DATOS GENERALES	
FECHA DE EMISIÓN DEL ESTUDIO	OCTUBRE DEL 2026
SECRETARÍA QUE ELABORA EL ESTUDIO	SECRETARIA DE EDUCACIÓN
MODALIDAD DE SELECCIÓN	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA ELECTRONICA
OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	"SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE CAMPANAS EXTRACTORAS INDUSTRIALES DE COCINA PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS OFICIALES DEL MUNICIPIO DE CHÍA"

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

La Secretaria de Educación del Municipio de chía requiere garantizar la adecuada prestación del servicio de la alimentación escolar en las instituciones educativas del municipio, en consecuencia, los establecimientos destinados a la preparación y suministro de alimentos deben disponer de equipos, utensilios, superficies y demás elementos fabricados con materiales apropiados, resistentes al uso, a la corrosión y a los procesos frecuentes de limpieza y desinfección, de manera que se reduzcan los riesgos de contaminación y se garantice la inocuidad de los alimentos suministrados a los estudiantes.

Una vez identificadas y verificadas las necesidades de dotación y adecuación de los restaurantes escolares de las Instituciones Educativas Oficiales del Municipio de Chía, se evidenció la necesidad de suministrar e instalar campanas extractoras industriales de cocina en cinco instituciones educativas del municipio, de acuerdo con las condiciones y requerimientos particulares de cada espacio, con el propósito de mejorar las condiciones de ventilación y extracción de humos, vapores, olores y partículas generadas durante los procesos de preparación y cocción de alimentos.

En este sentido, la instalación de campanas extractoras industriales permitirá mejorar la extracción de aire en las áreas de cocción, contribuir a la disminución de la acumulación de vapores y grasas y favorecer condiciones adecuadas para la preparación de los alimentos, de conformidad con las condiciones higiénico-sanitarias aplicables a los establecimientos donde se preparan alimentos.

La contratación permitirá fortalecer la dotación institucional, optimizar el funcionamiento de los restaurantes escolares y mejorar las condiciones para la adecuada operación del Programa de Alimentación Escolar – PAE, contribuyendo a que los estudiantes dispongan de ambientes seguros, higiénicos y funcionales durante su permanencia en las siguientes instituciones educativas.

En este contexto, el Municipio de Chía, a través de la Secretaría de Educación, debe promover las condiciones necesarias para la adecuada prestación del servicio educativo en las Instituciones Educativas Oficiales, lo cual comprende no solamente la disponibilidad de espacios destinados a las actividades académicas, sino también la dotación de mobiliario, utensilios, equipos y demás elementos requeridos para el correcto funcionamiento de sus instalaciones y de los servicios asociados al bienestar y la permanencia de los estudiantes.

Dentro de estos servicios adquiere especial importancia el Programa de Alimentación Escolar (PAE), como estrategia orientada a contribuir al acceso, la permanencia y el bienestar de los estudiantes beneficiarios. Para su adecuada operación, resulta indispensable que los restaurantes escolares dispongan de espacios funcionales y de equipos que permitan desarrollar las actividades de recepción, almacenamiento, conservación, preparación y suministro de alimentos en condiciones apropiadas.

Por consiguiente, las especificaciones técnicas definidas para la contratación responden a las necesidades identificadas en cada uno de los espacios objeto de intervención y buscan asegurar que los equipos suministrados sean adecuados para el uso institucional, permitan su correcta instalación y contribuyan al funcionamiento de las cocinas escolares. Estas especificaciones deberán estar consignadas en los documentos técnicos del proceso, de forma clara, objetiva y verificable.
Como resultado de la identificación de necesidades y del acompañamiento técnico referido, se determinó la pertinencia de suministrar e instalar campanas extractoras industriales de cocina en las siguientes sedes de las Instituciones Educativas Oficiales del Municipio de Chía:

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

1. Institución Educativa Diosa Chía.
2. Institución Educativa Fagua, sede Tiquiza.
3. Institución Educativa Diversificado, sede Santa Lucía.
4. Institución Educativa Laura Vicuña, sede principal.
5. Institución Educativa Fusca, sede El Cerro, vereda Yerbabuena.

La necesidad de estos equipos se relaciona directamente con las actividades de preparación y cocción de alimentos que se desarrollan en las cocinas escolares para atender a los estudiantes beneficiarios del Programa de Alimentación Escolar. Durante dichas actividades se generan humos, vapores, calor, olores y partículas de grasa que requieren sistemas de extracción apropiados, de acuerdo con las características y condiciones de cada espacio.

En atención a lo expuesto, se considera viable y pertinente adelantar el respectivo proceso de selección para realizar la "SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE CAMPANAS EXTRACTORAS INDUSTRIALES DE COCINA PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS OFICIALES DEL MUNICIPIO DE CHÍA", con la persona jurídica o natural o cualquier otra modalidad asociativa que esté en condiciones de prestar este tipo de suministro e instalación, en condiciones de eficiencia y eficacia; por lo que el presente proceso de selección pretende que las empresas legalmente constituidas que cuenten con una infraestructura adecuada y con la suficiente experiencia, ofrezcan un servicio eficaz, adecuado y oportuno que cumpla con satisfacer las necesidades de la administración municipal.

La presente contratación contribuye al cumplimiento de la Meta No. 169 del Plan de Desarrollo Municipal, consistente en "Mantener el programa de alimentación escolar para el 100 % de los niños, niñas y adolescentes estudiantes que se encuentran matriculados en las Instituciones Educativas Oficiales. De esta manera, la contratación guarda relación directa con las competencias del Municipio de Chía en materia educativa y con las funciones de la Secretaría de Educación Municipal, contribuyendo al mejoramiento de las condiciones en que se presta el servicio de alimentación escolar, al bienestar de los estudiantes y a la generación de condiciones apropiadas para su acceso y permanencia en el sistema educativo.

Que una vez revisado el Plan Anual de Adquisiciones de la entidad aprobado para la vigencia 2026, y publicado en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública "SECOP II", se puede verificar que los servicios que se pretenden contratar se encuentran incluidos.

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 es un análisis que permite desarrollar estrategias de adquisición específica de forma que se puedan obtener mejores resultados en los procesos de negociación, entender de manera integral y con visión estratégica el comportamiento de las compras de la entidad e identificar oportunidades de agregación de demanda para obtener mejores condiciones económicas y técnicas en los procesos de compra pública.

Para esta compra la entidad identifica las siguientes categorías y subcategorías brindando una visión completa del espectro de compras, así:

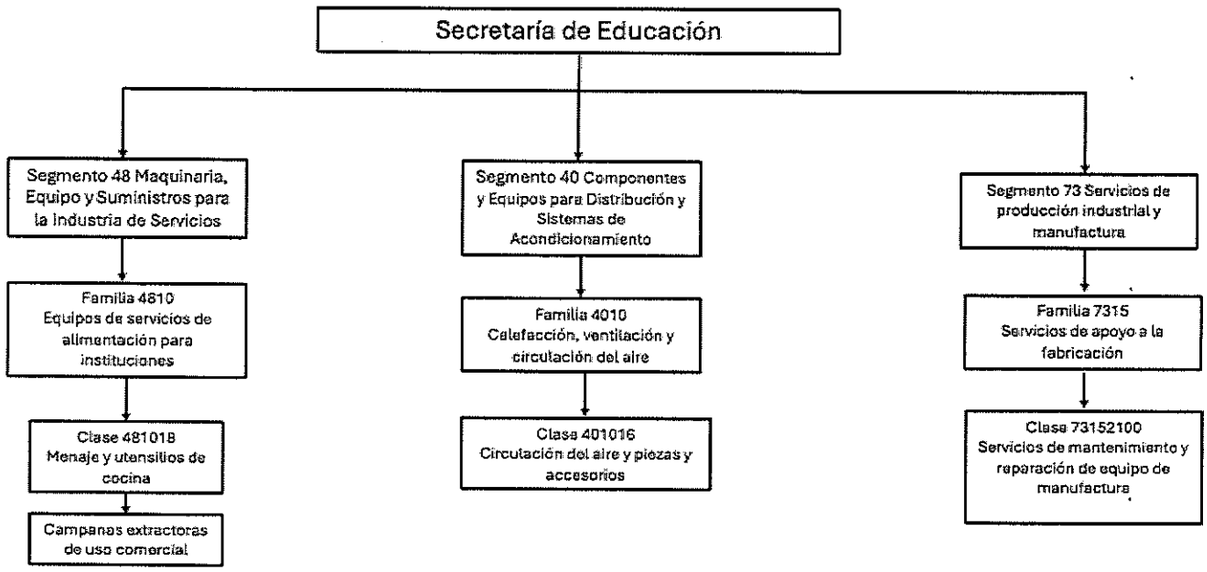
Codificación UNSPSC del proceso y justificación de su selección.

CLASIFICACIÓN	CÓDIGO UNSPSC
Campana extractora para uso comercial	48101820
Circulación del aire y piezas y accesorios	40101600

2.1. ÁRBOL DE CATEGORÍAS

Servicios de mantenimiento y reparación de equipo de manufactura	73152100

La selección de los códigos UNSPSC se encuentra alineada con el objeto contractual y con la naturaleza de los servicios requeridos por la administración municipal, y para desarrollar actividades de suministro e instalación de elementos para el funcionamiento adecuado de la prestación de servicios para la alimentación escolar que se brinda en las instituciones educativas del municipio.



2.2. CUBO DEL GASTO

El cubo del gasto es una herramienta que permite realizar el análisis dinámico del comportamiento de como las entidades han ejecutado los recursos, esta información puede ser recolectada de múltiples bases de datos, internas, publicas, entre otras.

Áreas:

- Entidad*: Alcaldía Municipal de Chía*
- Secretaria*: Secretaría de Educación*
- Región*: Departamento de Cundinamarca – Provincia Sabana Centro*

Categorías:

- Productos o servicios *(Se va a adquirir un bien (producto) y se ejecuta a través de servicio de instalación de ese producto.*
- Subcategoría*: Familias 4810, 4010 y 7315.*
- Artículos*: Campanas extractoras de uso comercial incluida la instalación y puesta en funcionamiento de las mismas.*
-

Proveedores:

- Proveedor: SMR INDUSTRIALES LTDA, TERMEC LTDA, Abc Cocinas Profesionales, COCCIÓN SOLUCIONES EN ACERO SAS, Industrias Cheff Ltda, SUDELEC SA, Industrias Tecniaceros S.A.S, Gordillo Steel, FABRIACEROS M&C S.A.S., INDUSTRIAS FORTALEZA RR S.A.S, VALIDARR S.A.S.
- Ubicación*: Bogotá, Medellín y Barranquilla.*
- Tipo de proveedor: Proponente singular o plural: se admiten ambas formas.

Tiempo:

- Fecha de compra: Vigencia fiscal 2026 – segundo semestre.
- Plazo de ejecución*:* Treinta (30) días, Sin exceder el 31 de diciembre de 2026.

2.2. CUBO DEL GASTO

Contratación:

- Modalidad: *Selección Abreviada Subasta Inversa*
- Gasto en salarios mínimos legales vigentes: *73,43 SMMLV de 2026 (SMMLV = $ 1.750.905, Decreto 1469 de 2025)*

La metodología del Modelo de Abastecimiento Estratégico dispone que la Entidad no solo estudie su gasto previo en las adquisiciones objeto del proceso, sino también la forma en que otras entidades han realizado este tipo de compras. En cumplimiento de la exigencia de analizar como mínimo los dos (2) últimos años fiscales, se consultaron las plataformas SECOP I y SECOP II, la Tienda Virtual del Estado Colombiano y los datos abiertos del Gobierno Nacional, y se identificaron procesos de contratación comparables por objeto, categoría y naturaleza de los bienes, adelantados por entidades territoriales.

