

DATOS GENERALES	
FECHA DE EMISIÓN DEL ESTUDIO	SEPTIEMBRE DE 2026
SECRETARÍA QUE ELABORA EL ESTUDIO	SECRETARÍA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO
MODALIDAD DE SELECCIÓN	SELECCIÓN ABREVIADA MENOR CUANTÍA
OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	PRESTACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE CHÍA

1. CONTEXTO, JUSTIFICACIÓN Y ALINEACIÓN ESTRÉGICA DE LA NECESIDAD.
1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD La Secretaría para el Desarrollo Económico, a través de la Dirección de Turismo, identifica la necesidad de fortalecer la promoción, posicionamiento y desarrollo de la actividad turística del municipio de Chía, mediante la ejecución de acciones que permitan dinamizar la oferta turística local, generar espacios de articulación entre los actores de la cadena de valor, promover los emprendimientos y unidades productivas vinculadas al turismo y facilitar el acercamiento entre residentes, visitantes y públicos estratégicos. Esta necesidad se encuentra asociada a los retos identificados en el sector turístico municipal, entre ellos la necesidad de fortalecer la planificación turística, la formación y capacidades de los actores, el encadenamiento productivo, la comercialización de productos y experiencias y la promoción de Chía como destino turístico competitivo. Si bien el municipio cuenta con una oferta relacionada con gastronomía, artesanías, patrimonio, naturaleza, ruralidad, cultura, producción agrícola y diferentes experiencias asociadas al territorio, la existencia de estos atractivos y prestadores requiere ser complementada mediante acciones de promoción, articulación, cualificación y comercialización que permitan fortalecer su reconocimiento y conexión con la demanda. En atención a lo anterior, para la vigencia 2026 se encuentran previstas cuatro acciones complementarias de promoción, fortalecimiento y posicionamiento turístico: el Segundo Encuentro “Sabores en Evolución” 2026, Luna Burguer Chía 2026, la Feria Chía con Amor – Chía Artesanos 2026 y el Famtrip del Día Mundial del Turismo 2026. Estas actividades intervienen diferentes componentes de la cadena de valor turística, mediante el fortalecimiento de la gastronomía, la promoción de establecimientos y productos locales, la generación de espacios de exhibición y comercialización y la familiarización de públicos estratégicos con experiencias representativas del municipio. La ejecución de estas actividades requiere la disposición temporal y coordinada de servicios de alimentación, infraestructura y mobiliario, montaje, producción, divulgación, sonido, iluminación, transporte o movilización, atención de participantes, personal operativo, ponentes, talleristas, guías, anfitriones y demás bienes y servicios definidos en las respectivas fichas técnicas. La ausencia de estos componentes limitaría la capacidad institucional para desarrollar oportunamente las actividades programadas y afectaría el cumplimiento de las acciones previstas para la promoción y fortalecimiento del sector turístico municipal.
2. JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN EXTERNA La Secretaría para el Desarrollo Económico, a través de la Dirección de Turismo, no cuenta dentro de su capacidad operativa ordinaria con los recursos técnicos, logísticos, humanos y materiales suficientes para ejecutar directamente y de manera simultánea los diferentes componentes requeridos para la preparación, organización y desarrollo de los cuatro eventos previstos para la vigencia 2026. La ejecución de estas actividades requiere la concurrencia temporal y coordinada de diferentes bienes y servicios, entre ellos alimentación y catering, infraestructura temporal, mobiliario, montaje, producción, divulgación, sonido, iluminación, transporte o movilización, atención de participantes, personal operativo, ponentes, talleristas, guías, anfitriones y otros servicios especializados definidos en las fichas técnicas. Estos requerimientos no hacen parte de la operación administrativa ordinaria de la Dirección de Turismo ni se encuentran disponibles de manera permanente en la Administración Municipal. La Dirección de Turismo cuenta con la capacidad institucional para definir los lineamientos, contenidos y objetivos de las actividades, realizar la convocatoria y articulación con los actores del sector, aprobar las propuestas y piezas correspondientes y ejercer la supervisión contractual; sin embargo, requiere acudir

1. CONTEXTO, JUSTIFICACIÓN Y ALINEACIÓN ESTRÉGICA DE LA NECESIDAD.
al mercado para disponer de un operador que cuente con la capacidad técnica, logística y operativa necesaria para suministrar y coordinar los diferentes componentes requeridos. La contratación externa permitirá integrar en un mismo proceso la coordinación de los bienes y servicios necesarios, facilitando el manejo de cronogramas, proveedores, entregas, cantidades, especificaciones y soportes de ejecución, así como la asignación de una responsabilidad contractual integral frente a la prestación de los servicios requeridos. Por lo anterior, resulta procedente acudir al mercado para satisfacer la necesidad identificada, en razón a que se requiere una capacidad temporal, especializada y multidisciplinaria que no se encuentra disponible dentro de los recursos propios de la Entidad.
3. RELACIÓN CON LA PLANEACIÓN INSTITUCIONAL La necesidad objeto del presente proceso se encuentra articulada con los instrumentos de planeación institucional y territorial de la vigencia 2026, en los siguientes términos: Plan Anual de Adquisiciones – Vigencia 2026: El objeto contractual se encuentra contemplado bajo la denominación: “PRESTACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE CHÍA”. Plan de Desarrollo Municipal 2024–2027: La contratación se articula con el Plan de Desarrollo Municipal “Ruta en Acción al Progreso”, específicamente con el eje Ruta en Acción al Progreso, sector Industria, Comercio y Turismo, y el programa Productividad y Competitividad de las Empresas Colombianas. De manera particular, contribuye al cumplimiento de la Meta 90: “Posicionar a Chía como destino turístico mediante la participación y organización de treinta (30) eventos a nivel local, regional, nacional e internacional”, así como al proyecto “Fortalecimiento y Desarrollo Turístico del Municipio de Chía”, En este sentido, los cuatro eventos objeto del proceso constituyen acciones programadas para fortalecer la promoción turística, la articulación de los actores de la cadena de valor, la comercialización de productos y experiencias y el posicionamiento del municipio como destino turístico.
4. IMPACTO ESTRATÉGICO DE LA CONTRATACIÓN La necesidad objeto del presente proceso tiene un carácter estratégico, institucional y de impacto social y económico, en tanto se encuentra directamente relacionada con las acciones de promoción, fortalecimiento y posicionamiento turístico previstas por el Municipio de Chía para la vigencia 2026. La contratación contribuye al cumplimiento de las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Municipal 2024–2027 y, particularmente, al posicionamiento de Chía como destino turístico mediante la realización de eventos y actividades dirigidas a fortalecer diferentes componentes de la cadena de valor turística. Asimismo, presenta un componente de impacto económico y social, debido a que las actividades previstas buscan generar espacios de comercialización, visibilización y promoción para establecimientos gastronómicos, artesanos, emprendimientos, unidades productivas y demás actores vinculados al sector turístico, así como promover la circulación de visitantes y consumidores y el reconocimiento de las experiencias locales. La necesidad es de carácter programado y recurrente dentro de la vigencia, en la medida en que comprende cuatro actividades diferenciadas que hacen parte de una estrategia integral de promoción y fortalecimiento turístico. No obstante, su atención se concentra en los eventos programados para la vigencia 2026 y no corresponde a una necesidad permanente de provisión de bienes o servicios. Por su naturaleza, la contratación reviste importancia para el cumplimiento de los objetivos institucionales asociados al sector turístico y para la ejecución de las acciones previstas en la planeación municipal.
5. MODALIDAD DE SELECCIÓN PROYECTADA De acuerdo con la naturaleza del objeto contractual, su alcance, las condiciones previstas para su ejecución y el presupuesto estimado del proceso, se proyecta adelantar la contratación mediante la modalidad de Selección Abreviada de Menor Cuantía, de conformidad con el régimen de contratación

1. CONTEXTO, JUSTIFICACIÓN Y ALINEACIÓN ESTRÉGICA DE LA NECESIDAD.

estatal aplicable.

La modalidad proyectada resulta coherente con la naturaleza del objeto, toda vez que se pretende contratar la prestación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico, cuya ejecución requiere la coordinación integral y temporal de diferentes bienes, servicios y capacidades operativas, técnicas y logísticas.

En consecuencia, el proceso deberá estructurarse atendiendo las condiciones del mercado y los requerimientos técnicos definidos por la Dirección de Turismo, procurando la pluralidad de oferentes, la selección objetiva y el uso eficiente de los recursos públicos.

El análisis de demanda y el estudio del sector desarrollarán, de manera proporcional a la naturaleza y cuantía del proceso, el comportamiento histórico del gasto, las condiciones del mercado relevante y la justificación de los requisitos técnicos, financieros y demás condiciones que se establezcan para la participación y selección de los oferentes.

2. ESTUDIO DE LA DEMANDA.

El análisis de demanda tiene como objetivo entender el comportamiento de compras de la entidad, identificar las necesidades de compra futura y reconocer oportunidades de ahorro preliminares con visión estratégica.

El análisis de demanda se realiza a través del estudio de los comportamientos históricos de compras de la entidad pública frente a la necesidad a satisfacer, es decir, analizar cómo se han contratado los bienes, obras o servicios previamente por el municipio y por otras entidades en el país, conocer si existen necesidades futuras y proyectarlas (mantenimientos, repuestos, etc.), identificación de categorías/ familias consideradas críticas y estratégicas (que sector estoy impactando con mi demanda), y conocer los costos asociados a la necesidad y la generación de valor por dinero. El desarrollo de los numerales posteriores permiten el desarrollo del perfil de compras y mejor conocimiento de la demanda.

2.1. ÁRBOL DE CATEGORÍAS

El árbol de categorías permite identificar y organizar los bienes y servicios relacionados con la necesidad que pretende atender la Entidad, a partir de su clasificación mediante códigos UNSPSC. Este análisis facilita la identificación de los componentes asociados al objeto de la contratación, permite reconocer posibles relaciones entre diferentes categorías de adquisición y contribuye a establecer estrategias de abastecimiento orientadas a obtener condiciones técnicas y económicas adecuadas para la Entidad.

Para la presente contratación, relacionada con la prestación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico del municipio de Chía, se identifican las siguientes categorías y subcategorías asociadas:

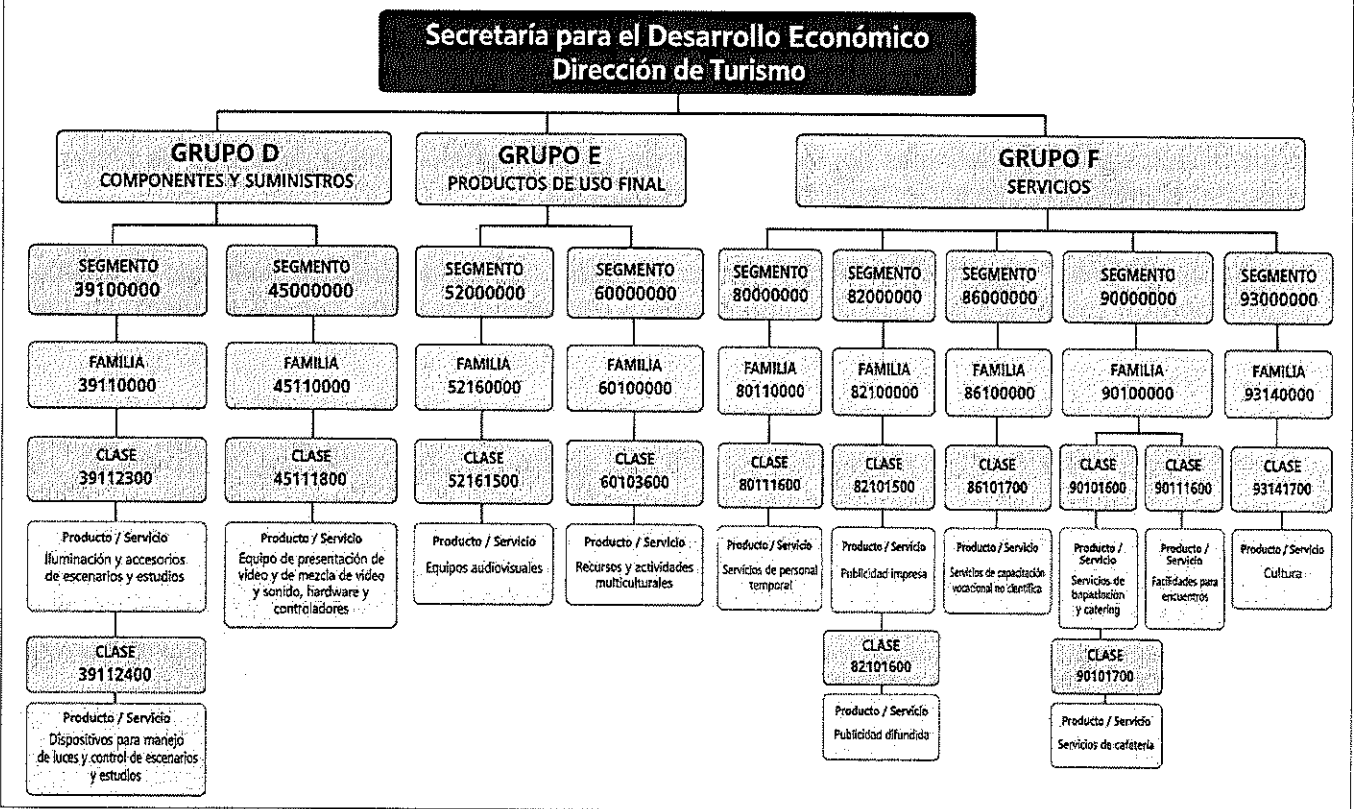
CLASIFICACIÓN	PRODUCTO
39112300	Iluminación y accesorios de escenarios y estudios
39112400	Dispositivos para manejo de luces y control de escenarios y estudios
45111800	Equipo de presentación de video y de mezcla de video y sonido, hardwares y controladores
52161500	Equipos audiovisuales
60103600	Recursos y actividades multiculturales
80111600	Servicios de personal temporal
82101500	Publicidad impresa
82101600	Publicidad difundida
86101700	Servicios de capacitación vocacional no - científica
90101600	Servicios de banquete y catering
90101700	Servicios de cafetería
90111600	Facilidades para encuentros
93141700	Cultura

Las categorías identificadas corresponden a los diferentes componentes que pueden concurrir en la ejecución de las actividades contempladas dentro del objeto contractual, particularmente aquellos relacionados con logística, producción técnica, recursos audiovisuales, iluminación, publicidad y divulgación, alimentación, disposición de espacios, actividades culturales y demás servicios complementarios requeridos para el adecuado desarrollo de las actividades de promoción y fortalecimiento turístico.

La identificación de estas categorías permite a la Entidad contar con una visión integral de los bienes y

2.1. ÁRBOL DE CATEGORÍAS

servicios asociados a la necesidad de contratación y facilita el análisis de la oferta disponible en el mercado, así como la identificación de posibles proveedores y condiciones de adquisición.



2.2. CUBO DEL GASTO

El cubo del gasto constituye una herramienta de análisis que permite identificar y estudiar el comportamiento histórico de las adquisiciones realizadas por las entidades públicas, a partir de diferentes dimensiones relacionadas con las categorías de bienes y servicios, proveedores, ubicación, tiempo, modalidad de contratación y valor de las adquisiciones.

Para el presente análisis se tomó como referencia el objeto contractual proyectado por el Municipio de Chía – Secretaría para el Desarrollo Económico – Dirección de Turismo, correspondiente a:

“PRESTACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE CHÍA.”

En atención a la naturaleza del objeto, el análisis del gasto se orientó hacia contratos relacionados con la prestación de servicios de operación y apoyo logístico para la planeación, organización, producción y ejecución de eventos y actividades institucionales, culturales, de promoción, desarrollo económico y participación en eventos, por tratarse de adquisiciones que presentan similitud funcional con la necesidad identificada por la entidad.

Para la construcción del cubo se utilizó principalmente información proveniente de SECOP II – Contratos Electrónicos, tomando como base los registros correspondientes a las vigencias 2024 y 2025 contenidos en la información recopilada para el presente estudio. Colombia Compra Eficiente señala que este conjunto de datos contiene información de los contratos registrados en SECOP II y hace parte de los conjuntos de datos abiertos de contratación pública.

La selección de antecedentes se realizó considerando la relación funcional entre el objeto de cada contrato y la necesidad que se pretende satisfacer, evitando incorporar adquisiciones que, aunque contengan términos asociados a logística, correspondan a servicios sustancialmente diferentes.

Dimensión	Análisis
Entidad	Entidades públicas que han contratado servicios de operación, organización y apoyo logístico para eventos y actividades institucionales, culturales, de promoción y desarrollo económico.

2.2. CUBO DEL GASTO

Secretaría	Dependencias y entidades públicas relacionadas con cultura, desarrollo económico, participación ciudadana, turismo, promoción institucional y organización de eventos.
Región	Se consideraron principalmente entidades ubicadas en el Distrito Capital de Bogotá y el departamento de Cundinamarca, complementadas con antecedentes de entidades públicas que presentan necesidades funcionalmente similares.

El análisis priorizó los antecedentes cuya naturaleza contractual guarda mayor relación con la organización y ejecución de actividades mediante servicios logísticos integrales.

CATEGORÍA:

Productos o servicios

La adquisición objeto del presente proceso corresponde a un:

SERVICIO

Específicamente, corresponde a la prestación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico.

SUBCATEGORÍA

De acuerdo con la naturaleza del gasto, la subcategoría corresponde a:

Servicios de organización, operación y apoyo logístico para eventos y actividades institucionales, culturales, de promoción y desarrollo económico.

Dentro de los antecedentes analizados en SECOP II se encuentran registros asociados a servicios de operación logística, apoyo logístico, organización, producción y ejecución de eventos, así como servicios logísticos relacionados con actividades de promoción y participación institucional.

ARTÍCULO:

Para efectos del cubo del gasto, el artículo se define como:

Servicios logísticos integrales para la organización y ejecución de actividades y eventos de promoción y fortalecimiento turístico.

Esta denominación permite agrupar adquisiciones que, aunque presentan diferencias en su descripción contractual, tienen como elemento común la necesidad de disponer de un operador o proveedor encargado de actividades logísticas para el desarrollo de eventos.

