ANÁLISIS DEL SECTOR

(Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015)

PROCESO COMPETITIVO: 2026000530

OBJETO: "CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA AUNAR RECURSOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO LOGÍSTICO DE LA FASE DE GRUPOS DEL CAMPEONATO DEPORTIVO Y RECREATIVO, CON EL PROPÓSITO DE FORTALECER EL DEPORTE Y EL APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE"

ENTIDAD CONTRATANTE: Municipio de Ospina – Nariño

VALOR ESTIMADO: $ 164.000.000 COP

MODALIDAD: Régimen Especial – Decreto 092 de 2017

Fecha: Agosto de 2026

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento constituye el Análisis del Sector para el proceso de contratación titulado "CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA AUNAR RECURSOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO LOGÍSTICO DE LA FASE DE GRUPOS DEL CAMPEONATO DEPORTIVO Y RECREATIVO, CON EL PROPÓSITO DE FORTALECER EL DEPORTE Y EL APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE", adelantado bajo el Régimen Especial establecido en el Decreto 092 de 2017.

De conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, las Entidades Estatales están obligadas a realizar un análisis para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde las perspectivas legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo. En este sentido, el presente estudio del sector tiene como propósito fundamental identificar las condiciones del mercado de servicios logísticos, de organización y de apoyo para la realización de eventos deportivos y recreativos, con el fin de garantizar la selección objetiva del contratista más idóneo y la satisfacción efectiva de la necesidad pública identificada.

El Municipio de Ospina, en cumplimiento de su deber constitucional de fomentar la práctica del deporte, la recreación y el adecuado aprovechamiento del tiempo libre, ha identificado la necesidad de garantizar el desarrollo logístico de la fase de grupos del campeonato deportivo y recreativo del municipio. Este análisis del sector proporciona las herramientas conceptuales y metodológicas necesarias para estructurar un proceso de contratación que asegure la pluralidad de oferentes, la transparencia en la selección y el mayor valor por dinero público, en concordancia con los principios rectores de la contratación estatal y las directrices establecidas por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector versión 2025.

El documento se estructura siguiendo los lineamientos del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) versión 3.0 desarrollado por Colombia Compra Eficiente, el cual establece una metodología sistemática para comprender el mercado, identificar proveedores potenciales y definir la estrategia de adquisición más adecuada. Este enfoque permite a la Entidad tomar decisiones informadas basadas en evidencia y datos concretos, minimizando riesgos y maximizando la eficiencia en la utilización de los recursos públicos destinados al fortalecimiento del deporte y el sano esparcimiento de la comunidad en el municipio.

2. CONSIDERACIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DEL ESTUDIO DEL SECTOR

Para la elaboración del presente Análisis del Sector, la Entidad ha observado las siguientes consideraciones fundamentales establecidas en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025:

El alcance del análisis del sector es proporcional a la complejidad del Proceso de Contratación, la naturaleza del objeto a contratar, el tipo de contrato y los riesgos identificados. En el presente caso, dado que se trata de un Convenio de Asociación con una Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) para el desarrollo logístico de la fase de grupos del campeonato deportivo y recreativo, se justifica un análisis detallado que permita comprender las particularidades del mercado de servicios logísticos, organización de eventos y apoyo a actividades deportivas, y garantizar la selección de un contratista con la idoneidad y experiencia requeridas.

El Estudio del Sector no debe utilizarse de manera mecánica. Cada proceso tiene características y particularidades propias que deben ser consideradas en el análisis. En este sentido, el presente documento ha sido elaborado considerando las especificidades del contexto municipal de Ospina, las características de la población beneficiaria, el marco normativo aplicable a la promoción y fomento del deporte, y las condiciones del mercado regional de servicios para eventos recreativos y deportivos.

El análisis del sector comprende diversos aspectos que requieren un enfoque multidisciplinario. Para el presente estudio, la Entidad ha conformado un equipo de trabajo integrado por profesionales del área social, jurídica, financiera, técnica deportiva y de planeación, quienes han contribuido desde sus respectivas perspectivas al análisis integral del mercado de servicios logísticos para el deporte y la recreación.

De igual manera, el Estudio del Sector responde a la adopción de criterios de compra pública sostenible y socialmente responsable, incorporando consideraciones relacionadas con el fomento de la práctica deportiva, la salud física y mental, la cohesión comunitaria y el adecuado aprovechamiento del tiempo libre. Estos criterios transversales se reflejan en la estructura del proceso de contratación y en los requisitos habilitantes y criterios de evaluación definidos.

Finalmente, el análisis tiene en cuenta el marco normativo aplicable al proceso de contratación, incluyendo la Constitución Política de Colombia, la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015, el Decreto 092 de 2017, la Ley 181 de 1995 (Ley del Deporte, la Recreación y el Aprovechamiento del Tiempo Libre), el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, y demás normatividad concordante.

3. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

3.1 Contexto Económico

La implementación del Convenio de Asociación para el desarrollo logístico de la fase de grupos del campeonato deportivo y recreativo del Municipio de Ospina se inscribe en el sector de servicios logísticos, de organización de eventos y fomento deportivo, una rama de la economía directamente ligada a la inversión pública en recreación, salud pública y bienestar comunitario. Este sector ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsado por la necesidad de promover hábitos de vida saludable, la cohesión social y el aprovechamiento del tiempo libre en Colombia y la región nariñense en particular, lo cual genera una demanda creciente de programas y certámenes para la integración comunitaria a través de la práctica deportiva.

Agentes y Gremios del Sector: El mercado de servicios logísticos y de apoyo para eventos deportivos y recreativos está compuesto por una diversidad de actores que incluyen fundaciones, corporaciones y clubes deportivos sin ánimo de lucro con experiencia en la organización de campeonatos, organizaciones no gubernamentales orientadas al fomento del deporte social comunitario, ligas deportivas, instituciones y centros de formación en áreas afines, profesionales independientes especializados en entrenamiento deportivo, educación física, juzgamiento y logística de eventos masivos, y empresas del sector de economía popular y solidaria. Los principales gremios y asociaciones que representan a estos agentes incluyen las ligas deportivas departamentales, colegios o asociaciones de árbitros y jueces, las plataformas de economía social y solidaria, y las federaciones de organizaciones de la sociedad civil del departamento de Nariño enfocadas en el deporte y la recreación.

Perspectivas y Variables Macroeconómicas: El sector de eventos deportivos y logísticos muestra una tendencia de crecimiento impulsada por múltiples factores que configuran un entorno favorable para la inversión en este tipo de proyectos. En primer lugar, el fomento del deporte base constituye una prioridad social que incrementa la demanda de servicios especializados; la reactivación y sostenimiento de los torneos municipales movilizan un alto volumen de participantes y espectadores en la región. En segundo lugar, la priorización del deporte y la recreación en las políticas públicas nacionales y territoriales ha generado un marco normativo favorable y recursos presupuestales dedicados específicamente a esta área, fundamentados en la Ley 181 de 1995 y los planes de desarrollo locales. En tercer lugar, la creciente conciencia social sobre la importancia de la actividad física, la salud preventiva y el sano esparcimiento ha generado mayor receptividad comunitaria hacia este tipo de certámenes.

Las principales variables que afectan los costos de estos servicios incluyen la inflación general de la economía, que incide en los costos de operación, premiación e implementos deportivos; el salario mínimo legal mensual vigente, que constituye el piso salarial para la contratación del personal requerido (jueces, árbitros y equipo de apoyo logístico); los costos de transporte y movilidad, especialmente relevantes en municipios de difícil acceso como Ospina, ubicado en la región andina sur de Nariño; la disponibilidad de personal técnico y de juzgamiento idóneo en la región; y los costos de hidratación, adecuación de escenarios y dotación para los encuentros programados.

Barreras de Entrada al Mercado: Las barreras de entrada al mercado de servicios logísticos para eventos deportivos incluyen barreras de conocimiento especializado, dado que la organización de un campeonato requiere comprensión de los reglamentos disciplinarios, la elaboración de fixtures, los protocolos de seguridad y los esquemas de competición; barreras de experiencia, dado que la trayectoria comprobada en el manejo de eventos de afluencia masiva constituye un requisito fundamental para garantizar la idoneidad del prestador; barreras de legitimidad social, dado que la confianza de las comunidades, los equipos participantes y las autoridades municipales se construye a través de la transparencia organizativa y capacidad demostrada en torneos previos; y barreras de articulación institucional, dado que la coordinación con juntas de acción comunal, cuerpos de socorro, la fuerza pública y las autoridades deportivas locales requiere conocimiento de los protocolos logísticos y de gestión de riesgos correspondientes.

3.2 Contexto Técnico

El mercado de servicios logísticos y de organización de eventos deportivos y recreativos ha experimentado una evolución metodológica significativa, transitando de enfoques tradicionales de simple habilitación de espacios hacia modelos integrales de gestión deportiva que combinan planeación técnica, coordinación operativa, juzgamiento especializado y el fomento del sano esparcimiento. El desarrollo logístico de un campeonato deportivo comprende un conjunto de técnicas y metodologías especializadas que requieren equipos multidisciplinarios coordinadores, árbitros, personal de apoyo, logística y seguridad y experiencia específica en la organización y ejecución de certámenes de impacto comunitario.

3.3 Contexto Regulatorio

El pilar fundamental de este proyecto es la Constitución Política de Colombia, que en su artículo 52 reconoce el ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas como un derecho de todas las personas, estableciendo que el Estado fomentará estas actividades y el adecuado aprovechamiento del tiempo libre. Este mandato constitucional no es solo una declaración de principios, sino una norma vinculante que obliga a los entes territoriales a garantizar a los ciudadanos el derecho a la recreación y a la participación activa en la vida comunitaria. Bajo este precepto, el municipio de Ospina tiene el deber imperativo de implementar acciones que prevengan el sedentarismo, promuevan la cohesión social y fomenten la sana competencia, pilares que justifican técnica y legalmente la ejecución del desarrollo logístico del campeonato deportivo y recreativo objeto del convenio.

En el ámbito nacional, la Ley 181 de 1995 (Ley del Deporte) constituye el marco normativo principal, estableciendo que el fomento, la protección y el apoyo al deporte y la recreación son funciones sociales y obligaciones del Estado. Esta norma traslada la visión del deporte como una actividad meramente lúdica a una herramienta esencial para la formación integral y el desarrollo social. Es esta legislación la que proporciona la justificación legal de alto nivel para que el municipio desarrolle programas de "fomento deportivo y recreativo", priorizando la participación comunitaria, y es el fundamento sustantivo para los servicios de logística y organización de eventos clasificados en los códigos UNSPSC pertinentes utilizados en el proceso.

Respecto a los componentes específicos de bienestar integral del proyecto, la Ley 1355 de 2009 (Ley de Obesidad) y sus normas reglamentarias refuerzan la competencia municipal para fomentar la actividad física continua como una medida de salud pública esencial para prevenir y mitigar enfermedades crónicas no transmisibles. Esto legitima legalmente el componente de realización de torneos, dotación e implementación logística descrito en los estudios previos, pues convierte la promoción del deporte en una estrategia intersectorial obligatoria de bienestar público y no en una simple elección discrecional del municipio.

Finalmente, la viabilidad financiera y operativa de este tipo de proyectos se ampara en el marco de competencias y asignación de recursos definidos por la Ley 715 de 2001 (Sistema General de Participaciones), la cual establece la destinación de recursos específicos de propósito general para el fomento del deporte, la recreación y el aprovechamiento del

tiempo libre a nivel municipal. Esta normativa no solo autoriza, sino que instruye a los municipios a utilizar estos recursos para cofinanciar el apoyo a programas deportivos y la organización de eventos comunitarios. Por lo tanto, el proyecto del Municipio de Ospina no solo es una iniciativa de integración ciudadana, sino que está blindado normativamente por una estructura presupuestal que vincula el gasto público con la obligación legal de proporcionar la logística y los escenarios que el convenio busca contratar, garantizando así la pertinencia y legalidad de la inversión social.

3.4 Contexto Social

La caracterización demográfica y social de Ospina revela la necesidad imperativa de fortalecer el tejido social y generar espacios de integración comunitaria para su población, especialmente para niños, jóvenes y adultos. En el contexto municipal, el fomento del deporte representa una herramienta vital para contrarrestar factores estructurales como la falta de alternativas para el uso productivo del tiempo libre y la desintegración de redes comunitarias. Una proporción significativa de los habitantes se encuentra en niveles socioeconómicos de alta vulnerabilidad (mayoritariamente clasificados en el SISBEN A y B), lo que limita severamente su acceso a actividades recreativas y escenarios deportivos de carácter privado. Esta realidad social evidencia que la inversión estatal no debe ser vista meramente como la adquisición de un servicio logístico, sino como una herramienta de equidad para garantizar el derecho fundamental a la recreación y el desarrollo humano integral de la comunidad.

En cuanto a las problemáticas sociales identificadas, el contexto local presenta una prevalencia de factores que deterioran la calidad de vida y el bienestar colectivo, tales como el sedentarismo, la pérdida de espacios de encuentro ciudadano y la vulnerabilidad, especialmente de la población joven, frente a la adopción de hábitos nocivos. Esta situación impacta negativamente la salud física y mental de los habitantes, incrementando los riesgos de enfermedades crónicas no transmisibles y afectando la convivencia pacífica. Desde el análisis del sector, es imperativo reconocer que estas condiciones limitan la cohesión comunitaria, lo que justifica la necesidad de intervenciones logísticas y operativas que garanticen el desarrollo de certámenes deportivos estructurados, fomentando la sana competencia, el arraigo por el municipio y la integración social.

Finalmente, de acuerdo con la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025 de Colombia Compra Eficiente, la contratación pública sostenible y socialmente responsable debe contemplar la inclusión de criterios que promuevan la justicia social, la salud preventiva y el bienestar de las comunidades vulnerables. El proyecto, al dirigirse a la organización y desarrollo logístico de un campeonato deportivo y recreativo masivo, se alinea con este paradigma al buscar transformar el tiempo libre en un escenario de participación activa y construcción de paz. Por tanto, el contexto social del municipio de Ospina justifica plenamente la modalidad de convenio de asociación con entidades sin ánimo de lucro (ESAL), ya que estas organizaciones —tales como fundaciones, corporaciones o clubes deportivos— poseen el arraigo territorial y la capacidad técnica, logística y organizativa para ejecutar el certamen, garantizando que los recursos públicos cumplan de manera efectiva con el propósito de mitigar la exclusión y fortalecer el tejido social local.