ADQUISICIÓN	CATEGORÍA	PROCESO	VALOR	DURACIÓN CONTRATO	PROVEEDOR
REALIZAR EL SUMINISTRO DE MENAJE PARA EL FORTALECIMIENTO DEL PROGRAMA PAE, CONSISTENTE EN LA DOTACIÓN DE UTENCILIOS Y DEMÁS ELEMENTOS ENCESARIOS COMO REFRIGERADORES, ESTUFAS, LICUADORAS, MOLINOS ELÉCTRICOS, ETC, PARA LA CORRECTA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ALIENTACIÓN ESCOLAR EN EL MUNICIPIO DE CAUCASIA ANTIOQUIA	*SERVICIOS Y SUMINISTRO*	SA-002-2026	$ 701.641.564	*30 DIAS*	*FUNDACION CULTURA EMPRESARIAL EMPRESAR*
COMPRA DE EQUIPOS DE COCINA, MENAJE Y MOBILIARIO PARA LOS COMEDORES ESCOLARES DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS OFICIALES DEL MUNICIPIO DE ZIPAQUIRÁ	*COMPRAVENTA*	SASI-019-2025	$ 749.357.563,7	33 DIAS	*TALENTO COMERCIALIZADORA SA*
SUMINISTRO DE UTENSILIOS Y MENAJE DE COCINA CON DESTINO A LAS UNIDADES DE NEGOCIO ADMINISTRADAS POR LA AGENCIA LOGISTICA DE LAS FUERZAS MILITARES REGIONAL TOLIMA GRANDE	*SUMINISTRO*	SASI 015-053-2024	$ 142.872.188	90 DIAS	*LOGISEVENT S.A.S.*

los bienes adquiridos por otros municipios, se obtiene de la información contenida en la página web www.colombiacompra.gov.co; ubicando el proceso respectivo y consultando el contenido de los documentos allí publicados (estudio de mercados, minuta del contrato, actas...)

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO

Esta herramienta permite visualizar las variables que se identificaron en el cubo de gasto y medir el impacto de alguna variable frente a otra.

Teniendo en cuenta que la Alcaldía Municipal de Chía no ha adelantado procesos contractuales específicos para la adquisición y suministro de campanas extractoras destinadas a las instituciones educativas oficiales, se realizó una consulta de procesos de contratación adelantados por otras entidades públicas durante los últimos dos años, tomando como criterios de búsqueda la relación de los objetos contractuales con equipos de cocina institucional, elementos de ventilación y/o extracción, los códigos del Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC) y la utilización de la modalidad de selección abreviada de menor cuantía.

De la muestra de procesos identificados se evidencia que otras entidades públicas han adelantado contrataciones relacionadas con el suministro de equipos, utensilios, maquinaria y elementos destinados a cocinas institucionales, incluyendo objetos contractuales que contemplan la adquisición e instalación de equipos para la preparación de alimentos y el funcionamiento de cocinas industriales. Entre los antecedentes consultados se encuentran procesos relacionados con el suministro de mobiliario y equipos de cocina para la operación del Programa de Alimentación Escolar (PAE) del municipio de El Líbano, Tolima; el suministro de equipos y utensilios de uso doméstico e industrial para cocinas, restaurantes y cafeterías de unidades de la Armada Nacional; y la adquisición, instalación y puesta en funcionamiento de equipos y maquinaria industrial para el comedor de tropa del Comando General. Estos referentes permiten identificar experiencias de contratación pública asociadas con necesidades de dotación y equipamiento de cocinas institucionales.

En cuanto a las cuantías, los tres procesos analizados presentan valores de $312.146.835, $1.429.426.639 y $820.544.648, respectivamente, para un valor agregado de $2.562.118.122. La distribución de estos valores

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO

evidencia diferencias importantes en la dimensión económica de las contrataciones examinadas, lo cual puede estar relacionado con el alcance de cada objeto contractual, la cantidad y variedad de equipos requeridos, la inclusión de actividades de instalación y puesta en funcionamiento y las necesidades particulares de las entidades contratantes. No obstante, dado que los procesos comprenden bienes y componentes adicionales a las campanas extractoras, sus cuantías globales se consideran referentes de contratación y no valores directamente atribuibles a la adquisición de dichos elementos.

Respecto de la modalidad de selección, la búsqueda se orientó a procesos adelantados mediante selección abreviada de menor cuantía, de acuerdo con los criterios definidos para la consulta. La identificación de antecedentes bajo esta modalidad permite examinar experiencias de otras entidades en la adquisición de bienes destinados a cocinas institucionales. Sin embargo, para establecer una conclusión definitiva sobre la modalidad utilizada en cada caso, es necesario verificar la información publicada en SECOP, dado que la similitud del objeto contractual y de los códigos UNSPSC no implica, por sí sola, que todos los procesos hayan sido adelantados mediante el mismo procedimiento de selección.

En relación con el alcance contractual, los antecedentes consultados presentan diferencias relevantes. Algunos comprenden el suministro de mobiliario, equipos, utensilios y menaje para cocinas vinculadas al servicio de alimentación escolar, mientras que otros incluyen equipos industriales para preparación de alimentos, así como actividades de adquisición, instalación y puesta en funcionamiento. Esta diversidad permite reconocer que las necesidades de dotación de cocinas institucionales pueden atenderse mediante contratos de diferente alcance. Para el proceso de la Alcaldía de Chía, resulta necesario precisar si el objeto comprende exclusivamente el suministro de campanas extractoras o si incluye también su instalación, conexión, adecuación y puesta en funcionamiento, de manera que los referentes seleccionados guarden correspondencia con las condiciones técnicas requeridas.

En cuanto a la pertinencia de los antecedentes, se considera que los procesos identificados constituyen un insumo para el análisis del sector y la revisión de experiencias de compra de equipos para cocinas institucionales. No obstante, la información disponible sobre los objetos contractuales y los valores globales no permite establecer, por sí sola, los precios de mercado de las campanas extractoras ni determinar el presupuesto estimado del proceso. Para ello, se requiere revisar las fichas técnicas, los presupuestos oficiales, las ofertas económicas y los demás documentos publicados, con el fin de identificar los bienes comparables, sus especificaciones, capacidades, cantidades y precios unitarios, así como las condiciones de transporte, instalación y garantía, cuando corresponda.

Finalmente, teniendo en cuenta que la Alcaldía Municipal de Chía no cuenta con antecedentes contractuales propios para la adquisición de campanas extractoras, la consulta de procesos adelantados por otras entidades públicas permite ampliar la información disponible y contar con referentes para estructurar la necesidad contractual. En consecuencia, estos antecedentes deberán complementarse con el estudio de mercado y el análisis de las condiciones técnicas y económicas del bien requerido, a fin de establecer un presupuesto debidamente soportado y definir las condiciones del proceso de selección conforme a la normativa aplicable.

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

El desarrollo del perfil de la categoría permite:

1. Identificar la importancia de la categoría y de las subcategorías con relación al gasto, a las áreas donde se compran y las cantidades donde se adquieren.
2. Determinar el alcance de las compras y generar iniciativas de agregación de demanda o de desagregación.
3. Identificar proveedores críticos.
4. Identificar necesidades de información adicional para la toma de decisiones.
5. Identificar oportunidades preliminares de generación de valor por dinero y optimización del proceso de compra.

¿Qué se compra? La categoría corresponde a la adquisición y suministro de campanas extractoras destinadas a la extracción y evacuación de humos, vapores, grasas, olores y otros contaminantes generados durante los procesos de preparación de alimentos, de acuerdo con las características técnicas y funcionales de los equipos requeridos por la entidad. Se trata de una categoría de adquisición de bienes que puede comprender diferentes tipos de campanas extractoras, de acuerdo con sus dimensiones, materiales de fabricación, capacidad de extracción, sistemas de filtración y demás componentes necesarios para garantizar su adecuado funcionamiento.
En la estructuración del proceso se deberán establecer las especificaciones técnicas de los bienes requeridos y determinar si resulta necesario incluir actividades complementarias como transporte, instalación, adecuación de ductos, conexión y puesta en funcionamiento, según las condiciones de los lugares de instalación y las necesidades identificadas por la entidad. Lo anterior permitirá delimitar el alcance de la contratación y garantizar que los bienes adquiridos respondan a los requerimientos institucionales.

¿Dónde se compra? El mercado de campanas extractoras está conformado por empresas dedicadas a la fabricación, comercialización y suministro de equipos para cocinas profesionales e industriales, así como por proveedores especializados en maquinaria para la preparación de alimentos, sistemas de extracción y ventilación y fabricación de elementos en acero inoxidable.

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

En el marco del análisis de mercado adelantado para la Alcaldía Municipal de Chía, se identificaron los siguientes proveedores relacionados con esta categoría: SMR INDUSTRIALES LTDA, TERMEC LTDA, ABC Cocinas Profesionales, COCCIÓN SOLUCIONES EN ACERO S.A.S., Industrias Cheff Ltda., SUDELEC S.A., Industrias Tecniaceros S.A.S., Gordillo Steel, FABRIACEROS M&C S.A.S., INDUSTRIAS FORTALEZA RR S.A.S. y VALIDARR S.A.S.

La identificación de estas empresas constituye un referente inicial para analizar la oferta disponible y reconocer posibles alternativas de suministro. No obstante, será necesario verificar su actividad comercial, portafolio de productos, capacidad de suministro y experiencia relacionada con la fabricación o comercialización de campanas extractoras, con el fin de establecer cuáles cuentan con bienes que satisfagan las especificaciones técnicas requeridas por la entidad.

¿Cuánto se compra? La determinación de las cantidades y del presupuesto estimado deberá responder a la necesidad identificada por la Alcaldía Municipal de Chía, considerando el número de campanas extractoras requeridas, sus dimensiones, capacidad de extracción, materiales, componentes y demás especificaciones técnicas necesarias para garantizar su funcionalidad.

Debido a que la entidad no cuenta con antecedentes contractuales propios para esta categoría, no es posible establecer un comportamiento histórico del gasto ni determinar las cantidades a adquirir a partir de compras anteriores. En consecuencia, el presupuesto deberá sustentarse en la consulta de precios del mercado, las cotizaciones obtenidas, los precios unitarios de bienes comparables y la información disponible en procesos de contratación adelantados por otras entidades públicas.

¿Cuándo se compra? La adquisición de campanas extractoras deberá adelantarse de acuerdo con la programación institucional y la necesidad identificada por la Secretaria de Educación de conformidad con el avance y ejecución del programa de alimentación escolar, teniendo en cuenta los tiempos requeridos para la planeación, selección del proveedor, entrega de los equipos y, cuando corresponda, instalación y puesta en funcionamiento.

Para el presente caso, se tiene previsto adelantar el proceso contractual durante el mes de diciembre, con el fin de poder ejecutar el objeto contractual, este periodo resulta necesario en la medida que permite realizar la etapa de planeación, selección y adjudicación.

2.5. PATRONES DEL GASTO

Partiendo del entendimiento del comportamiento histórico de manera detallada, con el fin de poder identificar tendencias, ciclos, datos atípicos, entre otros. Esto permite identificar que variables y comportamiento se pueden incorporar en la proyección futura y cuáles no.

De acuerdo con esto los patrones pueden ser:

- Variación al azar: Debido a que hay influencias que hacen que la demanda sea al azar, el modelo de predicción debe incluir este azar entre máximos y mínimos.
- Tendencia: Clara tendencia en incremento o decremento.
- Estacional: Variación que sucede y se repite con cada periodo de tiempo.

El análisis del gasto permite revelar mayores oportunidades de generación de valor, tales como:

De acuerdo con la revisión realizada, no se evidencian antecedentes de contratación similares por parte del Municipio de Chía relacionados con la adquisición de campanas extractoras industriales para las instituciones educativas del municipio. Por lo tanto, no existe información histórica suficiente que permita identificar una tendencia clara de incremento o disminución del gasto, ni un comportamiento estacional o cíclico asociado a esta categoría dentro de la entidad.