CONTRATOS Y ANTECEDENTES ANALIZADOS

Con base exclusivamente en la información contenida en el archivo de SECOP II – Contratos Electrónicos suministrado para el análisis, se seleccionaron los siguientes antecedentes por presentar relación funcional con la adquisición proyectada:

Vigencia	Entidad	Número o referencia del contrato	Objeto contractual registrado	Valor del contrato	Duración del contrato	Modalidad de contratación	Proveedor adjudicado	Tipo de proveedor
2024	Comisión de Regulación de Agua Potable y Saneamiento Básico	CO1.PCCNTR.6356377	CONTRATAR LOS SERVICIOS DE UN OPERADOR LOGISTICO PARA LA ORGANIZACION Y REALIZACION DE LOS EVENTOS Y/O ACTIVIDADES REQUERIDAS POR LA ENTIDAD EN EL MARCO DE SUS ESTRATEGIAS DE RENDICIÓN DE CUENTAS Y PARTICIPACIÓN	\$ 250.000.000	205 días	Selección Abreviada de Menor Cuantía	UT IPRO SWAT EVENTS	Proponente plural

2.2. CUBO DEL GASTO								
			CIUDADANA 2024 Y LA ESTRATEGIA DE IMPULSO A LA PARTICIPACIÓN Y PRESENCIA REGIONAL DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES; EXIGENCIAS TECNICAS Y LOGISTICAS REQUERIDAS POR LA COMISION DE REGULACION DE AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO BASICO CRA					
2024	Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deporte	CONTRATO 551 DE 2024	Prestar los servicios de operador logístico a la Secretaría Distrital de Cultura; Recreación y Deporte en los eventos y actividades de la Entidad o en los que haga parte; de acuerdo con las necesidades logísticas; técnicas y de insumos identificadas para su desarrollo.	\$ 3.746.557.290	309 días	Licitación Pública	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Proponente singular
2024	Alcaldía Local de Tunjuelito	636-2024 CPS (119269)	PRESTAR LOS SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA EL DESARROLLO DE LOS EVENTOS ARTÍSTICOS Y/O CULTURALES REPRESENTATIVOS PARA LA LOCALIDAD DE TUNJUELITO Y BRINDAR EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y/O CORRECTIVO DE INSTRUMENTOS MUSICALES DEL PROYECTO 2051 TUNJUELITO SE APROPIA DEL ARTE; LA CULTURA Y EL PATRIMONIO DE LA VIGENCIA 2024	\$ 531.114.500	186 días	Selección Abreviada de Menor Cuantía	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Proponente singular
2024	Alcaldía Local de Teusaquillo	580-2024 CPS (121259)	PRESTACIÓN DE SERVICIO DE APOYO PARA LA PLANEACIÓN; ORGANIZACIÓN; PRODUCCIÓN; EJECUCIÓN Y COMPONENTE ACADEMICO DE LOS EVENTOS Y DEMAS ACTIVIDADES QUE SE REQUIERAN EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN NO. 2140 EN TEUSAQUILLO CONSTRUIMOS UN TERRITORIO DE PAZ; MEMORIA Y RECONCILIACIÓN.	\$ 286.225.000	4 meses	Selección Abreviada de Menor Cuantía	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Proponente singular
2024	Alcaldía Local de Teusaquillo	584-2024 CPS (121433)	CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA ORGANIZACION; EL APOYO LOGISTICO Y SUMINISTRO DE MATERIALES; ORGANIZACION; PRODUCCION Y EJECUCION DE LOS EVENTOS Y ACTIVIDADES QUE SE REQUIERAN; EN	\$ 358.700.000	165 días	Selección Abreviada de Menor Cuantía	PROFESIONALES EN LOGISTICA LTDA	Proponente singular

2.2. CUBO DEL GASTO								
			DESARROLLO DEL PROYECTO 2090 TEUSAQUILLO LOCALIDAD EMPRENDEDORA E INNOVADORA DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL ANEXO TÉCNICO Y LOS ESTUDIOS PREVIOS					
2025	Instituto Colombiano Agropecuario	GGC-055-2025	SERVICIO DE OPERACIÓN LOGISTICA REQUERIDO PARA EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DEL ESPACIO DE EXHIBICIÓN DEL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO - ICA EN LA VERSIÓN XXV DE AGROEXPO 2025; CONFORME A LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS POR EL ICA Y LOS LINEAMIENTOS DEL EVENTO	\$ 63.834.500	20 días	Mínima Cuantía	WILSON CAÑON BARRIGA	Proponente singular
2025	Fondo de Desarrollo Local de Santa Fe	FDLSF-CPS-387-2025	CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS Y LA ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA REALIZACIÓN DE ACTIVIDADES DE LA ESTRATEGIA BOGOTANEIDAD EN EL MARCO DEL PROYECTO 2897 - SANTA FE LOCALIDAD INNOVADORA; PARTICIPATIVA Y SOCIAL PARA LA LOCALIDAD DE SANTA FE	\$ 59.689.000	135 días	Selección Abreviada de Menor Cuantía	UT LOGISTICA BGT	Proponente plural
2025	Departamento de Cundinamarca – Secretaría de lo Social y la Familia	SSF-MC-PS-371-2025	PRESTACION DE SERVICIOS DE APOYO LOGISTICO PARA LLEVAR A CABO LOS EVENTOS DE CONMEMORACIÓN DE LA POBLACIÓN ADULTO MAYOR PRESENTE EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA	\$ 100.000.000	1 mes	Mínima Cuantía	UNION TEMPORAL LOGISTICA Y BIENESTAR 2025	Proponente plural

TIEMPO:

El análisis de los antecedentes evidencia que la duración de los servicios logísticos presenta variaciones importantes, dependiendo del alcance de cada contratación.

Los contratos seleccionados presentan períodos de ejecución entre 20 días y 309 días, incluyendo contratos de corta duración para eventos específicos y contratos de varios meses destinados a atender múltiples actividades.

Esta variable resulta relevante para la comparación con el presente proceso, cuyo plazo estimado de ejecución es de tres (3) meses, toda vez que el valor contractual debe analizarse conjuntamente con el período durante el cual el operador logístico debe atender las necesidades de la entidad.

Las fechas de firma y los plazos fueron tomados directamente de la información registrada en la base de SECOP II.

2.2. CUBO DEL GASTO

MODALIDAD DE CONTRATACIÓN

Los antecedentes seleccionados muestran que los servicios logísticos han sido adquiridos mediante diferentes modalidades de selección.

En particular, se identifican:

- Selección Abreviada de Menor Cuantía.
- Mínima Cuantía.
- Licitación Pública.

Dentro de los antecedentes con mayor similitud funcional con la necesidad del Municipio de Chía se identifican varios procesos adelantados mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía, lo cual resulta particularmente relevante para el presente análisis.

La existencia de diferentes modalidades obedece a las diferencias de cuantía, alcance, duración y características particulares de cada adquisición.

GASTO EN SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES

Con el propósito de contar con una unidad de comparación homogénea, los valores de los contratos históricos fueron expresados en salarios mínimos legales mensuales vigentes correspondientes al año de celebración de cada contrato.

Para el presente proceso, el presupuesto estimado es: \$111.433.935

Para la vigencia 2026, el salario mínimo legal mensual vigente corresponde a \$1.750.905, por lo que el presupuesto estimado equivale a: 63,64 salarios mínimos legales mensuales vigentes de 2026.

Para los antecedentes de 2024 se utilizó como referencia el salario mínimo legal mensual vigente de \$1.300.000, mientras que para los antecedentes de 2025 se utilizó \$1.423.500.

Los valores resultantes para los contratos seleccionados son:

Vigencia	Contrato	Valor del contrato	Valor en SMLMV
2024	CO1.PCCNTR.6356377	\$ 250.000.000	192,31
2024	CONTRATO 551 DE 2024	\$ 3.746.557.290	2.881,97
2024	636-2024 CPS (119269)	\$ 531.114.500	408,55
2024	580-2024 CPS (121259)	\$ 286.225.000	220,17
2024	584-2024 CPS (121433)	\$ 358.700.000	275,92
2025	GGC-055-2025	\$ 63.834.500	44,84
2025	FDLSF-CPS-387-2025	\$ 59.689.000	41,93
2025	SSF-MC-PS-371-2025	\$ 100.000.000	70,25

De acuerdo con el formato establecido para el Modelo de Abastecimiento Estratégico, se consolida la información en la siguiente tabla:



ALCALDÍA MUNICIPAL
DE CHÍA

GESTIÓN EN CONTRATACIÓN

MATRIZ 2 x 2 PARA VISUALIZAR LOS SEGMENTOS
ESTUDIOS DEL SECTOR MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE

ANEXO No.

3

PÁGINA

1 de 1

2.2. CUBO DEL GASTO

ADQUISICIÓN	CATEGORÍA	CANTIDAD	VALOR	DURACIÓN DEL CONTRATO	PROVEEDOR	OBSERVACIONES
Servicios de operador logístico para la organización y realización de eventos y actividades	Prestación de servicios	1	\$ 250.000.000	205 días	UT IPRO SWAT EVENTS	Contrato celebrado mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía. Proponente plural.
Servicios de operador logístico para eventos y actividades de la Secretaría Distrital de Cultura, Recreación y Deporte	Prestación de servicios	1	\$ 3.746.557.290	309 días	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Contrato celebrado mediante Licitación Pública. Proponente singular. Referente de mayor escala.
Servicios logísticos para eventos artísticos y culturales	Prestación de servicios	1	\$ 531.114.500	186 días	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Contrato celebrado mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía. Proponente singular.
Servicios de apoyo para planeación, organización, producción y ejecución de eventos y actividades	Prestación de servicios	1	\$ 286.225.000	4 meses	LOGISTICA Y GESTION DE NEGOCIOS	Contrato celebrado mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía. Proponente singular.
Servicios de organización, apoyo logístico, suministro de materiales, producción y ejecución de eventos y actividades	Prestación de servicios	1	\$ 358.700.000	165 días	PROFESIONALES EN LOGISTICA LTDA	Contrato celebrado mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía. Proponente singular.

2.2. CUBO DEL GASTO						
Servicio de operación logística para el funcionamiento de espacio de exhibición en Agroexpo 2025	Prestación de servicios	1	\$ 63.834.500	20 días	WILSON CAÑON BARRIGA	Contrato celebrado mediante Mínima Cuantía. Proponente singular.
Servicios logísticos y adquisición de elementos para actividades de la estrategia Bogotaneidad	Prestación de servicios	1	\$ 59.689.000	135 días	UT LOGISTICA BGT	Contrato celebrado mediante Selección Abreviada de Menor Cuantía. Proponente plural.
Servicios de apoyo logístico para eventos de conmemoración de la población adulto mayor del departamento de Cundinamarca	Prestación de servicios	1	\$ 100.000.000	1 mes	UNION TEMPORAL LOGISTICA Y BIENESTAR 2025	Contrato celebrado mediante Mínima Cuantía. Proponente plural.

La información recopilada evidencia que existe un mercado activo de servicios de operación, organización y apoyo logístico para el desarrollo de eventos y actividades por parte de las entidades públicas.

Los antecedentes analizados presentan una variación significativa en sus valores, situación que se explica por las diferencias existentes en el alcance de cada contratación, número de actividades, duración, características de los eventos, necesidades técnicas, suministro de elementos, producción, operación logística y demás requerimientos establecidos por cada entidad.

Dentro de los antecedentes seleccionados se identifican valores entre \$59.689.000 y \$531.114.500 para aquellos contratos que presentan una escala más comparable con la necesidad analizada, mientras que se identificó un contrato por \$3.746.557.290, correspondiente a una contratación de mayor alcance y duración, que se utiliza como referente de comportamiento del mercado, pero no como parámetro directo para determinar el presupuesto del presente proceso.

En particular, cinco de los antecedentes seleccionados presentan valores entre \$59.689.000 y \$358.700.000, evidenciando que los servicios logísticos para eventos pueden presentar valores considerablemente diferentes incluso dentro de una misma modalidad de contratación.

Para el subconjunto de antecedentes de menor escala seleccionado como referencia directa, los valores presentan una mediana de aproximadamente \$100.000.000, mientras que el promedio asciende a aproximadamente \$173.689.700. La diferencia entre ambas medidas confirma la existencia de valores superiores que inciden significativamente sobre el promedio y, por lo tanto, evidencia que el promedio simple no constituye por sí solo un mecanismo suficiente para establecer el valor del presente proceso.

En este sentido, la comparación debe considerar conjuntamente el valor, la duración y el alcance de cada contratación.

El presupuesto estimado para el presente proceso corresponde a \$111.433.683, con un plazo de

2.2. CUBO DEL GASTO
ejecución de tres (3) meses. Dicho valor se encuentra cercano a los antecedentes de menor escala identificados, entre ellos el contrato celebrado por el Instituto Colombiano Agropecuario por \$63.834.500, el contrato del Fondo de Desarrollo Local de Santa Fe por \$59.689.000 y el contrato del Departamento de Cundinamarca – Secretaría de lo Social y la Familia por \$100.000.000. De igual manera, el valor estimado se encuentra por debajo de otros antecedentes de mayor alcance, como los contratos celebrados por la Alcaldía Local de Teusaquillo por \$286.225.000 y \$358.700.000, y por la Alcaldía Local de Tunjuelito por \$531.114.500. Por lo anterior, el presupuesto estimado de \$111.433.683 se encuentra dentro del comportamiento observado en el mercado de servicios logísticos analizado y resulta razonable frente a los antecedentes identificados, considerando que el objeto del presente proceso comprende la prestación del servicio durante tres (3) meses y está orientado a atender diferentes actividades de promoción y fortalecimiento turístico. No obstante, debe tenerse en cuenta que los contratos analizados no son idénticos al objeto proyectado, razón por la cual se utilizan como referentes de comportamiento del gasto y del mercado, y no como equivalentes exactos para determinar el valor contractual. Del análisis realizado se concluye: 1. Existe oferta en el mercado para la prestación de servicios de operación y apoyo logístico destinados a la organización y ejecución de eventos y actividades institucionales. 2. Los antecedentes de contratación revisados corresponden principalmente a contratos de prestación de servicios, con diferentes alcances, duraciones y modalidades de selección. 3. La Selección Abreviada de Menor Cuantía se encuentra entre las modalidades utilizadas por las entidades públicas para adquirir servicios logísticos de características similares. 4. Los valores de los contratos presentan una dispersión considerable, por lo que no resulta técnicamente adecuado establecer el presupuesto únicamente mediante el promedio de los antecedentes. 5. Los antecedentes de menor y mediana escala presentan valores cercanos al presupuesto estimado para el presente proceso. 6. El presupuesto de \$111.433.683, equivalente aproximadamente a 63,64 salarios mínimos legales mensuales vigentes de 2026, se encuentra dentro del comportamiento observado para servicios logísticos de eventos y actividades institucionales, considerando el plazo estimado de tres (3) meses. 7. Los contratos de mayor cuantía identificados se consideran referentes de escala y comportamiento del mercado, pero no se utilizan como comparables directos para la determinación del presupuesto. 8. El análisis evidencia que el valor de los servicios logísticos depende de variables como duración, número de actividades, alcance, necesidades técnicas, producción, suministro de elementos, operación y características particulares de los eventos, por lo que estas variables deben ser consideradas conjuntamente al momento de establecer la razonabilidad del presupuesto.

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO
De conformidad con la metodología del Modelo de Abastecimiento Estratégico, el análisis del gasto permite visualizar y medir el comportamiento de las variables identificadas en el Cubo del Gasto y determinar el impacto que tiene una categoría de adquisición frente al gasto total de la entidad. Para el presente análisis se tomó como variable base el valor de las compras y como variable de análisis la categoría asociada a los códigos UNSPSC definidos para el presente proceso, utilizando como fuente la herramienta de Análisis de la Demanda de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente. La consulta se realizó para el Municipio de Chía, tomando como referencia las vigencias 2024 y 2025, y considerando los códigos UNSPSC asociados a la necesidad objeto del presente proceso. Comportamiento del gasto por vigencia La información obtenida permite identificar el siguiente comportamiento:

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO

Vigencia	Número de contratos	Valor de contratación asociado a los códigos analizados	Participación dentro del gasto
2024	1.010	\$ 196.342.780.828	59,58%
2025	814	\$ 80.668.233.281	24,48%

Fuente: Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, herramienta de Análisis de la Demanda, consulta realizada para el Municipio de Chía sobre los códigos UNSPSC asociados al presente proceso.

Análisis de la variación del gasto:

La información evidencia una disminución significativa del gasto asociado a los códigos UNSPSC analizados entre las vigencias 2024 y 2025.

En términos monetarios, el valor contratado pasó de \$196.342.780.828 en 2024 a \$80.668.233.281 en 2025, lo que representa una disminución aproximada del 58,91 %.

De igual manera, el número de contratos asociados a dichos códigos disminuyó de 1.010 contratos en 2024 a 814 contratos en 2025, equivalente a una reducción aproximada del 19,41 %.

La participación de esta categoría dentro del gasto pasó de 59,58 % en 2024 a 24,48 % en 2025, presentando una reducción de 35,10 puntos porcentuales.

Indicador	2024	2025	Variación
Número de contratos	1.010	814	-19,41%
Valor contratado	\$ 196.342.780.828	\$ 80.668.233.281	-58,91%
Participación	59,58%	24,48%	-35,10 puntos porcentuales

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

El desarrollo del perfil de la categoría permite caracterizar el comportamiento de las adquisiciones relacionadas con los servicios logísticos requeridos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico, identificando las principales variables que inciden en su adquisición, tales como el tipo de servicio, las entidades compradoras, los proveedores, los valores contratados, los períodos de ejecución, las modalidades de selección y las condiciones requeridas para su prestación.

Para el presente análisis se tomó como referencia el objeto contractual:

“PRESTACIÓN DE SERVICIOS LOGÍSTICOS PARA LA ORGANIZACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y FORTALECIMIENTO TURÍSTICO DEL MUNICIPIO DE CHÍA.”

La caracterización se realizó a partir de la información analizada en el Cubo del Gasto, los antecedentes de contratación identificados en SECOP II y la información obtenida mediante la herramienta de Análisis de la Demanda de Colombia Compra Eficiente para el Municipio de Chía.

¿Qué se compra?

La categoría corresponde a la adquisición de servicios, específicamente servicios logísticos integrales destinados a apoyar la organización, coordinación y ejecución de actividades y eventos relacionados con la promoción y fortalecimiento turístico del Municipio de Chía.

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA
De acuerdo con la naturaleza del objeto y los antecedentes revisados, estos servicios pueden comprender diferentes componentes asociados al desarrollo de las actividades, entre ellos: • organización y coordinación logística; • montaje y desmontaje; • infraestructura temporal; • equipos audiovisuales; • iluminación y sonido; • servicios de alimentación y catering; • facilidades para encuentros; • publicidad y divulgación; • apoyo operativo y personal logístico; • suministro de elementos requeridos para las actividades; • producción y desarrollo de eventos. La contratación corresponde, por tanto, a una solución integral de servicios, en la cual los diferentes componentes se articulan para atender las necesidades logísticas de las actividades programadas por la Dirección de Turismo. ¿Quién compra? La demanda analizada corresponde principalmente a entidades públicas y dependencias que desarrollan actividades relacionadas con turismo, cultura, desarrollo económico, promoción institucional, participación ciudadana y realización de eventos. En el caso del presente proceso, la necesidad se origina en el: Municipio de Chía – Secretaría para el Desarrollo Económico – Dirección de Turismo. La revisión de antecedentes evidencia que este tipo de servicios también es adquirido por otras dependencias y entidades públicas cuando requieren desarrollar actividades institucionales, culturales, turísticas, comerciales o de promoción. De acuerdo con la herramienta de Análisis de la Demanda de Colombia Compra Eficiente, durante la vigencia 2024 el Municipio de Chía registró 1.010 contratos, por un valor de \$196.342.780.828, asociados a los códigos UNSPSC objeto del análisis, equivalentes a una participación del 59,58 %. Para la vigencia 2025, se registraron 814 contratos, por un valor de \$80.668.233.281, equivalentes a una participación del 24,48 %. Estos resultados evidencian que la categoría presenta una participación relevante dentro del comportamiento contractual de la entidad y que existe recurrencia en la adquisición de bienes y servicios asociados a los códigos analizados. ¿Dónde se compra? El análisis de los antecedentes de SECOP II permite identificar que existe oferta de servicios logísticos en diferentes regiones del país, particularmente en Bogotá, Cundinamarca y otras ciudades y departamentos, lo cual evidencia la existencia de proveedores con capacidad para atender requerimientos de entidades públicas. Entre los antecedentes analizados se identificaron proveedores que han participado en procesos de contratación relacionados con operación logística, organización y producción de eventos. La información analizada evidencia además la participación tanto de proponentes singulares como plurales, lo cual permite establecer que el mercado cuenta con diferentes estructuras empresariales para atender este tipo de necesidades. La ubicación del proveedor no constituye por sí misma una condición determinante para la adquisición, siempre que el oferente cuente con la capacidad requerida para prestar el servicio en el Municipio de Chía. Por tratarse de servicios que deben ejecutarse principalmente en función de las actividades programadas por la entidad, adquieren especial relevancia la capacidad operativa, experiencia,

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

disponibilidad de equipos y personal, capacidad de respuesta y cobertura geográfica del proveedor.