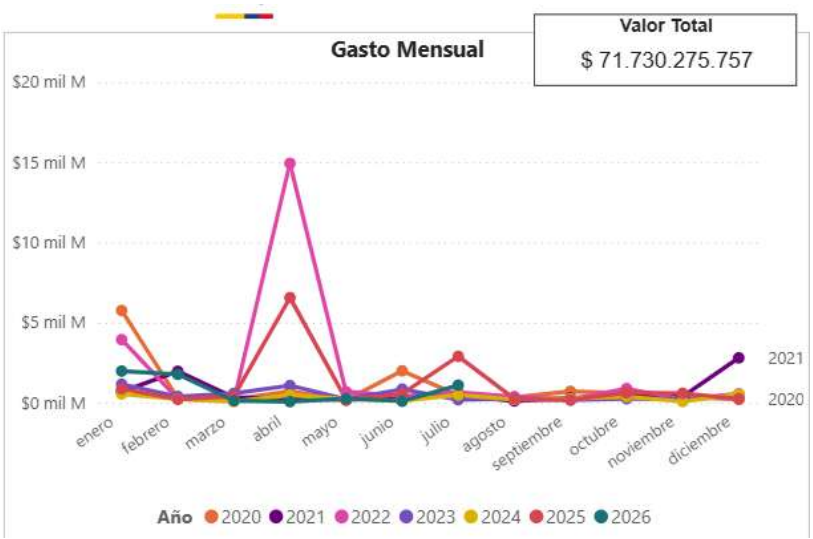
4. MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

El presente documento constituye el Análisis de la Oferta y la Demanda para el proceso competitivo N.° 2026000530, cuyo objeto consiste en el "CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA AUNAR RECURSOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO LOGÍSTICO DE LA FASE DE GRUPOS DEL CAMPEONATO DEPORTIVO Y RECREATIVO, CON EL PROPÓSITO DE FORTALECER EL DEPORTE Y EL APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO LIBRE" en el municipio de Ospina (N), clasificado bajo el código UNSPSC 80141902 (Servicios de organización de eventos deportivos), con un presupuesto oficial de $164.000.000 y un plazo de ejecución hasta el 31 de diciembre de 2026.

Este estudio se ha estructurado siguiendo los lineamientos técnicos establecidos en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025 de la Agencia Nacional de Contratación Pública — Colombia Compra Eficiente (ANCP-CCE), articulando la caracterización de la necesidad y el comportamiento del mercado con los tableros de control del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) v.3.0 suministrados como insumo, con el propósito de garantizar una planeación contractual rigurosa, transparente y orientada a la obtención del mayor valor por el dinero público.

Con fundamento en la Gráfica 1 de la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025, el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) estructura el estudio en tres etapas secuenciales de carácter lógico: la identificación de la necesidad (Análisis de la Demanda), el perfilamiento del mercado (Análisis de la Oferta) y la definición de la estrategia de adquisición (Análisis de Compra). A continuación, se procede a desarrollar los dos primeros componentes, fundamentales para la configuración técnica y la debida estructuración de este convenio.

4.1 Análisis de la Demanda:

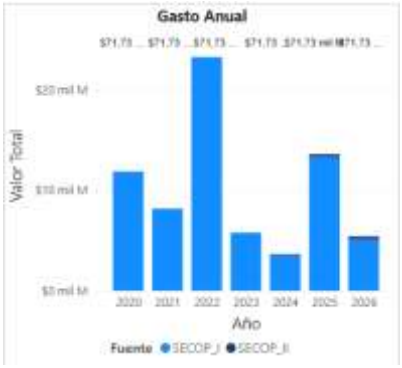


El análisis detallado de la gráfica referenciada como image_362670.png, la cual expone la evolución del gasto mensual entre las vigencias fiscales 2020 y 2026 con un consolidado

histórico de $71.730.275.757, revela un comportamiento transaccional del mercado que exige una lectura crítica frente al principio de planeación estatal. Al observar que la línea base de gasto se mantiene de manera recurrente por debajo de los $2.500 millones mensuales durante la mayor parte de las vigencias analizadas, especialmente en 2023, 2024 y lo corrido de 2026, se infiere una posible atomización de la demanda o una tendencia marcada hacia la contratación de baja cuantía y ejecución a corto plazo. Este patrón ordinario contrasta abruptamente con las fuertes fluctuaciones atípicas que concentran altas inyecciones presupuestales en momentos muy específicos, lo que sugiere que el mercado no opera bajo una estacionalidad natural de la oferta de servicios, sino que está fuertemente condicionado por los ciclos de formulación, aprobación y ejecución presupuestal de las entidades públicas.

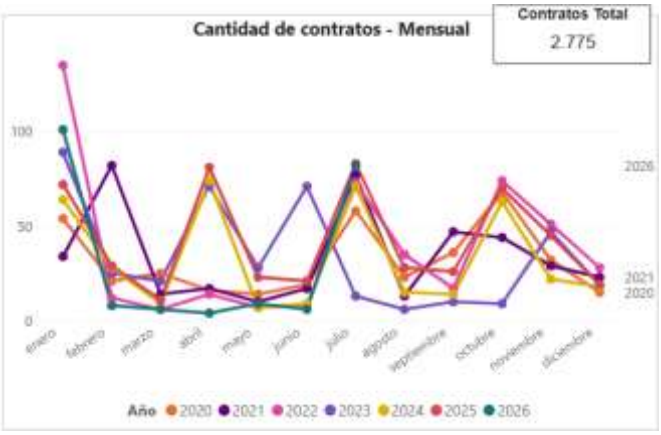
La evidencia más contundente de esta volatilidad impulsada por la dinámica administrativa se materializa en los picos de demanda del primer cuatrimestre. El repunte atípico de abril de 2022, que alcanzó los $15.000 millones, junto con el segundo incremento significativo cercano a los $6.500 millones en abril de 2025, revelan una concentración de adjudicaciones que probablemente responde a la consolidación de proyectos de inversión de gran envergadura o a la agregación de demanda tras la superación de las etapas de cierre financiero y apertura de vigencia. Asimismo, la ejecución temprana observada en enero de 2020, con un gasto cercano a los $6.000 millones, coincide críticamente con el inicio de los periodos constitucionales de las administraciones territoriales, reflejando la necesidad de garantizar la continuidad de servicios misionales o la suscripción acelerada de contratos. Desde la perspectiva de la contratación estatal, estos picos representan un riesgo latente para la pluralidad de oferentes y el cumplimiento del principio de economía, toda vez que estructurar procesos durante estos periodos de sobredemanda puede derivar en un encarecimiento de los bienes y servicios requeridos, o en la saturación de la capacidad operativa, técnica y financiera de las entidades sin ánimo de lucro y proveedores de la región.

En consecuencia, bajo los lineamientos del Modelo de Abastecimiento Estratégico, la estrategia de adquisición para el presente convenio de asociación debe mitigar los riesgos derivados de esta asimetría en el mercado. Al evidenciarse que la demanda no es constante sino altamente reactiva a factores institucionales, la entidad estructuradora debe diseñar un proceso que garantice el mayor valor por el dinero público, anticipándose a las fluctuaciones para no competir con el volumen de gasto de otras entidades durante los meses críticos. Este análisis crítico del comportamiento histórico fundamenta la necesidad de establecer requisitos habilitantes proporcionales que aseguren la selección de un contratista con la suficiente robustez organizativa para soportar la ejecución logística del campeonato, mitigando el riesgo de que la inestabilidad del flujo de capital en el mercado limite la calidad del certamen deportivo y la satisfacción efectiva de la necesidad pública.



El análisis del comportamiento histórico del gasto anual, ilustrado en la gráfica denominada image_3631b4.png, corrobora y profundiza los hallazgos de volatilidad previamente identificados, evidenciando un mercado de servicios logísticos y de organización de eventos deportivos sometido a marcados ciclos interanuales. Al examinar el volumen de recursos ejecutados entre las vigencias 2020 y 2026, resalta una pronunciada asimetría en la inversión estatal, caracterizada por periodos de contracción presupuestal seguidos de vigencias con inyecciones de capital atípicas. El pico más representativo se consolida en el año 2022, donde la contratación superó ampliamente la barrera de los $20.000 millones, un volumen de ejecución que triplica la dinámica de años posteriores como 2023 y 2024. Este comportamiento, sumado al repunte observado en 2025 que se aproxima a los $13.000 millones, reafirma la premisa de una fuerte dependencia del mercado frente a los ciclos administrativos territoriales, coincidiendo con etapas de consolidación de planes de desarrollo o cierres de administración donde las entidades aceleran la ejecución de los recursos destinados a la inversión social y al fomento del deporte.

Desde una perspectiva crítica y estrictamente orientada a la mitigación de riesgos en la estructuración contractual, resulta de suma relevancia la distribución del gasto según el sistema de información transaccional utilizado. La gráfica expone una abrumadora predominancia de la plataforma SECOP I a lo largo de toda la serie histórica, con una participación incipiente y marginal del SECOP II que apenas comienza a registrarse en proporciones mínimas durante los años 2024, 2025 y lo corrido de la vigencia 2026. Este evidente rezago en la adopción de la plataforma transaccional por parte de los agentes que convergen en este segmento del mercado constituye una alerta temprana para el proceso. Indica que las Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL), corporaciones, ligas o clubes deportivos con presencia en la región podrían presentar brechas significativas en su madurez digital y capacidades de interacción en línea, lo que se traduce en un riesgo inminente de limitar la pluralidad de oferentes. En consecuencia, la estructuración técnica y jurídica del presente convenio no solo debe enfocarse en la capacidad operativa y logística de los posibles colaboradores, sino que exige diseñar un cronograma que contemple una fuerte etapa de socialización y soporte preventivo, garantizando que la obligatoriedad del uso del SECOP II no opere materialmente como una barrera de entrada que termine frustrando el proceso competitivo.

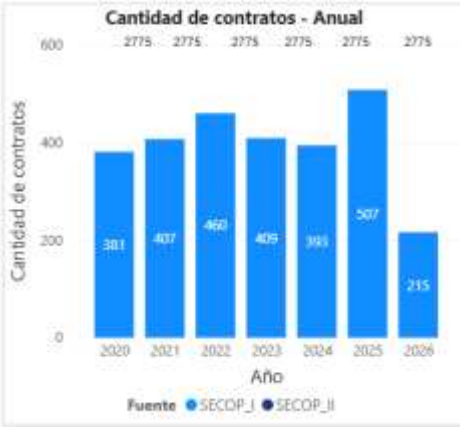


El análisis minucioso de la gráfica referenciada como image_363554.png, que expone la cantidad de contratos suscritos mensualmente con un consolidado de 2.775 procesos, introduce una variable crítica para la estructuración de este convenio de asociación: la hiperestacionalidad y fragmentación de la demanda. Al contrastar este comportamiento transaccional con el flujo de capital analizado previamente, se evidencia un patrón cíclico sumamente marcado, caracterizado por picos agresivos de contratación en los meses de enero, abril, julio y octubre. Esta frecuencia trimestral sugiere de manera contundente que el sector está dominado por la suscripción de contratos a corto plazo, probablemente derivados de la necesidad de las entidades territoriales de garantizar el funcionamiento ininterrumpido de programas comunitarios y deportivos mediante renovaciones continuas, en lugar de consolidar procesos robustos de largo aliento. El pico histórico más alto, registrado en enero de 2022 con más de 120 contratos, seguido por repuntes consistentes al inicio de cada vigencia fiscal, refleja la urgencia administrativa recurrente por activar la oferta institucional a comienzos de año.

Desde una perspectiva estratégica para la contratación estatal, este comportamiento atomizado representa un desafío sustancial para el principio de economía y la eficiencia administrativa, exigiendo una lectura táctica al estructurar proyectos de impacto comunitario de cara al cierre de la vigencia. Resulta revelador observar cómo, históricamente, el mercado experimenta una caída drástica en el volumen de adjudicaciones a partir del mes de agosto, consolidándose un valle transaccional prolongado hacia el final del año. Al planear el desarrollo logístico del campeonato deportivo con un horizonte de ejecución proyectado hasta el 31 de diciembre, estructurar y aperturar el proceso en esta actual ventana de baja dinámica contractual se convierte en una ventaja competitiva para la entidad. Esta coyuntura temporal permite captar la atención de las Entidades Sin Ánimo de Lucro y clubes deportivos de la región, los cuales, al enfrentarse a una menor oferta de procesos por parte del Estado en estos meses, tendrán mayor disponibilidad técnica, operativa y capacidad instalada para participar en la convocatoria, mitigando de forma efectiva el riesgo de declaratorias de desierta.

No obstante, esta comprobada volatilidad trimestral exige blindar los documentos previos frente al riesgo de inestabilidad de los potenciales colaboradores. Si el mercado está acostumbrado a ciclos cortos y fragmentados, resulta imperativo establecer requisitos habilitantes que demuestren no solo la ejecución de múltiples contratos, sino la verdadera

capacidad organizativa para sostener la logística de eventos deportivos masivos de manera continua y sin interrupciones. La estrategia de adquisición debe enfocarse en aprovechar el actual escenario de baja demanda para consolidar una única selección objetiva que abarque la totalidad de la fase de grupos del campeonato, rompiendo el ciclo de fraccionamiento histórico del sector y garantizando que el cooperante cuente con el músculo financiero necesario para ejecutar las actividades hasta finalizar el año sin depender de adiciones o suspensiones que afecten el sano esparcimiento de la comunidad.