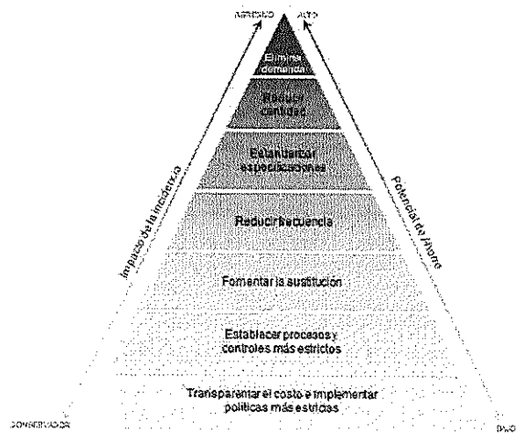
En ese sentido, conforme a las categorías de patrones de gasto previstas en el MAE, el comportamiento identificado corresponde principalmente a una variación al azar, entendida como una demanda que surge por una necesidad específica de la entidad y no por un consumo periódico, repetitivo o previamente identificado en vigencias anteriores.

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

Las iniciativas identificadas para la generación de valor usualmente no afectan al gasto total de una categoría sino a una parte del gasto, a esta "parte" que se ve afectada se le conoce como "gasto impactado", otra forma de ver el gasto impactado puede ser removiendo el total de los conceptos que no se ven afectados por las iniciativas. Existen múltiples iniciativas de ahorro las cuales tienen mayor o menor impacto dependiendo del contexto de la

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

categoría/bien/servicio, a continuación, se presentan algunas iniciativas generales teniendo en cuenta su nivel de agresividad y generación de ahorro.



Ejemplos de iniciativas de ahorro

- ✓ Eliminar los servicios de vigilancia de accesos al implementar control de acceso electrónicos.
- ✓ Reducir la cantidad de viajes aéreos al coordinar mejor las agendas de trabajo e incluir más actividades por viaje.
- ✓ Comprar un único tipo de computador a pesar que actualmente se comprar varios tipos de computadores con procesadores de distinta capacidad.
- ✓ Adquirir materiales de oficina en lotes mas grandes y menos frecuentes para ahorrar en costos logísticos.
- ✓ Reemplazar un ingeniero de sistemas senior por un junior cuando un proyecto TI pasa de la etapa de diseño a la etapa de implementación y ajustes finos.
- ✓ Implementar aprobaciones en los casos que no se utilice un hotel "preferente" (la palabra preferente se refiere al hotel que ofrece el menor precio por valor).
- ✓ Implementar un contador automático para cada funcionario que registre el costo de fotocopias e impresiones.

El análisis de los procesos contractuales consultados evidencia que diferentes entidades públicas adelantan adquisiciones relacionadas con el suministro de equipos, maquinaria, mobiliario y elementos destinados al equipamiento de cocinas institucionales e industriales. Sin embargo, en el caso de la Alcaldía Municipal de Chía, no se identifican antecedentes de procesos contractuales adelantados específicamente para la adquisición y suministro de campanas extractoras, situación que limita la disponibilidad de información histórica propia sobre el gasto, las cantidades adquiridas y los precios de referencia de esta categoría.

En este contexto, la consulta de procesos adelantados por otras entidades públicas y la identificación de proveedores constituyen herramientas para conocer las condiciones de la oferta disponible y evaluar alternativas para la adquisición de estos bienes. Asimismo, la identificación de las necesidades institucionales permite analizar la conveniencia de consolidar los requerimientos relacionados con esta categoría, cuando existan condiciones técnicas y económicas que lo justifiquen, con el propósito de aprovechar posibles economías de escala y optimizar los recursos públicos.

En consecuencia, la estructuración de la adquisición de campanas extractoras a partir de un análisis integral de la necesidad y del mercado constituye una oportunidad para fortalecer la planeación contractual, mejorar la trazabilidad del gasto y promover la pluralidad de oferentes. Este enfoque permite establecer condiciones de contratación acordes con los requerimientos de la entidad, reducir el riesgo de adquirir bienes que no respondan a las necesidades identificadas y favorecer la obtención de valor por dinero, bajo criterios de eficiencia, economía, transparencia y adecuada utilización de los recursos públicos.

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS

Es una herramienta útil para recoger y validar potenciales iniciativas de generación de valor, entre las cuales se resalta la concentración de volumen, estandarización de procesos y reducción de consumo.

Teniendo en cuenta que no se evidencian iniciativas de ahorro directamente aplicables a la presente categoría de gasto, no hay lugar a desarrollar el árbol de hipótesis previsto para el análisis de oportunidades de ahorro.

Lo anterior obedece a que el árbol de hipótesis tiene como finalidad identificar, estructurar y validar posibles alternativas para optimizar, reducir o controlar el gasto, a partir de información histórica, patrones de consumo, condiciones de mercado o comportamientos de compra previamente observados. Sin embargo, en el presente caso, al tratarse de una adquisición nueva para el Municipio de Chía y no existir antecedentes contractuales similares que permitan establecer una línea base de comparación, no se cuenta con elementos suficientes para formular hipótesis de ahorro sustentadas en información histórica.

Adicionalmente, la contratación proyectada corresponde a una necesidad estratégica de la Secretaría de Educación, orientada a la adquisición e instalación de campanas extractoras industriales para las cocinas de las Instituciones Educativas Oficiales del municipio, con el propósito de fortalecer las condiciones de ventilación y extracción de humos, vapores y grasas generados durante la preparación de los alimentos en el marco de la operación del Programa de Alimentación Escolar (PAE).

No obstante, como medida orientada al uso eficiente de los recursos públicos y al control del gasto a mediano y largo plazo, a través del proceso de contratación se contempla la realización de una charla técnica dirigida al personal de las instituciones educativas, enfocada en el uso adecuado, la limpieza, el cuidado y el mantenimiento preventivo de las campanas extractoras instaladas. Esta actividad busca brindar orientaciones prácticas que contribuyan a preservar la funcionalidad de los equipos, prolongar su vida útil y prevenir daños derivados de un uso

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS

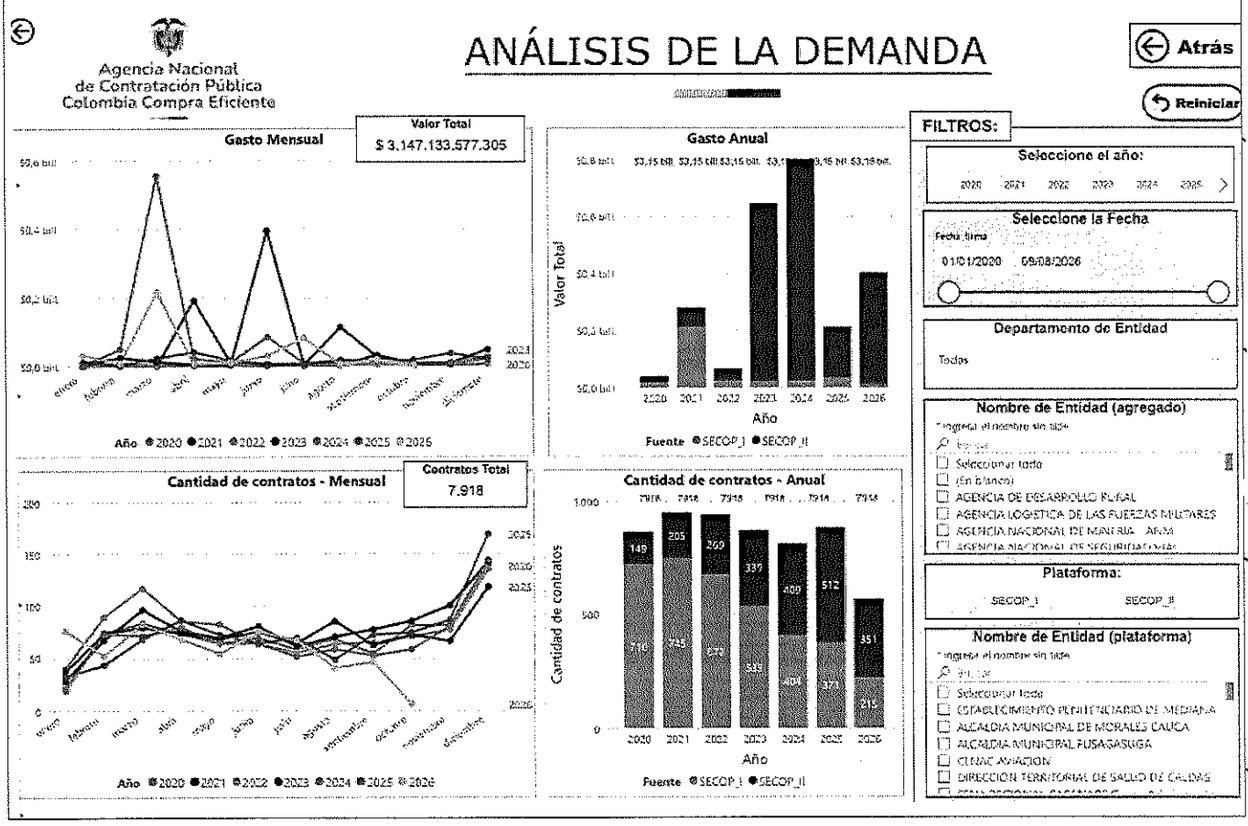
inadecuado o de la falta de cuidado. De esta manera, se pretende disminuir la necesidad de reparaciones prematuras, reposiciones anticipadas y gastos adicionales asociados al deterioro de los elementos, favoreciendo su aprovechamiento durante el mayor tiempo posible y contribuyendo a la sostenibilidad del gasto público.

En consecuencia, aunque no es posible establecer una oportunidad de ahorro cuantificable a partir de antecedentes históricos, se incorpora una medida preventiva de gestión que busca promover el uso responsable de los bienes adquiridos, optimizar su aprovechamiento y contribuir al control de los costos asociados a su operación y conservación.

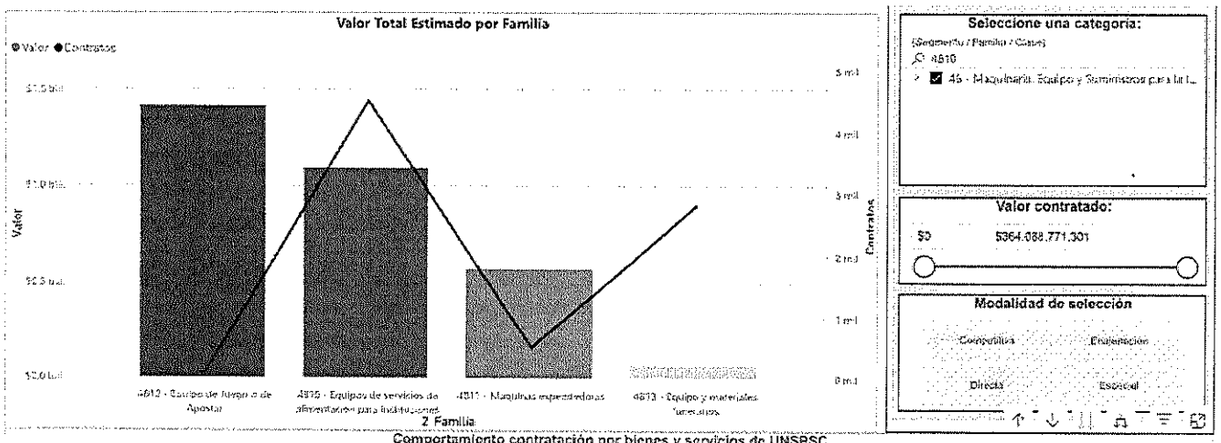
Por lo anterior, al no existir iniciativas de ahorro identificadas ni información histórica suficiente para soportar escenarios de optimización del gasto, no resulta procedente desarrollar el árbol de hipótesis para esta categoría en el presente análisis

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

Esta herramienta de visualización es un insumo para la realización de estudios de demanda, ayuda a la entidad a identificar información sobre sus gastos previos diversas dimensiones como plataforma transaccional SECOP I, II y Tienda Virtual del Estado Colombiano (TVEC), es dinámica, presentan facilidad en la visualización de datos abiertos, permite filtros de búsquedas para análisis más robustos y promueve la transparencia. La información encontrada en la herramienta puede ser de gran ayuda en la construcción de las principales categorías descritas previamente que componen el estudio de demanda.



