FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE FONTIBÓN

ANÁLISIS DEL SECTOR

Según lo descrito en el ARTÍCULO 2.2.1.1.1.6.1 del decreto 1082 del año 2015*: Deber de análisis de las Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de Análisis de Riesgo. La Entidad Estatal debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso*"

El análisis del sector constituye una etapa esencial dentro de la planeación del proceso de contratación y materializa los principios de planeación, responsabilidad y transparencia consagrados en la Ley 80 de 1993.

En este sentido, su finalidad es identificar y caracterizar a los actores que integran el nicho de mercado al cual se circunscribe el presente proceso de selección, así como el contrato que se pretende celebrar, con el propósito de garantizar el adecuado funcionamiento y cumplimiento de las competencias del Fondo de Desarrollo Local de Fontibón.

La Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente ha desarrollado un modelo de abastecimiento estratégico con el propósito de ofrecer herramientas metodológicas que apoyen a las entidades del Estado colombiano en la identificación de oportunidades para generar valor y diversificar sus fuentes de abastecimiento. Este modelo también busca orientar la definición de estrategias para la adquisición de bienes y servicios, así como fortalecer las capacidades de gestión en los procesos de compra pública.

Este modelo establece unas fases fundamentales que serán descritas en el presente estudio del sector las cuales son:

i. **Análisis de la demanda:** permite identificar la necesidad y definir la mejor forma de satisfacerla.
ii. **Análisis de la oferta:** examina cómo y quiénes pueden proveer los bienes, obras o servicios requeridos, así como el entorno en el que operan los posibles proveedores.
iii. **Formulación de la estrategia de compra:** determina la manera más adecuada de llevar a cabo el proceso de adquisición para atender la necesidad identificada.

A través de este modelo, se busca adoptar prácticas orientadas a fortalecer la transparencia, la eficiencia y la generación de valor por dinero en los procesos de contratación.

Antes de presentar el estudio del sector, es importante contextualizar el proceso de contratación mediante una descripción general que permita comprender su finalidad, alcance, objeto y demás elementos relevantes. Esta información proporciona un marco de referencia necesario para interpretar adecuadamente los análisis posteriores y asegurar la coherencia entre las características del proceso y las condiciones del mercado en el que se desarrollará.

OBJETO DEL CONTRATO

El Contrato que se pretende celebrar tendrá por objeto "**028 - ECO PRESTAR LOS SERVICIOS PARA APOYAR Y FORTALECER LAS CAPACIDADES DE EMPRENDIMIENTOS, MIPYMES Y ACTORES DE LA ECONOMÍA INFORMAL DE FONTIBÓN, MEDIANTE CAPACITACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, CAPITALIZACIÓN EN ESPECIE, PROMOCIÓN COMERCIAL, ACCIONES PARA EL APROVECHAMIENTO RESPONSABLE DEL ESPACIO PÚBLICO Y EL DESARROLLO DE ACCIONES PUNTUALES DE FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES PARA LA EMPLEABILIDAD.**"".

TIPOLOGÍA DEL CONTRATO

El presente proceso de selección corresponde a un contrato de PRESTACIÓN DE SERVICIOS, regulado por Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, numeral 1 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 y las reglas aplicables del Decreto 1082 así como las demás normas que las modifiquen, adicionen o deroguen y en las materias no reguladas en dichas leyes a las disposiciones civiles y comerciales.

MODALIDAD DE SELECCIÓN

El presente contrato corresponde a:

Licitación Pública de conformidad con el artículo 30 de la Ley 80 de 1993 y el numeral 1 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 en concordancia con lo descrito en el Decreto 1082 de 2015.

De conformidad con lo establecido en la norma referida el presente proceso de contratación se justifica en atención al objeto a contratar y al valor del presupuesto oficial.

