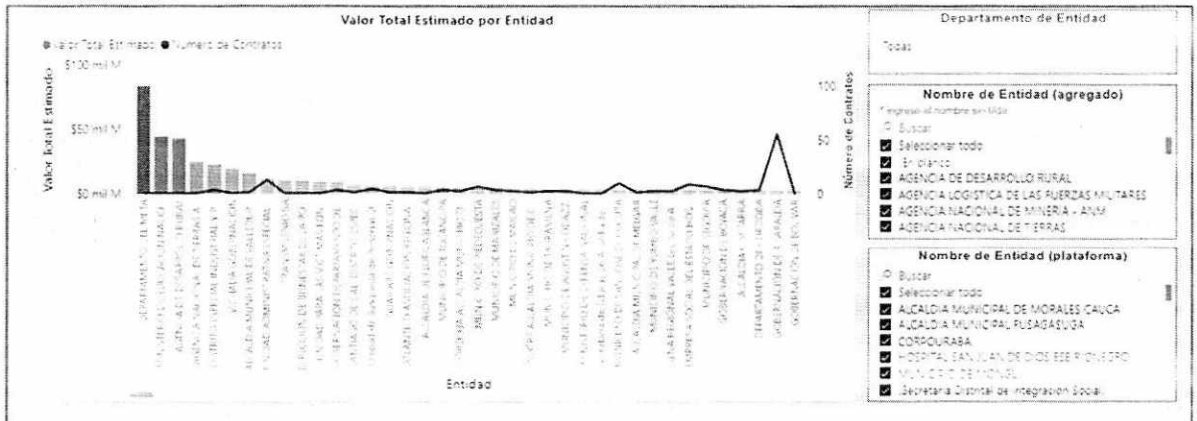
La grafica presenta, por medio de un diagrama de Pareto, los proveedores de bienes o servicios según su participación en el mercado. Utiliza una combinación de barras y una línea para representar dos variables: las barras muestran el valor monetario estimado por proveedor y la línea refleja el número de contratos registrados por cada uno.



Esta grafica indica los nombres y valores totales de los contratos adjudicados a los principales proveedores que trabajan con las entidades estatales, además de conocer el número de contratos por proveedor en un orden descendente, según los filtros seleccionados en la visualización.

Estas visualizaciones permiten conocer la distribución de los proveedores registrados en SECOP II que se identificación como plurales o no plurales, así como el número y el valor de los contratos adjudicados a cada grupo con sus respectivos porcentajes de participación.

Esta grafica permite ver, de manera desagregada, en gráficos de barras, las principales modalidades de selección que han sido usadas por las entidades estatales en sus procesos de contratación podemos observar que la modalidad de contratación más utilizada en la plataforma de SECOP es la Licitación Pública.



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
7811 - Transporte de pasajeros	1555	$488,220,422,936	68.44%	1555	$488,220,422,936	68.44%
8014 - Comercialización y distribución	246	$146,610,965,694	20.55%	246	$146,610,965,694	20.55%
8210 - Publicidad	250	$20,557,039,553	2.88%	250	$20,557,039,553	2.88%
9010 - Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)	488	$43,735,666,288	6.13%	488	$43,735,666,288	6.13%
9011 - Instalaciones hoteleras, alojamientos y centros de encuentros	213	$14,278,155,840	2.00%	213	$14,278,155,840	2.00%
Total	2752	$713,402,250,311	100.00%	2752	$713,402,250,311	100.00%

Este diagrama de las entidades estatales compradoras de bienes y servicios que muestra el valor monetario estimado representado por medio de barras verticales y el número de contratos registrados que se representan con una línea. El gráfico también incluye un cuadro de selección de Nombre de Entidad al lado derecho el cual permite filtrar las entidades según el interés del requerimiento.

Esta grafica permite ver a través de una tabla el comportamiento del gasto de la categoría seleccionada, mostrando el número de contratos, valor estimado y el porcentaje de participación (100%) de las categorías, facilitando una comparativa entre los años elegidos para el análisis.