3. ESTUDIOS DE OFERTA



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

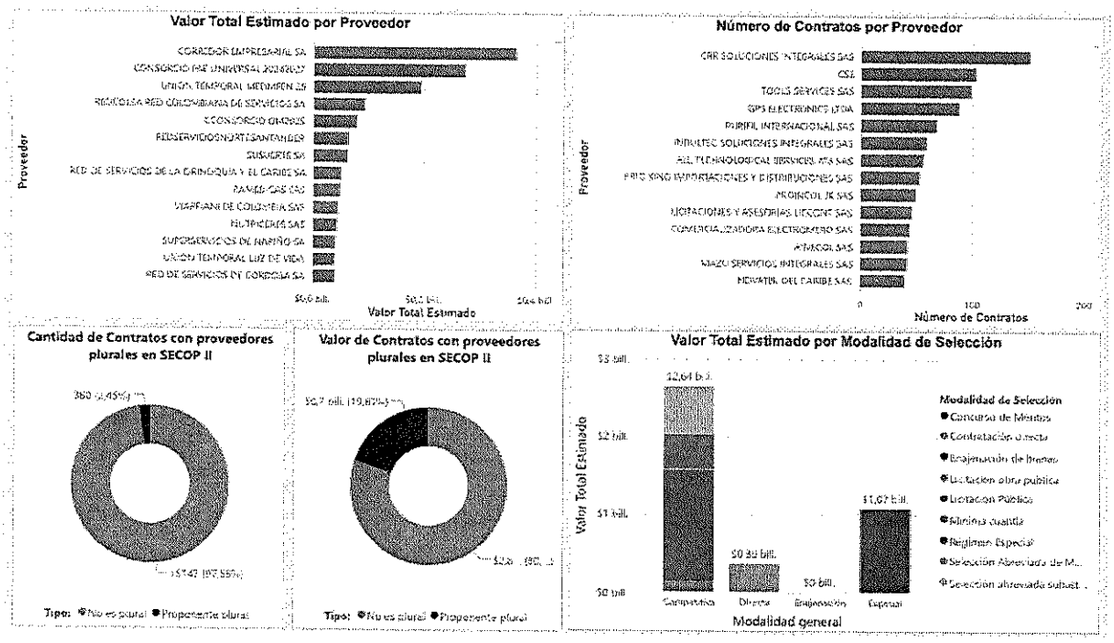
Año	2025			2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
4810 - Equipos de servicios de alimentación para instituciones	$116.081.294.820	4,75%	312	$84.709.483.719	3,47%	3286	$988.236.245.756	40,43%
4812 - Equipo de Juego o de Apostar	$39.417.833.122	1,61%	9	$271.857.118.590	11,12%	67	$832.117.789.624	34,04%
4811 - Máquinas expendedoras	$48.441.155.850	1,98%	38	$37.105.396.700	1,52%	363	$567.823.876.931	23,23%
4813 - Equipo y materiales funerarios	$7.721.338.385	0,32%	207	$8.403.420.704	0,34%	2174	$56.037.512.974	2,29%
Total	$211.661.622.177	8,66%	566	$402.075.419.713	16,45%	5890	$2.444.215.425.285	100,00%

De conformidad a la información se puede evidenciar que durante las vigencias 2025 y 2026 se ha incrementado el porcentaje de contratos celebrados específicamente para los equipos de servicios de alimentación para instituciones el cual a la fecha cuenta con un 40,43% de participación y un valor aproximado de $ 988.236.245.756.

El análisis de mercado de oferta busca organizar, analizar y sintetizar información del grupo de compañías o proveedores que ofrecen productos o servicios que son sustitutos cercanos entre sí. Los aspectos claves del entorno en el cual dichas compañías operan están determinados por el/los mercados(s) en el cual(es) compite. Esto con el fin de desarrollar un conocimiento básico sobre cómo operan las variables económicas, técnicas, regulatorias para ese grupo de compañías, cuáles son las dinámicas de captura de valor, cuáles son las tendencias de dichas dinámicas, que efectos tienen sobre categoría a comprar, entre otras.

En este aparte del documento procedemos a realizar una caracterización del mercado de fabricantes y/o empresas comercializadoras que pueden cumplir con los requisitos que la entidad ha presentado en la convocatoria del proceso, orientadas a que suplan las necesidades técnicas identificadas en los bienes, que van a satisfacer la necesidad de la entidad.

El análisis del mercado de oferta busca en términos generales organizar e identificar preguntas claves de diagnóstico, conocer procesos pasados relacionados, así como fuentes de información. Por otra parte, también pretende analizar el perfil del mercado, segmentación del mercado, hacer análisis de las 5 fuerzas de Porter e información considerada relevante en otros procesos similares. Finalmente sintetizar es decir desarrollar una visión general del mercado, identificar patrones de crecimiento de la industria, identificar tendencias y posición de poder de los proveedores.

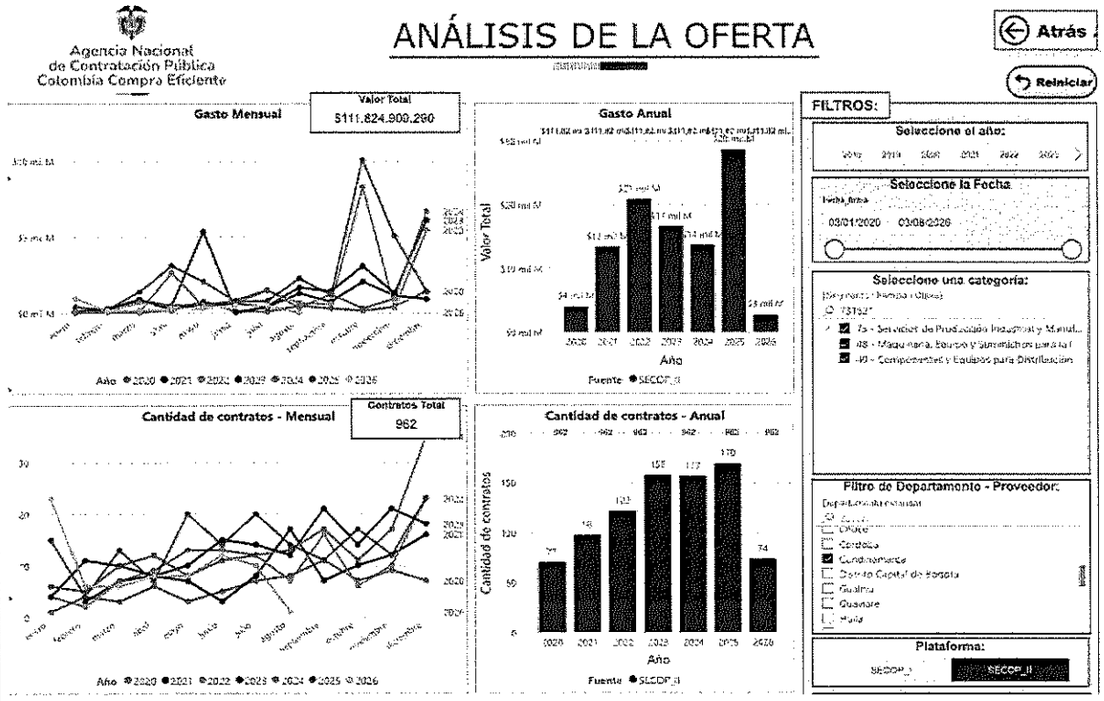


3.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

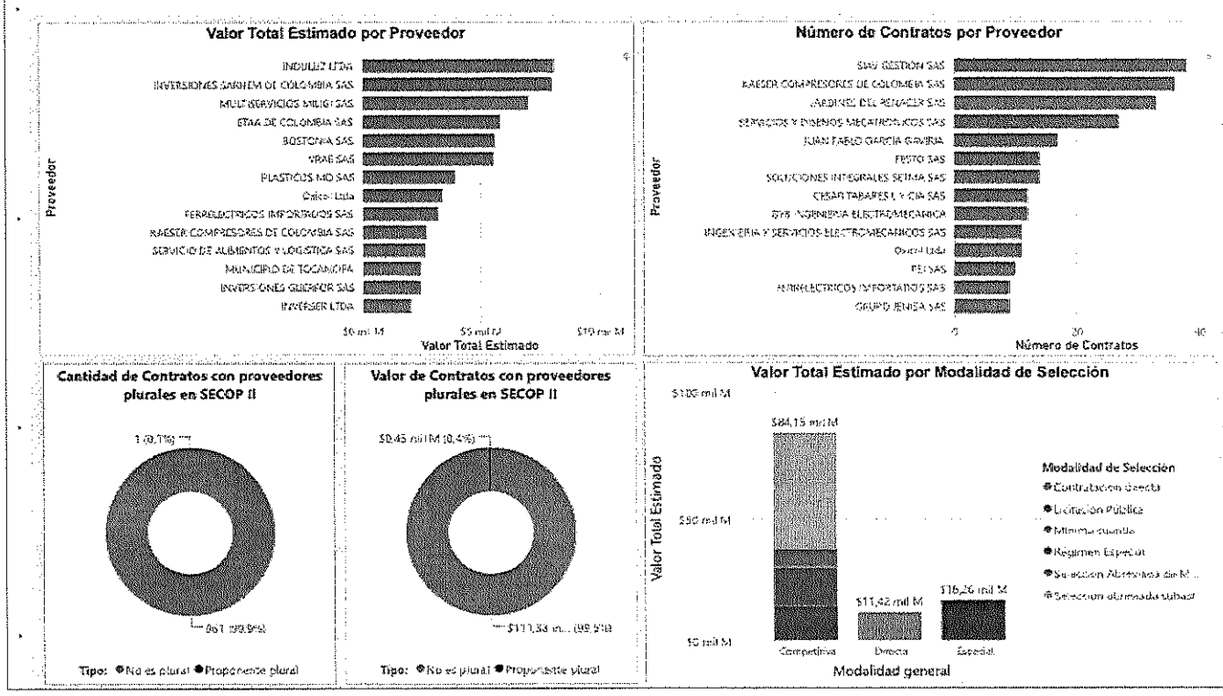
Para el presente análisis se incorporan los datos obtenidos del instrumento de análisis del modelo de abastecimiento estratégico de Colombia compra eficiente, herramienta de análisis de la oferta donde se identificó que para el periodo 2020-2026 se registran compras por $ 4.076.742.303.349bimillones para la categoría a nivel nacional. Para los códigos 48101820, 40101600 y 73152100 se registran contratos por una cantidad de 15,71mil

La entidad debe investigar sobre las empresas que se consideren potenciales proveedores del bien, obra o servicio, con el fin de conocer actores principales, tendencias, datos históricos y demás, para este fin la entidad puede usar algunos de los siguientes cuestionamientos.

Con respecto a los proveedores a nivel nacional se utilizaron los códigos 48101820, 40101600 y 73152100 se destacan las empresas: CORREDOR EMPRESARIAL SA, CONSORCIO PAE UNIVERSAL 20242027, como se evidencia en el siguiente cuadro:



El Departamento Cundinamarca, registra en general contratos para el periodo 2020- 2026 por valor de $ 111.824.900.290 Para los códigos 48101820, 40101600 y 73152100 se registran contratos por una cantidad de 962



3.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

Con respecto a los proveedores a nivel Cundinamarca para los códigos 48101820, 40101600 y 73152100 se destacan las empresas INDULUZ LTDA e inversiones SARHEM DE COLOMBIA SAS

Información agosto 2026

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Variación mensual, año corrido y anual
Total nacional
2025 - 2026 (agosto)

IPC	Agosto					
	Variación mensual		Variación año corrido		Variación anual	
	2025	2026	2025	2026	2025	2026
IPC total	0,19	0,39	4,22	5,35	5,10	6,24

Fuente: DANE, IPC

¿Potenciales proveedores?

Para la identificación de potenciales proveedores se tomó como referencia la información disponible en la herramienta de análisis de oferta de Colombia Compra Eficiente, así como los proveedores identificados en procesos similares o relacionados adelantados por otras entidades públicas del país.