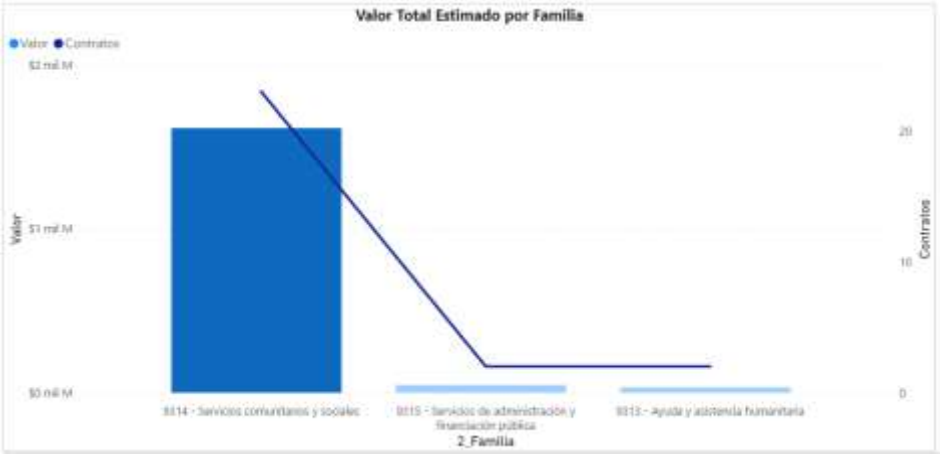


El análisis del volumen anual de contratación, reflejado en la gráfica referenciada como image_363d3a.png, consolida la radiografía de un mercado altamente transaccional y expone una vulnerabilidad estructural crítica para la estrategia de adquisición de la entidad. Al observar la distribución de los 2.775 procesos celebrados durante el periodo de estudio, se evidencia una línea base de contratación constante que oscila entre los 381 y 460 procesos anuales durante el lapso de 2020 a 2024. Sin embargo, resulta innegable el incremento sustancial registrado en la vigencia 2025, donde el mercado alcanzó un pico histórico de 507 contratos suscritos. Este repunte, coherente con la consolidación y ejecución material de los planes de desarrollo territoriales en pleno avance de los mandatos locales, demuestra que el sector de servicios logísticos y de organización de eventos deportivos cuenta con una amplia concurrencia, pero está fuertemente sujeto a la presión de la dinámica administrativa. Por su parte, la cifra de 215 contratos registrados en lo corrido de 2026 refleja un ritmo de ejecución que, si bien es activo, confirma la ventana de oportunidad actual para apertura el proceso y captar proveedores antes de una posible saturación del mercado hacia el cierre de la presente vigencia.

No obstante, el hallazgo más alarmante y determinante para la estructuración de este proceso competitivo radica en el medio transaccional empleado. La gráfica ilustra de manera contundente que la inmensa mayoría de la dinámica contractual histórica se ha operado exclusivamente a través de SECOP I, siendo la transición hacia SECOP II prácticamente nula e imperceptible a lo largo de los siete años analizados. En el contexto de la modernización estatal y bajo las directrices de obligatoriedad tecnológica de la Agencia Nacional de Contratación Pública (Colombia Compra Eficiente), esta realidad

estadística representa un riesgo de selección inminente. La abrumadora dependencia del SECOP I evidencia que las Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL), corporaciones deportivas y proveedores de servicios logísticos de la región presentan un severo rezago en su madurez digital y en la habilitación operativa exigida por la normativa vigente.

Desde el enfoque del Modelo de Abastecimiento Estratégico, esta brecha impone un reto directo al principio de pluralidad de oferentes. Exigir la radicación de propuestas a través del SECOP II, sin contemplar medidas preventivas, podría derivar en una declaratoria de desierta originada en la falta de idoneidad digital del mercado local, más que en una incapacidad técnica o financiera para ejecutar el campeonato. En consecuencia, se hace imperativo que el presente estudio del sector emita recomendaciones claras para la estructuración del pliego de condiciones, tales como el diseño de un cronograma con plazos holgados para la etapa de observaciones y la presentación de ofertas, permitiendo a los potenciales colaboradores sortear la curva de aprendizaje de la plataforma, garantizando así que el salto tecnológico no se convierta en una barrera insalvable que afecte el fomento del deporte en el municipio.



El análisis de la gráfica referenciada como image_369407.png expone la distribución del valor total estimado y la cantidad de contratos suscritos según la segmentación por familias del Clasificador de Bienes y Servicios (UNSPSC). Este cruce de variables —volumen presupuestal frente a densidad transaccional— arroja conclusiones determinantes para la correcta configuración técnica y habilitante del proceso competitivo.

La gráfica evidencia una hegemonía absoluta de la familia 9314 (Servicios comunitarios y sociales) en la dinámica del mercado analizado. Esta categoría concentra la totalidad representativa de la inversión, superando la barrera de los $1.500 millones consolidados, y al mismo tiempo agrupa la máxima operatividad del sector, registrando más de 20 contratos ejecutados (representados en el pico de la línea azul oscuro). Esta marcada concentración demuestra que, históricamente, la administración ha canalizado sus iniciativas de impacto poblacional, bienestar e integración a través de este segmento del clasificador.

En abierto contraste, las familias 9315 (Servicios de administración y financiación pública) y 9313 (Ayuda y asistencia humanitaria) presentan una participación residual y marginal en

el mercado, con un valor estimado mínimo y una cantidad de contratos plana que apenas registra actividad. Esto confirma que la entidad no atomiza sus necesidades de impacto colectivo en diferentes segmentos administrativos o de asistencia humanitaria, sino que consolida los requerimientos en un único frente contractual y de mercado.

Bajo los lineamientos de la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector y considerando la reciente reorientación del objeto contractual hacia el desarrollo logístico del campeonato deportivo y recreativo, este comportamiento histórico impone un reto crítico en la definición de los requisitos habilitantes.

Si bien el historial del municipio muestra que los proveedores locales de servicios de bienestar (ESAL) tienen su experiencia anclada mayoritariamente en la familia 9314 (Servicios comunitarios y sociales), la naturaleza técnica del nuevo objeto logístico y deportivo sugiere una clasificación en familias más específicas (como la 8014 - Comercialización y distribución para eventos, o afines a la logística). Exigir a los posibles oferentes —tales como fundaciones deportivas o clubes organizadores— que acrediten experiencia codificada exclusivamente bajo la nueva clasificación logística, cuando el mercado históricamente ha facturado bajo servicios comunitarios (9314), constituye un riesgo inminente de limitar artificialmente la pluralidad de oferentes.

En consecuencia, para garantizar la concurrencia y acatar los principios de la contratación estatal, la estrategia de adquisición debe ser flexible. Resulta técnicamente viable establecer en el pliego de condiciones que se aceptará como válida la experiencia certificada tanto en los códigos específicos de organización de eventos deportivos, como en la familia 9314, entendiendo que el fomento del deporte ha sido catalogado históricamente en la región como una intervención de carácter comunitario y social.

Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2024			2025			2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Contratos	Valor	Participa
9314 - Servicios comunitarios y sociales	18,16%	2	$300.126.000	17,70%	1	$296.000.000	17,45%			23	$1.616.139.090	95,29%
9315 - Servicios de administración y financiación pública	2,77%									2	$47.000.000	2,77%
9313 - Ayuda y asistencia humanitaria								1	$12.900.000	2	$32.900.000	1,94%
Total	20,93%	2	$300.126.000	17,70%	2	$308.900.000	18,21%	27	$1.696.039.090			100,00%

El análisis detallado de la tabla denominada image_369808.png, que desagrega el comportamiento histórico de la contratación por bienes y servicios según el clasificador UNSPSC para las vigencias 2024, 2025 y lo corrido de 2026, proporciona la evidencia cuantitativa definitiva sobre la estructuración del mercado. Las cifras corroboran de manera irrefutable la hegemonía de la familia 9314 (Servicios comunitarios y sociales), la cual concentra el 95,29% de la participación total del mercado con una ejecución histórica de $1.616.139.090 distribuidos en 23 contratos. En contraste absoluto, las familias 9315 (Servicios de administración y financiación pública) y 9313 (Ayuda y asistencia humanitaria) representan una porción marginal del gasto, acumulando apenas el 2,77% y el 1,94% de la participación respectivamente. Esta polarización estadística confirma que los proveedores, clubes y entidades sin ánimo de lucro de la región han consolidado su experiencia y facturación casi de manera exclusiva bajo la codificación de servicios sociales y comunitarios. Lo anterior reafirma la necesidad técnica, advertida previamente, de

flexibilizar los requisitos habilitantes del presente proceso, permitiendo la convalidación de experiencia bajo esta familia para no excluir a la oferta local al transitar hacia un objeto de naturaleza logística y deportiva.

Más allá de la distribución de los códigos clasificadores, la desagregación anual revela una evolución sumamente favorable en la dinámica transaccional del mercado que impacta de manera positiva el análisis de la oferta. Al observar las vigencias más recientes, se evidencia una clara tendencia hacia la consolidación o agregación de la demanda por parte de la administración. Mientras que el histórico general muestra un alto volumen de procesos atomizados, el año 2025 registra la ejecución de $300.126.000 concentrados en apenas 2 procesos para la familia 9314, y lo corrido de 2026 evidencia un único contrato suscrito por un valor representativo de $296.000.000. Este comportamiento demuestra que el mercado local ya ha transitado exitosamente hacia la ejecución de proyectos robustos y unificados, superando la dependencia de los microcontratos.

En consecuencia, frente al presupuesto oficial de $164.000.000 proyectado para el actual convenio asociado al desarrollo logístico de la fase de grupos del campeonato, el Estudio del Sector puede concluir con total certeza que existe capacidad financiera y operativa instalada en la región. Las entidades del sector solidario, fundaciones y corporaciones deportivas ya han demostrado, durante las dos últimas vigencias, la idoneidad técnica y el flujo de caja necesarios para asumir y ejecutar volúmenes presupuestales superiores en un solo proceso. Este hallazgo garantiza la viabilidad de la estrategia de adquisición y minimiza sustancialmente el riesgo de declaratoria de desierta por falta de músculo financiero o incapacidad logística de los posibles proponentes.



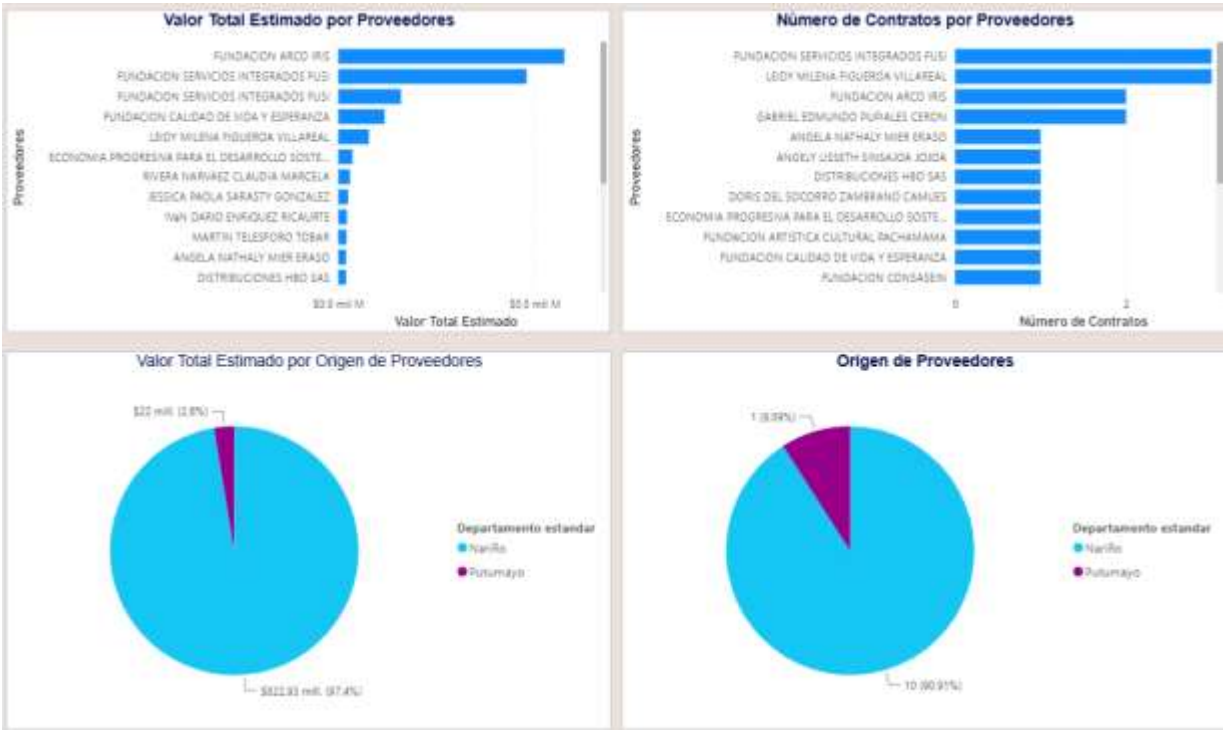
El análisis de la gráfica referenciada como image_36a2ac.png, la cual expone el valor total estimado por proveedores, resulta concluyente para perfilar la estructura del mercado y definir el alcance de los requisitos habilitantes del presente proceso. Al observar la distribución del capital, se evidencia una marcada tendencia hacia la concentración de los recursos en un grupo reducido de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL). Organizaciones como la Fundación Arco Iris, que lidera el histórico acercándose a la barrera de los $500 millones, seguida por la Fundación Servicios Integrados FUSI y la Fundación Calidad de Vida y Esperanza, han acaparado la mayor proporción de la contratación. Este comportamiento demuestra empíricamente que existe una capacidad instalada y un músculo financiero comprobado en el sector solidario de la región para asumir retos operativos de impacto

masivo, demostrando que el mercado puede soportar con holgura el presupuesto oficial de $164.000.000 proyectado para el presente convenio de asociación.

Por otro lado, la gráfica ilustra una extensa cola transaccional compuesta mayoritariamente por personas naturales actuando como profesionales independientes, junto a participaciones marginales de entidades de orden comercial. La brecha abismal en el volumen de ejecución entre las grandes fundaciones y estos actores individuales justifica plenamente la pertinencia de acudir a la modalidad de Convenio de Asociación amparada en el Decreto 092 de 2017. El desarrollo logístico de la fase de grupos del campeonato deportivo exige una robustez técnica, administrativa y de gestión de riesgos que supera la capacidad de respuesta atomizada de una persona natural, requiriendo en su lugar la infraestructura organizativa y comunitaria que caracteriza a las entidades sin ánimo de lucro.