Podemos observar la participación de las actividades:

7811-Transporte de pasajeros-68.44%

8014-Comercializacion y distribución-20.55%

9010 –Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)-6.13

8210-Publicidad-2.88%

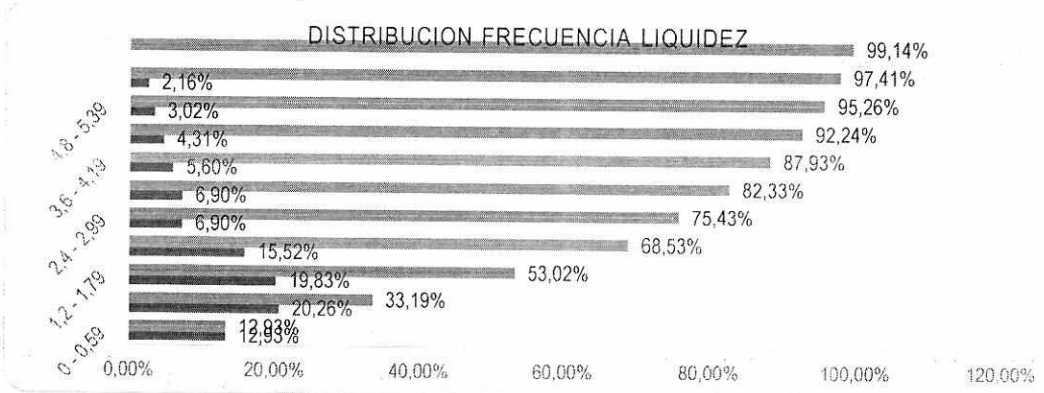
9011-Instalaciones hoteleras, alojamiento y centros de encuentros-2.00%

Indicador de liquidez:

Mide la capacidad que tiene la entidad de generar dinero efectivo para responder por sus compromisos y obligaciones con vencimientos a corto plazo. Además, sirven para determinar la solidez de la base financiera de un proponente, es decir, si cuenta con músculo financiero para dar respuesta oportuna al pago de sus obligaciones asumidas a corto plazo.

A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo; el indicador se convierte en importante dada nuestra obligación de ejecución de recursos en un periodo fiscal.

RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (Hi)
0.00	0.59	30	12.93%	12.93%
0.60	1.19	47	20.26%	33.19%
1.20	1.79	46	19.83%	53.02%
1.80	2.39	36	15.52%	68.53%
2.40	2.99	16	6.90%	75.43%
3.00	3.59	16	6.90%	82.33%
3.60	4.19	13	5.60%	87.93%
4.20	4.79	10	4.31%	92.24%
4.80	5.39	7	3.02%	95.26%
5.40	5.99	5	2.16%	97.41%
6.00	6.59	4	1.72%	99.14%
6.60	7.19	2	0.86%	100.00%



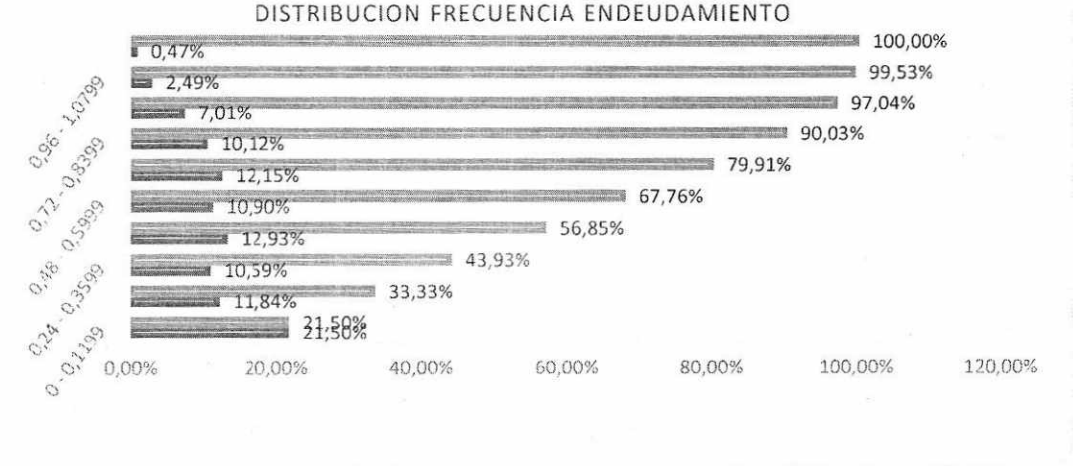
De la muestra podemos analizar que los rangos más representativos son los establecidos para los indicadores de liquidez entre 0.60 y 1.19 y que el 33.19% aproximadamente de las empresas analizadas se encuentran en ese rango, ahora bien teniendo en cuenta que el objeto del contrato determina que el oferente debe gozar de algún grado de liquidez, tratándose el presente proceso de compraventa, se les debe garantizar el pago de sus obligaciones y demás pagos aplicables de conformidad con las normas laborales y contractuales, se establece un índice de liquidez mayor o igual a 1,5, es decir, los proponentes que tengan una liquidez mayor o igual a 1,5 quedan habilitados con respecto a este indicador.