VALOR CONTRATO

El valor total del contrato será la suma de MIL CIENTO OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($1.180.000.000 M/CTE), incluidos IVA, impuestos, tasas, contribuciones y todos los costos directos e indirectos. Los recursos de vigencia 2026 tienen cargo a:

Proyecto de inversión	Meta	Magnitud programada vigencia 2025	Magnitud contratada	Valor
2414 Fontibón camina hacia el desarrollo empresarial, productiva, turística y con empleo.	3117. Apoyar 200 MiPymes y/o emprendimientos orientados al fortalecimiento de capacidades locales para la gestión y desarrollo turístico y/o gastronómico.	50 unidades productivas:	50 unidades productivas.	$310.000.000
2416 Fontibón camina hacia el fortalecimiento del tejido empresarial.	3119. Apoyar 180 MiPymes, emprendimientos y/o actores de la economía informal, turística y/o gastronómica para fortalecer el tejido empresarial local.	45 unidades productivas	50 unidades productivas.	$440.000.000
2414 Fontibón camina hacia el desarrollo empresarial, productiva, turística y con empleo.	3116. Realizar 4 acciones para fortalecer capacidades y/o habilidades técnicas y blandas para el acceso a oportunidades de empleo.	1 acción de fortalecimiento de habilidades para la empleabilidad.	1 acción.	$130.000.000

Proyecto de inversión	Meta	Magnitud programada vigencia 2025	Magnitud contratada	Valor
2432 Fontibón camina con acuerdos para el uso y goce del espacio público.	2935. Realizar 5 acuerdos para la organización, recuperación, cuidado, embellecimiento, sostenibilidad, mejoramiento y aprovechamiento económico y social del espacio público.	2 acuerdos de acción colectiva.	2 acuerdos.	$300.000.000
				$1.180.000.000

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Para el cumplimiento del Plan de Desarrollo Local de Fontibón, el producto o servicio requerido corresponde a una intervención integral de fortalecimiento empresarial y territorial para cien (100) unidades productivas únicas de la localidad: cincuenta (50) emprendimientos y cincuenta (50) MiPymes. La cobertura se distribuye en veinticinco (25) emprendimientos y veinticinco (25) MiPymes por cada una de las metas 3117 y 3119. El servicio comprende convocatoria, selección objetiva, caracterización, línea base, formación, asistencia técnica, planes de inversión, capitalización en especie, seguimiento y encuentro comercial.

Dentro de los cincuenta (50) emprendimientos se vincularán como mínimo doce (12) vendedores informales registrados en HEMI del IPES. Su atención se integra a la ruta general y a las acciones de la meta 2935, sin doble contabilización ni segunda capitalización. Adicionalmente, se desarrollarán dos (2) acuerdos de acción colectiva para el uso y goce del espacio público y una (1) acción presencial de fortalecimiento de habilidades para la empleabilidad. El turismo y la gastronomía operarán como enfoques transversales; el Registro Nacional de Turismo solo se exigirá cuando sea legalmente obligatorio para la actividad económica desarrollada.

El detalle de los bienes y servicios por adquirir se encuentra en el documento de "ANEXO TÉCNICO", que hace parte de este proceso.

Alcance sectorial específico del proceso. El mercado a analizar no corresponde a una capacitación aislada ni a un suministro simple. Requiere un operador integral capaz de administrar una ruta de atención individual, gestión de información, formación virtual sincrónica de ochenta (80) horas en diez (10) módulos, asistencia técnica, planes de inversión, adquisición y entrega de capitalización en especie, seguimiento, logística de eventos, acuerdos de corresponsabilidad ruta de empleabilidad y cierre documental

Teniendo en cuenta las Directrices por Colombia Compra Eficiente en el marco normativo establecido en el Decreto 1082 de 2015, se adelantará un proceso de **LICITACIÓN PÚBLICA** por lo cual se realiza el análisis del sector así:

1. Aspectos generales
2. Aspectos económicos
3. Aspectos legales
4. Comportamiento del Gasto Histórico
5. Análisis de la oferta

6. Análisis de la demanda
7. Estudio de Mercado
8. Aspectos Financieros (Indicadores)

1. ASPECTOS GENERALES

De acuerdo con el Manual de Colombia Compra, en esta sección se debe plantear una visión general del mercado y del entorno sectorial relacionado con el bien, obra o servicio objeto del proceso de contratación, lo que permite realizar un perfilamiento inicial del mercado y se debe analizar el contexto económico, técnico, regulatorio y otros aspectos tenidos en cuenta por otras entidades.

