ESTUDIOS PREVIOS
CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN
PARA LA OPERACIÓN DE BOLETERÍA Y PALCOS

Conforme a lo establecido en la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015 y demás normas que regulan la contratación estatal, así como las directrices de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, se elaboran los presentes estudios y documentos previos, con el propósito de sustentar la necesidad, conveniencia, oportunidad y condiciones de la contratación que pretende adelantar el Instituto Municipal de Turismo, Cultura y Fomento – IMTCF.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El Municipio de Girardot se encuentra ubicado en la región del Alto Magdalena y, por sus características geográficas, turísticas, culturales y económicas, constituye uno de los principales destinos turísticos del Departamento de Cundinamarca. En este contexto, el Instituto Municipal de Turismo, Cultura y Fomento – IMTCF desarrolla actividades orientadas al fortalecimiento, promoción y posicionamiento turístico y cultural del municipio, así como a la generación de espacios de integración ciudadana, promoción cultural y dinamización de la actividad turística y económica local.

De conformidad con el Acuerdo Municipal No. 004 de 2026, corresponde al Instituto Municipal de Turismo, Cultura y Fomento – IMTCF desarrollar acciones relacionadas con la promoción del turismo, la cultura y el fomento, así como promover actividades que contribuyan al posicionamiento del municipio como destino turístico y cultural.

En desarrollo de sus competencias misionales y de la programación institucional correspondiente a la vigencia 2026, el IMTCF tiene prevista la realización del LV Reinado Nacional del Turismo, evento de carácter turístico, cultural y de proyección nacional que constituye una de las actividades de mayor relevancia dentro de la agenda institucional del municipio.

Como parte de la programación oficial del LV Reinado Nacional del Turismo 2026 se tiene prevista la realización, el día once (11) de octubre de 2026, de un espectáculo público de carácter artístico y cultural que contará con la presentación del artista internacional Nicky Jam, evento que corresponde al cierre de la programación del Reinado Nacional del Turismo.

En el marco de dicho espectáculo se contempla la habilitación y comercialización de palcos y derechos de acceso para los asistentes, razón por la cual el Instituto requiere implementar un mecanismo formal, organizado, seguro, tecnológico, trazable y verificable que permita administrar integralmente el proceso de comercialización de los derechos de acceso.

Para la presente operación se contempla inicialmente la comercialización de setenta (70) palcos, con capacidad de hasta diez (10) personas por palco, para un potencial de hasta setecientos (700) asistentes, de acuerdo con la distribución, planimetría, condiciones de acceso y demás parámetros previamente definidos y autorizados por el IMTCF.

La magnitud, naturaleza y características del espectáculo hacen necesario que la comercialización de los palcos y derechos de acceso no se limite a la recepción de pagos, sino que comprenda un conjunto articulado de actividades de naturaleza

tecnológica, comercial y operativa, entre ellas la configuración del evento, administración del inventario, parametrización de precios, habilitación de canales de venta, procesamiento de las transacciones, emisión de derechos de acceso, generación de códigos únicos o mecanismos equivalentes de validación, atención al comprador, seguimiento de ventas, generación de reportes, control de acceso y conciliación final de las operaciones.

La necesidad de contratar un operador especializado se encuentra igualmente relacionada con la obligación de garantizar que los derechos de acceso comercializados por el Instituto puedan ser identificados y controlados de manera individual, evitando, entre otros riesgos, duplicidades, falsificaciones, reutilización de códigos, errores de asignación, inconsistencias en el inventario o dificultades para establecer con posterioridad la correspondencia entre las ventas efectuadas, los recursos recaudados y los derechos de acceso efectivamente emitidos y utilizados.

La operación requiere una infraestructura tecnológica y operativa especializada que permita implementar mecanismos de checkout seguro, medios de pago, generación y validación de códigos QR o mecanismos tecnológicos equivalentes, seguimiento del inventario, reportería, control de aforo y soporte al comprador. Estas características corresponden al alcance planteado por Ticket Shop en la propuesta presentada al Instituto, en la cual se contempla la configuración del evento, estrategia comercial, diseño de piezas, contenido audiovisual, difusión en canales propios, seguimiento en tiempo real, atención al comprador, soporte operativo, emisión de boletería, reportería, conciliación y control de acceso.

Adicionalmente, en su propuesta Ticket Shop manifiesta contar con veinte (20) años de experiencia en procesos relacionados con ticketing, servicio, control, recaudo y reportería, y refiere antecedentes asociados a eventos y artistas de reconocimiento nacional e internacional, entre ellos Los Tigres del Norte en Melgar, Christian Nodal y ocho (8) conciertos de Combinación Perfecta en Neiva. La propuesta identifica esta experiencia como un elemento de conocimiento del mercado turístico y del corredor regional cercano a Girardot, así como de capacidad para activar públicos provenientes de Bogotá y de otras zonas del centro-sur del país.

La experiencia anteriormente señalada constituye un elemento relevante para establecer la pertinencia de contar con un operador que conozca la dinámica de comercialización de espectáculos públicos, la atención de compradores, la gestión de plataformas de boletería, el control de acceso, el recaudo operacional y la generación de información para la conciliación de las ventas. No obstante, la experiencia que sea tenida en cuenta para efectos de verificar la idoneidad deberá encontrarse debidamente acreditada mediante los documentos correspondientes, en los términos establecidos en los presentes estudios previos.