De acuerdo con dicha revisión, se consideran potenciales proveedores todas aquellas empresas que, según la información consultada, cuentan con experiencia o capacidad para suministrar elementos de ventilación y extracción , especialmente aquellas orientadas a la instalación de dichos elementos.

Así mismo, se incluyen como potenciales proveedores las empresas que han participado o han sido adjudicatarias en procesos de contratación de elementos de cocina o menaje en otras entidades públicas del país, toda vez que dichos antecedentes permiten evidenciar experiencia en el suministro de estos bienes al sector público y capacidad para atender requerimientos a la instalación y puesta en funcionamiento.

¿Existen precedentes de colusión?

De acuerdo con la búsqueda realizada por la entidad, no se tienen antecedentes de colusión.

¿Qué tendencias están emergiendo en el mercado?

En el mercado de suministro de campanas extractoras para cocinas institucionales e industriales se identifica una oferta de bienes con características técnicas diferenciadas, de acuerdo con las necesidades de extracción, las dimensiones del espacio, las condiciones de instalación y el tipo de operación de cada cocina. En este contexto, adquieren relevancia aspectos como la capacidad de extracción, los materiales de fabricación, la eficiencia de los sistemas de ventilación, la facilidad de limpieza y mantenimiento, y la disponibilidad de filtros, motores, repuestos y servicio técnico.

De igual manera, la adquisición de estos equipos requiere considerar no solo el costo inicial, sino también los gastos asociados con su transporte, instalación, puesta en funcionamiento y mantenimiento durante su vida útil. Estos factores permiten evaluar integralmente las alternativas disponibles y su conveniencia para las necesidades institucionales.

Asimismo, las características de la oferta varían según las especificaciones técnicas, el alcance del suministro y los servicios complementarios incluidos por cada proveedor. La consulta de proveedores especializados y de procesos de contratación adelantados por otras entidades públicas constituye, por tanto, una fuente de información para identificar alternativas de mercado y establecer referentes para el análisis de la adquisición.

Es importante precisar que la Alcaldía Municipal de Chía no registra antecedentes de procesos contractuales adelantados específicamente para la adquisición de campanas extractoras. Además, la información consultada corresponde a procesos cuyo objeto comprende diferentes equipos, elementos y servicios para cocinas, por lo que sus valores globales no permiten establecer, por sí solos, una tendencia concluyente sobre el comportamiento de los precios de las campanas extractoras. En consecuencia, el análisis del mercado debe considerar la comparación de bienes con características técnicas equivalentes y la verificación de las condiciones comerciales ofrecidas por los proveedores.

¿Cómo podemos aprovechar dichas tendencias?

La Alcaldía Municipal de Chía puede aprovechar las condiciones identificadas en el mercado mediante la definición de especificaciones técnicas claras, objetivas y acordes con las necesidades institucionales, que permitan comparar

3.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

alternativas equivalentes sin incorporar requisitos innecesarios que restrinjan la pluralidad de oferentes. Para ello, resulta pertinente considerar aspectos como las dimensiones de las campanas, los materiales de fabricación, la capacidad de extracción requerida, los sistemas de filtración, las condiciones de instalación y los requerimientos de mantenimiento.

De igual manera, la consulta de cotizaciones y la comparación de las condiciones comerciales de los proveedores permiten establecer referencias de precios más precisas, siempre que se tenga en cuenta la equivalencia entre las características de los equipos y el alcance de los bienes o servicios incluidos. Este ejercicio contribuye a identificar alternativas acordes con las necesidades de la entidad y a sustentar la estimación del presupuesto del proceso.

Adicionalmente, la evaluación de las alternativas debe contemplar los costos asociados con el transporte, la instalación, la puesta en funcionamiento, las garantías, el mantenimiento y la disponibilidad de repuestos, cuando estos componentes resulten aplicables al objeto contractual. De esta manera, la decisión de compra no se fundamenta exclusivamente en el menor precio inicial, sino en la relación entre el costo, la calidad, la funcionalidad y la vida útil del equipo.

Finalmente, cuando las necesidades institucionales y las condiciones del mercado lo justifiquen, la agrupación de requerimientos compatibles puede contribuir a obtener mejores condiciones comerciales y a optimizar la gestión contractual. Estas medidas, junto con la definición de requisitos proporcionales y verificables, favorecen la eficiencia en el uso de los recursos públicos, la transparencia del proceso y la selección de una alternativa que responda adecuadamente a las necesidades de la entidad.

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

Desarrollar el perfil del mercado permite comprender el entorno competitivo y las tendencias que en él se presentan, desde la visión del entorno regulatorio, indicadores de tamaño y crecimiento, principales competidores, entre otros. Para la recolección de información del mercado se pueden consultar páginas web de industrias, sectores específicos, gubernamentales, de compañías, boletines del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, bases de datos empresas, datos abiertos del gobierno, SECOP I y II, Banco de la República, etc.

ANALISIS DEL MERCADO

El sector servicios o sector terciario es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales. Generan servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de cualquier población en el mundo.

Incluye subsectores como comercio, comunicaciones, centro de llamadas, finanzas, turismo, hostelería, ocio. cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia, servicios ambientales, servicios forestales, entre otros).

El sector de los servicios dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se le considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo. El predominio del sector terciario frente a los otros dos en las economías más desarrolladas permite hablar del proceso de tercerización.

Dentro del sector de servicios en Colombia ejerce un papel crucial para el desarrollo económico, ofreciendo servicios especializados a empresas y organizaciones para mejorar su eficiencia, competitividad y procesos. Contribuye significativamente a la innovación, la productividad y el crecimiento económico.

Es indispensable reconocer la importancia que tiene realizar una consultoría para el desarrollo de un programa o proyecto, iniciando con la asesoría la cual, a través de sugerencias sustentadas por los conocimientos, se traza un plan de acción planificando estrategias que van a ser manejadas y ejecutadas en conjunto por ambas partes.

De esta manera en el clasificador de bienes y servicios de las Naciones Unidas UNSPSC, se encuentra la discriminación de servicios de la siguiente manera:

2610 – Fuentes de energía
4010 – Calefacción, ventilación y circulación del aire
4810 – Equipo de servicio de alimentación para instituciones
7315 – Servicios de apoyo a la fabricación

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

El sector de electrodomésticos en Colombia comprende una amplia variedad de bienes destinados al equipamiento y funcionamiento de los hogares, establecimientos comerciales e instituciones, dentro de los cuales se encuentran los grandes electrodomésticos, equipos de cocina, refrigeración, lavado, ventilación y demás aparatos relacionados. De acuerdo con la Cámara de Electrodomésticos de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI, el mercado colombiano de electrodomésticos, gasodomésticos, iluminación y pilas supera los $12 billones anuales y cuenta con más de 5.000 actores entre productores e importadores, lo que evidencia la amplitud y competencia existente en este mercado.

Durante 2025, el mercado colombiano de electrodomésticos presentó una recuperación de la demanda. De acuerdo con información reportada sobre el comportamiento del mercado y las mediciones de GfK, la categoría de grandes electrodomésticos registró un crecimiento aproximado del 20 % frente a 2024, comportamiento asociado, entre otros factores, a cambios en los hábitos de consumo y a una mayor valoración de productos eficientes, funcionales y tecnológicamente avanzados.

En este contexto, el consumidor ha mostrado una mayor tendencia a comparar características técnicas, eficiencia energética, durabilidad y funcionalidad antes de realizar la adquisición de electrodomésticos. Esta dinámica resulta relevante para los equipos destinados a cocinas, dentro de los cuales se encuentran las campanas extractoras, cuya funcionalidad está relacionada con la extracción y evacuación de humos, vapores, olores y partículas generadas durante los procesos de cocción.

Desde la perspectiva de la oferta, el mercado colombiano presenta participación tanto de fabricantes nacionales como de marcas internacionales y productos importados. La ANDI señala que en el sector participan empresas nacionales con trayectoria en el mercado, así como importantes marcas internacionales, cuyos productos son fabricados principalmente en países como China y México, además de Ecuador y Vietnam.

El componente de comercio exterior continúa teniendo una incidencia importante en la disponibilidad y estructura de precios de los electrodomésticos en Colombia. Para 2025, China se mantuvo como uno de los principales proveedores de bienes importados al país. Según cifras DANE-DIAN, durante enero-julio de 2025 las mercancías originarias de China representaron el 26,5 % del valor total de las importaciones colombianas, siendo este país el principal origen de las compras externas durante dicho período.

Adicionalmente, la Cámara de Electrodomésticos de la ANDI manifestó en 2025 que durante 2024 se observó un crecimiento significativo de los electrodomésticos provenientes de China, particularmente en productos de refrigeración doméstica y lavado, y señaló como factores relevantes para el sector los costos de las materias primas, la logística, las condiciones del comercio internacional y el entorno regulatorio.

En consecuencia, el mercado de electrodomésticos en Colombia presenta una oferta amplia y competitiva, con participación de producción nacional e importaciones, y con una tendencia hacia productos que incorporan criterios de eficiencia energética, funcionalidad, durabilidad y sostenibilidad. Este contexto resulta pertinente para el análisis del mercado de equipos de extracción, en la medida en que dichos equipos hacen parte del equipamiento especializado para cocinas y establecimientos que requieren sistemas adecuados de extracción y ventilación, particularmente en ambientes institucionales y de preparación masiva de alimentos.

INDICADORES MACROECONOMICOS

PIB NACIONAL

El departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) reportó un crecimiento del PIB de 3,7% interanual en el segundo semestre de 2026. En el segundo trimestre de 2026pr el Producto Interno Bruto en su serie original, crece 3,5% respecto al mismo periodo de 2025pr (ver tabla 1). Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 10,0% (contribuye 1,7 puntos porcentuales a la variación anual).
• Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,2% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).
• Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como

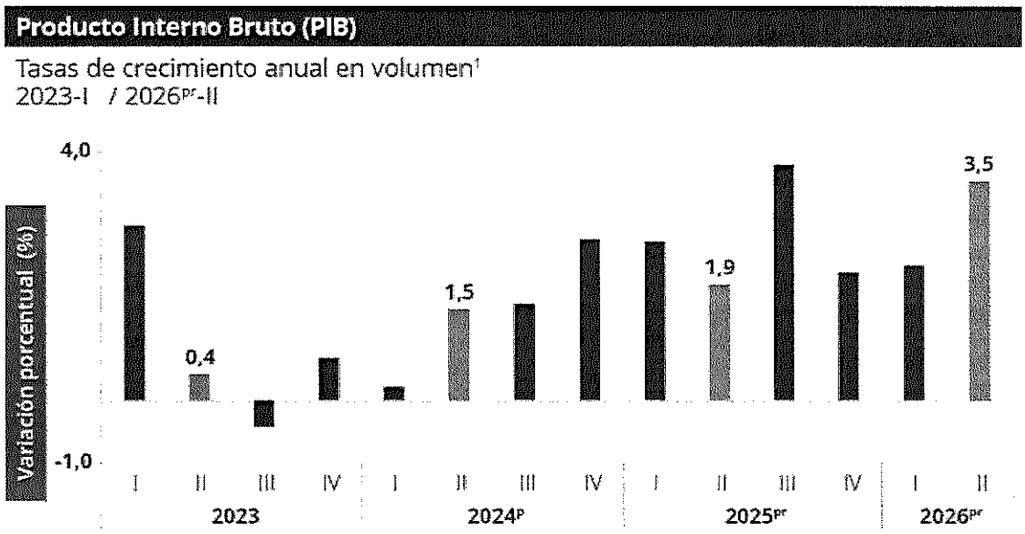
3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

productores de bienes y servicios para uso propio crece 9,5% (contribuye 0,4 puntos porcentuales a la variación anual).

Durante el primer semestre de 2026pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el ProductoInterno Bruto presenta un crecimiento de 2,9%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

• Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 7,9% (contribuye 1,3 puntos porcentuales a la variación anual).

• Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,6% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).



El boletín también permite advertir que, aunque la economía presenta un crecimiento general, no todos los sectores tienen el mismo comportamiento. Algunas actividades crecen por encima del promedio nacional, como administración pública y actividades artísticas, mientras que otras presentan crecimientos más moderados.