Indicador de Nivel de Endeudamiento:

Mide la capacidad que tiene el proponente de contraer obligaciones para financiar sus operaciones e inversiones (Ejecución Contractual), y respaldar las mismas con su capital propio; es decir, evalúan la capacidad que tiene el proponente para responder a sus obligaciones, acudiendo al patrimonio.

ENDEUDAMIENTO

RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
0%	11.99%	138	21.50%	21.50%
12.00%	23.99%	76	11.84%	33.33%
24.00%	35.99%	68	10.59%	43.93%
36.00%	47.99%	83	12.93%	56.85%
48.00%	59.99%	70	10.90%	67.76%
60.00%	71.99%	78	12.15%	79.91%
72.00%	83.99%	65	10.12%	90.03%
84.00%	95.99%	45	7.01%	97.04%
96.00%	107.99%	16	2.49%	99.53%
108.00%	119.99%	3	0.47%	100.00%



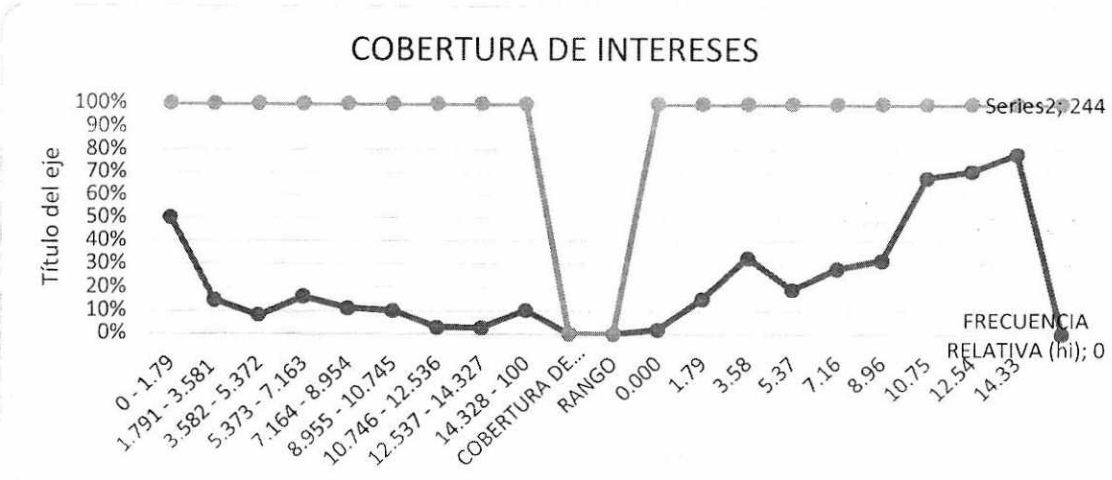
Teniendo en cuenta la tendencia de la muestra en donde las empresas analizadas reflejan el mayor porcentaje de ubicación es decir se refleja un comportamiento disperso de endeudamiento, teniendo en cuenta el tipo de servicio, el valor del proceso y la experiencia de la entidad en contrataciones anteriores, se recomienda establecer como indicador de endeudamiento el 50%. Es decir, los proponentes que tengan un índice de Endeudamiento menor o igual al 50% quedan habilitados con respecto a este indicador.

Indicador de Razón de Cobertura de Intereses:

Este indicador establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y los gastos por intereses, refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus gastos originados por la consecución de obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla con el pago de las obligaciones financieras contraídas al corto y largo plazo.

Este indicador suele mostrar datos extremos los cuales se deben manejar como datos atípicos, debido a que varias empresas muestran unos gastos de intereses mínimos en comparación a su utilidad, por lo que resulta en un indicador alto que distorsiona el comportamiento de la muestra. Es difícil establecer niveles óptimos de esta ratio para cada empresa.