La propuesta presentada contempla igualmente una metodología de operación estructurada en fases de alistamiento, lanzamiento, aceleración y cierre/show, así como un esquema de implementación que contempla la configuración del evento, inventario, checkout, emisión de derechos de acceso y reportes una vez sean suministrados por el Instituto los insumos y aprobaciones correspondientes. La propuesta señala que, con la información completa, la habilitación del evento puede efectuarse en un término máximo de cuarenta y ocho (48) horas hábiles.

Dentro del componente de valor agregado de la propuesta se contempla un paquete creativo base, sujeto a las condiciones allí señaladas, que comprende adaptación del concepto visual del evento a formatos de venta, hasta doce (12) piezas estáticas o animadas, hasta tres (3) videos verticales, publicación y difusión en canales propios de Ticket Shop, campañas de correo electrónico o mensajería sobre bases habilitadas

y asesoría para campañas pagadas. El presupuesto de pauta, medios, influenciadores o terceros no se encuentra incluido y no podrá generar obligaciones económicas adicionales a cargo del IMTCF sin autorización previa, expresa y escrita de la entidad y el correspondiente soporte contractual y presupuestal cuando legalmente corresponda.

Desde el punto de vista de la gestión pública, la contratación resulta necesaria para separar adecuadamente las funciones propias del organizador del evento de aquellas correspondientes a la operación especializada de boletería. El IMTCF conservará la dirección institucional del evento y la determinación de las condiciones comerciales, inventario, precios, planimetría, aforo, descuentos, cortesías y demás condiciones de su competencia, mientras que el contratista desarrollará exclusivamente las actividades operativas, tecnológicas y de apoyo a la gestión que constituyen el objeto contractual.

En ese sentido, el contratista no asumirá la calidad de productor, promotor ni organizador integral del espectáculo, ni sustituirá al IMTCF en las obligaciones relacionadas con la producción general del evento, permisos, seguridad general, escenario, logística general, realización, modificaciones o cancelación del espectáculo. Esta delimitación resulta necesaria para evitar una indebida extensión del objeto contractual y para establecer con precisión las obligaciones y responsabilidades de cada parte.

De igual manera, resulta necesario establecer desde los estudios previos y posteriormente en el contrato un mecanismo transparente de recaudo y conciliación que permita diferenciar en cada operación el valor correspondiente al palco o derecho de acceso, cuyos recursos pertenecen al IMTCF, de los conceptos que son asumidos directamente por el comprador final dentro de la operación de boletería.

En consecuencia, EL CONTRATISTA podrá recaudar operacionalmente el valor total de cada transacción, pero deberá mantener plenamente discriminados y diferenciados el valor correspondiente al palco y/o derecho de acceso, la tarifa de servicio cobrada directamente al comprador final, el IVA que legalmente corresponda sobre dicha tarifa y, cuando aplique, el costo transaccional informado al comprador.

El valor correspondiente a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados constituye el recurso que deberá ser objeto de conciliación y posterior transferencia al IMTCF, de acuerdo con las condiciones, cortes y fechas establecidas contractualmente. La tarifa de servicio, el IVA legalmente aplicable sobre esta y el costo transaccional asumido directamente por el comprador no constituyen valores adicionales a cargo del IMTCF.

La operación del día del espectáculo contempla adicionalmente, de acuerdo con la propuesta presentada por Ticket Shop, servicios operativos que podrán ser requeridos de acuerdo con las necesidades del evento. La procedencia, causación y valor de dichos servicios serán verificados dentro de la conciliación final del recaudo y únicamente podrán ser objeto de descuento cuando hayan sido expresamente requeridos, efectivamente prestados y debidamente soportados.

Para efectos de control financiero y trazabilidad, la estructura económica deberá diferenciar claramente: a) el valor de los palcos y/o derechos de acceso, cuyos recursos corresponden al IMTCF; b) la tarifa de servicio asumida directamente por el comprador final; c) el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa; d) el costo transaccional que sea asumido directamente por el comprador; y e) los conceptos que, de acuerdo con las condiciones contractuales, resulten procedentes como descuentos dentro de la conciliación final.

Todo descuento deberá encontrarse expresamente previsto o autorizado, ser legalmente procedente, encontrarse efectivamente causado y estar debidamente soportado. En ausencia de soporte suficiente, el respectivo concepto no podrá ser reconocido como descuento dentro de la conciliación.

La contratación permitirá al IMTCF concentrar sus capacidades institucionales en las funciones propias de planeación, dirección y organización del Reinado Nacional del Turismo y del espectáculo público, mientras que las actividades especializadas de comercialización, operación tecnológica, emisión, validación, atención, control y reportería de boletería serán desarrolladas por un operador con capacidad e idoneidad específica para tales actividades, bajo los mecanismos de supervisión, conciliación, transferencia y control previstos en los presentes estudios y en el contrato.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR Y CONDICIONES TÉCNICAS EXIGIDAS

a. Tipo de contrato: CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN.

b. Objeto: "CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA LA OPERACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE PALCOS Y BOLETERÍA, ASÍ COMO LA EMISIÓN, VALIDACIÓN Y CONTROL DE ACCESO AL ESPECTÁCULO PÚBLICO A REALIZARSE EL 11 DE OCTUBRE DE 2026, EN EL MARCO DEL REINADO NACIONAL DEL TURISMO ORGANIZADO POR EL INSTITUTO MUNICIPAL DE TURISMO, CULTURA Y FOMENTO – IMTCF."