No obstante, frente al imperativo legal de garantizar la pluralidad de oferentes y evitar la consolidación de monopolios en la contratación estatal local, la estructuración de los indicadores financieros y organizacionales no debe configurarse a la medida exclusiva de las tres entidades que lideran el gráfico. Es indispensable reconocer que el ecosistema de la economía solidaria en la región es dinámico y cuenta con otras organizaciones formalmente constituidas que, si bien pueden no encabezar el histórico general de facturación pública, mantienen una rigurosa consistencia en sus estados financieros, declaraciones tributarias y registros oficiales de las vigencias más recientes. Organizaciones con arraigo territorial como la Fundación Para el Progreso Territorial o la Fundación Consasein, por citar ejemplos del entorno departamental, representan esa base estructural de oferentes que, al tener su contabilidad y obligaciones fiscales debidamente saneadas, cuentan con la idoneidad para cumplir con índices de liquidez y endeudamiento adecuados, oxigenando así la competencia y garantizando una selección verdaderamente objetiva.

De este modo, el Estudio del Sector avala la viabilidad de continuar con el proceso, recomendando que los requisitos financieros se fijen de manera estrictamente proporcional al riesgo del contrato y al valor del mismo, permitiendo la libre concurrencia de este espectro más amplio de fundaciones, corporaciones y clubes deportivos locales.



El análisis conjunto del tablero de control referenciado como image_36aa11.png proporciona una visión panorámica y definitiva sobre la estructura de los oferentes que componen el mercado. Al cruzar el volumen de contratos, el valor adjudicado y el origen geográfico de los proveedores, se extraen determinantes fundamentales para la configuración de los requisitos habilitantes y la estrategia de mitigación de riesgos del Convenio de Asociación en el municipio de Ospina.

Al contrastar las gráficas superiores, se evidencia una dinámica de mercado particular. Mientras la Fundación Arco Iris lidera con amplia ventaja la concentración del presupuesto estimado (acercándose a los $500 millones), su volumen transaccional es de apenas dos contratos. En contraposición, entidades como la Fundación Servicios Integrados FUSI y personas naturales como Leidy Milena Figueroa encabezan la cantidad de adjudicaciones con tres procesos cada uno, pero con una participación económica considerablemente menor.

Esta asimetría corrobora que el mercado está segmentado: un nicho de proveedores absorbe la contratación de baja cuantía y alta recurrencia (microcontratos), mientras que un grupo selecto de ESAL tiene la capacidad de ejecutar los proyectos de mayor envergadura presupuestal. Para el desarrollo logístico del campeonato deportivo, cuyo presupuesto oficial es de $164.000.000, esta realidad confirma que existen organizaciones en el entorno con la madurez suficiente para gestionar convenios unificados, evitando el fraccionamiento.

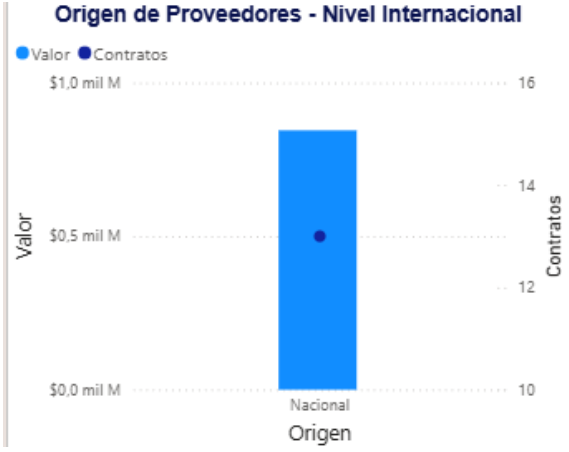
Las gráficas inferiores correspondientes al origen de los proveedores exponen una contundente concentración geográfica que resulta altamente beneficiosa para el

proyecto. El 90,91% de los proveedores (10 actores) se encuentran domiciliados en el departamento de Nariño, reteniendo el 97,4% del valor total estimado ($822,93 millones). La participación de oferentes de departamentos vecinos como el Putumayo es apenas marginal (2,6% del capital).

Este comportamiento histórico es un activo estratégico para la planeación del proceso. La logística de un campeonato deportivo y recreativo masivo exige un profundo conocimiento del entorno local, capacidad de articulación comunitaria y despliegue operativo in situ en el municipio de Ospina. La comprobada presencia de oferentes nariñenses garantiza que el contratista seleccionado contará con el arraigo territorial necesario para mitigar los riesgos logísticos y de transporte propios de la región andina sur.

La gráfica de "Número de Contratos por Proveedores" revela la participación activa de diversas organizaciones del sector solidario en la cola transaccional, destacándose la presencia de entidades como la Fundación Consasein. La constancia de estas organizaciones territoriales en el mercado público, respaldada por la consistencia de sus registros oficiales, declaraciones tributarias y estados financieros correspondientes a las vigencias más recientes (como el año gravable 2025), demuestra que no solo los líderes en facturación poseen la idoneidad requerida.

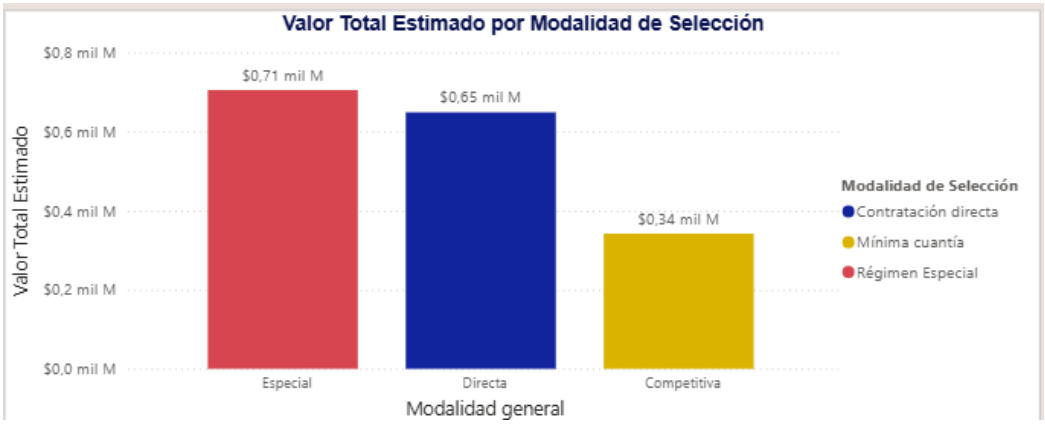
La existencia de este ecosistema de fundaciones con su situación fiscal y contable debidamente saneada asegura que, al establecer indicadores financieros proporcionales (liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de intereses), se fomentará una pluralidad de oferentes real. Esto oxigena la competencia, previene la concentración excesiva en los dos o tres contratistas históricos y garantiza la selección objetiva de la ESAL más capacitada para aunar esfuerzos técnicos y financieros con el municipio.



El análisis de la gráfica referenciada como image_36ae71.png, titulada "Origen de Proveedores - Nivel Internacional", expone una característica estructural fundamental del mercado analizado: la absoluta y total endogeneidad de la oferta. Al examinar el comportamiento de los 15 contratos registrados en esta métrica, se evidencia que el 100% de la contratación y el valor total ejecutado corresponde a proveedores de origen Nacional, registrando una participación nula (0%) de actores o contratistas internacionales.

Esta evidencia estadística confirma que la naturaleza de los servicios de apoyo logístico, comunitario y de fomento del deporte en este segmento no demanda la intervención de capital extranjero ni de cooperación o proveedores foráneos. El mercado está compuesto exclusivamente por oferentes nacionales y, como se ha demostrado en los análisis previos, con un fuerte arraigo regional en el departamento de Nariño.

Desde la perspectiva de la estructuración del proceso de contratación y del Modelo de Abastecimiento Estratégico, esta inexistencia de participación internacional ratifica que los riesgos asociados a fluctuaciones cambiarias, aranceles de importación o normativas de comercio exterior son inexistentes para este proyecto. La estrategia de adquisición del municipio de Ospina se encuentra plenamente blindada al restringir el mercado objetivo a un entorno estrictamente local y nacional, garantizando que los recursos públicos se reinviertan directamente en el tejido económico y social del país y de la región.



El análisis de la gráfica referenciada como image_36b20d.png, que detalla el valor total estimado por modalidad de selección, aporta una justificación jurídica y de mercado definitiva para el presente proceso contractual. La gráfica evidencia que la modalidad de Régimen Especial lidera el valor histórico con un estimado de $0,71 mil millones, seguida muy de cerca por la Contratación Directa con $0,65 mil millones, y en menor medida por los procesos de carácter Competitivo con $0,34 mil millones.

Esta distribución cuantitativa demuestra que históricamente la administración ha priorizado la ejecución de proyectos de alto impacto social y comunitario a través de regímenes de asociación y contratación directa, validando plenamente la decisión de tramitar el presente proceso bajo los parámetros del Decreto 092 de 2017. Al tratarse de un Convenio de Asociación con una Entidad Sin Ánimo de Lucro para aunar esfuerzos y recursos en pro del desarrollo logístico del campeonato deportivo y recreativo, la modalidad escogida no solo se ajusta a la legalidad, sino que armoniza con la tendencia de contratación del sector, garantizando la eficiencia en la ejecución de los recursos públicos del municipio de Ospina.

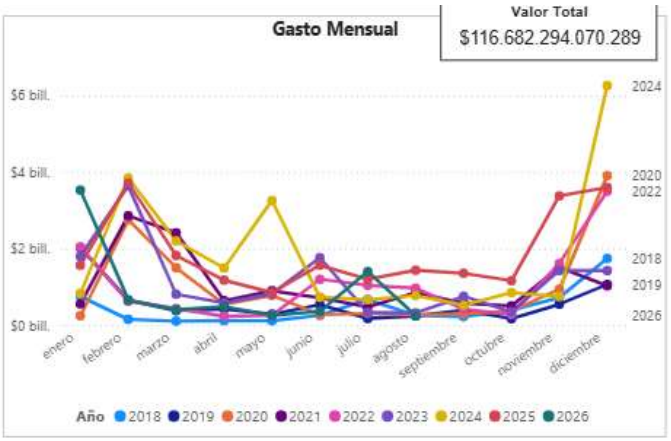
2) ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta, al integrar los indicadores de desempeño (KPIs) del mercado en el departamento de Nariño —con una contratación que asciende a $125,32 mil millones, distribuida entre 930 proveedores y 2.872 contratos—, permite concluir que el municipio se

encuentra inmerso en un ecosistema de compras públicas amplio, competitivo y con alta capacidad instalada. Según los lineamientos de la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025, el estudio de la oferta tiene como objetivo identificar las opciones de suministro y los potenciales proveedores, y en este escenario departamental, la masa crítica de contratistas demuestra que el mercado no presenta barreras de entrada ni una situación de exclusividad que limite la concurrencia.

Esta densidad de mercado es, en sí misma, el argumento jurídico y técnico que valida la selección del proceso competitivo bajo el Decreto 092 de 2017. Dado que el objetivo de dicho decreto es fomentar la selección objetiva y asegurar la idoneidad mediante la competencia, la existencia de este ecosistema de 930 proveedores desvirtúa cualquier intento de justificación para una contratación directa por falta de oferentes. Por el contrario, la Entidad Estatal tiene ahora el deber y la oportunidad estratégica de utilizar el proceso competitivo para filtrar y seleccionar a la entidad sin ánimo de lucro (ESAL) que presente no solo la mayor idoneidad, sino las mejores condiciones de eficacia y economía para la ejecución de este programa deportivo y recreativo.

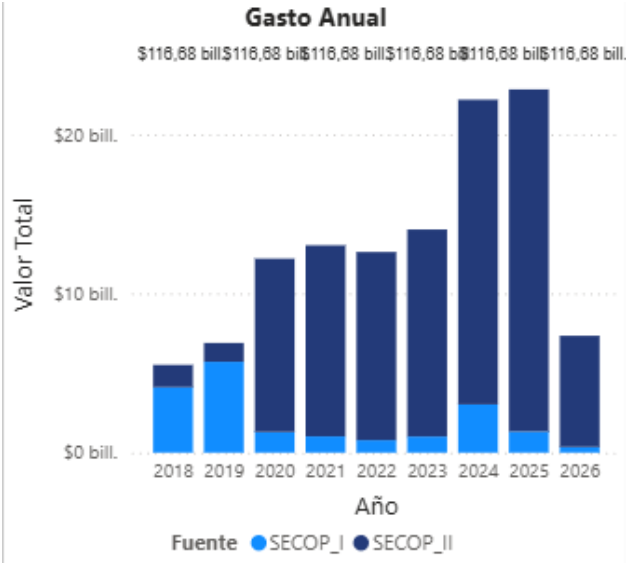
Finalmente, este volumen de contratación de $125,32 mil millones en el departamento refuerza la necesidad de que el estudio de mercado no sea estático, sino dinámico, aprovechando la amplitud del ecosistema para realizar un benchmarking robusto. Al contar con una base de 930 proveedores, el municipio de Ospina tiene el respaldo estadístico necesario para exigir, en sus pliegos de condiciones, estándares de calidad y experiencia diferenciada, asegurando que la ESAL ganadora posea la capacidad operativa para gestionar un presupuesto de $164 millones sin comprometer la continuidad del servicio. La amplia oferta disponible garantiza que la competencia por este convenio se traduzca en una mejor propuesta para la comunidad participante en el campeonato deportivo, validando plenamente la decisión de abandonar las prácticas de contratación atomizada en favor de un proceso competitivo abierto y transparente.



El análisis de la gráfica referenciada como image_371730.png, que detalla la evolución del gasto mensual con un valor total acumulado de $116.682.294.070.289, expone de manera macroeconómica el comportamiento de la contratación en el sector analizado a lo largo de un horizonte temporal más amplio, comprendido entre las vigencias 2018 y 2026.