¿Cuánto se compra?

El comportamiento histórico evidencia que el gasto asociado a los códigos UNSPSC analizados presenta una participación significativa dentro de la contratación del Municipio de Chía.

Durante 2024 se registraron 1.010 contratos por \$196.342.780.828, mientras que durante 2025 se registraron 814 contratos por \$80.668.233.281.

La disminución registrada entre las dos vigencias no permite concluir por sí misma una reducción proporcional de la necesidad, debido a que los códigos UNSPSC pueden agrupar diferentes tipos de adquisiciones y los procesos contractuales pueden variar en alcance, número de actividades y forma de estructuración.

Para el presente proceso se proyecta una contratación por valor de: \$111.433.935 con un plazo de ejecución de: Tres (3) meses.

El análisis de antecedentes permite observar que el valor de los servicios logísticos presenta una alta variabilidad, encontrándose contratos de menor escala alrededor de los \$60 millones y otros que superan los \$300 millones, dependiendo del alcance y las actividades incluidas.

Por lo anterior, la estimación de las cantidades y del valor requerido debe realizarse a partir de la programación efectiva de las actividades de promoción y fortalecimiento turístico, evitando establecer cantidades genéricas que no respondan a necesidades previamente identificadas.

¿Cuándo se compra?

La demanda de esta categoría se encuentra asociada principalmente a la programación de eventos, actividades de promoción, ferias, actividades institucionales y demás acciones previstas por las entidades durante cada vigencia.

En el caso del Municipio de Chía, la necesidad de contratar servicios logísticos se genera en función de la programación de actividades de la Dirección de Turismo y de las acciones previstas para promover y fortalecer el sector turístico del municipio.

En consecuencia, la demanda presenta un comportamiento recurrente, aunque su intensidad puede variar de acuerdo con el calendario de actividades, temporadas, eventos, estrategias de promoción y disponibilidad presupuestal de cada vigencia.

La contratación anticipada resulta conveniente para permitir la planeación de los servicios, coordinación con el proveedor y disponibilidad de los recursos técnicos, humanos y logísticos requeridos.

Restricciones

Restricciones autoimpuestas

Para la presente contratación se identifican como principales condiciones internas:

Las actividades deben encontrarse relacionadas con las funciones y competencias de la Dirección de Turismo.

Los servicios requeridos deben responder a actividades previamente identificadas y programadas por la entidad.

La contratación debe estar articulada con la disponibilidad presupuestal y con los instrumentos de planeación contractual correspondientes.

Las condiciones técnicas deben permitir atender diferentes tipos de actividades sin restringir injustificadamente la participación de potenciales oferentes.

Los requerimientos deben establecerse de manera clara y verificable, evitando exigir condiciones que no sean necesarias para la adecuada ejecución del objeto.

Restricciones regulatorias

El proceso deberá observar el régimen jurídico aplicable a la contratación estatal, así como las disposiciones relacionadas con:

principios de la contratación estatal;

selección objetiva;

planeación;

publicidad y transparencia;

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA
clasificación de bienes y servicios mediante el sistema UNSPSC; requisitos de participación y habilitación establecidos en los documentos del proceso; normas aplicables a las actividades específicas que eventualmente requieran permisos, autorizaciones o condiciones especiales. En aquellos eventos que involucren actividades que requieran condiciones particulares de seguridad, utilización de espacios, manipulación de alimentos, montaje de estructuras, utilización de equipos eléctricos o actividades similares, deberán observarse las disposiciones que resulten aplicables de acuerdo con las características específicas de cada actividad. Necesidades reales frente a deseos La estructuración del servicio debe diferenciar las necesidades indispensables para el desarrollo de las actividades de aquellos elementos que representen condiciones accesorias o de conveniencia. Como necesidades reales se identifican principalmente: • disponibilidad del personal requerido para la operación logística; • montaje y desmontaje de los elementos necesarios; • equipos técnicos y audiovisuales requeridos según la actividad; • elementos de iluminación, sonido y producción cuando sean necesarios; • alimentación y refrigerios cuando estén previstos dentro de las actividades; • elementos de publicidad y divulgación requeridos; • transporte o movilización de elementos cuando resulte necesario; • coordinación logística antes, durante y después de las actividades; • atención oportuna de requerimientos y contingencias propias de la operación. Los requerimientos deberán establecerse de acuerdo con las características concretas de cada actividad, evitando incluir bienes o servicios que no tengan relación directa con el objeto contractual. Garantías, calidad y niveles de servicio Debido a la naturaleza del servicio, la calidad no se determina exclusivamente por la entrega de un bien, sino por la oportunidad, continuidad y adecuada ejecución de las actividades logísticas contratadas. En consecuencia, deberán establecerse condiciones verificables relacionadas con: • cumplimiento de las actividades programadas; • cumplimiento de horarios; • disponibilidad del personal; • instalación y desmontaje oportuno; • funcionamiento adecuado de equipos; • calidad de los elementos suministrados; • atención de requerimientos durante la ejecución; • capacidad de respuesta frente a eventualidades; • cumplimiento de las especificaciones técnicas de cada actividad. Las garantías que correspondan deberán definirse de acuerdo con la modalidad de selección, naturaleza, cuantía y riesgos identificados en la contratación. Horarios de atención Por la naturaleza del servicio, los proveedores deberán contar con capacidad operativa para atender actividades en los horarios definidos por la entidad, los cuales pueden comprender jornadas diurnas, nocturnas, fines de semana y días festivos, dependiendo de la programación de cada actividad. En consecuencia, más que establecer un horario comercial convencional del proveedor, resulta relevante verificar su disponibilidad operativa y capacidad de respuesta durante los períodos requeridos

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

para la ejecución de las actividades.

Nivel de criticidad de la categoría

De acuerdo con los criterios del Modelo de Abastecimiento Estratégico, la categoría se clasifica como:

CATEGORÍA ESTRATÉGICA

Esta clasificación se sustenta en los siguientes factores:

Impacto presupuestal: la categoría presenta una participación significativa en el gasto identificado mediante la herramienta de Análisis de la Demanda de Colombia Compra Eficiente. Para 2024 representó el 59,58 %, mientras que para 2025 representó el 24,48 % del gasto asociado a los códigos analizados.

Recurrencia: se evidencia contratación en las dos vigencias analizadas, lo que demuestra que la necesidad no corresponde a una adquisición aislada.

Importancia para la misión institucional: los servicios contratados se encuentran directamente relacionados con las actividades de promoción y fortalecimiento turístico que desarrolla la Dirección de Turismo.

Complejidad de la prestación: el servicio integra diferentes componentes logísticos, técnicos y operativos que deben coordinarse para garantizar el adecuado desarrollo de las actividades.

Existencia de mercado: los antecedentes revisados evidencian la existencia de proveedores singulares y plurales que participan en procesos de contratación pública para la prestación de servicios logísticos.

En consecuencia, la categoría requiere una planeación adecuada, definición clara de las necesidades, estructuración técnica de los requerimientos y selección objetiva del proveedor, considerando tanto el impacto presupuestal como la importancia del servicio para el cumplimiento de las actividades institucionales.

Oportunidades preliminares de generación de valor por dinero A partir del perfil identificado, se observan las siguientes oportunidades de optimización:

a. Integración de necesidades

La contratación de un servicio logístico integral permite articular diferentes necesidades asociadas a una misma actividad o conjunto de actividades, evitando realizar adquisiciones independientes para cada componente cuando su integración resulte técnica y económicamente conveniente.

b. Planeación anticipada

La programación anticipada de las actividades permite al proveedor organizar personal, equipos, transporte, montaje y demás recursos necesarios, reduciendo riesgos de disponibilidad y costos asociados a requerimientos de última hora.

c. Estandarización

La definición de especificaciones técnicas homogéneas para componentes recurrentes permite facilitar la comparación de ofertas y verificar objetivamente el cumplimiento del servicio.

d. Economía de escala

Cuando exista un conjunto de actividades que puedan ser atendidas conjuntamente, la entidad puede aprovechar economías derivadas de la programación y contratación integrada de determinados componentes logísticos.

e. Pago asociado a necesidades efectivamente atendidas

La estructuración técnica debe procurar que los pagos correspondan a servicios efectivamente prestados y recibidos a satisfacción, de acuerdo con las actividades y cantidades previamente autorizadas.

f. Competencia

Las condiciones habilitantes y técnicas deben guardar relación directa con el objeto y evitar restricciones innecesarias que puedan limitar la participación de proveedores con capacidad suficiente para prestar el servicio.

Conclusión técnica:

El perfil de la categoría evidencia que los servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico constituyen una necesidad recurrente para las

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

entidades públicas y presentan un mercado con participación de diferentes tipos de proveedores.

Para el Municipio de Chía, el análisis de la demanda evidencia una participación significativa de los códigos UNSPSC asociados al proceso, con 1.010 contratos por \$196.342.780.828 durante 2024 y 814 contratos por \$80.668.233.281 durante 2025, lo cual demuestra la existencia de un comportamiento contractual relevante en las categorías analizadas.

A su vez, los antecedentes revisados mediante SECOP II muestran que los servicios logísticos pueden contratarse mediante diferentes modalidades y presentan una amplia variación en sus valores, dependiendo de la duración, número de actividades, cobertura, características de los eventos y componentes técnicos y operativos requeridos.

En consecuencia, la categoría se clasifica como estratégica, por su impacto presupuestal, recurrencia, importancia para el cumplimiento de las actividades institucionales y necesidad de coordinación de múltiples componentes.

Esta clasificación incide directamente en la estrategia de estructuración del proceso, en la medida en que se requiere una planeación detallada de las actividades, definición precisa de los servicios requeridos, establecimiento de condiciones técnicas proporcionales, mecanismos de verificación de la prestación efectiva del servicio y condiciones que favorezcan la pluralidad de oferentes y la selección objetiva.

Así mismo, la estructuración deberá procurar el valor por dinero, mediante la adecuada planeación de las actividades, integración de necesidades cuando resulte conveniente, aprovechamiento de economías de escala y establecimiento de condiciones de calidad y niveles de servicio acordes con las necesidades reales de la entidad.

Fuente: Elaboración propia con base en información de SECOP II – Contratos Electrónicos y herramienta de Análisis de la Demanda de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente.

2.5. PATRONES DEL GASTO

El análisis de los patrones del gasto se desarrolló a partir de la revisión de antecedentes contractuales relacionados con la prestación de servicios logísticos para la organización y ejecución de eventos y actividades institucionales, culturales y de promoción. Para este análisis se consideraron variables como el valor contractual, la duración, el alcance de los servicios y las características de los proveedores.

Los antecedentes evidencian diferencias en los valores y plazos de ejecución, asociadas con la diversidad de las necesidades, la escala de los eventos y los servicios incluidos en cada contrato. En consecuencia, la comparación debe realizarse considerando las características particulares de cada proceso, sin establecer tendencias de precios exclusivamente a partir del valor total contratado.

Variación al azar

Las diferencias observadas en los valores contractuales pueden estar relacionadas con las necesidades específicas de cada evento, los requerimientos técnicos, la cantidad de asistentes y los componentes logísticos incluidos. Sin embargo, la información recopilada no permite determinar estadísticamente la existencia de una variación aleatoria del gasto.

Para la proyección del presente proceso, se consideraron las características de las actividades programadas por la Dirección de Turismo, así como las cantidades y requerimientos definidos en la ficha técnica. La estructuración de las necesidades permite establecer un presupuesto acorde con las condiciones previstas de ejecución, sin incorporar variaciones no sustentadas en los requerimientos del proceso.

Tendencia

Los antecedentes contractuales revisados presentan diferencias en los valores contratados, que oscilan entre \$59.689.000 y \$3.746.557.290. No obstante, estas diferencias corresponden a contratos con distintos alcances, escalas de operación y necesidades institucionales, por lo que no permiten establecer una tendencia temporal concluyente de incremento o disminución del gasto.

Para el presente proceso, se tuvieron en cuenta los antecedentes de contratación y se solicitaron tres cotizaciones a proveedores del sector, con el propósito de obtener referencias de precios para la estructuración de la ficha técnica y la estimación de los costos asociados a las actividades previstas.

La utilización de estas fuentes de información contribuye a que la proyección presupuestal se encuentre relacionada con los requerimientos técnicos y las condiciones de mercado identificadas para el proceso.

2.5. PATRONES DEL GASTO

Estacionalidad

Los antecedentes analizados corresponden a servicios logísticos para diferentes tipos de actividades institucionales, culturales, promocionales y de exhibición. Sin embargo, la información disponible no permite confirmar la existencia de un patrón estacional recurrente del gasto.

Para el proceso de la Dirección de Turismo, la programación de las actividades responde a las necesidades institucionales y al cronograma previsto para la ejecución contractual. En este sentido, las cantidades y los servicios requeridos se establecieron considerando las características de los eventos programados, sin asumir un comportamiento estacional no comprobado.

CONCLUSIÓN DEL ANÁLISIS DE PATRONES

A partir de los antecedentes contractuales y de la información recopilada para la estructuración del proceso, se identifican diferencias en los valores y las condiciones de contratación de los servicios logísticos. No obstante, los datos disponibles no permiten establecer una tendencia temporal concluyente ni un patrón estacional o aleatorio estadísticamente comprobado.

En la estructuración del presente proceso se tuvieron en cuenta las necesidades específicas de la Dirección de Turismo, la definición de cantidades y requerimientos técnicos, así como la solicitud de tres cotizaciones para la elaboración de la ficha técnica. Estas acciones permitieron contar con elementos de referencia para la estimación de los costos y la planeación de las actividades previstas.

En consecuencia, la proyección del gasto se fundamenta en las necesidades identificadas, los antecedentes contractuales revisados y la información de mercado recopilada, procurando la adecuada utilización de los recursos públicos y la correspondencia entre los servicios requeridos y el presupuesto estimado.

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

En el marco de la estructuración del proceso de contratación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico del municipio de Chía, se identificaron iniciativas de generación de valor orientadas a optimizar el uso de los recursos públicos, mejorar la planeación de las actividades y garantizar la correspondencia entre los servicios requeridos y las necesidades institucionales.

La identificación de estas iniciativas se realizó considerando las características de la categoría de servicios logísticos, las actividades previstas por la Dirección de Turismo, los requerimientos técnicos definidos en la ficha técnica y la información de mercado obtenida mediante la solicitud de tres cotizaciones a proveedores del sector.

De acuerdo con el contexto del proceso, se consideran viables las siguientes iniciativas:

1. Agregación de la demanda

Iniciativa: Consolidación de las necesidades logísticas de las diferentes actividades previstas en un mismo proceso contractual, cuando estas resulten compatibles con el objeto, las condiciones técnicas y la planeación institucional.

Gasto impactado: Los componentes logísticos asociados con las actividades programadas, tales como alimentación, apoyo operativo, producción, equipos técnicos, publicidad y demás servicios incluidos en la ficha técnica.

Incidencia en la eficiencia del proceso: La consolidación de necesidades permite mejorar la planeación de los requerimientos, facilitar la coordinación de las actividades y reducir la duplicidad en la solicitud y gestión de servicios que puedan ser atendidos de manera conjunta. La eficiencia económica deberá verificarse a partir de las condiciones de mercado y de las cotizaciones obtenidas, sin asumir un ahorro automático por la sola consolidación de la demanda.

2. Estandarización de especificaciones técnicas

Iniciativa: Definición de especificaciones técnicas claras, cantidades y mecanismos de verificación para los bienes y servicios requeridos en las actividades programadas.

Gasto impactado: Los componentes de alimentación, producción, sonido, publicidad, elementos logísticos y demás servicios incluidos en la ficha técnica que permitan establecer características y condiciones de prestación comparables.

Incidencia en la eficiencia del proceso: La estandarización de las especificaciones facilita la comparación de las cotizaciones, disminuye la ambigüedad en los requerimientos y permite verificar que

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR
los servicios contratados correspondan a las necesidades institucionales. Asimismo, contribuye a prevenir la inclusión de características o elementos que no resulten necesarios para el cumplimiento del objeto contractual. 3. Optimización de volúmenes y cantidades Iniciativa: Definición de las cantidades de bienes y servicios con base en la programación de las actividades, los aforos estimados y los requerimientos específicos de cada evento. Gasto impactado: Los componentes cuya cantidad depende del número de asistentes, las actividades programadas y los requerimientos logísticos, incluyendo alimentación, materiales, elementos de apoyo e incentivos, según corresponda. Incidencia en la eficiencia del proceso: La adecuada estimación de las cantidades contribuye a prevenir la adquisición de bienes y servicios en exceso, permite ajustar los requerimientos a las necesidades previstas y favorece el uso racional del presupuesto. La determinación de cantidades deberá responder a criterios técnicos y de planeación, sin afectar la calidad ni el cumplimiento de las actividades. 4. Mejora en las condiciones de negociación y análisis de mercado Iniciativa: Utilización de información de mercado proveniente de tres cotizaciones solicitadas a proveedores del sector, complementada con la revisión de antecedentes contractuales comparables. Gasto impactado: El gasto asociado con los servicios y componentes incluidos en el presupuesto estimado del proceso, cuyo valor puede contrastarse con las referencias de mercado y las condiciones técnicas requeridas. Incidencia en la eficiencia del proceso: La consulta de diferentes proveedores permite contar con referencias para la estimación de precios, fortalecer la estructuración del presupuesto oficial y evaluar la correspondencia entre las condiciones técnicas y económicas de los servicios requeridos. La comparación debe considerar las cantidades, características y alcance de las prestaciones, evitando tomar el precio como único criterio de análisis. 5. Reducción de costos asociados y aprovechamiento de recursos disponibles Iniciativa: Revisión de los elementos y recursos logísticos requeridos, considerando la posibilidad de utilizar bienes disponibles en la entidad o emplear alternativas de alquiler y reutilización cuando sean técnica y operativamente viables. Gasto impactado: Los elementos logísticos y materiales que puedan ser atendidos mediante recursos institucionales disponibles o alternativas de suministro que resulten convenientes para el proceso. Incidencia en la eficiencia del proceso: La revisión de la disponibilidad de recursos permite prevenir adquisiciones innecesarias, evitar duplicidades y evaluar alternativas de suministro que contribuyan al uso eficiente del presupuesto. La aplicación de esta iniciativa dependerá de la existencia, estado, disponibilidad y pertinencia de los elementos para las actividades programadas. 6. Fortalecimiento de los controles de ejecución Iniciativa: Implementación de mecanismos de verificación de las cantidades, características y condiciones de prestación de los servicios contratados, de acuerdo con lo establecido en la ficha técnica y las obligaciones contractuales. Gasto impactado: La totalidad de los componentes contratados que requieran verificación de su prestación, entrega o cumplimiento, de acuerdo con las características de cada servicio. Incidencia en la eficiencia del proceso: El fortalecimiento de los controles permite realizar seguimiento a la ejecución contractual, verificar el cumplimiento de las condiciones pactadas y contar con soportes documentales que respalden la prestación efectiva de los servicios. Esta iniciativa contribuye a la transparencia y al control del gasto, sin representar necesariamente una reducción directa del presupuesto inicial. Conclusión de las iniciativas de generación de valor De acuerdo con el análisis realizado, las iniciativas de agregación de demanda, estandarización de especificaciones, optimización de cantidades, análisis de mercado, revisión de recursos disponibles y fortalecimiento de controles resultan aplicables al proceso, en función de sus características y de las necesidades identificadas por la Dirección de Turismo. Las iniciativas impactan principalmente los componentes de gasto asociados con la prestación de servicios logísticos, la alimentación, los elementos de producción, los equipos técnicos, la publicidad y demás requerimientos definidos en la ficha técnica. No obstante, el valor exacto del gasto impactado por

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

cada iniciativa deberá determinarse a partir del desglose presupuestal de los componentes del proceso, evitando atribuir porcentajes o ahorros que no hayan sido cuantificados.