Clasificación UNSPSC

Para efectos de clasificación del objeto contractual se podrán utilizar, entre otros, los siguientes códigos relacionados con las actividades objeto del contrato:

80141607 – Gestión de eventos.

80141902 – Reuniones y eventos.

14111801 – Boletas o rollos de boletería.

c. Plazo: QUINCE (15) DÍAS, contados a partir del perfeccionamiento del contrato, del cumplimiento de los requisitos de ejecución y de la suscripción del acta de inicio, sin perjuicio de que las actividades operativas relacionadas con el evento se desarrollen conforme al cronograma aprobado por el IMTCF.

d. Lugar de ejecución: Municipio de Girardot, Cundinamarca, incluyendo los lugares físicos y canales virtuales que sean necesarios para la ejecución de las actividades de comercialización, emisión, validación y control de acceso.

e. Cantidad objeto de comercialización: La operación inicial comprenderá setenta (70) palcos autorizados por el IMTCF.

EL CONTRATISTA no podrá modificar, ampliar, reducir, sustituir o disponer unilateralmente del inventario autorizado.

Cualquier modificación en el número de palcos, condiciones de comercialización, localidades, precios o derechos de acceso deberá contar con autorización previa, expresa y escrita del IMTCF.

f. Cuantía y estructura económica

Para efectos de planeación, la operación comprende inicialmente la comercialización de setenta (70) palcos autorizados por el IMTCF, cuyo valor total estimado de ventas asciende a **DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES DE PESOS ($238.000.000)**, recursos que corresponden al Instituto.

El comprador final asumirá directamente los conceptos adicionales asociados a la operación de boletería, de conformidad con las condiciones comerciales informadas previamente, correspondientes a la tarifa de servicio equivalente al diez por ciento (10%) sobre el valor adquirido, el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa y, cuando corresponda, el costo transaccional de diez mil pesos ($10.000) por compra.

Estos conceptos serán cobrados directamente al comprador final y no constituyen valores que el IMTCF deba reconocer, pagar, reembolsar o compensar al CONTRATISTA.

El valor correspondiente a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados será objeto de corte, conciliación y transferencia al IMTCF, conforme al procedimiento establecido en los presentes estudios previos y en el contrato.

La remuneración del CONTRATISTA será la que corresponda a la tarifa de servicio asumida directamente por los compradores finales. El IMTCF no garantiza un número mínimo de ventas, un nivel mínimo de recaudo ni una remuneración mínima.

Los demás conceptos que eventualmente puedan afectar el valor neto a transferir al IMTCF deberán encontrarse expresamente previstos en el mecanismo de conciliación, ser legalmente procedentes, efectivamente causados y debidamente soportados.

La estructuración anterior deberá quedar expresamente incorporada en la minuta contractual, en los reportes de operación y en el mecanismo de conciliación y transferencia de recursos.

g. RECAUDO, SEPARACIÓN DE RECURSOS Y TRANSFERENCIA AL IMTCF

EL CONTRATISTA realizará operacionalmente el recaudo de los valores derivados de las ventas mediante la plataforma, canales y medios de pago habilitados, manteniendo plenamente identificados y diferenciados los recursos correspondientes al IMTCF de los conceptos que correspondan a su remuneración y de aquellos asumidos directamente por el comprador final.

Para cada operación deberá existir trazabilidad suficiente que permita identificar el valor del palco y/o derecho de acceso, los conceptos adicionales cobrados al comprador y los valores efectivamente recaudados.

Una vez finalizado el período de comercialización, EL CONTRATISTA realizará con el IMTCF una conciliación integral y definitiva del recaudo, a partir de la cual se determinará el valor neto que deberá ser transferido al Instituto.

h. CONCILIACIÓN Y DETERMINACIÓN DEL VALOR NETO A TRANSFERIR AL IMTCF

No habrá un pago de honorarios o remuneración por parte del IMTCF respecto de la tarifa de servicio cobrada al comprador final. La remuneración correspondiente a dicha tarifa será asumida directamente por el comprador.

La transferencia de recursos al IMTCF se efectuará por el valor neto resultante de la conciliación definitiva, una vez verificados los recursos correspondientes a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados y, únicamente cuando proceda, los descuentos expresamente autorizados, efectivamente causados y debidamente soportados.

3. FECHAS DE COMERCIALIZACIÓN Y CORTES

La comercialización de los palcos y derechos de acceso objeto del presente contrato iniciará el día tres (3) de octubre de 2026 y permanecerá habilitada hasta el día once (11) de octubre de 2026, fecha de realización del espectáculo público.

La hora de apertura de la comercialización será la establecida por el IMTCF en el cronograma operativo de la venta.

La comercialización permanecerá habilitada durante el período autorizado por el IMTCF y finalizará definitivamente el día once (11) de octubre de 2026 a las diez de la noche (10:00 p. m. – 22:00 horas).

A partir de dicho momento, EL CONTRATISTA deberá cerrar la comercialización y no podrá realizar nuevas ventas ni emitir nuevos derechos de acceso para el evento, salvo autorización previa, expresa y escrita del IMTCF.

3.1. Corte único de ventas

EL CONTRATISTA realizará un único corte de la totalidad de las operaciones de venta efectuadas durante el período comprendido entre el tres (3) de octubre de 2026 y el once (11) de octubre de 2026 a las 10:00 p. m. (22:00 horas).

El corte comprenderá la totalidad de los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados durante dicho período, así como las operaciones anuladas, reversadas o devueltas que se hubieren presentado y se encuentren debidamente identificadas y soportadas.