Adicionalmente, el crecimiento económico reportado por el DANE permite considerar que el mercado de servicios logísticos se encuentra en un entorno de recuperación y dinamismo, lo cual puede incidir en la disponibilidad de oferentes y en la capacidad de respuesta del sector. No obstante, este comportamiento también puede generar mayor demanda de servicios logísticos por parte de entidades públicas, empresas privadas y organizaciones sociales, especialmente en actividades culturales, recreativas e institucionales, lo que hace necesario planear oportunamente la contratación y definir condiciones técnicas claras para garantizar la prestación del servicio.

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

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

		2025		2026	
Divisiones de Gasto	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	-0,06	-0,01	0,67	0,13
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,01	0,00	0,52	0,16
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	0,27	0,00	0,50	0,01
Prendas de vestir y calzado	3,98	0,16	0,00	0,43	0,01
Salud	1,21	0,36	0,01	0,39	0,01
Restaurantes y hoteles	9,43	0,42	0,05	0,39	0,05
TOTAL	100,00	0,10	0,10	0,39	0,39
Bienes y servicios diversos	6,36	0,23	0,01	0,36	0,02
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,20	0,01	0,26	0,01
Recreación y cultura	3,79	0,00	0,00	0,06	0,00
Transporte	12,93	0,20	0,03	0,01	0,00
Educación	4,41	0,01	0,00	0,00	0,00
Información y comunicación	4,33	0,12	0,00	-0,02	0,00

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

ENCUESTA MENSUAL DE SERVICIOS

La Encuesta Mensual de Servicios permite conocer la evolución de variables como ingresos nominales, personal ocupado y salarios en diferentes subsectores de servicios. Para el presente proceso, esta información resulta pertinente debido a que el objeto contractual integra componentes como apoyo operativo, servicios administrativos, actividades de entretenimiento, logística de eventos, personal de apoyo y servicios complementarios.

De acuerdo con el boletín, en junio de 2026, dieciséis de los dieciocho subsectores de servicios presentaron variación positiva en sus ingresos nominales frente al mismo mes de 2025. Este comportamiento evidencia una dinámica favorable del sector servicios a nivel nacional, lo cual permite inferir que existe actividad económica y capacidad de oferta en varios de los segmentos que pueden participar en la prestación de servicios logísticos requeridos por la Administración Municipal.

Uno de los comportamientos más significativos se observa en el subsector de Otros servicios de entretenimiento y otros servicios, que presentó una variación positiva de 20,5% en ingresos nominales.

Este dato tiene una relación directa con el objeto del proceso, especialmente frente a eventos culturales, artísticos, recreativos, juveniles, comunitarios y sociales. El crecimiento de este subsector evidencia una demanda activa por servicios asociados al entretenimiento, la recreación y la realización de actividades abiertas a la comunidad, lo cual es coherente con las necesidades de las dependencias municipales beneficiarias del proceso.

ÍNDICE DE CONFIANZA COMERCIAL (ICCO) – ÍNDICE DE CONFIANZA INDUSTRIAL (ICI)

En **julio de 2026**, el Índice de Confianza Comercial (ICCO) se ubicó en **27,5%**, lo que representó una disminución de **1,1 puntos porcentuales (pps)** respecto al mes anterior, cuando se ubicó en 28;6%. De acuerdo con Fedesarrollo, esta variación refleja un retroceso en la confianza de los comerciantes frente al comportamiento registrado en junio de 2026.

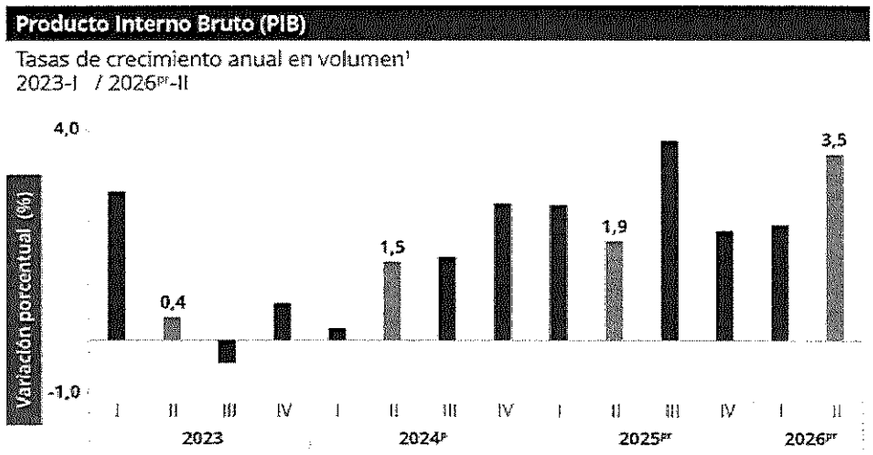
Por su parte, el **Índice de Confianza Industrial (ICI)** presentó un comportamiento favorable durante julio de 2026, al ubicarse en **6,1%**, registrando un incremento frente al mes anterior. De acuerdo con los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo, este comportamiento estuvo asociado principalmente con una mejora en las expectativas de producción y en la percepción de la actividad industrial.

El comportamiento de estos indicadores permite observar una evolución diferenciada entre los sectores comercial e industrial. Mientras la confianza comercial presentó una reducción mensual, la confianza industrial mostró un fortalecimiento durante julio de 2026. Estos resultados constituyen un referente para analizar las condiciones generales de actividad económica y empresarial en Colombia, particularmente en sectores relacionados con la producción, comercialización y suministro de bienes y equipos.

En este contexto, el comportamiento de la confianza industrial resulta relevante para el análisis del mercado de **campanas extractoras industriales**, toda vez que estos equipos se encuentran vinculados a actividades de fabricación, comercialización e instalación de equipamiento especializado para cocinas y establecimientos de preparación de alimentos. La evolución positiva de la confianza industrial durante el período analizado constituye un indicador del comportamiento de las expectativas empresariales respecto de la actividad productiva.

Fuente: FEDESARROLLO – Encuesta de Opinión Empresarial (EOE), resultados julio de 2026

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.



Fuente: DANE, PIB_T

https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica

En agosto de 2026 la variación mensual del IPC fue 0,39%, la variación año corrido fue 5,35% y la anual 6,24%.

En agosto de 2026 la variación anual del IPC fue 6,24%, es decir, 1,14 puntos porcentuales mayor que la reportada en el mismo periodo del año anterior, cuando fue de 5,10%.

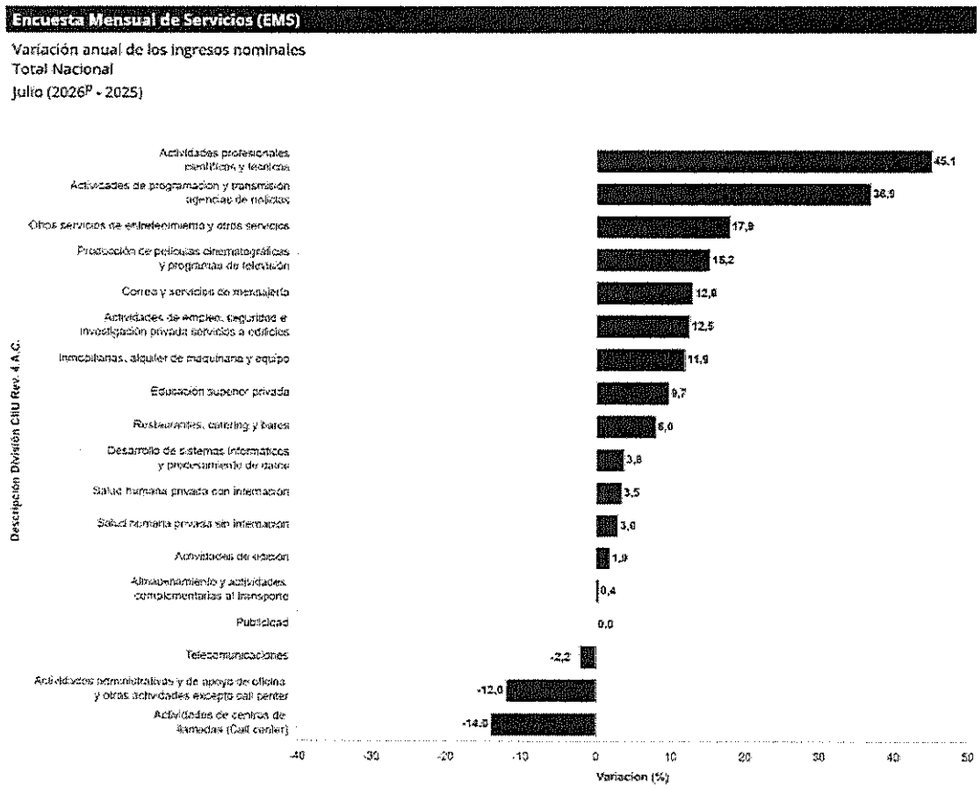
1. RESULTADOS DEL MES DE JUNIO 2026

1.1 Comportamiento de la variación mensual del IPC según divisiones y subclases

1.1.1 Variación y contribución mensual por divisiones de gasto

En el mes de junio, el IPC registró una variación de 0,39% en comparación con mayo de 2026, seis divisiones se ubicaron por encima del promedio nacional (0,39%): Alimentos y bebidas no alcohólicas (0,67%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0,52%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,50%), Prendas de vestir y calzado (0,43%), Salud (0,39%) y por último,Restaurantes y hoteles (0,39%). Por debajo se ubicaron: Bienes y servicios diversos (0,30%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (0,26%), Recreación y cultura (0,08%), Transporte (0,01%), Educación (0,00%) y por último, Información y comunicación (-0,02%).

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.



Fuente: DANE - EMS

https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/jun2026/bol-IPC-jun2026.pdf

Los mayores aportes a la variación mensual del IPC (0,39%), se ubicaron en las divisiones de: Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles, Alimentos y bebidas no alcohólicas y Restaurantes y hoteles, las cuales aportaron 0,33 puntos porcentuales a la variación total.

2.1 Comportamiento de la variación año corrido del IPC según divisiones y subclases

2.1.1 Variación y contribución año corrido por divisiones de gasto

En lo corrido del año, (enero - junio), cinco divisiones de bienes y servicios se ubicaron por encima del promedio nacional (4,77%): Alimentos y bebidas no alcohólicas (6,55%), Restaurantes y hoteles (6,43%), Educación (5,90%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (5,59%)
y por último, Salud (4,91%). El resto de las divisiones se ubicaron por debajo del promedio: Transporte (4,50%), Bienes y servicios diversos (3,97%), Bebidas alcohólicas y tabaco (3,91%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (3,66%), Información y comunicación (3,22%), Recreación y cultura (2,93%) y por último, Prendas de vestir y calzado (2,39%).

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA

En el segundo trimestre de 2026pr, el valor agregado de la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales presentó un crecimiento de 10,0 % en su serie original, respecto al mismo periodo de 2025pr. Esta dinámica contribuyó en 1,7 puntos porcentuales a la variación anual del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Durante el primer semestre de 2026pr, esta agrupación de actividades registró un crecimiento de 7,9 % frente al mismo periodo de 2025pr, contribuyendo en 1,3 puntos porcentuales al crecimiento del valor agregado nacional.