La aplicación de estas medidas busca fortalecer la planeación contractual, mejorar la correspondencia entre las necesidades y los servicios requeridos, facilitar la comparación de las condiciones de mercado y promover el uso eficiente de los recursos públicos, en concordancia con los principios de economía, planeación y responsabilidad aplicables a la contratación estatal.

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS

Objetivo

Identificar y evaluar iniciativas de generación de valor aplicables a la contratación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico del municipio de Chía, orientadas a optimizar el uso de los recursos públicos, fortalecer la planeación contractual y garantizar la correspondencia entre los servicios requeridos y las necesidades institucionales.

Potenciales estrategias

A partir del análisis de las características de la categoría y de las necesidades definidas para el proceso, se identifican las siguientes estrategias potenciales:

Agregación de demanda: Consolidar los requerimientos logísticos de las actividades previstas, cuando exista compatibilidad entre sus características y condiciones de ejecución.

Estandarización de especificaciones: Definir características técnicas, unidades de medida y mecanismos de verificación claros para los bienes y servicios requeridos.

Optimización de cantidades: Establecer las cantidades de acuerdo con la programación, los aforos estimados y las necesidades específicas de cada actividad.

Análisis de mercado y condiciones de negociación: Utilizar las tres cotizaciones solicitadas y los antecedentes contractuales comparables como referencias para la estimación de costos y la estructuración de los requerimientos.

Aprovechamiento de recursos disponibles: Revisar la disponibilidad de elementos institucionales y las alternativas de alquiler o reutilización, cuando sean técnica y operativamente viables.

Hipótesis de generación de valor

Hipótesis 1. Agregación de demanda

Si se consolidan los requerimientos logísticos de las actividades programadas que resulten compatibles, se podría mejorar la coordinación de los servicios, reducir duplicidades en la gestión de necesidades y generar condiciones para una contratación más eficiente.

Hipótesis 2. Estandarización de especificaciones

Si se establecen especificaciones técnicas claras y comparables para los bienes y servicios requeridos, se facilitará la comparación de las cotizaciones, la definición de los requerimientos y el seguimiento de las condiciones contractuales, contribuyendo a una mejor gestión del gasto.

Hipótesis 3. Optimización de cantidades

Si las cantidades de los bienes y servicios se determinan de acuerdo con las necesidades reales estimadas de cada actividad, se podrá prevenir la inclusión de requerimientos excesivos o innecesarios y mejorar la correspondencia entre el presupuesto y la programación institucional.

Hipótesis 4. Análisis de mercado y condiciones de negociación

Si se utilizan las tres cotizaciones solicitadas, junto con los antecedentes contractuales comparables, para analizar las condiciones de mercado, se contará con mayores elementos para estimar los costos y estructurar requerimientos acordes con las características técnicas del proceso.

Hipótesis 5. Aprovechamiento de recursos disponibles

Si se verifica la disponibilidad de elementos institucionales y se evalúan alternativas de alquiler o reutilización, cuando resulten técnica y económicamente convenientes, se podrían evitar adquisiciones innecesarias y optimizar el gasto asociado con los componentes logísticos.

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS

Preguntas clave

Para el desarrollo de las hipótesis se plantean las siguientes preguntas:

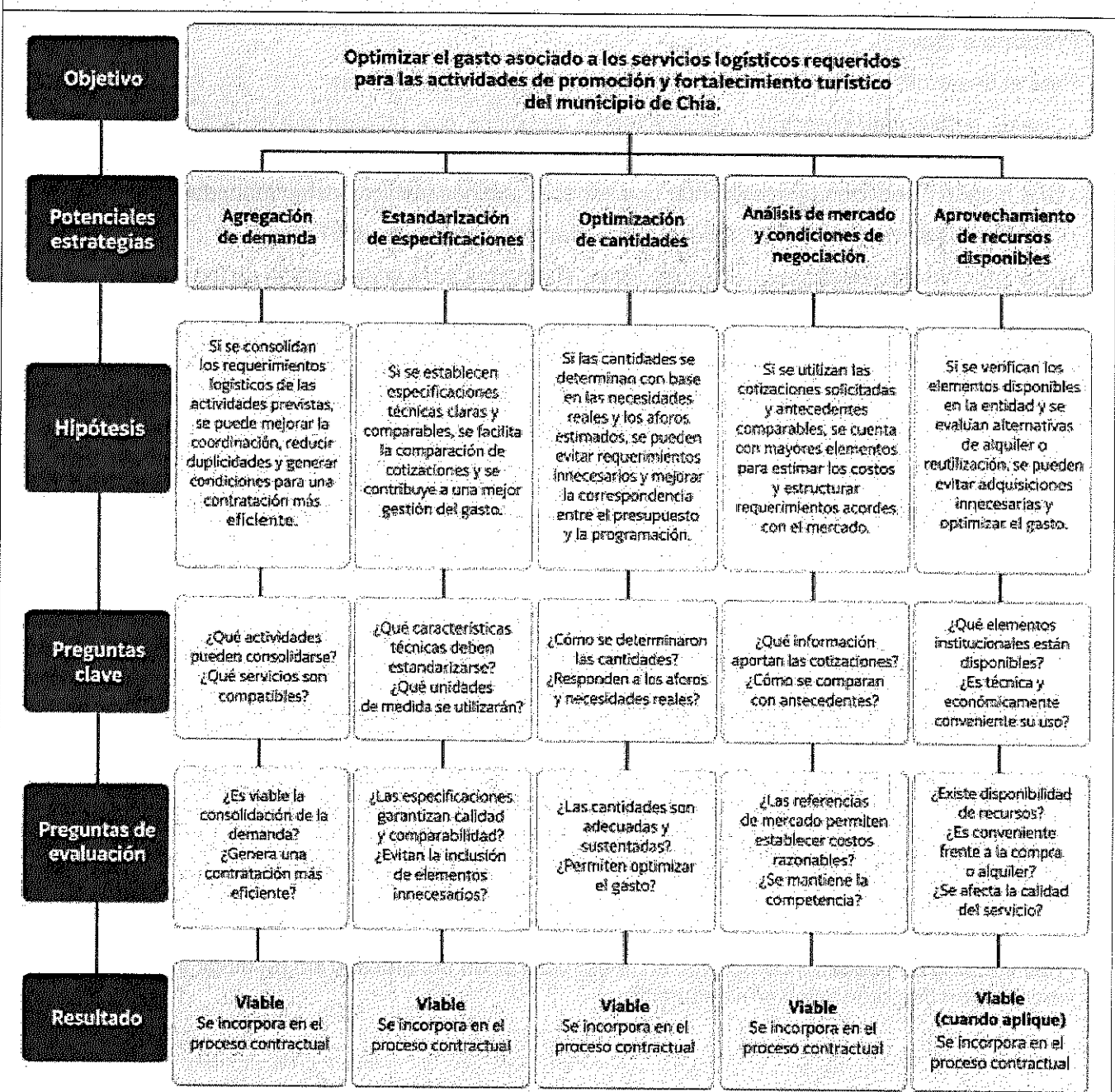
- ¿Cuáles actividades presentan requerimientos logísticos que pueden ser consolidados sin afectar su planeación y ejecución?
- ¿Qué bienes y servicios pueden contar con especificaciones técnicas estandarizadas?
- ¿Cómo se determinaron las cantidades requeridas para cada actividad?
- ¿Qué información aportan las tres cotizaciones solicitadas para la estimación de los costos?
- ¿Qué elementos institucionales se encuentran disponibles y podrían ser utilizados en las actividades?
- ¿Qué componentes del gasto podrían verse impactados por las iniciativas identificadas?
- ¿Qué mecanismos de verificación deben incorporarse para garantizar la prestación adecuada de los servicios?

Preguntas de evaluación

Para determinar la viabilidad de las hipótesis planteadas, se consideran las siguientes preguntas de evaluación:

- ¿La agregación de demanda es compatible con las características técnicas, operativas y contractuales de las actividades programadas?
- ¿La estandarización de especificaciones permite mantener la calidad y las condiciones requeridas para cada evento?
- ¿Las cantidades definidas se encuentran sustentadas en la programación y los aforos estimados?
- ¿Las referencias de mercado obtenidas permiten establecer costos razonables para los servicios requeridos?
- ¿El aprovechamiento de recursos disponibles resulta técnica y económicamente conveniente frente a las alternativas de contratación?
- ¿Las iniciativas permiten mejorar la eficiencia del gasto sin afectar el cumplimiento del objeto contractual?
- ¿Las estrategias pueden incorporarse en la estructuración del proceso sin restringir injustificadamente la participación de potenciales proveedores?

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS



Conclusión de la evaluación

De acuerdo con la información recopilada, las iniciativas de agregación de demanda, estandarización de especificaciones, optimización de cantidades y análisis de mercado son aplicables como estrategias de planeación y generación de valor para el presente proceso.

La viabilidad de cada iniciativa depende de su compatibilidad con las necesidades técnicas y operativas de las actividades programadas, así como de la información que respalde su implementación. La solicitud de tres cotizaciones y la consolidación de los requerimientos constituyen elementos que permiten fortalecer el análisis previo a la contratación.

En consecuencia, las iniciativas identificadas se incorporarán como criterios de planeación y estructuración del proceso contractual, en la medida en que resulten técnica y económicamente viables y sean compatibles con las condiciones de ejecución previstas. Su aplicación deberá observar las especificaciones técnicas, los principios de planeación, economía y selección objetiva, así como las disposiciones aplicables a la contratación estatal.

No se establece un porcentaje de ahorro ni un valor monetario de reducción del gasto, debido a que no se cuenta con una cuantificación específica del impacto económico de cada iniciativa.



ALCALDÍA MUNICIPAL
DE CHÍA

GESTIÓN EN CONTRATACIÓN

MATRIZ 2 x 2 PARA VISUALIZAR LOS SEGMENTOS
ESTUDIOS DEL SECTOR MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE

ANEXO No.

3

PÁGINA

1 de 1

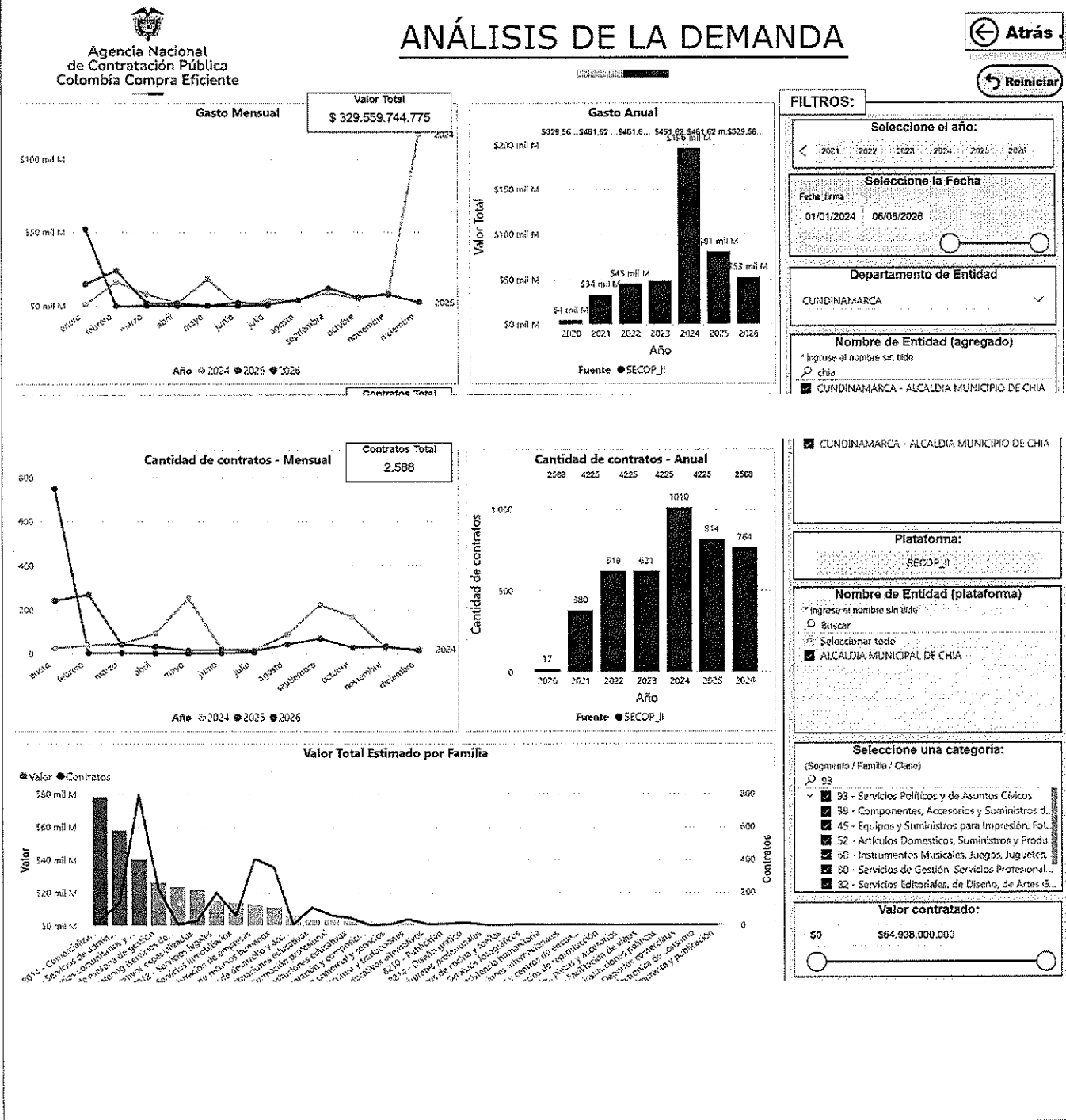
2.8. APLICATIVOS DE ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

El comportamiento observado evidencia que los códigos UNSPSC asociados al presente proceso representaron una participación significativa dentro de la contratación del Municipio de Chía durante la vigencia 2024, alcanzando el 59,58 % del gasto identificado por la herramienta de Análisis de la Demanda.

Para la vigencia 2025 se observa una reducción importante, tanto en el número de contratos como en el valor contratado, pasando a representar el 24,48 % del gasto.

No obstante, la disminución observada entre las dos vigencias no debe interpretarse automáticamente como una reducción de la necesidad institucional, debido a que el comportamiento de los códigos UNSPSC puede estar determinado por la concentración temporal de adquisiciones, la agrupación de necesidades en contratos de mayor alcance, la utilización de diferentes códigos dentro de un mismo proceso y las características particulares de la planeación contractual de cada vigencia.

Por esta razón, el análisis del gasto debe complementarse con la revisión de los contratos individuales identificados en el Cubo del Gasto, así como con los antecedentes de otras entidades públicas, con el propósito de establecer el comportamiento específico del mercado de servicios logísticos relacionados con actividades de promoción, eventos y fortalecimiento turístico.



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC							
Año		2024			2025		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia		Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
8014	- Comercialización y distribución	13	\$71.489.234.619	21,69%	7	\$6.024.501.990	1,83%
9315	- Servicios de administración y financiación pública	57	\$52.981.241.683	16,08%	35	\$2.054.682.653	0,62%
9314	- Servicios comunitarios y sociales	301	\$7.303.716.826	2,22%	269	\$18.951.432.104	5,75%
8010	- Servicios de asesoría de gestión	72	\$11.646.344.539	3,53%	83	\$9.647.296.207	2,93%
9010	- Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)	5	\$23.308.425.124	7,07%	2	\$85.222.000	0,03%
8613	- Servicios educativos especializados	20	\$9.816.091.545	2,98%	4	\$10.266.186.434	3,12%
8012	- Servicios legales	59	\$2.939.678.811	0,89%	67	\$5.430.702.163	1,65%
8013	- Servicios inmobiliarios	20	\$3.916.335.335	1,19%	29	\$4.982.418.227	1,51%
8016	- Servicios de administración de empresas	160	\$2.464.109.268	0,75%	107	\$4.173.129.499	1,27%
8011	- Servicios de recursos humanos	186	\$4.029.200.003	1,22%	80	\$3.327.835.606	1,01%
6010	- Materiales didácticos profesionales y de desarrollo y accesorios y suministros	1	\$962.165.000	0,29%	6	\$5.448.830.790	1,65%
8614	- Instalaciones educativas	47	\$561.893.671	0,17%	32	\$1.435.984.760	0,44%
Total		1010	\$196.342.780.828	59,58%	814	\$80.668.233.281	24,48%

Con base en el análisis realizado, se observa que los códigos UNSPSC asociados al objeto del presente proceso presentan una participación presupuestal significativa dentro de la contratación del Municipio de Chía, particularmente durante la vigencia 2024, en la cual representaron el 59,58 % del gasto identificado y estuvieron asociados a 1.010 contratos por un valor total de \$196.342.780.828.

Durante 2025 se presentó una disminución en el número de contratos y en el valor contratado, registrándose 814 contratos por \$80.668.233.281, con una participación del 24,48 %.

A pesar de la disminución observada, el nivel de participación registrado en ambas vigencias evidencia que se trata de una categoría de gasto de impacto presupuestal relevante y de carácter recurrente, toda vez que registra actividad contractual en las dos vigencias analizadas.

En consecuencia, para efectos del Modelo de Abastecimiento Estratégico, la categoría objeto del presente proceso puede clasificarse preliminarmente como RELEVANTE Y RECURRENTE, por cuanto presenta una participación presupuestal considerable y evidencia contratación durante las vigencias analizadas.