COBERTURA DE INTERESES				
RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
0.000	1.79	97	39.75%	39.75%
1.79	3.58	20	8.20%	47.95%
3.58	5.37	11	4.51%	52.46%
5.37	7.16	30	12.30%	64.75%
7.16	8.95	23	9.43%	74.18%
8.96	10.75	23	9.43%	83.61%
10.75	12.54	6	2.46%	86.07%
12.54	14.33	6	2.46%	88.52%
14.33	100.00	28	11.48%	100.00%



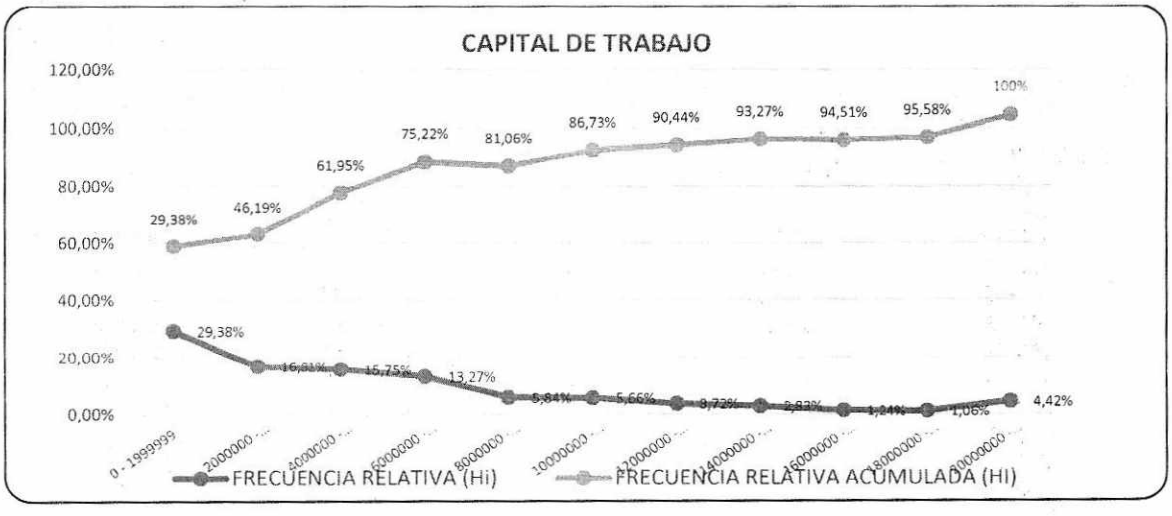
Esto va a depender principalmente del sector, como de las características de la empresa y su entorno. De todos modos, en ningún caso esta ratio podría estar por debajo de 1. De ser así, la empresa no sería capaz de hacer frente al pago de su deuda. Una ratio de 1,1 o superior, suele considerarse como una referencia adecuada de la capacidad de pago de la empresa; tanto para el mercado, como para entidades de crédito.

Es decir, los proponentes que tengan un índice de Razón de Cobertura de Intereses mayor o igual a 1,1 veces quedan habilitados con respecto a este indicador. El proponente que no tenga gastos de intereses queda habilitado para este indicador porque no tiene intereses que cubrir.

Capital de Trabajo:

Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.

CAPITAL DE TRABAJO				
RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (Hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
-	1,999,999	356	61.17%	61.17%
2,000,000	3,999,999	44	7.56%	68.73%
4,000,000	5,999,999	55	9.45%	78.18%
6,000,000	7,999,999	57	9.79%	87.97%
8,000,000	9,999,999	24	4.12%	92.10%
10,000,000	11,999,999	19	3.26%	95.36%
12,000,000	13,999,999	16	2.75%	98.11%
14,000,000	15,999,999	10	1.72%	99.83%
16,000,000	17,999,999	1	0.17%	100.00%
18,000,000	19,999,999	0	0.00%	100.00%
20,000,000	99,999,999	0	0.00%	100.00%



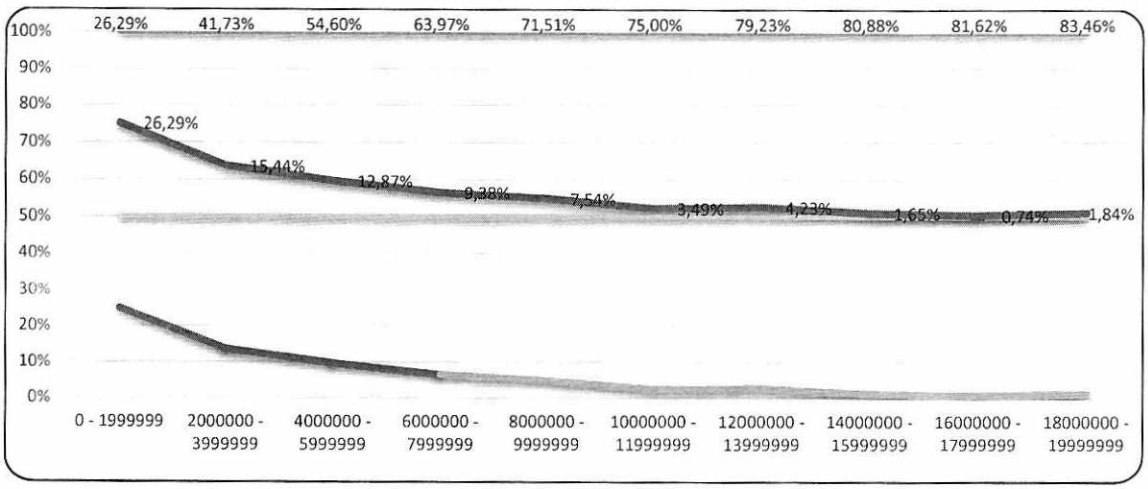
Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente.