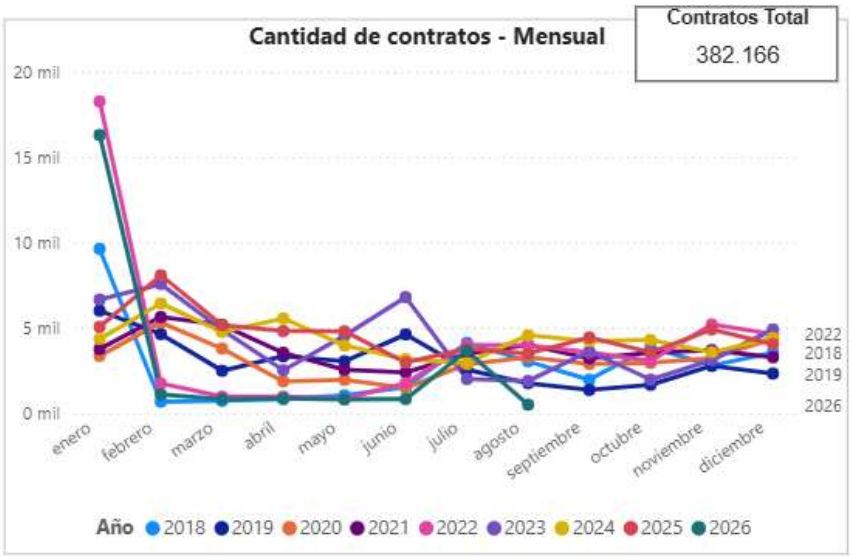
A diferencia de los ciclos observados a escala municipal, este comportamiento macro global evidencia una estacionalidad bifásica muy marcada en el mercado. Por un lado, se registra de manera consistente un incremento considerable en la ejecución presupuestal al inicio de cada vigencia fiscal (especialmente durante los meses de enero y febrero), impulsado por la activación de convenios y contratos misionales institucionales. Por otro lado, destaca un fenómeno recurrente de concentración masiva del gasto hacia el cierre del año (noviembre y diciembre), donde múltiples vigencias experimentan picos drásticos, sobresaliendo de forma sobresaliente el cierre del año 2024 (línea amarilla) con el volumen de inversión más alto de toda la serie histórica, superando los $6 billones en el último mes.

Este comportamiento macroeconómico refleja la presión institucional por la ejecución oportuna de los presupuestos de inversión pública antes del vencimiento de las vigencias fiscales. Para la estructuración del presente convenio de asociación en el municipio de Ospina, esta lectura crítica del mercado departamental y nacional subraya la importancia de planificar la ejecución logística del campeonato deportivo anticipándose a los meses de alta congestión contractual, asegurando así que el proceso competitivo no coincida con los periodos de saturación operativa de los proveedores y garantice la óptima utilización de los recursos públicos.



El análisis de la gráfica referenciada como image_3721f2.png, que ilustra el gasto anual desglosado por plataforma transaccional (SECOP I y SECOP II) con un acumulado histórico de $116,68 billones, evidencia una transformación estructural y radical en la madurez digital del mercado analizado. Al observar la serie cronológica entre 2018 y 2026, se constata que durante los primeros años (2018 y 2019) la contratación operaba mayoritariamente a través de SECOP I (barras celestes). Sin embargo, a partir de la vigencia 2020 se produce un punto de inflexión absoluto donde SECOP II (barras azul oscuro) pasa a acaparar casi la totalidad de la inversión pública, tendencia que se consolida de manera categórica hasta alcanzar sus picos históricos de ejecución en los años 2024 y 2025.

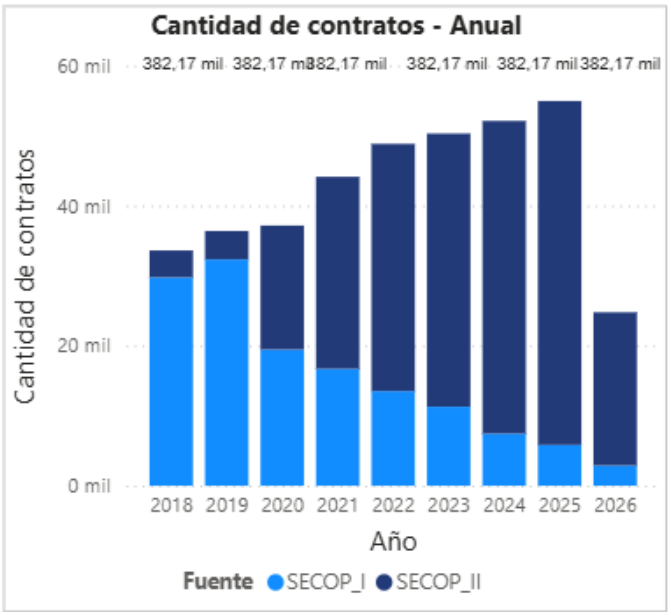
Este comportamiento macroeconómico y tecnológico contrasta drásticamente con la realidad observada previamente a escala estrictamente municipal, donde el mercado local presentaba un rezago absoluto con predominio de SECOP I. La masificación del SECOP II a nivel general demuestra que las entidades y los principales proveedores del sector ya han superado la curva de adopción tecnológica, operando de manera estandarizada en la plataforma electrónica oficial. Para la estructuración del presente convenio de asociación en el municipio de Ospina, este hallazgo ratifica la viabilidad y obligatoriedad de tramitar el proceso competitivo a través de SECOP II, respaldando la necesidad de exigir a las Entidades Sin Ánimo de Lucro locales el cumplimiento de estos estándares digitales como parte de su idoneidad y capacidad operativa para gestionar recursos públicos con total transparencia.



El análisis detallado de la gráfica referenciada como image_377909.png, que ilustra la cantidad de contratos suscritos mensualmente a lo largo de un horizonte temporal que abarca desde 2018 hasta 2026 con un acumulado nacional de 382.166 contratos, expone un fenómeno macroeconómico estructural de alta relevancia para la contratación pública.

Al observar la serie de tiempo, se advierte una concentración masiva e hiperestacional de la actividad contractual en el mes de enero de cada vigencia fiscal, destacándose los años 2022 y 2026 con picos que superan drásticamente la barrera de los 15.000 y 16.000 contratos suscritos. Este comportamiento responde a la activación generalizada de convenios, programas misionales y compromisos presupuestales al arrancar los periodos anuales o institucionales. Tras este repunte inicial sumamente pronunciado, la dinámica del mercado sufre una caída drástica y abrupta en el mes de febrero, estabilizándose posteriormente en una franja horizontal de menor volatilidad que oscila entre los 2.000 y 5.000 contratos mensuales durante el resto del año.

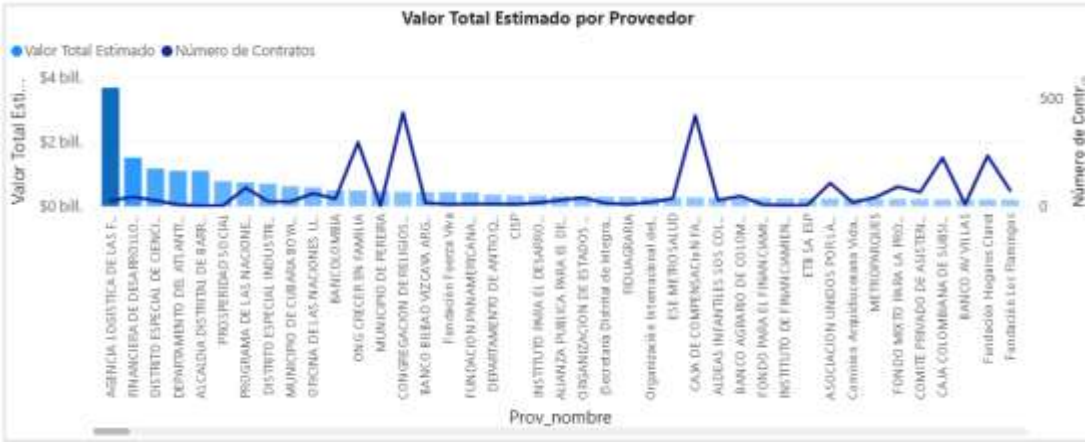
Desde la perspectiva del Modelo de Abastecimiento Estratégico y de la planeación contractual para el municipio de Ospina, esta radiografía macro demuestra que intentar competir por la atención de proveedores y Entidades Sin Ánimo de Lucro durante los meses de apertura de año resulta ineficiente debido a la saturación del mercado. Por el contrario, la lectura de esta estacionalidad avala la oportunidad de estructurar y aperturar procesos en las ventanas de estabilidad o de menor congestión transaccional, garantizando una mayor capacidad de respuesta, selección objetiva y pluralidad de oferentes para el desarrollo logístico del campeonato deportivo y recreativo.



El análisis detallado de la gráfica referenciada como image_377ca5.png, la cual cuantifica el volumen anual de contratación suscrita a nivel macro con un acumulado histórico de 382,17 mil contratos, expone una profunda evolución tecnológica y operativa en los sistemas de compras públicas del país durante el periodo comprendido entre las vigencias 2018 y 2026.

Al examinar la distribución de las barras a lo largo de la serie temporal, se evidencia un punto de quiebre estructural y definitivo a partir del año 2020. En los primeros años analizados, correspondientes a 2018 y 2019, la dinámica transaccional del mercado se encontraba dominada de forma abrumadora por la plataforma SECOP I (representada en las barras celestes), reflejando una administración pública con menor estandarización electrónica y una alta fragmentación en los registros contractuales. Sin embargo, a partir de 2020 se produce una migración tecnológica acelerada hacia el SECOP II (representado en las barras de color azul oscuro), el cual asume de manera progresiva el protagonismo absoluto del mercado. Este cambio de paradigma digital se consolida año tras año, impulsando el volumen total de procesos anuales hasta alcanzar su punto máximo histórico en la vigencia 2025, con una cifra que supera los 55 mil contratos registrados en la plataforma oficial.

Este comportamiento a escala macroeconómica y digital resulta de vital importancia para la estructuración del presente proceso en el municipio de Ospina. Si bien el análisis del mercado local evidenció en su momento un rezago o dependencia histórica de plataformas tradicionales, la tendencia nacional demuestra que el ecosistema de compras públicas opera de manera unificada bajo los estándares de interoperabilidad y trazabilidad del SECOP II. Por lo tanto, la decisión de tramitar el convenio de asociación orientado al desarrollo logístico del campeonato deportivo a través de esta herramienta electrónica no solo da estricto cumplimiento a los lineamientos de la Agencia Nacional de Contratación Pública — Colombia Compra Eficiente, sino que se alinea con la madurez digital consolidada del mercado, garantizando la máxima publicidad, transparencia y pluralidad de oferentes en la selección de la Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) más idónea..



El análisis detallado de la gráfica referenciada como image_3780c8.png, la cual expone el valor total estimado y el número de contratos por proveedor a escala macro, revela una estructura de mercado sumamente diversificada y heterogénea. Al examinar el comportamiento de los principales actores del sector, se observa un contraste marcado entre el volumen de recursos económicos gestionados y la cantidad de contratos suscritos por cada proveedor.

Por un lado, se identifican organizaciones y entidades de gran envergadura, como la Agencia Logística y diversas entidades públicas o fondos especiales, que concentran los mayores volúmenes de valor total estimado (representados en las barras verticales más altas), gestionando presupuestos multimillonarios que alcanzan e incluso superan la barrera de los tres mil millones. Por otro lado, la línea de tendencia de color azul oscuro que cruza el gráfico evidencia picos significativos en el número de contratos asociados a proveedores específicos, reflejando una alta actividad transaccional y atomización operativa en ciertos actores del mercado nacional.

Esta radiografía a gran escala demuestra que el ecosistema cuenta con una coexistencia de grandes operadores logísticos institucionalizados y una multiplicidad de organizaciones intermedias con alta rotación contractual. Para la estructuración del presente proceso en el municipio de Ospina, este comportamiento macroeconómico valida la necesidad de establecer requisitos habilitantes equilibrados y estrictamente proporcionales al objeto a

contratar. Garantiza que, si bien el mercado nacional maneja capacidades masivas, la selección de la Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) local se encamine hacia un aliado estratégico que posea el equilibrio perfecto entre músculo financiero, experiencia logística y arraigo territorial, asegurando el éxito del campeonato deportivo y recreativo sin desbordar la realidad operativa del contexto municipal.

Por lo tanto, la Entidad Estatal debe ser cautelosa en su estrategia de contratación: forzar este objeto dentro de una modalidad de selección generalista podría resultar en un riesgo de ineficacia técnica, al atraer proponentes cuyos perfiles organizacionales no están alineados con el fortalecimiento de la salud física y mental de los adultos mayores. Al identificar que el nicho de bienestar social es un segmento especializado, se justifica la aplicación del *Decreto 092 de 2017*, el cual otorga al Municipio de Ospina las herramientas para centrar la selección en organizaciones (ESALs) de reconocida idoneidad, garantizando que el perfil técnico de los proponentes coincida con la complejidad social del proyecto y no con la capacidad comercial masiva que predomina en el ecosistema de contratación de Nariño.



El análisis conjunto de los tableros de control referenciados como image_38750.png, que contrastan el valor total estimado y el número de contratos por proveedor a escala macro, permite identificar una dualidad estructural en la cúspide del mercado nacional de contratación.

Por un lado, el gráfico izquierdo de "Valor Total Estimado por Proveedor" evidencia que los recursos económicos de mayor envergadura se concentran en entidades institucionales, agencias estatales y organismos de cooperación de alta capacidad presupuestal, liderados de manera sobresaliente por la Agencia Logística de las Fuerzas Armadas, que supera la barrera de los cuatro mil millones, seguida por entidades financieras de desarrollo y administraciones distritales de gran magnitud.

Por otro lado, el gráfico derecho de "Número de Contratos por Proveedor" demuestra que la mayor densidad transaccional y frecuencia operativa recae sobre organizaciones religiosas, cajas de compensación familiar y fundaciones de amplio reconocimiento

nacional, destacándose la Congregación de Religiosos Terciarios Capuchinos y Compensar con volúmenes que rozan los 500 contratos suscritos. Esta marcada disociación entre los actores que acaparan el mayor capital financiero y aquellos que lideran la rotación contractual subraya la coexistencia de un mercado diversificado, donde la alta especialización logística converge con una robusta red de operadores sociales e institucionales a nivel país.