La reducción del gasto observada entre 2024 y 2025 deberá ser interpretada conjuntamente con las características y alcance de los contratos celebrados en cada vigencia, evitando atribuir dicha variación exclusivamente a una disminución de la necesidad institucional.

4. ESTUDIOS DE OFERTA

El mercado objeto de análisis corresponde al sector de empresas y proveedores que prestan servicios de operación y apoyo logístico para la organización, producción y ejecución de eventos y actividades institucionales, culturales, gastronómicas, turísticas y de promoción.

Este mercado comprende empresas y personas naturales con capacidad para suministrar, coordinar o gestionar diferentes componentes requeridos para el desarrollo de eventos, entre ellos servicios de producción, equipos técnicos, alimentación, personal de apoyo, publicidad, suministro de elementos y demás servicios complementarios, de acuerdo con las características y necesidades de cada actividad.

La prestación de estos servicios puede desarrollarse mediante proveedores especializados en determinados componentes o mediante operadores logísticos que integran diferentes servicios en una solución contractual. La selección del tipo de proveedor dependerá del alcance del objeto, las cantidades requeridas, las condiciones técnicas, el plazo de ejecución y la capacidad operativa necesaria para atender las actividades programadas.

Para el presente proceso, el análisis de la oferta se orienta a identificar proveedores que puedan atender los requerimientos establecidos por la Dirección de Turismo del municipio de Chía, garantizando la correspondencia entre las condiciones técnicas solicitadas, la capacidad de ejecución y el presupuesto estimado.

ENTORNO ECONÓMICO DEL SECTOR: Las actividades relacionadas con la organización y ejecución de eventos se articulan con diferentes sectores económicos, entre ellos los servicios administrativos y de apoyo, las actividades culturales y creativas, los servicios de alimentación y otros servicios complementarios.

De acuerdo con las Cuentas Nacionales Anuales del DANE, en 2024 las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación registraron un crecimiento del 8,2 %, mientras que las actividades de comercio, transporte, alojamiento y servicios de comida crecieron un 1,2 %. Estos indicadores permiten contextualizar el comportamiento de actividades económicas relacionadas con el entorno de los eventos, aunque no constituyen por sí mismos una medición específica del mercado de operadores logísticos para eventos turísticos.

Asimismo, el DANE dispone de la Cuenta Satélite de Economía Cultural y Creativa, que permite consultar información sobre el valor agregado, el empleo y las actividades que integran este sector. Esta fuente puede complementar el análisis del entorno económico y contribuir a la identificación de tendencias generales relacionadas con las actividades culturales y creativas.

En consecuencia, el comportamiento del mercado proveedor debe analizarse considerando la diversidad de servicios que intervienen en la ejecución de eventos, las condiciones de demanda institucional y privada, los costos de los insumos y la capacidad de los proveedores para atender requerimientos específicos.

PERFIL DEL MERCADO: El mercado proveedor de servicios logísticos para eventos presenta una composición diversa, en la que participan empresas de diferentes tamaños y capacidades operativas. La oferta puede segmentarse de acuerdo con el alcance de los servicios prestados, el nivel de especialización y la capacidad para coordinar múltiples componentes de un evento.

Para el proceso de la Dirección de Turismo del municipio de Chía, se identifican los siguientes segmentos de interés:

- a. Operadores logísticos integrales: Proveedores que pueden coordinar y suministrar diferentes servicios requeridos para la organización y ejecución de eventos, conforme a las condiciones técnicas y contractuales establecidas.
- b. Proveedores especializados: Empresas o personas naturales que ofrecen servicios específicos, tales como producción técnica, sonido, alimentación, publicidad, montaje y otros componentes logísticos.
- c. Proveedores de apoyo y suministro: Prestadores que atienden requerimientos particulares de elementos, materiales y servicios complementarios necesarios para el desarrollo de las actividades.

La segmentación permite comprender que la oferta no se limita a un único tipo de empresa, sino que comprende diferentes capacidades de prestación. La participación de cada segmento en el proceso dependerá de las condiciones de contratación, los requerimientos técnicos y la capacidad de respuesta que se exija.

El mercado objeto de análisis corresponde a las empresas y proveedores que desarrollan actividades relacionadas con la organización, promoción, producción y ejecución de eventos, así como la prestación de servicios logísticos y complementarios requeridos para el desarrollo de actividades institucionales, culturales, gastronómicas y turísticas.

De acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas, CIIU Rev. 4 A.C., del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la clase 8230, denominada «Organización de convenciones y eventos comerciales», comprende la organización, promoción y gestión de acontecimientos tales como exposiciones, convenciones, conferencias y reuniones, incluyendo, cuando corresponda, la gestión de instalaciones y la dotación de personal necesario para su funcionamiento.

Esta clasificación constituye un referente para la identificación de actividades económicas relacionadas con la organización de eventos. No obstante, la clasificación CIIU no determina por sí sola la capacidad técnica, jurídica o financiera de un proveedor para ejecutar el objeto contractual, por lo que dichos aspectos deben evaluarse conforme a los requisitos específicos del proceso.

En el mercado participan proveedores que ofrecen servicios integrales de operación logística, así como empresas especializadas en componentes específicos, tales como producción técnica, sonido, alimentación, publicidad, suministro de elementos y apoyo operativo.

Para el presente proceso de la Dirección de Turismo del municipio de Chía, se requiere identificar proveedores que cuenten con la capacidad de atender los servicios y requerimientos establecidos en la ficha técnica, de acuerdo con el alcance de las actividades programadas, las cantidades previstas, las condiciones de ejecución y el presupuesto estimado.

La identificación de la oferta se complementa con la revisión de antecedentes contractuales registrados en el SECOP y la solicitud de tres cotizaciones a proveedores del sector, utilizadas como insumos para la estimación de costos y el análisis de las condiciones económicas del mercado.

IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

La identificación de la competencia tiene como finalidad reconocer las empresas y proveedores que participan o pueden participar en el mercado de servicios logísticos para la organización y ejecución de eventos y actividades institucionales, culturales, gastronómicas y turísticas.

Para el desarrollo de este análisis se consideran los antecedentes contractuales consultados en el SECOP, las empresas identificadas en procesos similares y las cotizaciones solicitadas para la estructuración de la ficha técnica del presente proceso.

La identificación de los potenciales proveedores se realiza con fines exclusivamente analíticos, orientados a comprender las características del mercado, las capacidades de prestación de servicios y las condiciones de competencia existentes, sin que ello implique direccionamiento del proceso contractual o limitación de la participación de otros interesados que cumplan con los requisitos establecidos.

¿Quiénes son los actuales competidores?

El mercado de servicios logísticos para eventos comprende empresas y proveedores que ofrecen servicios integrales de organización y operación logística, así como prestadores especializados en componentes como producción técnica, alimentación, publicidad, suministro de elementos y apoyo operativo.

Como referentes del mercado se identifican antecedentes contractuales en los que participaron los siguientes proveedores:

- UT IPRO SWAT EVENTS.
- LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE NEGOCIOS.
- PROFESIONALES EN LOGÍSTICA LTDA.
- WILSON CAÑÓN BARRIGA.
- UT LOGÍSTICA BGT.
- UNIÓN TEMPORAL LOGÍSTICA Y BIENESTAR 2025.

Estos proveedores corresponden a antecedentes suministrados en la revisión de contratación de servicios logísticos para diferentes actividades institucionales y eventos.

La presencia de estos proveedores en antecedentes contractuales constituye una referencia para la caracterización del mercado. Sin embargo, su participación en procesos anteriores no permite afirmar que sean los únicos competidores actuales ni que todos cuenten con capacidad para ejecutar el objeto específico de la presente contratación.

Para ampliar la identificación de la competencia, se podrá realizar la consulta de procesos en SECOP II mediante los códigos UNSPSC definidos en el estudio de demanda, revisando los objetos contractuales, las empresas participantes y las características de los servicios contratados.

¿Cuáles son los potenciales proveedores?

Los potenciales proveedores corresponden a empresas, personas naturales y proponentes plurales que puedan acreditar las condiciones técnicas, jurídicas, financieras y operativas requeridas para la ejecución del objeto contractual.

Dentro de este grupo se encuentran los proveedores identificados en antecedentes de contratación pública, los participantes del mercado de servicios logísticos y las empresas que, aun cuando no hayan sido identificadas en los antecedentes revisados, puedan atender las necesidades establecidas en la ficha técnica.

Para el presente proceso se solicitaron tres cotizaciones a proveedores del sector, cuyos valores fueron utilizados como referencia para la estructuración de la ficha técnica y la estimación presupuestal. La solicitud de cotizaciones permite conocer condiciones económicas de diferentes oferentes, sin que su participación en esta etapa constituya una selección anticipada o garantice su participación en el proceso contractual.

La identificación de potenciales proveedores deberá mantenerse abierta a otros interesados que cumplan con los requisitos y condiciones definidos en los documentos del proceso.

¿Quiénes podrían satisfacer nuestras necesidades?

De acuerdo con los antecedentes contractuales revisados y las tres cotizaciones obtenidas, se evidencia la existencia de proveedores que ofrecen servicios relacionados con la organización, producción y ejecución de eventos y actividades logísticas.

Las cotizaciones recibidas constituyen un indicio de la existencia de oferta para los requerimientos consultados. No obstante, la determinación definitiva de cuáles proveedores pueden satisfacer la necesidad deberá efectuarse conforme a los requisitos técnicos, jurídicos y financieros establecidos en el proceso contractual.

En consecuencia, se considera que existe oferta de servicios relacionados con la necesidad de la Dirección de Turismo, sin que la información recopilada permita establecer de manera concluyente el universo total de empresas habilitadas para atender el objeto específico.

¿Cómo se reparte la totalidad del valor del mercado?

Los antecedentes contractuales revisados presentan diferencias importantes en los valores, plazos y alcances de los servicios contratados. Se identifican contratos destinados a actividades específicas y otros que comprenden la operación logística de múltiples eventos institucionales.

Esta diversidad evidencia que el valor de los contratos depende, entre otros factores, del número de actividades, las cantidades requeridas, la escala de operación, los servicios incluidos y las condiciones particulares de cada entidad contratante.

No se dispone de información consolidada suficiente para establecer la participación porcentual de cada proveedor en la totalidad del mercado nacional o territorial de servicios logísticos para eventos. Por esta razón, no se presenta una distribución cuantitativa del mercado entre actores principales y secundarios.

Para profundizar este análisis, podrán consultarse los datos abiertos de SECOP II y los antecedentes contractuales asociados con los códigos UNSPSC de la categoría, considerando los valores contratados y las características de los procesos identificados.

¿Existen precedentes de colusión?

La colusión en la contratación pública corresponde a acuerdos o conductas entre participantes que tienen por objeto o efecto restringir la competencia, como el reparto de adjudicaciones o la fijación de términos de las propuestas.

La Superintendencia de Industria y Comercio informó, mediante comunicado del 26 de mayo de 2026, la imposición de sanciones a tres empresas del sector de publicidad, marketing y eventos por conductas coordinadas en al menos cuatro procesos de contratación pública adelantados entre 2019 y 2023.



Este antecedente evidencia la importancia de implementar medidas de prevención y vigilancia de la competencia en los procesos de contratación relacionados con eventos y servicios de comunicación institucional. Sin embargo, la existencia de dicho antecedente sectorial no permite atribuir conductas de colusión a los proveedores identificados en el presente estudio.

En consecuencia, la entidad deberá observar las disposiciones aplicables a la libre competencia y establecer condiciones de participación, evaluación y seguimiento que favorezcan la transparencia y la pluralidad de oferentes.

¿Qué tendencias están emergiendo en el mercado?

El mercado de servicios logísticos para eventos presenta una diversificación de proveedores y modalidades de prestación, incluyendo servicios integrales y soluciones especializadas para actividades institucionales, culturales y turísticas.

La necesidad de atender eventos con diferentes escalas y características genera requerimientos variables en materia de producción, alimentación, equipos técnicos, publicidad y apoyo operativo. Por lo tanto, la capacidad de adaptar la prestación a las especificaciones técnicas y condiciones de ejecución constituye un aspecto relevante para el análisis de la oferta.

La identificación de tendencias específicas de crecimiento, transformación tecnológica o cambios en los costos del mercado requiere información sectorial adicional y antecedentes comparables suficientes. Por esta razón, el presente estudio no establece una tasa de crecimiento determinada para la industria de servicios logísticos para eventos.

¿Cómo podemos aprovechar dichas tendencias?

La entidad puede aprovechar las características identificadas del mercado mediante una planeación contractual que defina de manera clara los servicios, cantidades y especificaciones técnicas requeridas, permitiendo la participación de proveedores que cuenten con capacidades adecuadas para atender la necesidad.

Asimismo, la consulta de diferentes cotizaciones y la revisión de antecedentes contractuales contribuyen a fortalecer el análisis de mercado, mientras que la definición de mecanismos de verificación permite mejorar el seguimiento a la prestación de los servicios.

Las estrategias de generación de valor identificadas en apartados anteriores, como la agregación de demanda, la estandarización de especificaciones y la optimización de cantidades, podrán incorporarse en la estructuración del proceso en la medida en que sean compatibles con las necesidades institucionales y las condiciones de competencia.

CONCLUSIÓN DE LA IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

A partir de los antecedentes contractuales revisados, las tres cotizaciones solicitadas y las fuentes de información disponibles, se identifica la existencia de proveedores que participan en el mercado de servicios logísticos para eventos y actividades institucionales.

El análisis permite reconocer la diversidad de empresas y modalidades de prestación, así como la importancia de considerar las capacidades técnicas, económicas y operativas de los potenciales proveedores. Sin embargo, la información recopilada no permite establecer una participación porcentual completa del mercado ni determinar de manera concluyente el nivel de concentración de la oferta.

En consecuencia, la identificación de la competencia se utilizará como insumo para la planeación del proceso contractual, la definición de requerimientos técnicos y el análisis de las condiciones de mercado, garantizando que las condiciones de participación se estructuren conforme a los principios de transparencia, selección objetiva y libre concurrencia aplicables.

ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO Y POSICIÓN DE PODER DE LOS PROVEEDORES

1. Distribución del mercado

El mercado relacionado con el objeto contractual presenta una composición diversa, debido a que las actividades previstas requieren la articulación de diferentes bienes y servicios asociados con la operación logística de eventos, incluyendo equipos de iluminación, sonido y video, publicidad, servicios de catering, facilidades para encuentros, capacitación y actividades culturales.

De acuerdo con los códigos UNSPSC identificados, la necesidad comprende diferentes segmentos del mercado, entre los que se encuentran:



- Equipos técnicos y audiovisuales: iluminación, control de luces, equipos de presentación de video y equipos audiovisuales.
- Servicios publicitarios y de divulgación: publicidad impresa y publicidad difundida.
- Servicios de apoyo operativo: personal temporal y facilidades para encuentros.
- Servicios de alimentación: banquetes, catering y cafetería.
- Servicios culturales y de capacitación: recursos y actividades multiculturales, cultura y capacitación vocacional no científica.

Esta diversidad evidencia que el mercado proveedor no se limita a un único tipo de actividad económica, sino que involucra empresas, personas naturales y posibles proponentes plurales con diferentes niveles de especialización y capacidad operativa.

No obstante, debido a que el presente proceso contempla la contratación integral de servicios logísticos, la capacidad de los proveedores deberá analizarse considerando no solamente su experiencia en una actividad específica, sino también su capacidad para coordinar, integrar y ejecutar los diferentes componentes técnicos, operativos y administrativos requeridos.

2. Posición de poder de los proveedores

A partir de la información disponible, no es posible establecer de manera concluyente que exista una concentración significativa del mercado o que un proveedor específico tenga una posición dominante. Para realizar dicha determinación sería necesario contar con información consolidada sobre el número total de proveedores, su participación en el mercado, el volumen de contratos ejecutados y su capacidad de atender necesidades de características similares.

Sin perjuicio de lo anterior, la posición de los proveedores puede variar dependiendo de los siguientes factores:

- Capacidad técnica y disponibilidad de equipos audiovisuales, iluminación y sonido.
- Experiencia en la organización y ejecución de eventos institucionales y culturales.
- Capacidad de coordinación de personal, alimentación, publicidad y demás componentes logísticos.
- Disponibilidad de recursos financieros y capacidad de asumir gastos iniciales de operación.
- Capacidad para atender simultáneamente diferentes actividades y requerimientos.

Experiencia en la ejecución de contratos con entidades públicas y cumplimiento de obligaciones contractuales.

En este sentido, pueden existir proveedores con mayor especialización en determinados componentes del servicio, así como operadores logísticos con capacidad para integrar varios servicios en una sola operación contractual.

3. Capacidad de negociación de la entidad

La capacidad de negociación de la entidad se fortalece mediante una adecuada planeación del proceso, la definición clara de las especificaciones técnicas, la identificación de las cantidades requeridas y la consulta de diferentes alternativas del mercado.

Para el presente proceso se solicitaron tres cotizaciones, cuyos valores fueron utilizados como referencia para establecer el presupuesto estimado:

Proveedor	Valor total cotizado
CECYT	\$ 112.244.846
FYZHA	\$ 111.631.937
AROA	\$ 110.424.265
Promedio de las cotizaciones	\$ 111.433.683

La comparación de las cotizaciones permite contar con una referencia de precios para la estructuración presupuestal y contribuye a identificar posibles diferencias económicas entre las alternativas consultadas. Sin embargo, la comparación debe realizarse verificando que las cotizaciones correspondan a las mismas cantidades, especificaciones técnicas, condiciones de prestación y alcance del servicio.

De igual manera, la entidad deberá garantizar que las condiciones establecidas en los documentos del proceso sean proporcionales al objeto contractual y no incorporen exigencias innecesarias que puedan limitar la participación de potenciales oferentes.

4. Barreras de entrada al mercado

En el mercado de servicios logísticos para eventos pueden presentarse algunas barreras de entrada relacionadas principalmente con:

- Disponibilidad de equipos técnicos, audiovisuales y de iluminación.
- Capacidad para contratar y coordinar personal operativo.
- Experiencia en la planeación y ejecución de eventos.
- Capacidad financiera para asumir costos de operación y anticipar gastos.
- Disponibilidad de proveedores aliados para alimentación, publicidad, transporte y otros servicios complementarios.
- Capacidad administrativa para cumplir los requisitos establecidos en los procesos de contratación pública.

Estas condiciones no deben traducirse automáticamente en restricciones a la participación. Por el contrario, los requisitos habilitantes y de experiencia deberán guardar relación directa con los riesgos, la complejidad y el alcance del contrato, de conformidad con los principios de pluralidad de oferentes, transparencia, selección objetiva y proporcionalidad.

5. Conclusión del análisis

El mercado identificado para el presente proceso presenta una oferta diversificada, compuesta por proveedores que pueden desarrollar actividades específicas y por operadores con capacidad de integrar diferentes componentes logísticos.

Con base en las cotizaciones obtenidas y en los antecedentes contractuales revisados, se observa la existencia de alternativas de provisión relacionadas con el objeto contractual. Sin embargo, la información disponible no permite establecer porcentajes de participación, niveles de concentración o una posición dominante de determinados proveedores.