Teniendo en cuenta el Modelo de Abastecimiento Estratégico MAE[1] de Colombia Compra Eficiente con los códigos de clasificación UNSPSC:

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
86101700	Servicios educativos y de formación	Formación profesional	Servicios de capacitación vocacional no - científica
86111600	Servicios Educativos y de formación	Sistemas educativos alternativos	Educación para adultos
93141500	Servicios Políticos y de Asuntos Cívicos	Servicios Comunitarios y sociales	Desarrollo y servicios sociales
86111500	Servicios educativos y de formación	Sistemas educativos alternativos	Servicios de aprendizaje a distancia
80101600	Servicios de gestión, Servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Gerencia de proyectos
80101500	Servicios de gestión, Servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
80141900	Servicios de gestión, Servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Exhibición y ferias comerciales

Los códigos UNSPSC seleccionados permiten clasificar, de manera coherente con el objeto contractual, los servicios integrales requeridos para el fortalecimiento de emprendimientos, MiPymes y actores de la economía informal de la localidad de Fontibón. La clasificación se define a partir de los productos, resultados y actividades principales del contrato.

2. ASPECTOS ECONÓMICOS

El Producto Interno Bruto (PIB), también denominado producto interior bruto, es el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un período determinado.

Este indicador es uno de los instrumentos más relevantes y ampliamente utilizados para medir, analizar y comparar el desempeño de las economías a nivel nacional e internacional. Generalmente, su medición se realiza de forma trimestral y anual, lo que permite evaluar la evolución y el crecimiento económico en

[1] https://www.colombiacompra.gov.co/colombia-compra/modelo-de-abastecimiento-estrategico

distintos horizontes de tiempo.

De acuerdo con las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), En el segundo trimestre de 2026, el PIB en su serie original crece ≈ 3,5 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del año anterior. En el año 2026, el PIB crece ≈ 2,9 puntos porcentuales respecto al año 2025.

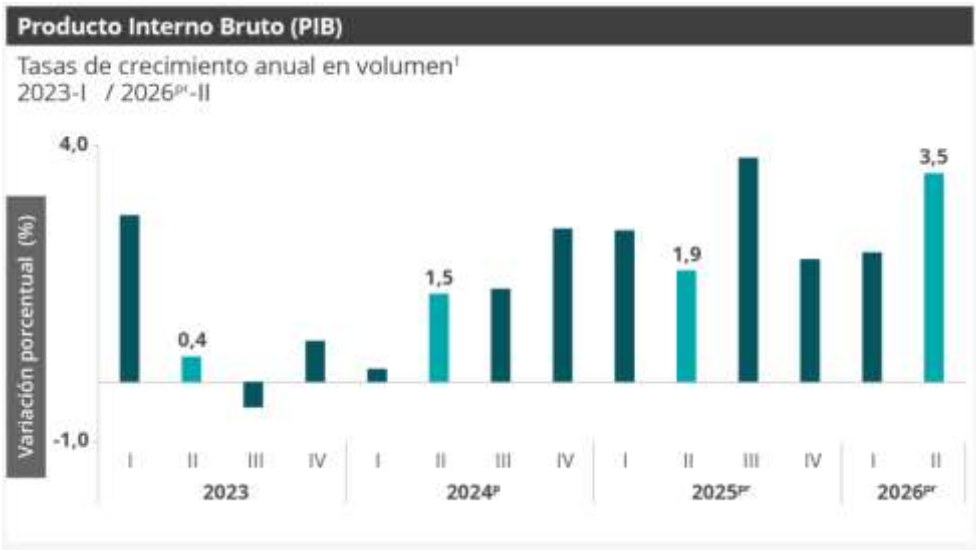


Gráfico 1: Variación anual del PIB por trimestre.
Fuente: DANE

Es importante resaltar que las actividades económicas que mayor crecimiento tuvieron en el segundo trimestre del 2026 en Colombia es 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).