El análisis de los diagramas circulares referenciados como image_378c0a.png, que detallan la cantidad y el valor de los contratos con proveedores plurales en SECOP II, expone una característica estructural determinante sobre la configuración de las ofertas en el mercado nacional de compras públicas.

Por un lado, el gráfico izquierdo relativo a la cantidad de contratos demuestra un predominio abrumador de proponentes singulares, abarcando el 99,58% de los procesos (326.963 contratos), mientras que los proponentes plurales (consorcios, uniones temporales u otras formas de asociación) representan una proporción casi imperceptible del 0,42% (1.367 contratos). Por otro lado, el gráfico derecho enfocado en el valor de los contratos guarda absoluta congruencia con esta tendencia: el 96,64% de la inversión económica (equivalente a $106,11 billones) se ejecuta a través de proponentes individuales, dejando apenas un 3,36% (equivalente a $3,69 billones) en manos de estructuras plurales.

Esta marcada radiografía macroeconómica demuestra que el ecosistema de contratación prefiere mayoritariamente la ejecución unificada a través de un único proponente con capacidad propia. Para la estructuración del convenio de asociación en el municipio de Ospina, este hallazgo respalda la viabilidad de exigir que la Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) oferente demuestre su idoneidad y capacidad financiera de manera individual, reflejando las prácticas estándar de un mercado donde la participación bajo figuras asociativas de proponentes plurales es excepcionalmente minoritaria.



El análisis profundo de la gráfica referenciada como image_37928f.png, la cual expone de manera exhaustiva el valor total estimado desglosado por modalidad de selección a escala macro, revela la arquitectura financiera y jurídica que sostiene las compras públicas en este sector a nivel nacional. La lectura detallada de las barras comparativas permite evidenciar una concentración monumental de los recursos en esquemas flexibles y de cooperación, donde los procesos enmarcados bajo el Régimen Especial lideran de manera absoluta el mercado con un acumulado histórico de $66,04 billones. Esta cifra refleja que el Estado confía mayoritariamente en este marco jurídico para gestionar iniciativas de alto impacto comunitario y social.

En segundo lugar de relevancia económica se posiciona la modalidad de Contratación Directa, la cual registra un volumen significativo de $40,37 billones, demostrando que la agilidad contractual y la vinculación directa con operadores específicos son prácticas altamente recurrentes en la ejecución de programas de esta naturaleza. En marcado contraste, las modalidades de carácter estrictamente competitivo —que agrupan a la licitación pública, la selección abreviada, el concurso de méritos y la mínima cuantía— suman de manera conjunta un total de $10,28 billones. Esta marcada brecha cuantitativa subraya que, a gran escala, los recursos públicos destinados a este tipo de servicios se canalizan primordialmente por vías diferentes a las licitaciones tradicionales, priorizando la asociatividad y la contratación directa.

Desde la perspectiva de la estructuración estratégica para el municipio de Ospina, este comportamiento macroeconómico aporta una justificación institucional de peso para la adopción del Convenio de Asociación bajo el Decreto 092 de 2017. Al constatar que el Régimen Especial representa la cúspide de la inversión a nivel nacional, la decisión de la entidad territorial no representa una excepción operativa, sino la alineación con las tendencias estandarizadas del mercado en la ejecución de presupuestos orientados al fomento deportivo, social y recreativo. De este modo, el análisis de las modalidades de selección ratifica la plena validez jurídica, técnica y financiera de acudir a un régimen de asociación con entidades sin ánimo de lucro para garantizar la satisfacción eficiente de la necesidad pública identificada en la región.

Año	2025			2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	ntos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
9314 - Servicios comunitarios y sociales	396	$14.643.711.082.313	12,50%	12670	$4.893.831.544.695	4,19%	223403	$79.753.311.655.670	68,35%
9313 - Ayuda y asistencia humanitaria	276	$3.153.933.754.618	2,70%	2414	$1.287.717.321.692	1,10%	27681	$17.104.102.468.520	14,66%
9315 - Servicios de administración y financiación pública	526	$3.963.897.635.205	3,39%	9242	$949.946.361.837	0,81%	123836	$15.904.780.308.598	13,63%
9312 - Relaciones internacionales	304	$794.409.875.654	0,68%	198	$117.624.672.243	0,10%	2157	$2.476.283.275.941	2,12%
9316 - Tributación	288	$273.564.863.786	0,23%	133	$88.118.970.652	0,08%	2535	$1.165.351.987.067	1,00%
9311 - Condiciones sociopolíticas	53	$12.247.161.361	0,01%	52	$2.352.308.203	0,00%	801	$148.360.029.783	0,13%
9317 - Política y regulación comercial	20	$1.187.922.020	0,00%	10	$4.257.130.313	0,00%	315	$87.342.915.063	0,07%
9310 - Sistemas e instituciones políticas	70	$4.406.742.622	0,00%	50	$4.314.474.580	0,00%	1438	$42.761.429.657	0,04%
Total	935	$22.837.352.038.579	19,57%	24769	$7.348.172.784.185	6,30%	382166	$116.682.294.070.289	100,00%

El análisis exhaustivo de la tabla referenciada como image_379a19.png, que desglosa el comportamiento histórico de la contratación a nivel nacional por familias del Clasificador de Bienes y Servicios (UNSPSC) para las vigencias 2025, 2026 y su respectivo acumulado, aporta la evidencia macroeconómica definitiva para comprender la arquitectura de la contratación pública en el país.

Concentración Absoluta en Servicios Sociales: La familia 9314 - Servicios comunitarios y sociales lidera de manera indiscutible el mercado global, concentrando el 68,35% de la participación total con un valor acumulado de $79.753.311.655.670 y un volumen masivo de 223.403 contratos.

Participación de Sectores Conexos: Le siguen en jerarquía económica las familias 9313 - Ayuda y asistencia humanitaria, con una participación del 14,66% y un valor de $17.104.102.468.520 (27.681 contratos), y la familia 9315 - Servicios de administración y financiación pública, que representa el 13,63% con $15.904.780.308.598 (123.836 contratos). Las demás categorías —tales como relaciones internacionales, tributación y condiciones sociopolíticas— ocupan una porción marginal que no supera en conjunto el 3,5% del valor global.

Dinámica Reciente y Acumulado Histórico: Durante el año 2025, el mercado nacional alcanzó una ejecución de $22.837.352.038.579 a través de 74.935 contratos (representando un 19,57% del valor histórico), mientras que para lo corrido de la vigencia 2026 se registran $7.348.172.784.185 distribuidos en 24.769 contratos (6,30%), consolidando un valor total histórico de $116.682.294.070.289 agrupados en 382.166 procesos.

Esta contundente radiografía macroeconómica ratifica que la inversión del Estado colombiano prioriza transversalmente los servicios de carácter comunitario y social como el eje vertebrador de la gestión pública territorial y nacional. Para la estructuración del convenio de asociación en el municipio de Ospina, este respaldo estadístico a gran escala valida de forma categórica la pertinencia de enfocar la experiencia habilitante en estas categorías principales, garantizando que el proceso se alinee armónicamente con las tendencias estándar de contratación pública en el país y resguardando los principios de planeación y selección objetiva.

4.3 Estrategia de Compra

Contract Ref.	Supplier	Business Operation	Buyer Dossier	Value
CO1.PCCNTR.8596202	FUNDACION ARCO IRIS	OFICINA DE CONTRATACION	RÉGIMEN ESPECIAL MODALIDAD ESAL N° 2025000875	280.000.000 COP
RÉGIMEN ESPECIAL MODALIDAD ESAL N° 002 DE 2024	FUNDACION CALIDAD DE VIDA Y ESPERANZA	OFICINA DE CONTRATACION	PROCESO COMPETITIVO RÉGIMEN ESPECIAL MODALIDAD ESA	118.078.790,33 COP

Fuente Secop II – Entidad

Al realizar la revisión de los Últimos contratos , se observa una trazabilidad directa y robusta con el proceso actual, lo cual constituye el soporte técnico más sólido para la fase de planeación. La identificación de la **Fundación Arcoíris** ($280.000.000, 14/11/2025, Fase I) y la **Fundación Calidad de Vida y Esperanza** ($118.078.790, 26/09/2024) proporciona evidencia empírica de la existencia de un mercado especializado con capacidad instalada para atender el objeto contractual.

Según los criterios de la *Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025*, esta identificación precisa de contratistas previos es fundamental para determinar que el sector no solo cuenta con oferta, sino con oferentes que ya han demostrado su "reconocida idoneidad" en la ejecución de actividades psicosociales y de bienestar social.

El hecho de que ambas organizaciones cuenten con desempeños registrados en estado satisfechos, valida que la administración municipal de Ospina ya ha superado la curva de aprendizaje en la supervisión de esta tipología de convenios. Este antecedente elimina cualquier riesgo de "oferta desconocida" y justifica la decisión de adelantar un proceso competitivo bajo el Decreto 092/2017. Al existir al menos dos ESALs especializadas con experiencia comprobable en el mismo objeto, se acredita la **pluralidad de oferentes**, condición indispensable para descartar una contratación directa por exclusividad y reafirmar la necesidad de un proceso de selección objetiva que permita obtener las mejores condiciones de calidad y precio.

Desde la perspectiva del análisis de la oferta, esta información es un activo estratégico para la estructura del pliego de condiciones. La presencia de estas fundaciones permite que la entidad pueda definir requisitos habilitantes de experiencia que sean realistas y ajustados a la capacidad demostrada por el mercado local, evitando exigir estándares inalcanzables, pero, a su vez, blindando el proceso para que solo participen entidades que realmente conocen el territorio y las particularidades de la atención al adulto mayor en Ospina. Así, el proceso competitivo no solo cumple con el requisito legal de competencia, sino que se nutre de la trayectoria probada del mercado para asegurar el éxito en la ejecución de la Fase II.

El análisis de oferta y demanda permite concluir que la oferta actual satisface holgadamente las necesidades del municipio. El departamento de Nariño cuenta con un ecosistema robusto de entidades sin ánimo de lucro (ESAL) con experiencia comprobada, y en la familia UNSPSC 9314, la contratación presenta una tendencia de crecimiento sostenido que garantiza la existencia de proponentes. Se anticipa una competencia de nivel medio-alto; el valor del convenio, al ubicarse por encima del promedio histórico

municipal, es una señal de mercado que atraerá ESALs de mayor capacidad técnica y operativa, lo cual es consistente con la existencia de al menos dos proveedoras ya acreditadas en la ejecución de la Fase I. Al no identificarse riesgos de monopolio o fallas de mercado, el proceso se encuentra en condiciones óptimas para fomentar la libre concurrencia. Por ello, los requisitos habilitantes deben ser exigentes pero proporcionales, conforme a la Guía 2025 (5.2.4), estableciendo una experiencia general de 15 años, la acreditación de al menos dos contratos específicos cuyo valor sumado sea igual o superior al 100 % del presupuesto oficial en SMMLV, y la conformación de un equipo interdisciplinario que garantice la idoneidad técnica. Esta categoría de servicios es fundamentalmente especializada; la escasa participación de personas jurídicas comerciales en el UNSPSC 93141506 ratifica que el objeto del convenio posee una naturaleza social que sustenta jurídicamente la procedencia del Decreto 092/2017.

En materia financiera, el valor de $296 millones es plenamente coherente con la trayectoria histórica del programa, el cual ha escalado de $118 millones en 2024 a $280 millones en la Fase I (2025), consolidándose ahora en $296 millones para la Fase II. Este incremento progresivo refleja la maduración del proyecto y no una sobreestimación de costos. La consistencia entre las vigencias valida la razonabilidad de los precios y mitiga el riesgo de desviación presupuestal, asegurando que la inversión esté alineada con las metas de impacto social proyectadas por el municipio. Finalmente, como recomendación estratégica, se determina que el proceso debe ser competitivo y abierto, bajo la modalidad del Decreto 092/2017, sin segmentación por lotes para preservar la unidad técnica del proyecto. Se mantendrán los criterios de ponderación propuestos —45 puntos por experiencia adicional y 5 puntos por industria nacional—, junto con los indicadores financieros de Liquidez > 5, Endeudamiento < 5 y Cobertura de intereses > 5, asegurando así que la selección recaiga en una entidad que combine solidez financiera con la trayectoria necesaria para cumplir con los objetivos misionales del convenio.

5.COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO – ESTUDIO DE DEMANDA

5.1 Análisis de Adquisiciones Anteriores en la Entidad

El Municipio de Ospina ha consolidado una curva de aprendizaje administrativa notable en la contratación de servicios sociales, transitando desde un modelo de atomización basado en la Mínima Cuantía— hacia un esquema de especialización técnica mediante procesos competitivos. Este análisis de las adquisiciones previas permite blindar el proceso N.° 2026000530, al demostrar que la entidad cuenta con un histórico de ejecución exitosa y una planificación presupuestal coherente con la complejidad del objeto contractual.

Evolución Histórica de la Contratación (2024-2026)

La siguiente tabla sintetiza la trayectoria de la contratación para el fortalecimiento de la salud física y mental del adulto mayor, evidenciando la escalabilidad y maduración del proyecto:

Vigencia	Contratista	Valor (COP)	Modalidad	Estado
2024	Fundación Calidad de Vida y Esperanza	$118.078.790	Proceso Competitivo ESAL	Cerrado / Ejecutado
2025	Fundación Arcoíris	$280.000.000	Régimen Especial (Convenio)	Cerrado / Ejecutado
2026	*A definir (Proceso Competitivo)*	$164.000.000	**Proceso Competitivo ESAL**	**En Planeación**

Hallazgos Clave y Aprendizajes Institucionales

1. Maduración del Presupuesto y Escalabilidad

La entidad ha demostrado una capacidad de planificación incremental responsable. El crecimiento del presupuesto —pasando de $118 M a $280 M y, finalmente, a los $296 M proyectados para 2026— no refleja un gasto inercial, sino una expansión del alcance del programa, permitiendo una mayor cobertura y profundidad en la atención psicosocial del adulto mayor. Esta progresión ha sido validada en la práctica, lo que minimiza el riesgo de cuestionamientos por sobrecostos, ya que existe un precedente de ejecución exitosa sobre valores cercanos.