En consecuencia, la entidad deberá continuar promoviendo condiciones de participación plural mediante la definición objetiva de las especificaciones técnicas, la adecuada estimación de cantidades, la consulta de diferentes fuentes de mercado y el establecimiento de requisitos habilitantes proporcionales a la naturaleza y complejidad del servicio.

El análisis de los códigos UNSPSC permitirá orientar la identificación de proveedores potenciales y la revisión de antecedentes contractuales similares, sin que ello implique direccionar el proceso hacia un proveedor, marca, empresa o grupo económico específico.

4.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA
La identificación de la competencia tiene como propósito reconocer los proveedores actuales y potenciales que participan o pueden participar en el mercado relacionado con la prestación de servicios logísticos para la organización y ejecución de actividades de promoción y fortalecimiento turístico del municipio de Chía. Para este análisis se tuvieron en cuenta los códigos UNSPSC asociados a la necesidad, los antecedentes de contratación de objetos similares, la consulta de proveedores y las cotizaciones solicitadas para la estructuración de la ficha técnica y la estimación del presupuesto oficial. ¿Quiénes son los actuales competidores? El mercado relacionado con el objeto contractual está conformado por empresas, personas naturales y proponentes plurales que ofrecen servicios de operación logística, organización de eventos, producción técnica, suministro de elementos, publicidad, alimentación y apoyo operativo. Como referencia para el análisis, se revisaron antecedentes de contratación pública relacionados con la organización y ejecución de eventos, entre los cuales se identificaron proveedores que han participado en procesos de entidades estatales, tales como: • UT IPRO SWAT EVENTS. • LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE NEGOCIOS. • PROFESIONALES EN LOGÍSTICA LTDA. • WILSON CAÑÓN BARRIGA. • UT LOGÍSTICA BGT. • UNIÓN TEMPORAL LOGÍSTICA Y BIENESTAR 2025. Los antecedentes revisados corresponden a contratos con diferentes alcances, presupuestos, plazos y modalidades de selección. Por lo tanto, su identificación se realiza como referencia analítica del mercado y no significa que todos los proveedores relacionados sean necesariamente aptos para satisfacer la totalidad de los requerimientos del presente proceso. La participación efectiva de cada proveedor deberá determinarse a partir de la verificación de su experiencia, capacidad jurídica, financiera, técnica y operativa, de acuerdo con las condiciones que se establezcan en los documentos del proceso. ¿Cuáles son los potenciales proveedores? Los potenciales proveedores corresponden a las empresas, personas naturales, uniones temporales, consorcios y demás formas de participación permitidas por la normativa aplicable, que cuenten con capacidad para prestar, de manera integral o mediante la articulación de diferentes servicios, los componentes requeridos para la ejecución de las actividades programadas. Dentro del mercado potencial se encuentran proveedores especializados en: • Producción técnica, iluminación, sonido y equipos audiovisuales. • Organización y operación logística de eventos. • Publicidad impresa y divulgación de actividades. • Servicios de alimentación, banquetes, catering y cafetería. • Suministro de personal de apoyo y servicios operativos. • Facilidades para encuentros y actividades culturales. • Capacitación y desarrollo de actividades relacionadas con gastronomía, turismo y cultura. Adicionalmente, podrán considerarse proveedores que hayan participado en procesos de contratación pública, así como empresas del sector privado que, aunque no cuenten con antecedentes contractuales con la entidad, desarrollen actividades económicas relacionadas con los bienes y servicios requeridos. La identificación de potenciales proveedores no implica que estos hayan sido seleccionados ni que exista una preferencia por alguno de ellos, puesto que la participación estará sujeta a las condiciones, requisitos y reglas que se establezcan en el proceso de selección.

4.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

¿Quiénes podrían satisfacer las necesidades de la entidad?

De acuerdo con la información recopilada, existen proveedores que desarrollan actividades relacionadas con la operación logística de eventos, la producción técnica, la publicidad, la alimentación y el apoyo operativo requerido para las actividades de promoción y fortalecimiento turístico.

La necesidad podría ser atendida por un operador logístico con capacidad para integrar los diferentes componentes del contrato o por proveedores que acrediten las condiciones necesarias para ejecutar los servicios incluidos en el alcance contractual, conforme a las especificaciones técnicas, cantidades y condiciones de ejecución definidas por la entidad.

La capacidad definitiva para satisfacer la necesidad deberá verificarse durante el proceso de selección, teniendo en cuenta, entre otros aspectos, la experiencia específica, la disponibilidad de recursos, la capacidad de coordinación, la capacidad financiera y el cumplimiento de los requisitos habilitantes.

¿Cómo se reparte la totalidad del valor del mercado?

Con la información disponible para la estructuración del presente proceso no es posible establecer el porcentaje de participación o la distribución total del valor del mercado entre los diferentes proveedores del sector.

Los antecedentes contractuales consultados presentan diferencias en cuanto al objeto, alcance, presupuesto, duración, modalidad de selección y entidad contratante. Por esta razón, los valores de dichos contratos no pueden utilizarse directamente para determinar la participación de mercado de cada proveedor ni para establecer una estructura de concentración.

No obstante, los antecedentes permiten identificar que el mercado incluye proveedores de diferentes escalas y capacidades, desde personas naturales y proponentes plurales hasta empresas con experiencia en contratos de mayor valor y cobertura.

Para la estimación del presupuesto del presente proceso se solicitaron tres cotizaciones, cuyos valores fueron los siguientes:

Proveedor	Valor total cotizado
CECYT	\$ 112.244.846
FYZHA	\$ 111.631.937
AROA	\$ 110.424.265
Promedio de las cotizaciones	\$ 111.433.683

La información obtenida se utiliza como referencia para la determinación del presupuesto oficial, previa validación de la correspondencia entre las cotizaciones, las cantidades, las especificaciones técnicas y las condiciones de prestación del servicio.

¿Existen precedentes de colusión?

La entidad debe considerar los riesgos asociados a posibles prácticas restrictivas de la competencia dentro de los procesos de contratación pública, incluyendo la presentación coordinada de ofertas, la distribución de mercados o cualquier otra conducta que pueda afectar la selección objetiva y la pluralidad de oferentes.

Como antecedente sectorial, la Superintendencia de Industria y Comercio ha informado sobre investigaciones y sanciones relacionadas con prácticas de colusión en procesos de contratación pública del sector de publicidad, marketing y eventos. Este antecedente se considera como una referencia general para la identificación de riesgos, sin que implique la existencia de conductas irregulares por parte de los proveedores identificados para el presente proceso.

En consecuencia, la entidad deberá aplicar las medidas de prevención y verificación que correspondan, promover la participación plural y evitar condiciones que faciliten la coordinación anticompetitiva entre los posibles oferentes.

 ALCALDÍA MUNICIPAL DE CHÍA	GESTIÓN EN CONTRATACIÓN		
	MATRIZ 2 x 2 PARA VISUALIZAR LOS SEGMENTOS ESTUDIOS DEL SECTOR MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE	ANEXO No.	3
		PÁGINA	1 de 1

4.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

¿Qué tendencias están emergiendo en el mercado?

A partir de la revisión de los antecedentes contractuales y de las características de la necesidad, se identifican las siguientes tendencias relacionadas con el mercado de servicios logísticos para eventos:

- Integración de servicios: participación de operadores que articulan diferentes componentes, tales como producción técnica, publicidad, alimentación, personal y coordinación logística.
- Especialización técnica: utilización de equipos audiovisuales, iluminación, sonido y herramientas de apoyo para mejorar la experiencia de los asistentes y la calidad de los eventos.
- Diversificación de proveedores: participación de empresas, personas naturales y proponentes plurales con diferentes capacidades y escalas de operación.
- Planeación basada en requerimientos específicos: definición detallada de cantidades, características técnicas, unidades de medida y mecanismos de verificación para cada actividad.
- Mayor importancia del control de ejecución: seguimiento a la entrega efectiva de bienes y servicios, asistencia, instalación, operación y cumplimiento de las condiciones contratadas.

No se cuenta con información estadística suficiente para establecer la tasa de crecimiento de estas tendencias ni para cuantificar su participación dentro del mercado nacional o territorial.

¿Cómo puede la entidad aprovechar dichas tendencias?

La entidad podrá aprovechar las características identificadas del mercado mediante las siguientes acciones:

Definir de manera clara y verificable las especificaciones técnicas y las cantidades requeridas.

Establecer condiciones de participación proporcionales al objeto y a la complejidad del contrato.

Promover la pluralidad de oferentes y evitar requisitos que restrinjan injustificadamente la competencia.

Utilizar diferentes cotizaciones y antecedentes contractuales como referencias para la estimación presupuestal.

Evaluar la conveniencia de integrar los servicios logísticos, teniendo en cuenta la coordinación necesaria y los riesgos de ejecución.

Establecer mecanismos de seguimiento y verificación para cada componente del servicio.

Verificar que los bienes y servicios suministrados correspondan a las características, cantidades y condiciones definidas en la ficha técnica.

Implementar controles que permitan prevenir riesgos de coordinación indebida entre los oferentes y proteger la transparencia del proceso.

Conclusión

La identificación de competencia permite establecer que existe un mercado compuesto por diferentes tipos de proveedores relacionados con la operación logística, producción técnica, publicidad, alimentación, actividades culturales y servicios de apoyo para eventos.

Aunque se identificaron antecedentes contractuales y proveedores relacionados con necesidades similares, la información disponible no permite determinar de manera concluyente la participación de mercado, la concentración de proveedores o la existencia de un proveedor dominante.

La identificación realizada tiene fines exclusivamente analíticos y busca fortalecer la planeación del proceso, la estimación del presupuesto, la definición de requisitos proporcionales y la promoción de condiciones de competencia, sin constituir direccionamiento hacia un proveedor determinado.

4.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado para el presente proceso de contratación se realiza a partir del análisis de los proveedores que ofrecen servicios logísticos para la organización y ejecución de eventos institucionales, culturales, gastronómicos, turísticos y de promoción territorial.

El objeto contractual requiere la articulación de diferentes bienes y servicios, entre ellos alimentación, montaje, mobiliario, sonido, iluminación, transporte, personal operativo, divulgación, elementos promocionales, incentivos y apoyo técnico. Por lo tanto, el mercado está conformado por proveedores con distintos niveles de especialización, capacidad operativa, cobertura geográfica y experiencia en la ejecución de actividades para entidades públicas.

Aplicabilidad de la segmentación del mercado

Para determinar la pertinencia de segmentar el mercado, se analizaron las siguientes condiciones:

¿Existe una variación significativa en lo que ofrecen los diferentes proveedores?

Sí. Se identifican diferencias en la capacidad de los proveedores para prestar servicios logísticos integrales, coordinar múltiples actividades, suministrar elementos técnicos y atender eventos con diferentes niveles de complejidad. Asimismo, se presentan variaciones en los precios cotizados para determinados componentes, como sonido profesional, kits de identificación y votación, y actividades relacionadas con la estrategia Huerto a la Mesa.

¿Existe alguna dimensión del servicio que predomine sobre las demás?

Sí. Para el presente proceso predominan la capacidad de coordinación integral, la experiencia en eventos institucionales, la cobertura geográfica, la capacidad operativa y la especialización de los servicios ofrecidos. Estos factores inciden en la posibilidad de ejecutar simultáneamente actividades gastronómicas, culturales, turísticas y promocionales, garantizando su articulación con los objetivos de la Dirección de Turismo.

En consecuencia, resulta pertinente realizar la segmentación del mercado, con el propósito de identificar las características de los potenciales proveedores y establecer los segmentos que pueden satisfacer la necesidad de la entidad.

Variables de segmentación

Para el presente proceso se establecen las siguientes variables de segmentación:

Variable	Criterio de análisis
Línea de servicios	Servicios logísticos generales, producción de eventos, servicios gastronómicos, actividades de promoción, suministro de elementos y servicios técnicos especializados.
Nivel de especialización	Proveedores que ofrecen servicios logísticos generales frente a proveedores con experiencia específica en eventos gastronómicos, turísticos, culturales o institucionales.
Capacidad operativa	Disponibilidad de personal, equipos, infraestructura, capacidad de coordinación y posibilidad de atender varias actividades durante el plazo contractual.
Calidad y cumplimiento	Experiencia acreditada, cumplimiento de especificaciones técnicas, oportunidad en la entrega, capacidad de respuesta y mecanismos de supervisión.
Servicios adicionales	Diseño y producción de eventos, divulgación, coordinación de proveedores, apoyo técnico, montaje, desmontaje, transporte y acompañamiento operativo.
Base de clientes	Experiencia con entidades públicas, entidades privadas, organizaciones culturales, empresas, emprendimientos y actividades dirigidas a la comunidad.
Tecnología y equipamiento	Disponibilidad de sistemas de sonido, iluminación, equipos audiovisuales, elementos de producción y herramientas para el desarrollo de eventos.
Cobertura geográfica	Proveedores de alcance local, regional y nacional, según su capacidad de operación y disponibilidad para prestar los servicios en el municipio de Chía.

Segmentos identificados

De acuerdo con las variables analizadas, se identifican los siguientes segmentos del mercado:

4.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO											
Segmento 1. Proveedores de servicios logísticos generales con cobertura local o regional Corresponde a proveedores que ofrecen servicios de apoyo logístico para eventos de menor o mediana complejidad, incluyendo alquiler de mobiliario, alimentación, personal de apoyo, montaje, transporte y suministro de elementos básicos. Estos proveedores pueden atender necesidades específicas del contrato o participar como aliados y subcontratistas del operador logístico principal. Su principal diferenciador es el conocimiento del territorio y la capacidad de respuesta en el ámbito local o regional. Segmento 2. Proveedores de servicios logísticos integrales con cobertura local o regional Está conformado por empresas, uniones temporales o proponentes plurales que cuentan con capacidad para coordinar diferentes componentes logísticos y operar eventos institucionales, culturales, gastronómicos y turísticos. Este segmento presenta correspondencia con la necesidad de la entidad, debido a que permite integrar en un solo proceso la contratación y coordinación de alimentación, montaje, producción, personal operativo, divulgación, transporte y demás servicios requeridos para las actividades programadas. Segmento 3. Proveedores especializados con cobertura local o regional Incluye proveedores que desarrollan servicios específicos como producción técnica, sonido, iluminación, equipos audiovisuales, diseño y divulgación, servicios gastronómicos, experiencias turísticas, formación y actividades culturales. Su participación puede ser necesaria para atender componentes que requieren conocimientos técnicos o experiencia especializada. Estos proveedores pueden contratar directamente con la entidad cuando el objeto lo permita o ser coordinados por el operador logístico integral. Segmento 4. Proveedores logísticos integrales con cobertura nacional Comprende empresas y proponentes plurales con capacidad para operar en diferentes municipios y departamentos, experiencia en contratos de mayor escala y disponibilidad de equipos, personal y redes de proveedores. Estos actores pueden ofrecer servicios integrales para eventos de alta complejidad. Sin embargo, su participación debe analizarse considerando la dimensión presupuestal del proceso, el plazo de ejecución, la ubicación de las actividades y los costos asociados con el desplazamiento y la operación territorial. Matriz de segmentación del mercado Para representar gráficamente los segmentos identificados, se utilizan las variables nivel de especialización de los servicios y cobertura geográfica. <table><tr><th></th><th>Cobertura local o regional</th><th>Cobertura nacional</th></tr><tr><td>Servicios generales</td><td>Proveedores locales o regionales de mobiliario, alimentación, transporte, personal de apoyo y logística básica.</td><td>Empresas con oferta general de servicios logísticos y capacidad de operación en diferentes territorios.</td></tr><tr><td>Servicios especializados e integrales</td><td>Operadores logísticos y proveedores especializados en eventos gastronómicos, turísticos, culturales e institucionales con conocimiento del territorio.</td><td>Empresas y proponentes plurales con experiencia en producción integral de eventos, capacidad técnica y operación en diferentes regiones del país.</td></tr></table> Representación gráfica de la segmentación				Cobertura local o regional	Cobertura nacional	Servicios generales	Proveedores locales o regionales de mobiliario, alimentación, transporte, personal de apoyo y logística básica.	Empresas con oferta general de servicios logísticos y capacidad de operación en diferentes territorios.	Servicios especializados e integrales	Operadores logísticos y proveedores especializados en eventos gastronómicos, turísticos, culturales e institucionales con conocimiento del territorio.	Empresas y proponentes plurales con experiencia en producción integral de eventos, capacidad técnica y operación en diferentes regiones del país.
	Cobertura local o regional	Cobertura nacional									
Servicios generales	Proveedores locales o regionales de mobiliario, alimentación, transporte, personal de apoyo y logística básica.	Empresas con oferta general de servicios logísticos y capacidad de operación en diferentes territorios.									
Servicios especializados e integrales	Operadores logísticos y proveedores especializados en eventos gastronómicos, turísticos, culturales e institucionales con conocimiento del territorio.	Empresas y proponentes plurales con experiencia en producción integral de eventos, capacidad técnica y operación en diferentes regiones del país.									

4.3. FUERZA COMPETITIVAS

Nivel identificado: ALTO.

La rivalidad entre competidores se manifiesta mediante la participación de diferentes empresas, personas naturales, uniones temporales y proponentes plurales que ofrecen servicios de operación logística, producción de eventos, suministro de elementos, alimentación, montaje y coordinación de actividades institucionales.

En los antecedentes contractuales revisados se identifican procesos con diferentes proveedores y modalidades de selección, cuyos valores oscilan entre aproximadamente \$59.689.000 y \$3.746.557.290, evidenciando la existencia de operadores con diferentes capacidades económicas y operativas. También se observan contratos de menor escala relacionados con actividades específicas, así como procesos de mayor alcance que integran múltiples servicios.

La competencia se presenta principalmente en los siguientes aspectos:

- Capacidad para integrar y coordinar diferentes componentes logísticos.
- Experiencia en eventos institucionales, culturales, gastronómicos y turísticos.
- Capacidad de respuesta y disponibilidad de personal y equipos.
- Cumplimiento de las especificaciones técnicas.
- Precio de los bienes y servicios ofertados.
- Capacidad para atender actividades simultáneas y requerimientos de última hora.

Las tres cotizaciones recibidas para el presente proceso presentan los siguientes valores:

Proveedor	Valor total cotizado
CECYT	\$ 112.244.846
FYZHA	\$ 111.631.937
AROA	\$ 110.424.265
Promedio de las cotizaciones	\$ 111.433.683

La diferencia entre la cotización de mayor y menor valor es de \$4.793.560, lo que evidencia una relativa proximidad entre las ofertas recibidas, sin que ello permita concluir que existe homogeneidad absoluta en las condiciones técnicas, operativas o comerciales de los proveedores.

Implicaciones para la estructuración del proceso contractual:

- Definir especificaciones técnicas claras, verificables y proporcionales a la necesidad.
- Evitar requisitos que limiten injustificadamente la pluralidad de oferentes.
- Establecer mecanismos objetivos para la evaluación de las propuestas.
- Precisar las cantidades, unidades, características y condiciones de entrega de cada componente.
- Garantizar que el presupuesto oficial se fundamente en cotizaciones y referencias de mercado.
- Exigir experiencia relacionada con el objeto, sin restringir la participación mediante condiciones innecesarias.