2.1. PIB desde el enfoque de la Producción

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).

Tabla 1. Valor agregado por actividad económica
Tasas de crecimiento en volumen[1]
Segundo trimestre 2026pr

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2026pr-II / 2025pr-II	2026pr/ 2025pr	2026pr-II / 2026pr-I
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	-2,1	-1,7	0,4
Explotación de minas y canteras	4,2	1,6	0,4
Industrias manufactureras	2,0	2,3	-0,4
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado[2]	4,8	3,7	2,8
Construcción	2,2	-1,5	6,4
Comercio al por mayor y al por menor[3]	2,2	2,6	0,3
Información y comunicaciones	-0,1	0,7	0,3
Actividades financieras y de seguros	4,3	3,6	1,9
Actividades inmobiliarias	2,1	2,1	0,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas[4]	2,6	2,5	0,8
Administración pública, defensa, educación y salud[5]	10,0	7,9	2,3
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios[6]	9,5	6,3	4,0
Valor agregado bruto	**3,6**	**2,9**	**1,4**
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	2,4	2,7	0,2
Producto Interno Bruto	**3,5**	**2,9**	**1,3**

Fuente: DANE, PIB_T

2.2. Datos Históricos y Desempeño Del Sector

El análisis de los datos históricos y del desempeño reciente del sector de emprendimiento, fortalecimiento empresarial y economía informal evidencia la importancia que tienen los emprendimientos, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y las unidades económicas informales en la dinámica económica local, particularmente por su contribución a la generación de ingresos, empleo y oportunidades de desarrollo productivo. Históricamente, este segmento empresarial ha enfrentado condiciones que limitan su crecimiento y sostenibilidad, entre ellas las dificultades de acceso a procesos de formación empresarial, asistencia técnica especializada, herramientas para el fortalecimiento de sus capacidades productivas y administrativas, mecanismos de comercialización y fuentes de recursos para la inversión y capitalización. El comportamiento reciente del sector mantiene la necesidad de fortalecer estos actores económicos mediante intervenciones que respondan a sus condiciones y necesidades particulares, promoviendo mayores capacidades para afrontar los retos del mercado y consolidar sus actividades productivas y comerciales.

En atención a los antecedentes históricos y al desempeño observado en este sector, resulta pertinente adelantar una estrategia integral orientada al apoyo y fortalecimiento de las capacidades a nivel local de emprendimientos, MIPYMES y actores de la economía informal, mediante la prestación de servicios de capacitación, asistencia técnica y acceso a recursos de capitalización. La contratación propuesta busca atender las brechas identificadas y generar condiciones que favorezcan el mejoramiento de la gestión empresarial, el fortalecimiento de los procesos productivos y comerciales, la sostenibilidad de las unidades económicas y el aprovechamiento de oportunidades de crecimiento. De esta manera, el

comportamiento histórico y reciente del sector constituye un elemento fundamental para sustentar la decisión contractual, en tanto permite orientar los recursos y acciones hacia intervenciones que respondan a necesidades reales del tejido productivo local y que contribuyan al cumplimiento de los objetivos de desarrollo económico y fortalecimiento empresarial establecidos por la entidad.

Para este proceso, la lectura económica se concreta en la atención de MiPymes y emprendimientos de Fontibón cuya mejora depende de resolver brechas de costos, precios, mercadeo, comercialización, formalización progresiva, sostenibilidad, herramientas digitales, presentación comercial y acceso a mercados. Los módulos obligatorios de comercialización y marketing, economía solidaria y economía circular responden directamente a esas brechas; la metodología deberá incorporar además turismo, gastronomía, economía informal, desarrollo territorial, inclusión y sostenibilidad. Las iniciativas de Presupuestos Participativos 44335 y 38655 se articulan a la meta 3117; las iniciativas 43914, 43931, 44336 y 40823 a la meta 3119; y las iniciativas 43929 y 42727 a la meta 3116. Estas actividades diferenciales se ejecutarán dentro de la población y de los productos del contrato cuando corresponda, sin duplicar beneficiarios, costos ni capitalizaciones.