3.2. Transferencia única de los recursos al IMTCF

Una vez realizado el corte definitivo y efectuada la conciliación integral del recaudo, EL CONTRATISTA deberá transferir al IMTCF, en una única operación, el valor neto resultante de la conciliación correspondiente a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados.

La transferencia deberá efectuarse a más tardar el día VEINTISEIS (26) de octubre de 2026, a la cuenta bancaria institucional informada oficialmente por el IMTCF.

El valor a transferir corresponderá al resultado de la conciliación definitiva, una vez aplicados exclusivamente los descuentos que resulten procedentes, hayan sido efectivamente causados y se encuentren debidamente soportados.

La tarifa de servicio (10%), el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa y el costo transaccional ($10.000) asumido directamente por el comprador no podrán ser descontados de los recursos correspondientes al IMTCF.

EL CONTRATISTA deberá remitir al supervisor, el mismo día en que efectúe la transferencia, el comprobante bancario y el informe de conciliación final suscrito o aprobado por las partes.

3.3. Conciliación final

Con ocasión del corte único, EL CONTRATISTA deberá efectuar con el IMTCF una conciliación integral, definitiva y documentada de la totalidad del recaudo, con el propósito de determinar el valor bruto de las ventas, los conceptos que correspondan al comprador final, los descuentos procedentes y el valor neto que deberá ser transferido al Instituto.

La conciliación deberá contener como mínimo:

a) Número total de palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados.

b) Valor individual de cada palco y/o derecho de acceso.

c) Valor bruto total correspondiente a las ventas de palcos y/o derechos de acceso.

d) Identificación separada de la tarifa de servicio cobrada directamente al comprador final y del IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa.

e) Identificación del costo transaccional de diez mil pesos ($10.000) por compra, cuando aplique.

f) Operaciones anuladas, reversadas, rechazadas o devueltas, debidamente identificadas y soportadas.

g) Descuentos procedentes dentro de la conciliación, únicamente respecto de los siguientes conceptos, cuando efectivamente se hayan causado y resulten legal o contractualmente procedentes:

- Comisión bancaria correspondiente al **2,3%**, cuando efectivamente sea aplicada a la operación y se encuentre debidamente soportada.
- Retención en la fuente, cuando legalmente haya lugar a practicarla.
- ReteICA, cuando legalmente haya lugar a practicarla.
- GMF o gravamen a los movimientos financieros, cuando legalmente resulte aplicable.

- Servicio de taquillero por valor de DOSCIENTOS VEINTE MIL PESOS ($220.000) por cada persona, cuando haya sido expresamente requerido, previamente autorizado y efectivamente prestado.
- Servicio de control de acceso por valor de DOSCIENTOS VEINTE MIL PESOS ($220.000) por cada persona, cuando haya sido expresamente requerido, previamente autorizado y efectivamente prestado.

h) Para cada descuento deberá acreditarse su origen, fundamento, base de cálculo, porcentaje o valor aplicado, causación y pago efectivo.

i) La comisión bancaria deberá acreditarse mediante certificación, extracto, comprobante o liquidación que permita verificar la tarifa aplicada y el valor efectivamente debitado.

j) Las retenciones deberán acreditarse mediante los respectivos certificados, comprobantes o soportes tributarios.

k) El GMF deberá acreditarse mediante el soporte bancario correspondiente.

l) Los servicios de taquillero y control de acceso deberán acreditarse mediante la solicitud o autorización correspondiente, soporte de prestación efectiva, identificación del personal y factura, cuenta de cobro o documento equivalente, según corresponda.

m) No podrán efectuarse descuentos diferentes de los expresamente señalados en el presente estudio y en el contrato, salvo autorización previa, expresa y escrita del IMTCF.

n) Todo descuento deberá ser legalmente procedente, efectivamente causado y debidamente soportado. La ausencia de soporte suficiente impedirá que el respectivo concepto sea reconocido como descuento dentro de la conciliación.

o) Valor neto a transferir al IMTCF, determinado mediante la siguiente fórmula:

VALOR BRUTO DE LAS VENTAS DE PALCOS Y/O DERECHOS DE ACCESO – DESCUENTOS EFECTIVAMENTE CAUSADOS, PROCEDENTES Y SOPORTADOS = VALOR NETO A TRANSFERIR AL IMTCF.

La conciliación final deberá ser suscrita o aprobada por el responsable designado por EL CONTRATISTA y por el supervisor del contrato, y constituirá el soporte para la transferencia única de los recursos al IMTCF.

4. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA

1) Disponer del personal, equipos, herramientas tecnológicas y recursos operativos necesarios para la ejecución del servicio, incluyendo, cuando sean expresamente requeridos, los servicios operativos necesarios para taquilla y control de acceso, cuyos valores, cuando proceda su reconocimiento como descuento dentro de la conciliación, deberán corresponder a los efectivamente causados y encontrarse debidamente soportados.
2) Realizar el recaudo de los valores correspondientes a las ventas efectuadas mediante los canales autorizados.
3) Mantener plenamente diferenciados los valores correspondientes a los palcos y/o derechos de acceso de los conceptos cobrados directamente al comprador final.