En la muestra se puede observar que las empresas analizadas tienen capacidad para generar excedentes de los activos corrientes en relación con los pasivos corrientes, superiores al presupuesto. Teniendo en cuenta, además que el futuro proponente debe garantizar el cumplimiento de obligaciones, se establece el indicador del capital de trabajo en mayor o igual al 50% del presupuesto oficial. (Recordando que las cifras aquí utilizadas se encuentran en miles de pesos.

Patrimonio:

Mide la cantidad de recursos propios del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar la cantidad de recursos propios en términos absolutos cuando el presupuesto del Proceso de Contratación es muy alto y la Entidad Estatal debe asegurar la continuidad del proponente en el tiempo.

PATRIMONIO				
RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
-	1,999,999	143	26.29%	26.29%
2,000,000	3,999,999	84	15.44%	41.73%
4,000,000	5,999,999	70	12.87%	54.60%
6,000,000	7,999,999	51	9.38%	63.97%
8,000,000	9,999,999	41	7.54%	71.51%
10,000,000	11,999,999	19	3.49%	75.00%
12,000,000	13,999,999	23	4.23%	79.23%
14,000,000	15,999,999	9	1.65%	80.88%
16,000,000	17,999,999	4	0.74%	81.62%
18,000,000	19,999,999	10	1.84%	83.46%
20,000,000	99,999,999	90	16.54%	100.00%



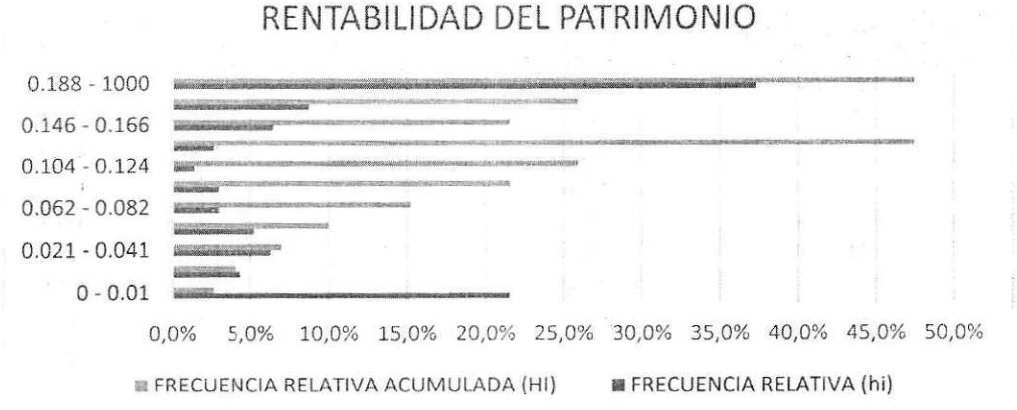
En la muestra se puede observar que las empresas demuestran que tienen un patrimonio muy superior al presupuesto oficial. En este orden de ideas, y considerando el nivel de capital de trabajo, el valor total del proceso y las demás características que presenta la ejecución del contrato.

Se establece un indicador de patrimonio mayor o igual al 50% del presupuesto oficial. (Recordando que las cifras aquí utilizadas se encuentran en miles de pesos.