La existencia de varios actores con diferentes capacidades permite estructurar el proceso con condiciones orientadas a promover la participación y la comparación objetiva de ofertas.

Poder de negociación de los proveedores

4.3. FUERZA COMPETITIVAS

Nivel identificado: MEDIO.

El poder de negociación de los proveedores se relaciona con la capacidad que tienen las empresas y personas que suministran bienes y servicios logísticos para influir en los precios, condiciones de prestación, disponibilidad y tiempos de entrega.

En el presente mercado existe una amplia variedad de proveedores para servicios individuales como alimentación, alquiler de mobiliario, transporte, publicidad, sonido, iluminación y producción técnica. Esta situación permite que el operador logístico o la entidad pueda consultar diferentes alternativas y comparar condiciones.

Sin embargo, algunos servicios especializados pueden presentar una oferta más limitada, particularmente cuando se requiere:

- Equipos técnicos específicos.
- Personal con experiencia en producción de eventos.
- Disponibilidad para fechas determinadas.
- Atención simultánea de varios componentes.
- Servicios con características técnicas particulares.
- Cumplimiento de condiciones de seguridad, montaje y operación.

Adicionalmente, el operador logístico puede depender de terceros para la adquisición o prestación de determinados servicios, lo que puede generar variaciones en los costos y en la disponibilidad de los elementos requeridos.

Implicaciones para la estructuración del proceso contractual:

- Describir con precisión los bienes y servicios requeridos, sin imponer marcas o proveedores específicos, salvo justificación técnica.
- Solicitar cotizaciones comparables para identificar precios de referencia.
- Establecer obligaciones relacionadas con la coordinación y disponibilidad de los proveedores.
- Definir responsabilidades claras frente a la calidad, oportunidad y cumplimiento de los servicios contratados.
- Prever mecanismos de sustitución o solución de contingencias, siempre que se mantengan las condiciones técnicas exigidas.
- Evitar que la entidad quede condicionada a un único proveedor de bienes o servicios especializados.

El nivel medio se fundamenta en que existe disponibilidad de proveedores para varios componentes, aunque determinados servicios técnicos y condiciones de ejecución pueden reducir las alternativas disponibles.

Poder de negociación de los compradores

Nivel identificado: MEDIO-ALTO.

En el mercado analizado, los compradores están representados por entidades estatales y organizaciones privadas que requieren servicios logísticos para la ejecución de eventos. Para el presente proceso, la entidad contratante es el municipio de Chía, a través de la Dirección de Turismo.

El poder de negociación de la entidad se deriva de su capacidad para:

- Definir previamente las necesidades y especificaciones técnicas.
- Consultar diferentes proveedores del mercado.
- Comparar cotizaciones y antecedentes contractuales.
- Establecer condiciones de calidad, oportunidad y cumplimiento.
- Determinar los mecanismos de supervisión y verificación.
- Exigir la ejecución integral de las actividades previstas en el contrato.

No obstante, el poder de negociación se encuentra condicionado por las fechas programadas para los

4.3. FUERZA COMPETITIVAS

eventos, el presupuesto disponible, las condiciones de ejecución, la necesidad de contar con proveedores disponibles y la imposibilidad de modificar sustancialmente los requerimientos una vez se encuentren definidos los compromisos institucionales.

La existencia de varias alternativas de proveedores y la recepción de tres cotizaciones permiten a la entidad realizar un ejercicio de comparación de precios y condiciones. Sin embargo, la entidad debe considerar que los servicios logísticos no son completamente uniformes, debido a las diferencias en calidad, experiencia, capacidad técnica y nivel de coordinación.

Implicaciones para la estructuración del proceso contractual:

- Consolidar las necesidades en una ficha técnica detallada.
- Definir condiciones de ejecución y mecanismos de verificación.
- Establecer obligaciones de coordinación, seguimiento y entrega de evidencias.
- Determinar precios de referencia a partir de cotizaciones y antecedentes contractuales.
- Incluir condiciones de pago asociadas a la efectiva prestación de los servicios.
- Establecer controles para evitar el pago de bienes o servicios no suministrados.
- Mantener condiciones de participación proporcionales y objetivas.

El nivel medio-alto indica que la entidad cuenta con herramientas para comparar y definir las condiciones de contratación, pero debe considerar las restricciones relacionadas con la disponibilidad, oportunidad y especialización de determinados servicios.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

Nivel identificado: MEDIO.

La amenaza de sustitutos se presenta cuando existen alternativas que permiten satisfacer la misma necesidad institucional mediante una forma diferente de organización o prestación del servicio.

Para el presente objeto contractual, se identifican las siguientes alternativas:

1. Contratar un operador logístico integral que coordine todos los componentes del evento.
2. Contratar de manera independiente diferentes servicios especializados, como alimentación, sonido, montaje, publicidad y transporte.
3. Utilizar recursos, equipos o espacios disponibles de la entidad, cuando resulte técnica y operativamente viable.
4. Desarrollar determinadas actividades mediante alianzas o articulación con entidades públicas, instituciones educativas, organizaciones privadas o actores del sector turístico.
5. Ajustar la metodología, escala o requerimientos de los eventos, siempre que no se afecte el cumplimiento de los objetivos institucionales.

La contratación de servicios individuales puede constituir una alternativa para algunas necesidades específicas. Sin embargo, esta opción también puede incrementar las actividades de coordinación, supervisión, gestión de riesgos y articulación entre proveedores.

En consecuencia, aunque existen alternativas para atender componentes particulares, la sustitución total del operador logístico integral puede afectar la eficiencia de la ejecución cuando se requiere coordinar varias actividades durante un mismo periodo.

Implicaciones para la estructuración del proceso contractual:

- Analizar la conveniencia de contratar integralmente los servicios requeridos.
- Justificar la necesidad de coordinación centralizada de los diferentes componentes.
- Evitar incluir servicios que no guarden relación directa con el objeto contractual.
- Determinar si la integración de actividades genera eficiencias operativas y administrativas.
- Verificar que la alternativa seleccionada permita garantizar calidad, oportunidad y control.
- Mantener la posibilidad de participación de proveedores especializados, de acuerdo con la estructura contractual definida.

El nivel medio obedece a que existen alternativas de contratación y organización, pero su viabilidad depende de la complejidad de las actividades y del nivel de coordinación requerido.

4.3. FUERZA COMPETITIVAS

Amenaza de nuevos entrantes

Nivel identificado: MEDIO.

La entrada de nuevos competidores al mercado de servicios logísticos puede presentarse debido a que algunos componentes del servicio, como alimentación, alquiler de mobiliario, publicidad, transporte y apoyo operativo, no requieren necesariamente una infraestructura empresarial de gran escala.

Sin embargo, la participación como operador logístico integral para una entidad estatal implica superar diferentes condiciones, entre ellas:

- Cumplimiento de los requisitos legales y contractuales.
- Capacidad financiera y organizacional.
- Experiencia relacionada con el objeto contractual, cuando sea exigida.
- Disponibilidad de personal y equipos.
- Capacidad para coordinar proveedores y atender contingencias.
- Conocimiento de los procedimientos de contratación pública.
- Capacidad para cumplir las obligaciones de facturación, seguridad social, tributarias y documentales aplicables.

Los nuevos participantes pueden ingresar al mercado mediante la prestación de servicios específicos, la conformación de uniones temporales o la articulación con otros proveedores. No obstante, la ejecución de contratos integrales de mayor complejidad puede representar mayores exigencias de capacidad operativa y administrativa.

Implicaciones para la estructuración del proceso contractual:

- Establecer requisitos habilitantes relacionados directamente con el objeto.
- Exigir experiencia proporcional a la complejidad y cuantía del contrato.
- Permitir la participación de proponentes plurales cuando sea jurídicamente procedente.
- Evitar requisitos de experiencia o capacidad que no sean necesarios para la ejecución.
- Definir claramente las obligaciones del contratista frente a terceros y subcontratistas.
- Verificar la capacidad real del oferente para coordinar y ejecutar las actividades previstas.

El nivel medio refleja la posibilidad de ingreso de nuevos proveedores en determinados componentes, aunque la operación integral de eventos institucionales presenta barreras relacionadas con la experiencia, capacidad y cumplimiento contractual.

Conclusión del análisis de las fuerzas competitivas

El mercado de servicios logísticos para eventos institucionales, gastronómicos, culturales y turísticos presenta una rivalidad alta entre competidores, debido a la existencia de diferentes proveedores con capacidades y niveles de especialización diversos. El poder de negociación de los proveedores se considera medio, dado que existe oferta para varios servicios, aunque algunos componentes técnicos pueden depender de proveedores especializados.

Por su parte, el poder de negociación de la entidad se considera medio-alto, debido a la posibilidad de consultar y comparar diferentes ofertas, establecer condiciones técnicas y definir mecanismos de control. No obstante, dicho poder está condicionado por la programación de los eventos, la disponibilidad de servicios y la necesidad de garantizar una ejecución oportuna e integral.

La amenaza de servicios sustitutos se considera media, porque existen alternativas como la contratación individual de componentes o el uso de recursos institucionales, pero estas opciones pueden incrementar las cargas de coordinación y supervisión. Finalmente, la amenaza de nuevos entrantes se califica como media, considerando que algunos servicios presentan barreras de entrada limitadas, mientras que la operación logística integral requiere experiencia, capacidad operativa y cumplimiento de condiciones contractuales.

En consecuencia, la estructuración del proceso debe orientarse a:

- Promover la pluralidad de oferentes.

4.3. FUERZA COMPETITIVAS

- Definir requisitos habilitantes proporcionales.
- Establecer especificaciones técnicas precisas y verificables.
- Garantizar la comparación objetiva de las ofertas.
- Justificar la conveniencia de integrar los servicios requeridos.
- Establecer obligaciones claras de coordinación, calidad, oportunidad y supervisión.
- Prever mecanismos de control sobre los bienes y servicios efectivamente suministrados.

Este análisis permite concluir que la estrategia contractual debe equilibrar la necesidad de contar con un operador con capacidad de coordinación integral, con la obligación de garantizar condiciones de participación, competencia y selección objetiva.

4.4. POTENCIALES PROVEEDORES - Especialmente para Procesos con Proveedores Limitados

La identificación de potenciales proveedores tiene como finalidad reconocer los actores del mercado que cuentan con capacidades para atender las necesidades de la Dirección de Turismo del municipio de Chía, así como analizar sus características, experiencia, portafolio de servicios, cobertura y capacidad de operación.

Para este análisis se aplican los enfoques primario y secundario, teniendo en cuenta los antecedentes contractuales consultados y las cotizaciones solicitadas para la estructuración del presente proceso. El enfoque excepcional se considera como una alternativa de ampliación del mercado, en caso de identificarse proveedores que actualmente no participan en la contratación pública, pero que cuentan o pueden desarrollar las capacidades requeridas.

Enfoques para la identificación de potenciales proveedores

a) Enfoque primario

En el enfoque primario se identifican proveedores que han participado en procesos de contratación pública relacionados con la prestación de servicios logísticos, organización de eventos, producción técnica, suministro de elementos y actividades de promoción cultural o turística.

En los antecedentes contractuales revisados se encontraron proveedores que han ejecutado contratos relacionados con:

- Operación logística de eventos institucionales.
- Organización y producción de actividades artísticas y culturales.
- Planeación y ejecución de eventos.
- Suministro de materiales y elementos logísticos.
- Apoyo logístico para actividades de promoción y exhibición.
- Servicios para actividades de bienestar y conmemoración.

También hacen parte de este enfoque los proveedores que presentaron cotizaciones para el presente proceso, debido a que demostraron interés comercial en atender la necesidad identificada por la entidad.

b) Enfoque secundario

El enfoque secundario comprende proveedores que no necesariamente cuentan con antecedentes de contratación directa con el municipio, pero que pueden ofrecer bienes o servicios relacionados con el objeto contractual.

En este grupo pueden encontrarse:

- Empresas de producción de eventos.
- Proveedores de servicios gastronómicos y catering.
- Empresas de sonido, iluminación y equipos audiovisuales.
- Proveedores de mobiliario y elementos para eventos.
- Empresas de publicidad y divulgación.

- Proveedores de transporte y logística operativa.
- Empresas dedicadas a experiencias turísticas y actividades culturales.

La inclusión de estos actores permite ampliar la identificación de la oferta disponible y evitar que el análisis se limite a proveedores que hayan contratado previamente con la entidad.

c) Enfoque excepcional

El enfoque excepcional podría aplicarse a proveedores que actualmente no participan de manera habitual en procesos de contratación pública, pero que cuentan con productos, servicios o capacidades susceptibles de adaptarse a las necesidades del contrato.

Su eventual participación requeriría verificar previamente el cumplimiento de las condiciones jurídicas, técnicas, financieras y organizacionales exigidas en el proceso, así como su capacidad para prestar los servicios en los tiempos, cantidades y condiciones establecidos por la entidad.

Perfil de los principales proveedores identificados

El perfil de los proveedores se establece a partir de la información disponible en los antecedentes contractuales y de las cotizaciones recibidas. Su finalidad es identificar las capacidades que pueden incidir en la ejecución del contrato y en la definición de los requisitos habilitantes y criterios de evaluación.

La información revisada permite identificar los siguientes tipos de proveedores:

Tipo de proveedor	Características y experiencia identificada
Operadores logísticos integrales	Coordinan diferentes componentes de un evento, incluyendo personal, montaje, producción, alimentación, transporte y servicios complementarios.
Empresas de producción de eventos	Desarrollan actividades de planeación, organización, producción técnica y ejecución de eventos institucionales, culturales o artísticos.
Proveedores especializados	Ofrecen servicios específicos de sonido, iluminación, equipos audiovisuales, catering, publicidad, mobiliario o elementos promocionales.
Proponentes plurales y uniones temporales	Integran capacidades de diferentes personas naturales o jurídicas para atender contratos de mayor alcance o con múltiples componentes.
Proveedores de menor escala	Atienden necesidades puntuales de logística, suministro de elementos o apoyo operativo para eventos de menor o mediana complejidad.

La información sobre la experiencia de los proveedores se complementa con la consulta de antecedentes contractuales en el SECOP y con la documentación que sea aportada durante el proceso de selección.

Matriz para el perfil de los proveedores

Con base en la información disponible, se propone la siguiente matriz para consolidar el perfil de los potenciales proveedores:

Aspecto	Información identificada
Descripción general y experiencia	Proveedores con experiencia en operación logística, producción y ejecución de eventos institucionales, culturales, gastronómicos y turísticos.
Información de contacto	Debe ser diligenciada con la información contenida en las cotizaciones, registros oficiales o documentos aportados por cada proveedor.

	Categorías a las que sirve	Logística de eventos, producción técnica, alimentación, publicidad, transporte, suministro de elementos y actividades culturales o turísticas.
	Productos y servicios en portafolio	Montaje, mobiliario, sonido, iluminación, equipos audiovisuales, catering, personal operativo, divulgación, transporte, elementos promocionales y coordinación de eventos.
	Cobertura geográfica	Debe verificarse con cada proveedor. Para el proceso se requiere disponibilidad de operación en el municipio de Chía.
	Capacidad operativa	Debe analizarse de acuerdo con el personal, equipos, infraestructura, experiencia y capacidad de coordinación acreditada.
	Capacidad financiera	Debe verificarse mediante los documentos financieros y requisitos habilitantes definidos en el proceso.
	Experiencia con entidades públicas	Se identifica a partir de los antecedentes de contratación consultados en SECOP I y SECOP II, cuando corresponda.

Nota: La información de contacto, cobertura geográfica específica y capacidad financiera de cada proveedor debe completarse con los documentos efectivamente disponibles. No se deben incorporar datos que no hayan sido verificados.

Descripción del modelo de negocio de los proveedores

El modelo de negocio de los potenciales proveedores se caracteriza por la prestación de servicios logísticos individuales o integrales, mediante la coordinación de recursos humanos, técnicos, materiales y operativos necesarios para la ejecución de eventos.

a) Propuesta de valor

La propuesta de valor de los proveedores se encuentra relacionada con su capacidad para ofrecer soluciones integrales o especializadas que permitan a la entidad organizar y ejecutar las actividades programadas de manera oportuna y coordinada.

Entre los principales elementos de valor se identifican:

- Integración de diferentes servicios en una sola operación.
- Capacidad de coordinación y respuesta.
- Experiencia en eventos institucionales y públicos.
- Disponibilidad de equipos, personal y proveedores aliados.
- Adaptación de los servicios a las características de cada actividad.
- Cumplimiento de las especificaciones técnicas y condiciones de entrega.

La diferenciación entre proveedores puede presentarse en la capacidad de producción, el nivel de especialización, la experiencia, la disponibilidad de recursos, la cobertura geográfica y los servicios adicionales incluidos en la oferta.

b) Estrategias de los proveedores

Las estrategias de los proveedores pueden incluir la conformación de alianzas comerciales, la subcontratación de servicios especializados, el alquiler de equipos, la contratación de personal operativo y la integración de diferentes componentes para atender contratos de mayor alcance.

Para el presente proceso resulta relevante verificar la capacidad del proveedor para coordinar terceros y garantizar que los servicios contratados cumplan con las condiciones de calidad, oportunidad y seguridad exigidas por la entidad.

c) Tipo de clientes

Los proveedores identificados pueden atender diferentes tipos de clientes, entre ellos:

- Entidades públicas municipales, departamentales y nacionales.
- Empresas privadas.
- Instituciones educativas.
- Organizaciones culturales y sociales.
- Organizadores de eventos gastronómicos y turísticos.
- Personas naturales y organizaciones que requieren servicios logísticos.

La experiencia con entidades públicas resulta relevante para el presente proceso, debido a que implica conocimiento de las obligaciones contractuales, los mecanismos de supervisión, la presentación de soportes y el cumplimiento de los requisitos administrativos aplicables.

d) Estructura financiera

La estructura financiera de los proveedores puede estar conformada por ingresos derivados de la prestación de servicios logísticos, alquiler de equipos, producción de eventos, suministro de bienes, coordinación de personal y contratación de servicios complementarios.

Los principales costos asociados a este tipo de operación pueden incluir:

- Personal operativo y técnico.
- Transporte y desplazamientos.
- Alquiler o mantenimiento de equipos.
- Adquisición de alimentos y materiales.
- Montaje y desmontaje.
- Servicios de terceros y proveedores aliados.
- Gastos administrativos y operativos.

La capacidad financiera de cada proponente deberá verificarse conforme a los requisitos establecidos en los documentos del proceso. La información general del modelo de negocio no sustituye la evaluación financiera ni los documentos habilitantes exigidos legalmente.

Conclusión de la identificación de potenciales proveedores

El mercado relevante está compuesto por proveedores con diferentes niveles de especialización y capacidad operativa. Se identifican operadores logísticos integrales, empresas de producción de eventos y proveedores especializados que pueden participar directamente o integrarse mediante alianzas y esquemas de colaboración permitidos por la normativa aplicable.

La diversidad de actores permite considerar alternativas para la prestación de los servicios requeridos. Sin embargo, debido a que el objeto contractual contempla la coordinación de múltiples actividades y componentes, la entidad debe verificar que el futuro contratista cuente con capacidad suficiente para garantizar la ejecución integral, oportuna y coordinada de las obligaciones previstas.