2. Consolidación de Proveedores Especializados

El mercado local ha pasado de ofrecer proveedores generalistas a atraer organizaciones con *know-how* específico. La participación recurrente de fundaciones como *Arcoíris* y *Calidad de Vida y Esperanza* confirma que:

- Existe un ecosistema de ESAL capaces de cumplir con los estándares técnicos exigidos.
- La curva de aprendizaje del municipio en la selección de estos proponentes ha reducido drásticamente los riesgos de adjudicar a entidades sin experiencia.

3. Continuidad Operativa y Mitigación de Riesgos

El hecho de que el contrato de 2025 se encuentre en estado *InExecution* satisfactorio, y que el de 2024 se haya cerrado con éxito, elimina la incertidumbre sobre la viabilidad del proyecto. La entidad ya conoce los puntos críticos de estos contratos (ej. cronogramas de entrega de insumos, reportes psicosociales y cumplimiento de hitos), lo cual permite que los estudios previos de 2026 se redacten con una precisión técnica superior, integrando lecciones aprendidas directamente de los informes de interventoría de los contratos anteriores.

Conclusión para la Estructuración

La evidencia empírica de las adquisiciones 2024-2025 valida que el Municipio de Ospina **no requiere un modelo de contratación experimental**. La entidad ya posee una "fórmula ganadora" que combina la rigurosidad del proceso competitivo con la especialización de

las ESAL. Por lo tanto, el proceso 2026 debe mantener la estructura técnica de los años anteriores, ajustando únicamente los indicadores de desempeño para reflejar la evolución del programa, sin necesidad de cambiar la arquitectura contractual que ya ha probado ser eficiente y transparente.

5.2 Análisis Comparativo con Otras Entidades (Benchmarking)

Para efectos de la estructuración de los estudios previos del proceso N.° 2026000530, el benchmarking no se realiza contra un municipio específico, sino contra el **Modelo de Gestión Pública de Alto Desempeño** definido en la *Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025* de Colombia Compra Eficiente.

El siguiente análisis comparativo valida que la estrategia adoptada por Ospina —el tránsito hacia el proceso competitivo bajo el Decreto 092 de 2017— se alinea con las mejores prácticas actuales, superando el modelo inercial de contratación por mínima cuantía.

Análisis Comparativo (Benchmarking)

Aspecto	**Modelo de "Mínima Cuantía" (Enfoque Tradicional)**	**Modelo Ospina (Enfoque Propuesto - 2026)**	**Estándar de Excelencia (Benchmarking)**
Modalidad	Selección por precio.	**Proceso Competitivo (Decreto 092/2017).**	Proceso Competitivo con pliego tipo.
Criterio de Selección	Precio más bajo (subasta inversa).	**Ponderación por Calidad/Idoneidad.**	Ponderación 70/30 (Técnica/Financiera).
Perfil del Proveedor	Proveedor generalista (sin especialidad).	**ESAL con reconocida idoneidad.**	ESAL con experiencia certificada en el objeto.
Gestión de Riesgos	Reactiva (post-incumplimiento).	**Preventiva (a través de la selección).**	Matriz de riesgos detallada y compartida.
Supervisión	Administrativa/Contable.	**Técnica/Interdisciplinaria.**	Seguimiento al cumplimiento de indicadores.

6. ESTUDIO DE LA OFERTA

6.1 Cadena de Suministro y Segmentación del Mercado

Al revisar la segmentación del mercado y la cadena de suministro para el proceso N.° 2026000530, es imperativo precisar que el objeto contractual se encuentra enmarcado estrictamente en la categoría 9314 – Servicios comunitarios y sociales. Esta distinción taxonómica es fundamental para la correcta estructuración del objeto, pues nos permite diferenciar nuestra necesidad técnica de las categorías colindantes que también figuran en el registro, tales como la 8011 – Servicios de recursos humanos y la 8010 – Servicios de asesoría de gestión. Mientras que las categorías 8010 y 8011 sugieren servicios de apoyo administrativo, consultoría estratégica o gestión de nóminas, nuestro proyecto requiere una capacidad operativa centrada exclusivamente en la intervención social directa y el acompañamiento territorial especializado, elementos que son propios y exclusivos de la familia 9314.

La segmentación evidenciada en demuestra que, aunque el mercado de servicios en Nariño agrupa estas categorías, la cadena de valor para la atención del adulto mayor es cualitativamente distinta. Si el proceso se estructurara bajo un enfoque de las familias 8010 u 8011, estaríamos contratando la gestión del talento o el asesoramiento técnico, los cuales son procesos de soporte y no el núcleo del impacto social buscado.

Al centrar el proceso en la categoría 9314, delimitamos la cadena de suministro: no estamos contratando consultores de gestión ni personal de *outsourcing*, sino una entidad con la capacidad técnica, la infraestructura social y el personal idóneo para realizar intervenciones comunitarias integrales, garantizando que el presupuesto se destine directamente a la atención de los adultos mayores y no a una intermediación administrativa o de capital humano que no requiere la especialidad exigida.

6.2 Identificación y Perfil de Proveedores Potenciales

El perfil de los proveedores potenciales para el proceso N.° 2026000530 se define primordialmente por su naturaleza jurídica como Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL), en estricta observancia del Decreto 092 de 2017, cuya capacidad operativa debe estar demostrada en el nicho específico de la categoría 9314 —Servicios comunitarios y sociales—. Al analizar el ecosistema departamental de Nariño, el perfil del proveedor ideal no es el de una firma de consultoría generalista, sino el de una organización con arraigo territorial y un *know-how* acumulado en la gestión de programas de bienestar social, particularmente aquellos dirigidos a poblaciones vulnerables como los adultos mayores. Este perfil se aleja de los proveedores comerciales de servicios administrativos o de recursos humanos, centrándose exclusivamente en entidades que acreditan equipos interdisciplinarios con experiencia en intervención psicosocial, nutricional y recreativa.

Para efectos de la invitación y la estructuración del pliego, el perfil del proveedor potencial debe exigir que, independientemente de si es un actor nuevo o recurrente, cumpla con tres pilares fundamentales: presencia operativa o capacidad de despliegue en Nariño, experiencia certificada en la categoría 9314 de servicios sociales, y una estructura organizacional capaz de sostener un equipo interdisciplinario durante los 30 días de ejecución. Este enfoque de identificación de proveedores mitiga los riesgos de selección,

ya que descarta a aquellos oferentes que, aunque tengan solvencia financiera, carecen de la especialidad social requerida. La meta es atraer a ESALs robustas que no vean el contrato como una simple prestación de servicios, sino como una intervención social integral, garantizando que el proceso competitivo atraiga propuestas de alta calidad técnica que den continuidad al programa en el municipio de Ospina.

6.3 Interacción con el Mercado

La interacción con el mercado para el proceso N.° 2026000530 debe ser entendida no como una simple transacción comercial, sino como un compromiso estratégico con un ecosistema de entidades especializadas. Dado que el mercado regional en Nariño para la categoría 9314 (Servicios comunitarios y sociales) muestra un crecimiento sostenido en cantidad y valor, el municipio debe abandonar una postura pasiva para convertirse en un convocante activo que oriente a los oferentes sobre las necesidades específicas del proyecto. Esta interacción es fundamentalmente distinta a la compra de bienes estandarizados, pues el "producto" requerido es un servicio complejo basado en capital humano, lo cual exige una comunicación clara sobre los estándares de idoneidad y el impacto social esperado en la población de adultos mayores.

La estrategia de interacción se apoya directamente en la confianza y experiencia acumuladas tras la ejecución de los contratos previos con entidades como la Fundación Arcoíris y la Fundación Calidad de Vida y Esperanza, lo que establece un precedente de calidad y capacidad instalada. Al optar por un proceso competitivo bajo el Decreto 092 de 2017, el municipio promueve una interacción transparente que garantiza la pluralidad y mitiga cualquier riesgo de monopolio o falta de interés. Este enfoque competitivo envía una señal clara al mercado: la entidad no busca el precio más bajo, sino la "reconocida idoneidad" necesaria para garantizar el éxito operativo del convenio, atrayendo así a organizaciones robustas que ya comprenden la complejidad técnica del programa.

Finalmente, la gestión de esta interacción exige establecer reglas de juego rigurosas que filtren a los participantes generalistas, permitiendo que solo las ESAL con la capacidad técnica requerida avancen en el proceso. Al alinear los términos de referencia con las directrices de la *Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025*, la entidad comunica a los potenciales proponentes que posee una capacidad de evaluación sofisticada, capaz de ponderar criterios de impacto social y capacidad operativa por encima de los financieros. Esta interacción estructurada, que se aleja de la atomización propia de la mínima cuantía, asegura que el proveedor seleccionado sea un aliado estratégico capaz de responder eficazmente a las metas del proyecto durante los 30 días de ejecución, blindando así el proceso contra las incertidumbres de mercado y garantizando un servicio de alta calidad para la población objeto.

7.ESTUDIO DE MERCADO

7.1 Sondeos de Mercado

El sondeo de mercado realizado para este proceso no se limitó a una consulta aislada, sino que se fundamentó en la caracterización del ecosistema de contratación en el departamento de Nariño. Se verificó la existencia de una oferta amplia y especializada, evidenciada por la presencia de 930 proveedores activos en el sector, lo cual desvirtúa la

existencia de barreras de entrada o situaciones de monopolio. Este sondeo cualitativo confirma que el municipio de Ospina tiene acceso a una masa crítica de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) con experiencia demostrada en el nicho de bienestar social, permitiendo que la entidad pase de una postura pasiva a una activa en la selección objetiva de su contratista.

7.2 Consulta de Bases de Datos Especializadas

La consulta se realizó mediante la explotación de los tableros del SECOP I y II, analizando específicamente el comportamiento de la **familia UNSPSC 9314 —Servicios comunitarios y sociales—**, tal como se identifica en Este análisis permitió:

- **Segmentación técnica:** Diferenciar la categoría 9314 de otras familias de soporte como la 8010 (asesoría de gestión) y la 8011 (recursos humanos), asegurando que el proceso se enfoque en la prestación de servicios sociales integrales y no en procesos administrativos de soporte.
- **Tendencia de mercado:** Identificar un crecimiento sostenido en la demanda y oferta de estos servicios en Nariño, donde la cantidad de contratos en la familia 9314 pasó de 42 procesos en 2020 a una estabilización de 94 procesos anuales, validando que el mercado tiene la madurez necesaria para absorber un proceso competitivo.
- **Pluralidad:** Confirmar que no hay fallas de mercado, sino una oferta competitiva y activa, lo que otorga sustento jurídico para proceder con la modalidad del Decreto 092 de 2017.

8.CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE SECTOR

El análisis de mercado consolidado para el proceso revela que la oferta en el departamento de Nariño es robusta, activa y se encuentra en una fase de madurez técnica, especialmente dentro de la familia UNSPSC 9314 —Servicios comunitarios y sociales—. La tendencia del mercado demuestra la existencia de un ecosistema diverso de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) capaces de satisfacer la demanda municipal, lo cual elimina cualquier riesgo de monopolio o falla de mercado y garantiza, por el contrario, una pluralidad de oferentes suficiente para fomentar una competencia real y objetiva.

La naturaleza técnica del proyecto, que exige el desarrollo logístico de un campeonato deportivo y recreativo, ratifica que estos servicios no corresponden a un commodity comercial ni a una contratación genérica de apoyo administrativo, sino a una intervención especializada. Por lo tanto, el uso del Decreto 092 de 2017 se consolida como la herramienta jurídica y estratégica más adecuada, permitiendo que la entidad oriente la selección hacia la "reconocida idoneidad" de los proponentes. Esta modalidad no solo es consistente con las mejores prácticas de gestión pública departamental, sino que blinda al municipio al permitir la ponderación de la experiencia específica y la calidad del equipo organizativo por encima de criterios puramente económicos.

En materia financiera, el presupuesto oficial de $164 millones se valida como una cifra coherente y fundamentada en la trayectoria histórica de la entidad, que ha gestionado convenios previos como el suscrito con la Fundación Arco Iris por 280.000.000 COP y con la Fundación Calidad de Vida y Esperanza por 118.078.790,33 COP. Esta progresión en los

valores refleja la consolidación del programa y la capacidad operativa que el municipio ha alcanzado, asegurando que el precio base sea un reflejo preciso de la realidad del mercado. La consistencia de estos datos permite mitigar los riesgos de desviaciones presupuestales y proporciona una base sólida para la justificación del gasto ante los organismos de control.

Como conclusión final, se recomienda proceder con un proceso competitivo abierto bajo la modalidad del Decreto 092 de 2017, manteniendo la integridad del objeto contractual sin segmentación por lotes para preservar la unidad técnica del proyecto. Los requisitos habilitantes se han definido bajo un criterio de proporcionalidad y rigor que asegura la selección de un proveedor robusto capaz de gestionar la cadena logística del campeonato. Con la implementación de los indicadores financieros establecidos y la ponderación de la experiencia adicional, el proceso se encuentra plenamente estructurado para garantizar el cumplimiento de los objetivos de fomento deportivo y recreativo para la comunidad del municipio de Ospina.

9.ANÁLISIS PARA DETERMINAR CRITERIOS DIFERENCIALES Y PUNTAJES ADICIONALES

El presente análisis se fundamenta en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025 de la Agencia Nacional de Contratación Pública — Colombia Compra Eficiente, numeral 7 «Análisis para Determinar Criterios Diferenciales, Puntajes Adicionales y Otros», en concordancia con los artículos 31 y 32 de la Ley 2069 de 2020, los artículos 2.2.1.2.4.2.15, 2.2.1.2.4.2.16 y 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1082 de 2015, el artículo 2 de la Ley 816 de 2003, la Ley 2046 de 2020 (compra local de alimentos) y el Decreto 092 de 2017 (régimen especial ESAL).