4) Transferir al IMTCF el valor neto resultante de la conciliación definitiva, dentro de la fecha establecida contractualmente.
5) Abstenerse de descontar de los recursos correspondientes al IMTCF la tarifa de servicio, el IVA legalmente aplicable o los costos transaccionales asumidos directamente por el comprador. Los demás conceptos únicamente podrán ser descontados cuando se encuentren expresamente previstos o autorizados, sean legalmente procedentes, efectivamente causados y debidamente soportados dentro de la conciliación final.
6) No modificar unilateralmente los precios autorizados por el IMTCF.
7) No incorporar cargos, comisiones o tarifas adicionales al comprador que no hayan sido previamente autorizados por el IMTCF.
8) Entregar al IMTCF reportes de venta, recaudo, emisión, validación, conciliación y transferencia de recursos.
9) Presentar la certificación de conciliación y cierre de la operación, suscrita por el representante legal y/o responsable financiero de EL CONTRATISTA, acompañada de los soportes que acrediten las ventas realizadas, los recursos recaudados, los descuentos efectuados, los valores transferidos al Instituto y los soportes tributarios correspondientes, cuando haya lugar.
10) Entregar al IMTCF la información necesaria para realizar conciliaciones entre ventas, derechos de acceso emitidos, derechos validados y recursos transferidos.
11) Conservar los soportes de cada operación de venta y de cada concepto descontado dentro de la conciliación y ponerlos a disposición del IMTCF cuando sean requeridos.
12) Garantizar que los recursos correspondientes al IMTCF permanezcan plenamente identificados y separados contablemente de los ingresos propios del CONTRATISTA.
13) Abstenerse de utilizar los recursos correspondientes al IMTCF como fuente de financiación de sus propios gastos, operaciones o compromisos.
14) Presentar un informe final de conciliación que permita establecer el número total de palcos vendidos, valor de cada operación, valor bruto de las ventas, conceptos asumidos directamente por el comprador, descuentos efectivamente causados y soportados, operaciones reversadas o anuladas, devoluciones efectuadas y valor neto transferido al IMTCF.

6. OBLIGACIONES DEL IMTCF

1) Mantener las obligaciones ya establecidas, incorporando:
2) Revisar los informes de ventas, recaudo, conciliación y transferencia presentados por EL CONTRATISTA.
3) Recibir los recursos correspondientes al valor neto determinado en la conciliación definitiva.
4) Verificar los soportes de los descuentos presentados por EL CONTRATISTA antes de aprobar la conciliación final.
5) No reconocer ni pagar a EL CONTRATISTA la tarifa de servicio cobrada al comprador final, por cuanto esta será asumida directamente por los compradores.

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

1. Estructura económica identificada

El mercado de operación de boletería permite estructurar la remuneración del operador mediante una tarifa asociada a cada operación de venta, diferenciando el valor propio del derecho de acceso del valor correspondiente al servicio prestado por el operador.

Para el presente contrato se adopta un esquema en virtud del cual el comprador final asumirá una tarifa de servicio equivalente al diez por ciento (10%) sobre el valor del palco y/o derecho de acceso adquirido, junto con el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa.

Adicionalmente, cuando corresponda, el comprador asumirá directamente el costo transaccional informado para cada compra.

En consecuencia, en cada operación deberá existir una discriminación clara entre:

a) El valor del palco y/o derecho de acceso, correspondiente al valor autorizado por el IMTCF y cuyos recursos pertenecen al Instituto.

b) La tarifa de servicio asumida directamente por el comprador final y correspondiente a la remuneración del contratista.

c) El IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa.

d) El costo transaccional asumido directamente por el comprador, cuando aplique.

El contratista recaudará operacionalmente el valor total de cada transacción, pero deberá mantener plenamente diferenciados los conceptos para efectos de reporte, conciliación y transferencia.

El valor correspondiente a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y recaudados deberá ser objeto de conciliación y posterior transferencia al IMTCF conforme a las condiciones establecidas contractualmente.

ANÁLISIS DE LAS VARIABLES QUE SOPORTAN LA CUANTÍA DEL CONTRATO

La estructura económica del presente contrato presenta una particularidad frente a los contratos de prestación de servicios tradicionales, debido a que la remuneración del operador de boletería será asumida directamente por los compradores finales mediante la tarifa de servicio establecida para la operación, más el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa. Adicionalmente, el comprador asumirá directamente el costo transaccional establecido para cada compra, cuando corresponda.

Para efectos de planeación, se toma como escenario máximo inicial la comercialización de setenta (70) palcos por un valor total estimado de **DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES DE PESOS ($238.000.000)**, correspondientes a recursos del IMTCF.

El comprador final asumirá directamente la tarifa de servicio equivalente al diez por ciento (10%) sobre el valor adquirido, el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa y, cuando corresponda, el costo transaccional de diez mil pesos ($10.000) por compra.

Estos conceptos no constituyen recursos presupuestales a cargo del IMTCF ni serán objeto de reconocimiento, reembolso o compensación por parte del Instituto.

Los servicios o conceptos que eventualmente resulten procedentes como descuentos sobre el recaudo serán determinados exclusivamente dentro de la conciliación final, previa verificación de su causación, procedencia y soporte documental.

No existe garantía de un volumen mínimo de ventas, de un nivel mínimo de recaudo ni de una remuneración mínima a favor del CONTRATISTA.

Para efectos de determinabilidad de la operación, la variable objetiva corresponde al valor de los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados durante el período autorizado de comercialización.

La remuneración del CONTRATISTA dependerá de las operaciones efectivamente realizadas, de conformidad con las condiciones comerciales establecidas, sin que el IMTCF asuma obligación de pago respecto de la tarifa de servicio cobrada directamente al comprador final.