En consecuencia, la información obtenida mediante los antecedentes contractuales, las cotizaciones y la consulta de proveedores debe utilizarse para definir:

- Los requisitos habilitantes proporcionales al objeto y presupuesto.
- La experiencia específica que resulte necesaria.
- Las condiciones de capacidad operativa y coordinación.
- Los mecanismos de verificación de los servicios.
- Las obligaciones relacionadas con proveedores aliados y subcontratistas.
- Las condiciones de calidad, oportunidad y cumplimiento.

La identificación de potenciales proveedores no implica la selección anticipada de un contratista, sino que constituye un insumo para estructurar el proceso bajo condiciones de pluralidad, transparencia y selección objetiva.



ALCALDÍA MUNICIPAL
DE CHÍA

GESTIÓN EN CONTRATACIÓN

MATRIZ 2 x 2 PARA VISUALIZAR LOS SEGMENTOS
ESTUDIOS DEL SECTOR MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO - MAE

ANEXO No.

3

PÁGINA

1 de 1

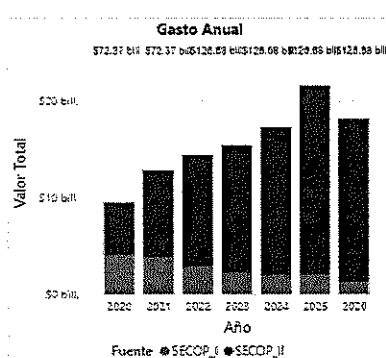
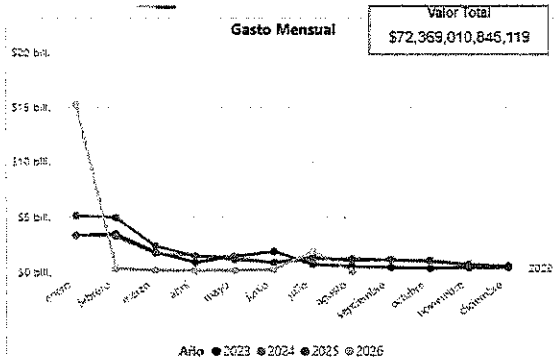
El uso de la herramienta dispuesta por Colombia Compra Eficiente facilita a las entidades la obtención de información sobre los proveedores con mayor participación en el mercado de las categorías identificadas en las compras públicas adelantadas por las demás entidades estatales, así como ubicación de los proveedores, principales modalidades empleadas, entre otros.

Agencia Nacional
de Contratación Pública
Colombia Compra Eficiente

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Atrás

Reiniciar



FILTROS:

Seleccione el año: 2018 2019 2020 2021 2022 2023

Seleccione la Fecha: Fecha Inicio: 1/1/2023 Fecha Fin: 8/3/2026

Seleccione una categoría: (Segmento / Familia / Clase)

Buscar

- ☐ 9310 - Sistemas e instituciones políticas
- ☐ 9311 - Condiciones sociopolíticas
- ☐ 9312 - Relaciones internacionales
- ☐ 9313 - Ayuda y asistencia humanitaria
- ☒ 9314 - Servicios comunitarios y sociales
- ☐ 9315 - Servicios de administración y financiamiento
- ☐ 9316 - Tributación
- ☐ 9317 - Política y regulación comercial
- ☐ 94 - Organizaciones y Clubes
- ☐ 95 - Terrenos, Edificios, Estructuras y Vías

Filtro de Departamento - Proveedor:

Departamento estándar

Buscar

Seleccionar todo

Amazonas

Antioquia

Arauca

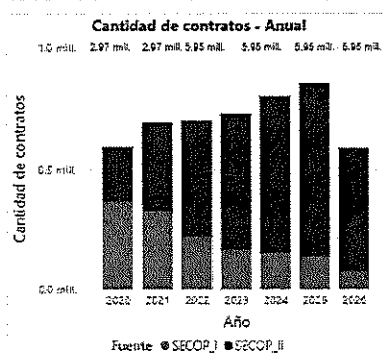
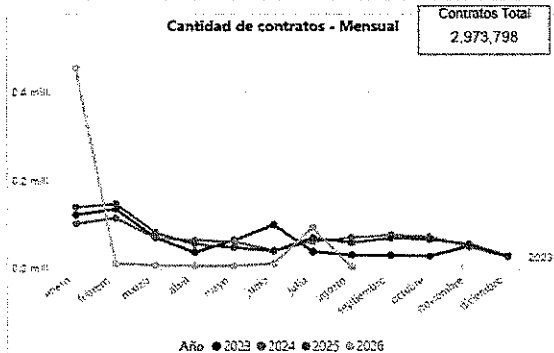
Atlántico

Bolívar

Bogotá

Plataforma:

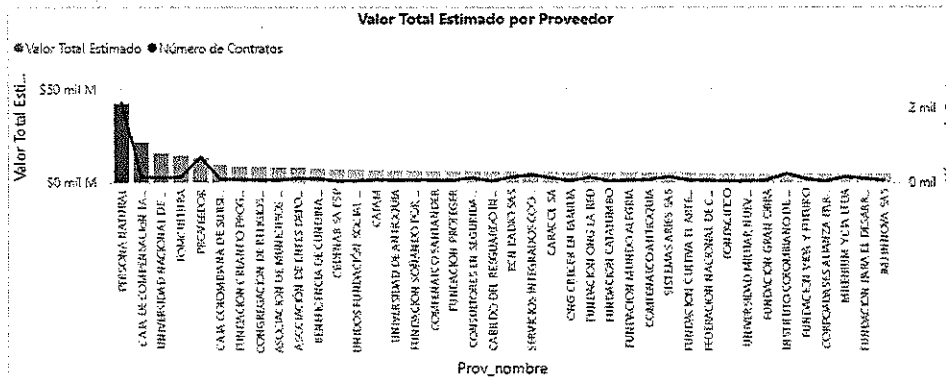
SECOPI SECOPI



Valor Contratación
\$72.37 bill.

Número de Proveedores
915.22 mil

Número de Contratos
2.97 mill.



Nombre de Proveedor

Buscar

Seleccionar todo

MARIA VICTORIA MONTOYA F

NATALY

RAQUEL ZAMBRANO PEDRAZA

FAYBERTH CAMILO CAÑAS CORTES

Documento de Proveedor (Plataforma)

Buscar

Seleccionar todo

1019015885

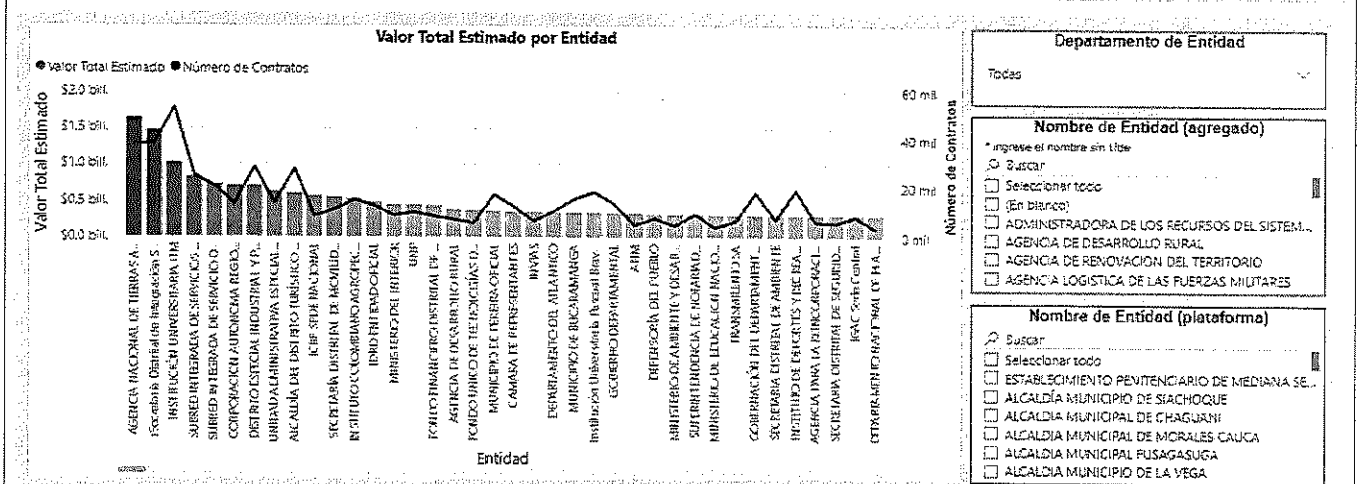
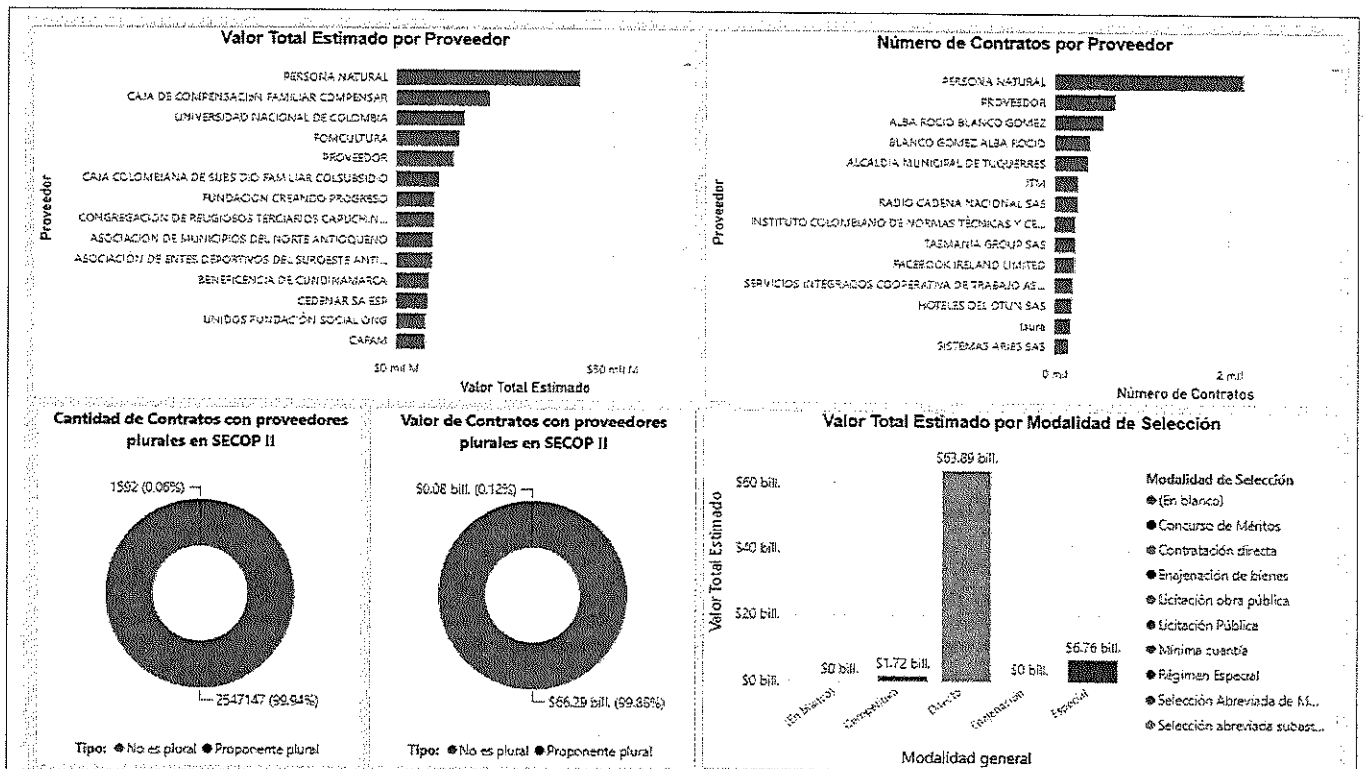
Valor contratado:

\$0 \$300,000,000

Modalidad de selección

Competitiva Enajenación

Directa Especial



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC							
Año	Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	2025		2026		Total	
		Participación	Contratos	Participación	Contratos	Valor	Participación
2025	8011 - Servicios de recursos humanos	27.26%	558243	\$17,007,109,107,698	23.50%	2789977	\$65,941,857,799,144
2025	9314 - Servicios comunitarios y sociales	1.30%	10155	\$470,562,861,958	0.65%	75245	\$3,384,539,331,141
2025	8510 - Formación profesional	0.64%	11845	\$404,297,143,219	0.56%	51673	\$1,626,944,359,831
2025	9070 - Restaurantes y catering (servicios de comidas y bebidas)	0.25%	3389	\$112,722,469,676	0.16%	21974	\$581,076,904,436
2025	8210 - Publicidad	0.13%	2911	\$50,381,969,197	0.07%	21916	\$323,223,831,285
2025	9011 - Instalaciones hoteleras, alojamientos y centros de encuentros	0.08%	1029	\$28,054,494,492	0.04%	5344	\$138,020,739,326
2025	6070 - Materiales didácticos profesionales y de desarrollo y accesorios y suministros	0.08%	345	\$16,754,651,480	0.02%	2978	\$131,367,249,802
2025	3911 - Iluminación, artefactos y accesorios	0.05%	177	\$10,656,414,958	0.01%	1797	\$102,938,154,670
2025	5216 - Electrónica de consumo	0.03%	134	\$5,994,185,998	0.01%	1470	\$64,813,905,534
2025	4511 - Equipos de audio y video para presentación y composición	0.03%	183	\$8,452,613,066	0.01%	1424	\$64,228,569,950
2025	Total	29.80%	588421	\$18,114,985,911,642	25.03%	2973798	\$72,369,010,845,119

6. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA

De conformidad con el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 "Requisitos habilitantes", la Entidad requiere los siguientes indicadores que miden la fortaleza financiera del interesado:

(Los indicadores financieros aquí establecidos encuentran su soporte, análisis y estudio en el formato anexo correspondiente al presente Análisis del Sector)

- Índice de liquidez: activo corriente dividido por el pasivo corriente
- Índice de Endeudamiento: pasivo total dividido por el activo total

c. Razón de cobertura de intereses: utilidad operacional dividida por los gastos de intereses.			
Los proponentes deberán acreditar su Capacidad Financiera teniendo en cuenta los siguientes índices:			
Indicador	Índice Requerido	Formula Oferente Individual	Formula Oferente Plural
Índice de Liquidez	Mayor o Igual a 1.7	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	$L = (\sum (ACn \times \%n) \div \sum (PCn \times \%n))$
Índice de Endeudamiento	Menor o Igual a 50%	$(Pasivo\ Total / Activo\ Total) \times 100$	$E = (\sum PTn \times \%n) \div (\sum ATn \times \%n) \times 100$
Razón Cobertura de Intereses	Mayor o Igual a 2.7	Utilidad Operacional/ Gastos Intereses	$CI = (\sum UOn \times \%n) \div (\sum GI_n \times \%n)$
Dónde: ACn = Activo Corriente de cada integrante de consorcio o unión temporal. PCn = Pasivo Corriente de cada integrante de consorcio o unión temporal. PTn = Pasivo Total de cada integrante de consorcio o unión temporal. ATn = Activo Total de cada integrante de consorcio o unión temporal. UOn = Utilidad Operacional de cada integrante de consorcio o unión temporal. GI n = Gastos de intereses de cada integrante de consorcio o unión temporal. %n = Porcentaje de Participación de cada integrante de consorcio o unión temporal.			
Nota 1: Para el caso de consorcios o uniones temporales o promesa de sociedad futura, se tomará el promedio ponderado de cada uno de los integrantes, de acuerdo con su porcentaje de participación, así como lo señala la fórmula para el oferente plural en la tabla anterior, excepto para el indicador capital de trabajo cuya acreditación será la sumatoria simple de las cuentas que lo conforman. Nota 2: Para la evaluación del indicador de razón de cobertura de intereses, en proponentes singulares, los oferentes cuyos gastos de intereses sean cero (0), no podrán calcular dicho indicador, en este caso el oferente CUMPLE. Si su utilidad operacional es negativa, el proponente singular NO CUMPLE. Para proponentes plurales, si la totalidad de los integrantes del consorcio o unión temporal presenta como gastos de intereses un valor de cero (0), no se podrá calcular dicho indicador, en este caso el oferente plural CUMPLE. Si el resultado de este indicador es negativo, el proponente plural NO CUMPLE.			
INDICADORES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL De conformidad con lo establecido en el numeral 4, artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, los proponentes deben acreditar su capacidad organizacional a partir de los siguientes indicadores:			
Indicador	Índice Requerido	Formula Oferente Individual	Formula Oferente Plural
Rentabilidad del Patrimonio	Mayor o igual 7,0%	$(Utilidad\ Operacional / Patrimonio) \times 100$	$RP = (\sum (UOn \times \%n) \div \sum (Pn \times \%n)) \times 100$
Rentabilidad del Activo	Mayor o igual a 5,0%	$(Utilidad\ Operacional / Activo\ Total) \times 100$	$RA = (\sum (UOn \times \%n) \div \sum (ATn \times \%n)) \times 100$
Dónde: UOn = Utilidad Operacional de cada integrante de consorcio o unión temporal. Pn = Patrimonio de cada integrante de consorcio o unión temporal. ATn = Activo Total de cada integrante de consorcio o unión temporal. %n = Porcentaje de Participación de cada integrante de consorcio o unión temporal.			
Nota 1: Para el caso de consorcios o uniones temporales o sociedad de propósito especial, se tomará el promedio ponderado de cada uno de los integrantes, de acuerdo con su porcentaje de participación, así como lo señala la fórmula para oferente plural en la tabla anterior. Nota 2: En el caso que la Utilidad Operacional sea negativa para oferente individual, o que el resultado del indicador sea negativo para oferentes plurales, se calificará como NO CUMPLE. Nota 3: Para la evaluación del indicador de razón de cobertura de intereses, en proponentes singulares, los oferentes cuyos gastos de intereses sean cero (0), no podrán calcular dicho indicador, en este caso el oferente CUMPLE. Si su utilidad operacional es negativa, el proponente singular NO CUMPLE. Para proponentes plurales, si			

la totalidad de los integrantes del consorcio o unión temporal presenta como gastos de intereses un valor de cero (0), no se podrá calcular dicho indicador, en este caso el oferente plural CUMPLE. Si el resultado de este indicador es negativo, el proponente plural NO CUMPLE.

Nota 4: Para la evaluación y verificación del índice de liquidez; cuando el resultado este sea cero (0,0) o INDETERMINADO, su calificación será de CUMPLE, siempre y cuando el Pasivo Corriente del proponente o integrante plural sea de cero pesos (\$0,0). Si el resultado de este indicador es negativo, el proponente o integrante se calificará como NO CUMPLE.

REVISÓ Y APROBÓ:
MARTHA YANNETH SANCHEZ HERRERA
SECRETARIA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO

FIRMA

REVISÓ Y APROBÓ:
LAURA MANUELA MANCERA RODRIGUEZ
DIRECTORA DE TURISMO

FIRMA

PROYECTÓ:
DANIEL ALEJANDRO GONZALEZ COMBITA
CONTRATISTA SEC DESARROLLO ECONOMICO

FIRMA