Justificación de la formación mediante diplomado: El fortalecimiento de capacidades mediante un diplomado de noventa y dos (92) horas permite desarrollar competencias técnicas y prácticas orientadas al mejoramiento de la empleabilidad, la productividad y las oportunidades de desarrollo económico de los beneficiarios. Adicionalmente, conforme al artículo 2.6.6.8 del Decreto 1075 de 2015, esta formación corresponde a educación informal y permite expedir constancias de asistencia. Su acreditación puede representar un valor agregado en concursos de carrera administrativa, de acuerdo con los artículos 2.2.6.13 y 2.2.6.15 del Decreto 1083 de 2015 y los criterios particulares adoptados por la CNSC.
Como referencia, el anexo técnico de la CNSC consultado contempla hasta cinco (5) puntos para formación informal de setenta y dos (72) horas o más, siempre que se cumplan las condiciones de valoración del respectivo concurso.
En consecuencia, la modalidad de diplomado contribuye tanto al fortalecimiento de competencias para el desarrollo económico como a la generación de oportunidades futuras de acceso al empleo.

2.3. Productos incluidos dentro del sector

Si bien el alcance del proceso de contratación abarca gran cantidad de diferentes sectores económicos que integran cada etapa de la ejecución, para efectos del análisis económico y sectorial se tendrán en cuenta las principales actividades económicas que se relacionan con la coordinación y gerencia del contrato a ejecutar, para lo cual el presente estudio utiliza la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, versión 4 A.C (CIIU), la cual permite identificar de manera estandarizada las actividades económicas así:

- **6311** Procesamiento de datos, alojamiento (hosting) y actividades relacionadas
- **7010** Actividades de administración empresarial
- **7020** Actividades de consultoría de gestión
- **8230** Organización de convenciones y eventos comerciales
- **8559** Otros tipos de educación n.c.p. (incluye formación técnica y vocacional no universitaria)

2.4. Agentes que componen en sector

- Empresas de consultoría y asistencia técnica empresarial: prestan servicios de diagnóstico, acompañamiento y asesoría en gestión administrativa, financiera, contable, comercial,

productiva y organizacional.

- Entidades y empresas de capacitación y formación empresarial: desarrollan talleres, cursos, programas de formación y fortalecimiento de competencias para emprendedores y empresarios.

- Operadores de programas de emprendimiento y desarrollo empresarial: entidades especializadas en diseñar y ejecutar programas de fortalecimiento de emprendimientos, MIPYMES y unidades productivas.

- Entidades de apoyo al emprendimiento y desarrollo económico: cámaras de comercio, centros de desarrollo empresarial, agencias de desarrollo local, instituciones públicas y organizaciones que promueven la creación, consolidación y crecimiento empresarial.

- Instituciones de educación superior y centros de formación: universidades, instituciones técnicas y tecnológicas y entidades de formación que pueden aportar conocimiento, asistencia especializada y procesos de capacitación.

- Entidades financieras y mecanismos de financiación/capitalización: bancos, cooperativas, fondos, microfinancieras y otros operadores que facilitan acceso a recursos para inversión, fortalecimiento o capitalización empresarial.

- Proveedores de bienes e insumos para la capitalización: empresas que suministran equipos, herramientas, maquinaria, mobiliario, insumos, tecnología u otros activos requeridos para fortalecer las unidades productivas.

- Empresas de comercialización y logística: operadores que apoyan procesos de distribución, almacenamiento, transporte, comercialización y acceso a mercados, cuando estos componentes hagan parte del programa de fortalecimiento.