2. DETERMINABILIDAD DE LA CUANTÍA

La remuneración variable del contratista se determina a partir de una variable objetiva y verificable: el valor acumulado de los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos durante el período de comercialización autorizado.

El valor total estimado de las ventas de los setenta (70) palcos corresponde a **DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES DE PESOS ($238.000.000)** y constituye la referencia económica de la operación de recaudo y transferencia de recursos al IMTCF.

No existe garantía de un volumen mínimo de ventas ni de una remuneración mínima a favor del contratista.

Los conceptos que eventualmente procedan como descuentos serán determinados únicamente en la conciliación final, de acuerdo con las condiciones previstas en estos estudios y en el contrato.

4. AUSENCIA DE GARANTÍA DE VENTAS O REMUNERACIÓN MÍNIMA

El IMTCF no garantiza al contratista un número mínimo de palcos o derechos de acceso vendidos, un nivel mínimo de recaudo ni una remuneración mínima durante la ejecución del contrato.

Por consiguiente, el contratista asume el riesgo comercial derivado del volumen efectivo de operaciones que se realicen.

El Instituto únicamente reconocerá dentro de la conciliación aquellos conceptos que sean legal o contractualmente procedentes, efectivamente causados y debidamente soportados.

5. DIFERENCIACIÓN ENTRE RECURSOS PÚBLICOS Y REMUNERACIÓN DEL CONTRATISTA

Para efectos de control financiero y trazabilidad, EL CONTRATISTA deberá mantener claramente diferenciados los recursos correspondientes al valor de los palcos y/o derechos de acceso de los conceptos cobrados directamente al comprador final.

El valor correspondiente a los palcos y/o derechos de acceso efectivamente vendidos y pagados constituye el recurso perteneciente al IMTCF y deberá ser objeto de conciliación y transferencia.

La tarifa de servicio y el IVA legalmente aplicable sobre dicha tarifa corresponden a conceptos asumidos directamente por el comprador final y no serán reconocidos ni pagados por el IMTCF.

El costo transaccional que sea cobrado directamente al comprador tampoco constituye un valor a cargo del Instituto.

Los únicos descuentos que podrán afectar el valor neto a transferir serán aquellos que se encuentren expresamente previstos o autorizados, sean legalmente procedentes, efectivamente causados y debidamente soportados conforme al mecanismo de conciliación establecido.

12. FORMA DE OPERACIÓN Y RECAUDO

La operación se desarrollará bajo el siguiente esquema:

1. El IMTCF determina y autoriza los palcos, precios y condiciones de comercialización.
2. EL CONTRATISTA habilita los canales de venta.
3. El comprador selecciona y adquiere el palco y/o derecho de acceso.
4. El comprador realiza el pago de la operación, incluyendo los conceptos adicionales que correspondan de acuerdo con las condiciones comerciales informadas.
5. EL CONTRATISTA realiza operacionalmente el recaudo.
6. EL CONTRATISTA discrimina el valor correspondiente al palco y/o derecho de acceso de los conceptos adicionales cobrados al comprador.
7. El valor correspondiente al palco y/o derecho de acceso es identificado como recurso perteneciente al IMTCF.
8. Finalizado el período de comercialización, EL CONTRATISTA efectúa un único corte.
9. EL CONTRATISTA realiza con el IMTCF la conciliación integral y definitiva del recaudo.
10. Dentro de la conciliación se verifican los descuentos que resulten legal y contractualmente procedentes y que se encuentren debidamente soportados.
11. Determinado el valor neto resultante de la conciliación, EL CONTRATISTA realiza una única transferencia al IMTCF dentro del plazo establecido.
12. EL CONTRATISTA entrega al IMTCF el informe final de conciliación y los soportes correspondientes.

13. REPORTES MÍNIMOS

Los reportes deberán permitir verificar, como mínimo:

- Número de palcos vendidos.
- Número de derechos de acceso emitidos.
- Valor unitario.

- Valor total de las ventas.
- Fecha y hora de cada operación.
- Medio de pago.
- Identificación de operaciones aprobadas.
- Operaciones rechazadas.
- Operaciones anuladas.
- Reversos.
- Devoluciones autorizadas.
- Derechos de acceso emitidos.
- Derechos de acceso validados.
- Recursos correspondientes al IMTCF.
- Conceptos cobrados directamente al comprador.
- Valores objeto de descuento dentro de la conciliación.
- Soportes de los descuentos efectuados.
- Valores transferidos al IMTCF.
- Fecha de la transferencia.
- Comprobante de transferencia.
- Saldos pendientes, si los hubiere.
- Incidentes tecnológicos.
- Reclamaciones recibidas.
- Novedades de control de acceso.

14.GARANTÍAS: De conformidad con lo establecido en el artículo 7 de la Ley 1150 de 2007 y en la Sección 3 del Capítulo 2 del Decreto 1082 de 2015, atendiendo la naturaleza, objeto, obligaciones y riesgos asociados al presente contrato, EL CONTRATISTA deberá constituir a favor del INSTITUTO MUNICIPAL DE TURISMO, CULTURA Y FOMENTO – IMTCF una garantía que ampare los riesgos derivados de la ejecución contractual.