El artículo 31 de la Ley 2069 de 2020 establece el deber de las Entidades Estatales de incluir en los Documentos del Proceso —de acuerdo con el análisis del sector— requisitos diferenciales y puntajes adicionales en función del tamaño empresarial, con el propósito de promover el acceso de las MiPymes al mercado de Compras Públicas. De manera análoga, el artículo 32 ibídem extiende esta obligación a los procesos competitivos que adelanten las entidades estatales que no apliquen en su gestión contractual el Estatuto General de Contratación Administrativa – Ley 80 de 1993, categoría en la que se enmarca el presente Proceso Competitivo bajo el Decreto 092 de 2017.

Estas medidas se enmarcan en acciones afirmativas tendientes a incentivar los emprendimientos y las empresas de mujeres, sin perjuicio de los compromisos adquiridos por Colombia en los acuerdos comerciales vigentes.

En cumplimiento de dicho mandato y en desarrollo del análisis de la oferta y la demanda realizado en los capítulos anteriores, el Municipio de Ospina incorpora al presente proceso competitivo seis (6) criterios de asignación de puntaje, por un total de cincuenta (50) puntos, distribuidos de manera proporcional al valor del convenio, la naturaleza social del objeto y las particularidades del contexto territorial nariñense.

Tabla de asignación de puntajes

Distribución de los cincuenta (50) puntos posibles entre los seis (6) criterios de evaluación:

N.°	Criterio de evaluación	Fundamento normativo	Puntaje
A	Experiencia Adicional del Oferente	Arts. 5 y 2 del Decreto 092/2017; análisis del sector	15,0
B	Experiencia Adicional del Equipo de Trabajo	Arts. 5 y 2 del Decreto 092/2017; análisis del sector	10,0
C	Estímulo a la Industria Nacional	Ley 816 de 2003; art. 2.2.1.2.4.2.9 del Decreto 1082/2015	5,0
D	Apoyo a la Industria Local (Comercio de Ospina)	Art. 32 Ley 2069/2020; desarrollo territorial	15,0
E	Criterio Diferencial MiPyME	Art. 31 Ley 2069/2020; art. 2.2.1.2.4.2.18 Decreto 1082/2015	2,0
F	Arraigo Territorial (Domicilio Principal en Nariño)	Optimización logística e idoneidad territorial	3,0
TOTAL			**50,0**

El puntaje máximo obtenible (50 puntos) representa el 100 % de los puntos posibles para los criterios de evaluación, distribuidos entre seis (6) variables. Ningún criterio concentra un porcentaje igual o superior al 30 % del total, lo que garantiza el principio de selección objetiva y pluralidad de oferentes.

- **9.1. A. Experiencia Adicional del Oferente (15 puntos)**

Se otorgará hasta quince (15) puntos a la Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) que acredite experiencia adicional a la exigida como requisito habilitante, mediante la suscripción de contratos o convenios cuyo objeto se relacione con el desarrollo de actividades de atención integral al adulto mayor y cuyo valor sumado, expresado en Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV), sea igual o superior al presupuesto oficial.

Rango de contratos adicionales acreditados	Puntaje
Entre 2 y 3 contratos adicionales	5
Entre 4 y 5 contratos adicionales	10
Seis (6) o más contratos adicionales	15

La experiencia adicional acredita la capacidad de gestión sostenida en el tiempo de la ESAL en programas dirigidos al adulto mayor, condición esencial para garantizar la ejecución exitosa del convenio en un plazo perentorio de treinta (30) días calendario. Esta

exigencia es coherente con los requisitos habilitantes definidos (mínimo 15 años de experiencia general y dos (2) contratos específicos de atención al adulto mayor), y se materializa como un puntaje creciente que premia la trayectoria, no la barrera de entrada.

En resumen, el criterio cumple con los principios de eficacia, economía y selección objetiva, dado que el mayor número de contratos previos ejecutados satisfactoriamente correlaciona directamente con una menor probabilidad de incumplimiento contractual.

- **9.2. B. Experiencia Adicional del Equipo de Trabajo (10 puntos)**

Se otorgará hasta diez (10) puntos al proponente que acredite que los profesionales del equipo de trabajo mínimo exigido cuentan con experiencia adicional, medida en número de contratos o convenios, en el desarrollo de actividades propias del perfil requerido.

- **9.3. C. Estímulo a la Industria Nacional (5 puntos)**

Se asignarán cinco (5) puntos a los proponentes que ofrezcan bienes o servicios nacionales, de conformidad con lo establecido en el artículo 2 de la Ley 816 de 2003 y el artículo 2.2.1.2.4.2.9 del Decreto 1082 de 2015 (adicionado por el Decreto 680 de 2021).

Criterio de asignación:

Composición del personal	**Puntaje**
100 % personal nacional	5,0
Mezcla de personal nacional y extranjero	3,0
100 % personal extranjero	1,0

La Ley 816 de 2003 establece que, en los contratos que deban cumplirse en Colombia, la Entidad Estatal otorgará puntaje comprendido entre el 10 % y el 20 % a proponentes que ofrezcan bienes o servicios nacionales. Para el presente proceso, y en atención al análisis de la oferta (capítulo 2), el 92,42 % de los proveedores de Ospina y Nariño son de origen nariñense, mientras que el 100 % de los proveedores activos son nacionales (gráfica Demanda-9, Origen Internacional). Por tanto, se fija un puntaje de 5 puntos (10 % del total posible), suficiente para reconocer el estímulo a la industria nacional sin distorsionar el proceso competitivo, pues la práctica totalidad de los proponentes potenciales cumplen con la condición.

En conclusión, el criterio cumple con la Ley 816/2003 y la Guía 2025 en una magnitud razonable frente a la realidad del mercado (oferta 100 % nacional).

- **9.4. D. Apoyo a la Industria Local — Comercio de Ospina (15 puntos)**

Se otorgarán hasta quince (15) puntos al proponente que acredite que los bienes y servicios a adquirir para la ejecución del convenio (paquetes alimentarios, sudaderas personalizadas, transporte, logística, materiales) son suministrados por establecimientos de

comercio del Municipio de Ospina, contribuyendo así a la dinamización de la economía local.

Criterio de asignación (orientativo):

Criterio	Puntaje
Adquisición del 100 % de los paquetes alimentarios, las sudaderas y la logística en establecimientos del Municipio de Ospina	15,0
Adquisición del ≥ 70 % y < 100 % en establecimientos del Municipio de Ospina	10,0
Adquisición del ≥ 50 % y < 70 % en establecimientos del Municipio de Ospina	5,0
Adquisición < 50 % en establecimientos del Municipio de Ospina	0,0

El análisis del gasto histórico del Municipio de Ospina (capítulo 1) demuestra que la contratación social no atomiza el gasto sino que lo concentra en proyectos puntuales. Canalizar ese gasto a través del comercio local genera tres efectos positivos verificables:

Dinamización de la economía local: por cada peso invertido localmente, se estima un multiplicador de 1,3 a 1,8 en la economía del Municipio (efecto ingreso-ronda), impactando directamente al pequeño comercio (tiendas, almacenes de textiles, panaderías, transportadores locales).

Reducción de costos logísticos: al adquirir en el Municipio se eliminan fletes de largo recorrido, seguros de transporte nacional y tiempos de entrega (especialmente críticos dado el plazo Hasta 31 de diciembre de 2026 del convenio y la dispersión geográfica rural).

Sostenibilidad y apropiación social del proyecto: la población beneficiaria percibe que el programa genera valor agregado en su propio territorio, aumentando la adherencia a las jornadas psicosociales y la apropiación comunitaria.

Alineación con el análisis del sector: la gráfica Oferta-7 (Modalidad de Selección en Nariño) muestra que la Mínima Cuantía representa la mayor proporción del spend departamental, atomizando la contratación en compras pequeñas locales. El presente criterio busca preservar ese efecto de derrame local incluso en un contrato de mayor valor, sin afectar la calidad técnica de los bienes y servicios a adquirir.

En conclusión, el criterio mantiene el puntaje de 15 puntos propuesto, dado que es un excelente dinamizador económico y un factor de optimización de la inversión pública, alineado con el principio de economía (art. 209 C.P.) y con el artículo 32 de la Ley 2069 de 2020 sobre promoción del desarrollo territorial.

- **9.5. E. Criterio Diferencial MiPyME (2 puntos)**

Se otorgarán dos (2) puntos adicionales al proponente que ostente la calidad de Micro, Pequeña o Mediana Empresa (MiPyME) o emprendimiento, de conformidad con la Ley 2069 de 2020 (artículo 31) y el Decreto 1082 de 2015 (artículo 2.2.1.2.4.2.18).

Condición del proponente	**Puntaje**
ESAL con calidad de MiPyME (acreditada mediante certificado de la Cámara de Comercio y/o registro ante Confecámaras)	2,0
ESAL sin calidad de MiPyME acreditada	0,0

La Ley 2069 de 2020 en su artículo 31, en concordancia con el Decreto 1082 de 2015 (art. 2.2.1.2.4.2.18), dispone la obligación de incluir requisitos habilitantes diferenciales y puntajes adicionales para MiPymes domiciliadas en Colombia. La Guía 2025 (§7.1) recomienda que estos puntajes sean hasta del 0,25 % del valor total de los puntos establecidos por cada criterio.

Para el presente proceso, los 50 puntos totales otorgan un margen de hasta 0,125 puntos por criterio. No obstante, dada la naturaleza del proceso (régimen especial ESAL — Decreto 092/2017), donde el proponente natural es una entidad sin ánimo de lucro (que difícilmente acredita la calidad MiPyME clásica), la Entidad opta por asignar 2 puntos fijos, equivalentes al 4 % del total, en línea con el espíritu de la norma de promover el acceso de unidades económicas pequeñas al mercado de compras públicas.

En conclusión, el criterio se justifica como acción afirmativa dirigida a MiPymes y emprendimientos, conforme a la Ley 2069/2020 y a la Guía 2025

9.6. F. Arraigo Territorial — Domicilio Principal en Nariño (3 puntos)

Se otorgarán tres (3) puntos al proponente cuya persona jurídica tenga su domicilio principal en el departamento de Nariño, acreditado mediante el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio con una antelación no superior a treinta (30) días calendario.

La Entidad ha decidido incorporar este criterio en atención a tres pilares demostrables que justifican su inclusión como factor de optimización, no de exclusión:
Las ESAL con domicilio en el departamento de Nariño cuentan con una mayor comprensión del contexto sociocultural, la idiosincrasia y las condiciones particulares de vulnerabilidad de la población adulta mayor de la región. Este conocimiento se traduce en:

Diseño culturalmente pertinente de las jornadas psicosociales (uso de saberes ancestrales, lengua, prácticas comunitarias propias del pueblo Pasto y de las comunidades campesinas nariñenses).

Lectura adecuada del contexto rural disperso del Municipio de Ospina, donde el 18,3 % de la población es adulta mayor y la comunicación debe adaptarse a las dinámicas de las veredas.

Articulación más fluida con las Juntas de Acción Comunal (JAC), líderes comunitarios y organizaciones de base presentes en el territorio.

Movilizar al equipo interdisciplinario en cuestión de horas, no de días.

Resolver imprevistos logísticos (transporte, cambio de fechas por condiciones climáticas) sin depender de terceros lejanos.

Garantizar continuidad operativa durante toda la ejecución del convenio, reduciendo el riesgo de incumplimiento por factores externos.

La asignación de puntaje por arraigo territorial minimiza los costos de viáticos y traslados de carácter administrativo, permitiendo que la totalidad de los recursos públicos del convenio ($164.000.000) se concentren directamente en el bienestar de los beneficiarios del Municipio de Ospina. Un proveedor con domicilio fuera del departamento trasladaría al menos un 8 %-12 % adicional del valor del convenio en tiquetes aéreos, hospedajes y viáticos, en desmedro de la población objetivo.

10. ARTICULACIÓN CON LA GESTIÓN DEL RIESGO CONTRACTUAL

La articulación entre el análisis de sector y la gestión de los riesgos contractuales constituye un pilar fundamental para la planeación robusta del proceso N.° 2026000530. La identificación de las dinámicas de mercado, tales como la especialización requerida en la categoría 9314 de servicios sociales y la trayectoria histórica de ejecución, permite traducir las tendencias observadas en amenazas concretas para el proyecto, como el riesgo de una selección inadecuada de proveedores o la posible insuficiencia en la calidad del equipo interdisciplinario. Al transitar de un análisis descriptivo del mercado a una identificación de peligros, la entidad garantiza que las decisiones estratégicas —como la exigencia de un equipo humano especializado o la necesidad de mantener la planta de personal sean medidas de mitigación técnica con un sustento empírico sólido, en lugar de requisitos arbitrarios.

Como un componente integral de esta estrategia, la entidad ha consolidado una Matriz de Riesgos detallada, la cual será publicada junto con el presente análisis del sector para asegurar la transparencia y el rigor técnico del proceso. Esta matriz sistematiza los hallazgos derivados del *benchmarking* y del estudio de adquisiciones previas, asignando niveles de probabilidad e impacto a cada riesgo identificado —incluyendo aquellos relacionados con la volatilidad del mercado, la rotación de personal y las capacidades financieras—, y definiendo medidas preventivas específicas que blindan al municipio de Ospina ante contingencias operativas. La integración de este documento confirma que la planeación no solo está alineada con la realidad comercial de Nariño, sino que cumple estrictamente

con los principios de gestión de riesgos establecidos en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector 2025 de Colombia Compra Eficiente.

Finalmente, la publicación de la Matriz de Riesgos de forma simultánea con el presente estudio proporciona a todos los potenciales proponentes una visión clara de los desafíos inherentes al convenio y de las expectativas de la entidad, lo que fomenta una participación informada y competitiva. Al hacer públicos estos instrumentos de planeación, el municipio mitiga las incertidumbres asociadas al ciclo de vida del contrato y refuerza la solidez jurídica de la selección objetiva bajo el Decreto 092/2017. Este enfoque integral asegura que el proyecto de fortalecimiento de la salud física y mental para la población adulta mayor no enfrente obstáculos imprevistos, garantizando que la inversión de $296 millones se ejecute bajo condiciones controladas, trazables y altamente transparentes para todas las partes interesadas.

DIANA MELIZA ERAZO SUAREZ
SECRETARIA DE GOBIERNO