Indicador de Rentabilidad del Patrimonio:

La rentabilidad del Patrimonio (Utilidad operacional/Patrimonio), permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos, igualmente determina la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO				
RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (Hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
0.000	0.01	123	21.54%	47.46%
0.010	0.020	25	4.38%	25.92%
0.021	0.041	36	6.30%	21.54%
0.042	0.062	30	5.25%	15.24%
0.062	0.082	17	2.98%	9.98%
0.083	0.103	17	2.98%	7.01%
0.104	0.124	8	1.40%	4.03%
0.125	0.145	15	2.63%	2.63%
0.146	0.166	37	6.48%	52.54%
0.167	0.187	50	8.76%	46.06%
0.188	1000.00	213	37.30%	37.30%

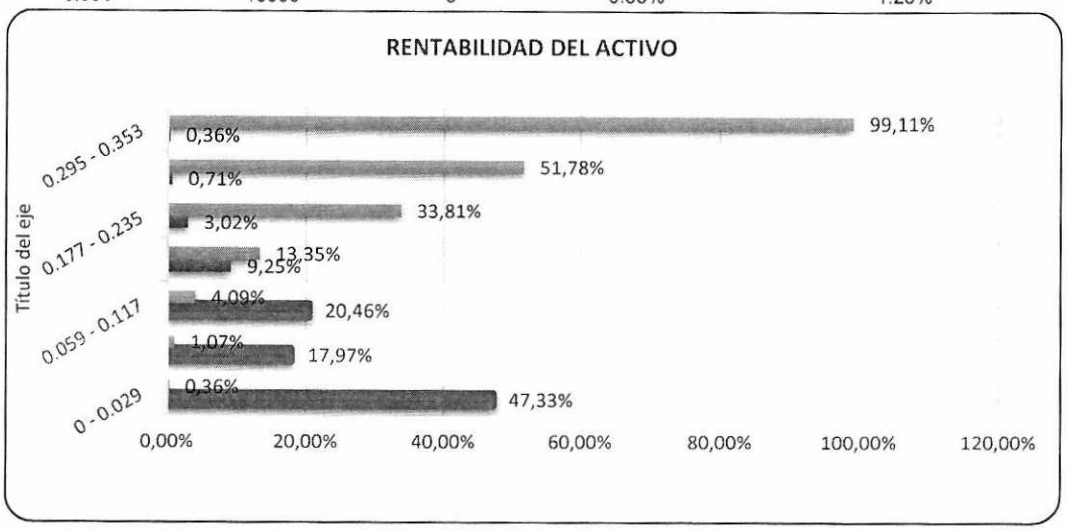


Teniendo en cuenta la tendencia de la muestra, se puede apreciar el comportamiento disperso de este indicador en el sector. Por lo anterior y dada la necesidad de organización del futuro contratista se recomienda establecer como indicador de Rentabilidad del Patrimonio el 0.05. Es decir, los proponentes que tengan un índice de Rentabilidad del Patrimonio mayor o igual al 0.05 quedan habilitados con respecto a este indicador.

Indicador de Rentabilidad del Activo:

La rentabilidad del Activo (Utilidad Operacional/ Total Activos), es la capacidad de la empresa para producir beneficios por medio del lucro de los activos o se considera igualmente como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia, es un indicador para juzgar la eficiencia en la Gestión Empresarial, pues precisamente el comportamiento de los activos con independencia de su financiación, es el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos, es un mecanismo para estimar el grado de eficiencia de los activos totales de una empresa.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO				
RANGO		FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA (Hi)	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA (HI)
0.000	0.029	266	47.33%	99.11%
0.029	0.058	101	17.97%	51.78%
0.059	0.117	115	20.46%	33.81%
0.118	0.176	52	9.25%	13.35%
0.177	0.235	17	3.02%	4.09%
0.236	0.294	4	0.71%	1.07%
0.295	0.353	2	0.36%	0.36%
0.354	0.412	1	0.18%	0.53%
0.413	0.471	1	0.18%	0.71%
0.472	0.530	0	0.00%	0.71%
0.531	10000	3	0.53%	1.25%



Teniendo en cuenta la tendencia de la muestra, en donde refleja un comportamiento disperso de este indicador en el sector, se puede recomendar establecer como indicador de Rentabilidad del Activo el 0.05.

Es decir, los proponentes que tengan un índice de Rentabilidad del Activo mayor o igual a 0.05 quedan habilitados con respecto a este indicador.

RESUMEN ÍNDICES E INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA Y RENTABILIDAD: En conclusión, como resultado de la muestra obtenida de comerciantes inscritos en la cámara y comercio con la actividad económica correspondiente se determinaron los siguientes indicadores:

CAPACIDAD FINANCIERA	
LIQUIDEZ	Mayor o igual a 1,5
ENDEUDAMIENTO	Menor o igual al 50%
RAZÓN COBERTURA DE INTERESES	Mayor o igual a 1 veces
CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	Mayor o igual a 0,05
RENTABILIDAD DEL ACTIVO	Mayor o igual a 0,05