Para efectos de determinar la suficiencia de las garantías se tendrá como referencia el valor total estimado de las ventas de los setenta (70) palcos, correspondiente a **DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES DE PESOS ($238.000.000)**. Esta suma constituye una referencia de exposición al riesgo asociada a las actividades de comercialización, recaudo, administración, conciliación y transferencia de recursos, y no corresponde a la remuneración del CONTRATISTA ni a un valor que el IMTCF deba pagarle**.**

Los amparos exigidos serán los siguientes:

AMPARO	PORCENTAJE / COBERTURA	VIGENCIA	ALCANCE
Cumplimiento del contrato	10% sobre el valor estimado de las ventas: $238.000.000	Por el término de ejecución del contrato y hasta la liquidación del mismo.	Ampara al IMTCF frente a los perjuicios derivados del incumplimiento total, parcial, tardío o defectuoso de las obligaciones contractuales, especialmente las relacionadas con la operación de boletería y palcos, recaudo, administración, conciliación, transferencia de recursos, entrega de reportes y demás obligaciones a cargo de EL CONTRATISTA.
Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales	5% sobre el valor estimado de la remuneración del CONTRATISTA: $23.800.000	Por el término de ejecución del contrato y tres (3) años más.	Ampara al IMTCF frente al incumplimiento de las obligaciones laborales a cargo de EL CONTRATISTA respecto del personal que vincule o utilice para la ejecución del contrato, incluyendo salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales a que haya lugar.

AMPARO	PORCENTAJE / COBERTURA	VIGENCIA	ALCANCE
Calidad del servicio	10% sobre el valor estimado de la remuneración del CONTRATISTA: $23.800.000	Por el término de ejecución del contrato y seis (6) meses más.	Ampara al IMTCF frente a los perjuicios derivados de la prestación deficiente, defectuosa o inoportuna de los servicios contratados, particularmente respecto de la comercialización, emisión, validación y control de boletería, control de acceso, atención al comprador, reportes, conciliación y demás actividades objeto del contrato.
Responsabilidad Civil Extracontractual	**200 SMMLV**	Por el término de ejecución del contrato.	Ampara los perjuicios que puedan causarse a terceros con ocasión de la ejecución de las actividades objeto del contrato, incluidos aquellos derivados de actuaciones, hechos u omisiones de EL CONTRATISTA, su personal, dependientes, colaboradores o demás personas que intervengan en la ejecución contractual.

Para efectos de la determinación de la suficiencia de las garantías, se precisa que el valor estimado de las ventas de los setenta (70) palcos, correspondiente a DOSCIENTOS TREINTA Y OCHO MILLONES DE PESOS ($238.000.000), corresponde a recursos de titularidad del IMTCF y constituye la referencia económica de la operación de recaudo, conciliación y transferencia, sin corresponder a la remuneración del CONTRATISTA. La remuneración estimada del CONTRATISTA corresponde al diez por ciento (10%) del valor de las ventas efectivamente realizadas y pagadas, equivalente, para efectos de estimación, a VEINTITRÉS MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS ($23.800.000). En consecuencia, los amparos de pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales y calidad del servicio se calcularán sobre el valor estimado de la remuneración del CONTRATISTA.

Las garantías deberán ser constituidas por EL CONTRATISTA dentro del término establecido contractualmente y presentadas al IMTCF para su correspondiente aprobación antes del inicio de la ejecución, cuando resulte procedente.

La vigencia de cada amparo deberá corresponder a la naturaleza del riesgo que se pretende cubrir y a los términos establecidos en el Decreto 1082 de 2015 y demás normas aplicables.

En caso de prórroga, adición, modificación o cualquier circunstancia que altere la vigencia o alcance de los riesgos inicialmente amparados, EL CONTRATISTA deberá efectuar las modificaciones, ampliaciones o renovaciones de las garantías a que haya lugar y presentarlas para aprobación

16. SUPERVISIÓN

La supervisión del contrato será ejercida por el Director del Instituto Municipal de Turismo, Cultura y Fomento – IMTCF, quien realizará el seguimiento técnico, administrativo, financiero, operativo y jurídico de la ejecución contractual, dentro de las competencias que le sean asignadas.

La supervisión deberá verificar, como mínimo:

La correcta operación de la plataforma de comercialización.

La disponibilidad de los canales de venta autorizados.

La cantidad de palcos y/o derechos de acceso comercializados.

Los precios aplicados y su correspondencia con los autorizados por el IMTCF.

La correcta discriminación del valor del palco y/o derecho de acceso y de la tarifa de servicio del diez por ciento (10%).

Los valores efectivamente recaudados.

Las operaciones anuladas, reversadas y devueltas.

La emisión y validación de los derechos de acceso.

El control de ingreso al evento.

Los reportes generados por el sistema.

La conciliación de las operaciones.

La transferencia de los recursos correspondientes al IMTCF.

El cumplimiento de las fechas establecidas para el corte y transferencia.

La atención de reclamaciones y novedades.

La existencia y funcionamiento de los mecanismos de contingencia.

La protección y tratamiento de los datos personales.

La entrega de los informes y soportes establecidos.

El cumplimiento integral de las obligaciones contractuales.

EL CONTRATISTA deberá permitir al supervisor el acceso a la información, reportes, registros, sistemas de consulta y demás soportes necesarios para verificar la ejecución del contrato.

El ejercicio de la supervisión no exonera al contratista de la responsabilidad integral por el cumplimiento de sus obligaciones ni implica que el IMTCF asuma responsabilidad por la operación tecnológica, comercial, financiera o laboral que corresponda al contratista.