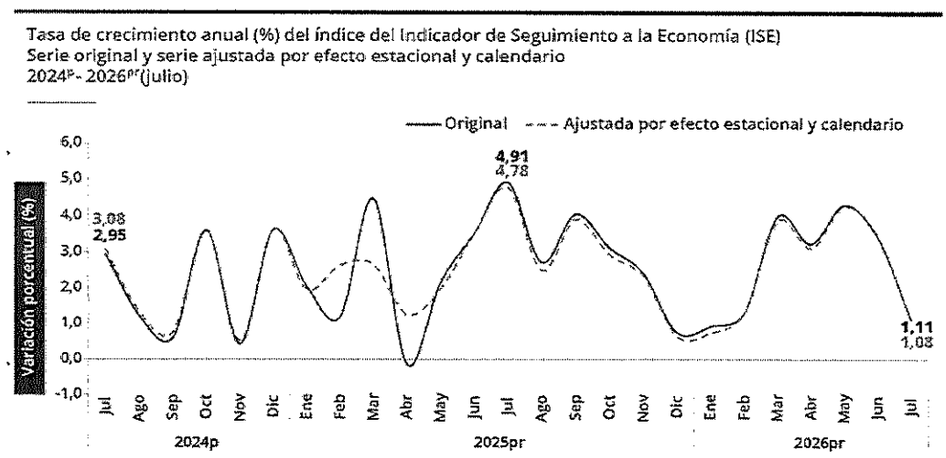
En términos generales, el comportamiento de estas actividades evidencia una dinámica positiva de los sectores

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

relacionados con la administración pública, educación y atención de la salud humana y servicios sociales, los cuales constituyen componentes relevantes de la actividad económica nacional.

Este comportamiento resulta pertinente para el análisis del sector objeto del presente estudio, teniendo en cuenta que la contratación de campanas extractoras industriales se encuentra relacionada con el equipamiento y adecuación de establecimientos destinados a la preparación y suministro de alimentos, particularmente en instituciones educativas y entidades del sector público, donde se requiere contar con condiciones adecuadas de funcionamiento, ventilación y extracción en las áreas destinadas a la preparación de alimentos.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, Producto Interno Bruto Trimestral, segundo trimestre de 2026pr.



Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 10,0% (contribuye 1,7 puntos porcentuales a la variación anual).
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,2% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 9,5% (contribuye 0,4 puntos porcentuales a la variación anual).

Durante el primer semestre de 2026pr, respecto al mismo periodo del año anterior, el Producto Interno Bruto presenta un crecimiento de 2,9%. Las actividades económicas que más contribuyen a la dinámica del valor agregado son:

- Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales crece 7,9% (contribuye 1,3 puntos porcentuales a la variación anual).
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida crece 2,6% (contribuye 0,5 puntos porcentuales a la variación anual).
- Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio crece 6,3% (contribuye 0,3 puntos porcentuales a la variación anual).

SECTOR SERVICIOS:

De acuerdo con la **Encuesta Mensual de Servicios (EMS) del DANE**, en **julio de 2026pr**, quince de los

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

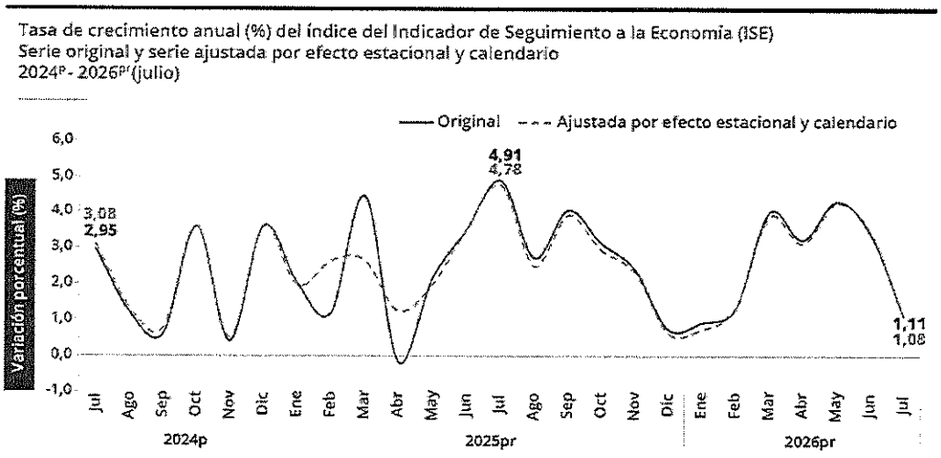
dieciocho subsectores de servicios presentaron **variación positiva en los ingresos totales**, en comparación con julio de 2025. Este comportamiento evidencia una dinámica favorable en buena parte de las actividades que conforman el sector servicios en Colombia.

Entre los subsectores que presentaron crecimiento en sus ingresos se encuentran las **actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades**, así como otros servicios relacionados con actividades empresariales, transporte, almacenamiento y servicios de información y comunicaciones. El comportamiento de estos subsectores refleja la evolución de la demanda de servicios y de la actividad empresarial durante el período analizado.

La **Encuesta Mensual de Servicios (EMS)** constituye una fuente relevante para el análisis de la evolución de corto plazo del sector servicios, toda vez que proporciona información sobre variables como ingresos, personal ocupado y salarios de los principales subsectores de servicios de la economía colombiana.

En este contexto, el comportamiento favorable registrado por la mayoría de los subsectores durante julio de 2026 permite evidenciar una **dinámica positiva de la actividad económica relacionada con los servicios**, aspecto que resulta pertinente dentro del análisis del sector objeto del presente estudio, en particular frente a las actividades de suministro, instalación y mantenimiento de equipos destinados al funcionamiento de establecimientos e instituciones.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, Encuesta Mensual de Servicios (EMS), julio de 2026pr.



https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/servicios/encuesta-mensual-de-servicios-ems?highlight=WzlwMTcsMjAyMl0%3D&utm_source=chatgpt.com

INDICADOR DE SEGUIMIENTO A LA ECONOMÍA (ISE) PARA JULIO DE 2026

Para el mes de julio de 2026pr, **el** Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE), en su serie original, se ubicó en **131,74**, lo que representó un crecimiento de **1,11 %** respecto al mes de julio de 2025pr, cuando se ubicó en **130,30**.

El Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE) es un índice sintético cuyo objetivo es proporcionar una medida de la evolución de la actividad real de la economía en el corto plazo y se encuentra articulado con la metodología de las cuentas nacionales trimestrales.

En términos de las actividades económicas, el comportamiento del ISE durante el período analizado refleja la evolución de los diferentes sectores que componen la economía nacional. Para el análisis del presente estudio, resulta particularmente relevante considerar el comportamiento de las actividades terciarias, dentro de las cuales se encuentran, entre otras, el comercio y reparación, transporte y almacenamiento, alojamiento y servicios de comida, así como las actividades profesionales, científicas y técnicas y los servicios administrativos y de apoyo.

El comportamiento positivo del ISE durante julio de 2026 evidencia una variación favorable de la actividad económica frente al mismo período del año anterior, constituyendo un referente para analizar las condiciones generales de la economía y su incidencia sobre las actividades de producción, comercialización y prestación de

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

servicios relacionadas con el objeto del presente estudio.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE), julio de 2026pr.

3.3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

De acuerdo con la consulta del Registro Estadístico de Empresas disponible en el Geoportal del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), la identificación de la oferta relacionada con el suministro de campanas extractoras requiere considerar las actividades económicas asociadas con la fabricación de equipos de ventilación, su comercialización y su instalación. En particular, la clase CIIU 4810 incluye la fabricación de campanas de extracción para uso comercial e industrial, por lo que constituye un referente pertinente para la identificación de potenciales proveedores.

Adicionalmente, la consulta de empresas con presencia en Bogotá D.C. permite identificar actores comerciales relacionados con los equipos de ventilación y el equipamiento de cocinas industriales. La distribución territorial de estos proveedores y su capacidad efectiva para atender los requerimientos de la Alcaldía Municipal de Chía se verifican mediante la revisión de sus portafolios, las especificaciones técnicas ofrecidas y las condiciones de suministro.

En consecuencia, la información del DANE, complementada con la consulta de proveedores especializados, sirve como insumo para analizar la estructura de la oferta y promover la pluralidad de oferentes. No obstante, la suficiencia del mercado se determina considerando no solo el número de empresas registradas, sino también su capacidad para suministrar los bienes requeridos en las condiciones técnicas, económicas y logísticas definidas por la entidad.

proveedor con productos más generales y cobertura local: servisanabria, master steel, acer-inox s.a.s	proveedor con productos más generales y cobertura nacional: proaceros s.a.s, safe + tech colombia y servisanabria.
proveedor con productos más especializados y cobertura local: power ventilación drl s.a.s, aurex, indumet de servicios s.a.s y aceros y cocinas.	proveedor con productos más especializados y cobertura nacional: smr industriales, colvensa, gordillo steel y proaceros s.a.s.

3.4. FUERZA COMPETITIVAS

El análisis de las fuerzas competitivas se compone de los siguientes aspectos:

1. Rivalidad de mercado - Dinámicas competitivas que rigen el mercado de oferta donde las entidades estatales compran.
2. Poder de proveedores - Se refiere a los proveedores de las empresas que pueden proveer bienes y servicios a las entidades estatales.
3. Poder de compradores - Se refiere a quiénes compran los bienes y servicios en el mercado de suministro; es decir, las entidades estatales y el sector privado.
4. Amenaza de sustitutos - Se refiere a todos los bienes y servicios que pueden satisfacer la necesidad del comprador con similar grado de satisfacción.
5. Amenaza de nuevos entrantes - Se refiere a empresas que actualmente no están participando en el mercado de suministro, pero que quieren y buscan entrar a competir.

¿Cuál es la conclusión sobre cada fuerza competitiva? -

La entidad puede analizar cada fuerza así:

1. Rivalidad del mercado de oferta: Se considera de nivel medio porque el mercado de suministro de campanas extractoras para cocinas institucionales e industriales cuenta con empresas comercializadoras de equipos de cocina, fabricantes de elementos en acero inoxidable y proveedores especializados en sistemas de extracción y ventilación. Sin embargo, no todos los proveedores ofrecen las mismas características técnicas ni cuentan con capacidades para fabricar equipos a medida, suministrar componentes complementarios o realizar actividades de instalación y puesta en funcionamiento. En este sentido, la competencia entre oferentes no se limita al precio, sino que también depende de variables como los materiales de fabricación, las dimensiones, la capacidad de extracción, los sistemas de filtración, la

3.4. FUERZA COMPETITIVAS

calidad de los acabados, los tiempos de entrega, las garantías y la disponibilidad de mantenimiento y repuestos. Por lo anterior, la intensidad de la rivalidad se considera media de manera preliminar, sujeta a la verificación de la cantidad de proveedores que pueden atender las especificaciones requeridas por la Alcaldía Municipal de Chía. En consecuencia, resulta necesario realizar un análisis de mercado que permita comparar bienes técnicamente equivalentes y establecer condiciones que promuevan la competencia y la obtención de valor por dinero

2. Poder de los proveedores,– Se considera de nivel medio, teniendo en cuenta que el poder de negociación de los proveedores depende de la disponibilidad de empresas capaces de suministrar campanas extractoras que respondan a las necesidades técnicas y operativas de la entidad. Este poder puede aumentar cuando se requieren equipos fabricados a medida, dimensiones particulares, capacidades específicas de extracción, sistemas de filtración determinados o servicios complementarios de instalación y mantenimiento que no todos los proveedores están en condiciones de ofrecer. Asimismo, la disponibilidad de motores, filtros, repuestos y soporte técnico puede incidir en la dependencia respecto de determinados fabricantes o distribuidores. No obstante, la existencia de empresas que comercializan equipos generales para cocinas industriales y de proveedores especializados en extracción y ventilación permite explorar diferentes alternativas de suministro. Por ello, el poder de negociación se considera medio de manera preliminar, sin que se encuentre acreditada una concentración específica del mercado. Para favorecer la posición negociadora de la Alcaldía Municipal de Chía, resulta necesario definir especificaciones técnicas objetivas, consultar a diferentes proveedores y comparar las condiciones económicas, las garantías, los tiempos de entrega y los costos asociados con el suministro y la instalación, evitando requisitos que generen una dependencia injustificada de una marca o fabricante.