17. MATRIZ DE RIESGOS

De conformidad con lo establecido en el artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015, se identifican, analizan, valoran y asignan los riesgos previsibles asociados a la ejecución del contrato, de acuerdo con la naturaleza del objeto contractual y las obligaciones de las partes.

En consecuencia, los riesgos identificados, su valoración, asignación y medidas de tratamiento son los siguientes:

DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	CLASE	FUENTE	ETAPA	TIPO	PROBABILIDAD	IMPACTO	VALORACIÓN	CATEGORÍA	IMTCF	CONTRATISTA	MEDIDAS DE TRATAMIENTO Y MITIGACIÓN
Menor nivel de comercialización de los palcos frente al máximo estimado de setenta (70) unidades, generando un recaudo inferior al proyectado.	General	Externo	Ejecución	Económico	3	2	**6**	**Medio**	50%	50%	El IMTCF definirá previamente el inventario, precios y condiciones de comercialización. EL CONTRATISTA dispondrá los canales tecnológicos y operativos requeridos. No se garantiza un número mínimo de ventas, nivel mínimo de recaudo ni remuneración mínima.

Fallas, indisponibilidad o interrupciones de la plataforma tecnológica utilizada para la comercialización y venta de los palcos.	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	2	4	**8**	**Medio**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá garantizar la disponibilidad y funcionamiento de la plataforma, contar con mecanismos de respaldo y contingencia tecnológica y adoptar las medidas necesarias para restablecer oportunamente el servicio.
Errores en la configuración del inventario, precios, cantidad de palcos, condiciones de venta o información publicada al comprador.	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	2	4	**8**	**Medio**	0%	100%	La configuración deberá realizarse exclusivamente con base en la información autorizada por el IMTCF. Cualquier modificación en cantidades, precios, localidades o condiciones requerirá autorización previa, expresa y escrita del Instituto.
Recaudo, registro o conciliación incorrecta de los recursos correspondientes a los palcos y derechos de acceso efectivamente vendidos.	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	2	5	**10**	**Alto**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá identificar y discriminar en cada operación el valor del palco y, separadamente, la tarifa de servicio del 10%. Deberá mantener trazabilidad de las operaciones, generar reportes verificables y efectuar la conciliación integral de las ventas.
Demora, omisión o transferencia incompleta de los recursos correspondientes a los palcos vendidos al IMTCF.	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	2	5	**10**	**Alto**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá efectuar una única transferencia de la totalidad de los recursos correspondientes a los palcos efectivamente vendidos, a más tardar el doce (12) de octubre de 2026, a la cuenta institucional definida por el IMTCF, y entregar el soporte y conciliación final.
Doble emisión, duplicidad, falsificación o reutilización de códigos o derechos de acceso.	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	2	5	**10**	**Alto**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá implementar códigos únicos o mecanismos equivalentes de validación, controles de duplicidad, trazabilidad de las operaciones y mecanismos electrónicos de validación para el ingreso al evento.
Fallas en el sistema de validación y control de acceso durante el espectáculo público.	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	2	4	**8**	**Medio**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá disponer del personal, equipos y mecanismos tecnológicos necesarios para validar los derechos de acceso y contar con protocolos de contingencia que permitan garantizar la continuidad del ingreso.
Tratamiento inadecuado, pérdida, alteración o acceso no autorizado a la información y datos personales de los compradores.	Específico	Interno	Ejecución	Tecnológico	2	5	**10**	**Alto**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá implementar medidas de seguridad de la información, confidencialidad, respaldo, control de acceso y protección de datos personales, de conformidad con la normativa aplicable.
Incumplimiento de las condiciones técnicas, operativas o regulatorias exigibles para la operación de boletería.	Específico	Interno	Ejecución	Regulatorio	2	4	**8**	**Medio**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá acreditar y mantener durante la ejecución las condiciones de capacidad técnica, tecnológica y operativa requeridas, así como las autorizaciones que resulten exigibles.
Deficiencias en la atención al comprador, gestión de solicitudes, reclamaciones, cancelaciones o devoluciones que sean responsabilidad del operador.	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	3	3	**9**	**Medio**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá disponer de canales de atención, protocolos de respuesta y personal suficiente para atender oportunamente las solicitudes relacionadas con la operación de boletería.

Cancelación, modificación o suspensión del espectáculo por decisión del IMTCF, autoridad competente o por circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito.	General	Externo	Ejecución	Operacional	2	5	**10**	**Alto**	100%	0%	El IMTCF adoptará las decisiones institucionales relacionadas con la realización, modificación o cancelación del evento. EL CONTRATISTA deberá atender las instrucciones sobre bloqueo de ventas, información a compradores y devoluciones cuando corresponda.
Generación de inconsistencias entre los reportes de ventas de la plataforma, los recursos recaudados y los valores transferidos al IMTCF.	Específico	Interno	Ejecución	Financiero	2	5	**10**	**Alto**	0%	100%	EL CONTRATISTA deberá implementar reportes de ventas, mecanismos de conciliación, corte final de operaciones y un informe final detallado que permita verificar ventas, recursos del IMTCF, tarifa de servicio y valores transferidos.

18.RESPONSABLES

NOMBRE: JUAN FELIPE ROBLES VANEGAS **CARGO:** Director General del Instituto Municipal de Turismo, Cultura y Fomento	**FIRMA:**

Revisó: Yina Camacho – Abogada IMTCF
Elaboró: Carlos Camacho – Abogado IMTCF