3. Poder de los compradores,– Se considera de nivel medio ya que en el mercado de campanas extractoras, los compradores corresponden tanto a entidades públicas como a empresas privadas que requieren equipamiento para cocinas comerciales, institucionales e industriales, entre ellas restaurantes, hoteles, hospitales y establecimientos educativos. La capacidad de negociación de la Alcaldía Municipal de Chía depende de la cantidad de equipos requeridos, la disponibilidad de proveedores, la posibilidad de comparar productos equivalentes y las condiciones comerciales ofrecidas por el mercado. Cuando existen alternativas técnicamente comparables, la entidad puede contrastar precios, materiales, capacidades, garantías, tiempos de entrega y servicios complementarios, lo que favorece la toma de decisiones informadas. Sin embargo, si el requerimiento corresponde a cantidades limitadas o exige características particulares, la posibilidad de obtener descuentos por volumen o condiciones comerciales más favorables puede ser menor. Adicionalmente, la entidad no cuenta con antecedentes contractuales específicos para la adquisición de campanas extractoras que permitan comparar los precios actuales con compras anteriores de la misma categoría. En consecuencia, el poder de negociación se considera medio de manera preliminar y puede fortalecerse mediante la consulta plural del mercado, la comparación de cotizaciones bajo condiciones homogéneas y la evaluación integral de los costos, con el propósito de seleccionar una alternativa que responda a la necesidad institucional y permita una utilización eficiente de los recursos públicos.

4. Productos sustitutivos, – Se considera de nivel bajo porque la necesidad de la entidad consiste en disponer de equipos que permitan captar y evacuar humos, vapores, calor y partículas de grasa generados durante la preparación de alimentos, de acuerdo con las condiciones de operación de la cocina y las características del espacio donde se instalan. Dentro del mercado existen diferentes configuraciones de campanas extractoras, como campanas murales o centrales, así como sistemas de extracción con distintos tipos de filtros, extractores y conductos. No obstante, estas alternativas corresponden principalmente a configuraciones técnicas que pueden atender una misma necesidad bajo condiciones diferentes, y no necesariamente constituyen productos sustitutos entre sí. La viabilidad de una solución depende de factores como la distribución de la cocina, los equipos de cocción, la capacidad de extracción requerida y las condiciones de instalación y ventilación. Por otra parte, los sistemas de ventilación general no sustituyen automáticamente una campana extractora cuando se requiere captación localizada de contaminantes. En consecuencia, la amenaza de sustitutos se considera baja de manera preliminar, dado que la necesidad funcional requiere una solución de extracción compatible con las condiciones particulares de la instalación. Sin perjuicio de lo anterior, la entidad puede evaluar distintas configuraciones y tecnologías que cumplan los mismos requerimientos, evitando limitar el proceso a un diseño específico cuando existan alternativas técnicamente viables.

5. Riesgo de nuevos entrantes – Se considera de nivel medio porque en el mercado de campanas extractoras presenta oportunidades de ingreso para empresas que comercializan equipos para cocinas industriales, fabricantes de productos en acero inoxidable y proveedores de sistemas de ventilación que amplían su portafolio mediante acuerdos de distribución o fabricación. Sin embargo, la participación efectiva en el mercado depende de la capacidad para suministrar equipos con las especificaciones requeridas, garantizar la calidad de los materiales, cumplir los tiempos de entrega y ofrecer garantías, repuestos y soporte técnico. Para las empresas que fabrican campanas a medida o integran sistemas completos de extracción, también pueden existir exigencias técnicas y operativas relacionadas con el diseño, la fabricación, el montaje y la instalación. Estas condiciones pueden limitar el ingreso de algunos participantes, aunque no necesariamente impiden que nuevos comercializadores o fabricantes concurran al mercado. Por lo anterior, la amenaza de nuevos entrantes se considera media de manera preliminar, en la medida en que existen

3.4. FUERZA COMPETITIVAS

diferentes tipos de empresas que pueden participar, pero su capacidad efectiva debe verificarse frente al alcance del suministro requerido. En consecuencia, la estructuración del proceso debe establecer requisitos habilitantes proporcionales al objeto contractual y especificaciones técnicas claras, de forma que se facilite la participación de proveedores idóneos sin comprometer la calidad, la funcionalidad y las condiciones de seguridad de los equipos.

3.5 POTENCIALES PROVEEDORES - Especialmente para Procesos con Proveedores Limitados.

Este proceso permite desarrollar el conocimiento suficiente sobre los mismos, para alinear en la estrategia de compra de la categoría estableciendo las calidades y condiciones iniciales del proceso de compra.

Perfil de los principales proveedores que compiten en el mercado:

Descripción general del proveedor y experiencia	Información de contacto	Categorías a las que sirve	Productos / Servicios en portafolio	Cobertura geográfica
SMR INDUSTRIALES: Empresa especializada en soluciones de ventilación industrial, fabricación de equipos en acero inoxidable y sistemas de extracción. Según su página web, cuenta con más de 18 años de experiencia y más de 500 proyectos ejecutados, con atención a diferentes sectores productivos y comerciales.	Dirección de fábrica: Diagonal 22B Bis #22-18, barrio Samper Mendoza, Bogotá D. C. Teléfonos: 312 349 4815 y 310 881 3807. Correo: contacto@smrindustriales.co. Página web: SMR Industriales	Cocinas industriales, sector alimentario, hotelero, farmacéutico, comercial, educativo y manufacturero.	Diseño, fabricación, suministro e instalación de campanas extractoras industriales; ductería; extractores de aire; sistemas de ventilación; fabricación de mobiliario en acero inoxidable; mantenimiento preventivo y correctivo de equipos y sistemas de extracción.	Bogotá D. C. y municipios cercanos, con capacidad de fabricación y atención de proyectos a nivel nacional, según la información publicada por el proveedor.
ABC COCINAS PROFESIONALES: Empresa dedicada a la comercialización, fabricación, adecuación e instalación de equipos para cocinas industriales y profesionales. De acuerdo con su reseña institucional, inició operaciones en el año 2000 y cuenta con experiencia en soluciones para establecimientos comerciales y de preparación de alimentos.	Sede Bogotá: Autopista Norte #136-49. Sede Villavicencio: carrera 18 #25D-160. Teléfonos de ventas: 320 391 1841 y 301 643 3223. Soporte técnico: 300 524 0533. Página web: ABC Cocinas Profesionales.	Establecimientos gastronómicos, restaurantes, hoteles, casinos de alimentos y cocinas comerciales e industriales. Su portafolio incluye equipos para establecimientos del sector alimentario e institucional.	Equipos para cocinas profesionales; campanas y sistemas de extracción; mobiliario en acero inoxidable; diseño y adecuación de equipos; instalación y mantenimiento de sistemas de extracción; asistencia técnica y acompañamiento posventa.	Cuenta con sedes en Bogotá D. C. y Villavicencio, Meta. La atención de instalaciones en Chía deberá confirmarse directamente con el proveedor, de acuerdo con las condiciones y el alcance del proyecto.
TERMEC: Empresa especializada en proyectos de climatización, refrigeración, extracción y ventilación mecánica. Informa contar con más de 30 años de experiencia en el sector y desarrollar proyectos integrales que comprenden diseño, suministro, instalación y mantenimiento de equipos.	Dirección: calle 24C #26-50, Bogotá D. C. Teléfonos: 301 299 2025, 318 707 7921, 310 563 0615 y 310 563 0575. Página web: TERMEC	Edificaciones comerciales e institucionales, hoteles, restaurantes, oficinas, centros comerciales, laboratorios y escenarios deportivos.	Diseño, suministro, instalación y mantenimiento de sistemas de extracción y ventilación mecánica; extractores centrífugos, helicocentrífugos, tipo hongo y eólicos; cajas de ventilación y soluciones integrales de ventilación. La fabricación de campanas a medida deberá confirmarse con el proveedor.	Tiene sede en Bogotá D. C. y ofrece soluciones para proyectos comerciales e institucionales. La disponibilidad para ejecutar instalaciones en las instituciones educativas de Chía deberá verificarse mediante solicitud de cotización.

La descripción del modelo de negocio de un proveedor permite entender las motivaciones de la contraparte en un proceso de compra publica, las principales consideraciones para el análisis de un modelo de negocio son:

Cuál es la propuesta de valor: Se describen los productos y servicios que un proveedor ofrece, pensar en todas las soluciones que un proveedor resuelve y no limitarse a lo obvio, se debe incluir los aspectos que diferencian a un proveedor de otro.

Que estrategias sigue: Analizar las decisiones clave del proveedor para cumplir con su propuesta de valor y las alianzas estratégicas, logísticas, tecnológicas, financieras, entre otros.

A qué tipo de clientes sirve: Analizar los clientes tipo del proveedor y las diferentes propuestas y estrategias según sus clientes.

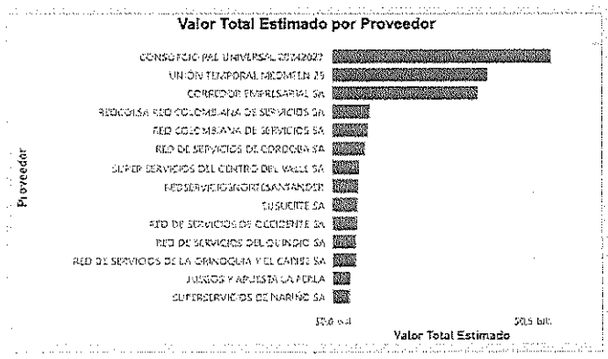
Como se describen sus finanzas: Como se componen sus estructuras de costos, ingresos, rentabilidades, entre otros.

Para poder analizar los aspectos anteriormente descritos, la entidad puede utilizar un modelo business canvas, sobre los principales actores del mercado. La identificación de potenciales proveedores tiene fines exclusivamente analíticos y no constituye direccionamiento del proceso contractual.

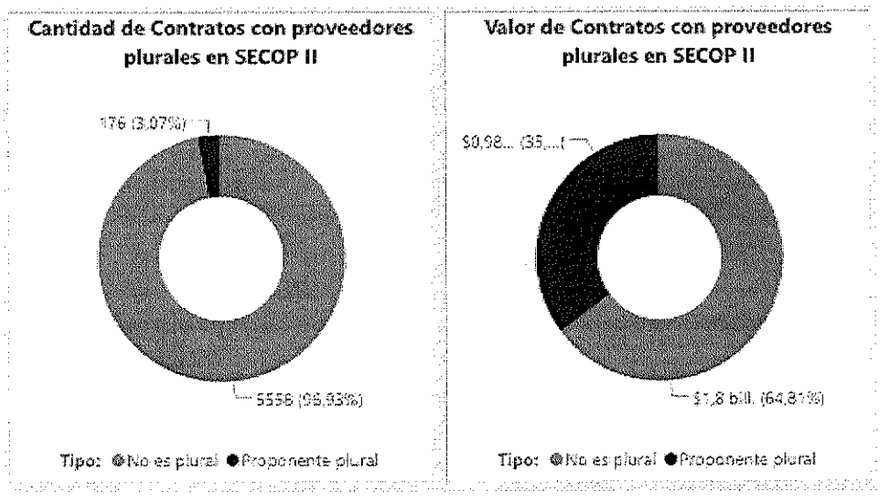
4. HERRAMIENTA DE ANÁLISIS DE OFERTA

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.

De acuerdo con la información identificada en la herramienta dentro de los proveedores que más se destacan se encuentra el Consorcio Pae universal 20242027 por ser el actor que ha ejecutado el mayor volumen de recursos.



La mayoría de los contratos celebrados en el país para la satisfacción de la presente necesidad según las categorías y subcategorías identificadas han sido ejecutados por proveedores singulares.



INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA

Los indicadores financieros definidos para el presente proceso de selección se encuentran debidamente documentados en el archivo anexo al proceso denominado "Fijación de Indicadores

Financieros", en el cual se consignan los parámetros y criterios establecidos para su determinación, en concordancia con el análisis de las condiciones financieras y organizacionales del sector objeto de estudio, como fundamento para la verificación de la capacidad financiera de los potenciales oferentes.

APROBÓ:

HARVEY EDUARDO TORRES POVEDA
Secretario de Educación

FIRMA

REVISÓ:

DEYANIRA RAMÍREZ ARTUNDUAGA
Directora de gestión y fomento a la educación

FIRMA

ELABORÓ ESTUDIO PREVIO:

ERIKA CATALINA CELY CABEZAS
Contratista Equipo PAE

FIRMA