- Emprendimientos, MIPYMES y unidades económicas informales: constituyen la población o unidades económicas beneficiarias y, al mismo tiempo, son actores centrales del ecosistema productivo que se pretende fortalecer.

- Entidades públicas: alcaldías, gobernaciones y entidades del orden nacional que diseñan, financian, regulan o ejecutan políticas y programas de desarrollo económico, emprendimiento, formalización y fortalecimiento empresarial.

Es decir, en lo particular se agruparía en los siguientes grupos:

1. Prestadores de servicios de consultoría, capacitación y asistencia técnica.
2. Entidades y operadores de programas de emprendimiento y fortalecimiento empresarial.
3. Instituciones de educación y formación para el trabajo.
4. Proveedores de bienes, equipos, insumos y servicios asociados a la capitalización y fortalecimiento productivo.
5. Entidades financieras, públicas y organizaciones que facilitan financiación, formalización y acceso a mercados.

2.4.1. Gremios y asociaciones que participan en el sector

El sector relacionado con el fortalecimiento de emprendimientos, micro, pequeñas y medianas empresas MIPYMES y actores de la economía informal cuenta con la participación de diferentes

gremios, asociaciones y organizaciones empresariales que cumplen funciones de representación, articulación, capacitación, asistencia técnica, promoción de la formalización y fortalecimiento de las capacidades productivas y comerciales.

Para el análisis del presente proceso, cuyo ámbito de ejecución corresponde al Fondo de Desarrollo Local de Fontibón, resulta pertinente considerar tanto las organizaciones gremiales de alcance nacional o distrital que tienen presencia e incidencia en el territorio, como las asociaciones y organizaciones locales que representan comerciantes, emprendedores, unidades productivas y actores de la economía popular e informal.

Entre los principales actores relacionados con el sector se encuentra la Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ACOPI, organización gremial orientada a la representación y fortalecimiento de las MIPYMES. Su actividad guarda relación con el objeto del proceso en aspectos como desarrollo empresarial, productividad, capacitación, asistencia técnica, competitividad y generación de oportunidades para las empresas de menor tamaño.

De igual manera, la Federación Nacional de Comerciantes Empresarios FENALCO, particularmente a través de su representación en Bogotá y Cundinamarca, constituye un actor relevante debido a su vinculación con el sector comercio y empresarial. Sus actividades de representación, capacitación, generación de conocimiento y acompañamiento al empresario guardan relación con las necesidades de fortalecimiento de comerciantes y unidades empresariales.

La Asociación Nacional de Empresarios de Colombia ANDI también hace parte del ecosistema empresarial y productivo, en especial por sus actividades de promoción de la competitividad, productividad, innovación y desarrollo empresarial. Aunque su ámbito de representación comprende principalmente empresas de diferentes tamaños y sectores, su participación resulta pertinente para caracterizar el entorno empresarial en el que se desarrolla el proceso.

Por otra parte, la Cámara de Comercio de Bogotá CCB constituye uno de los principales actores del ecosistema empresarial de Bogotá D.C. y resulta especialmente relevante para el presente análisis debido a sus servicios dirigidos a emprendedores, comerciantes y empresarios, incluyendo acciones de creación y fortalecimiento empresarial, formalización, capacitación, asistencia técnica, innovación y desarrollo de capacidades.

En el ámbito territorial, deben igualmente considerarse las asociaciones de comerciantes, organizaciones de vendedores, asociaciones de productores, organizaciones de economía popular, cooperativas y demás formas asociativas con presencia en la localidad de Fontibón, en la medida en que representan o articulan parte de la población potencialmente beneficiaria del proceso.

La participación de estas organizaciones es particularmente relevante teniendo en cuenta que el objeto contractual contempla no solamente el fortalecimiento de empresas formalmente constituidas, sino también el acompañamiento a emprendimientos y actores de la economía informal, para quienes las acciones de capacitación, asistencia técnica, fortalecimiento de capacidades y acceso a recursos de capitalización pueden contribuir al mejoramiento de sus condiciones productivas, comerciales y organizacionales.

Para la identificación de los gremios y asociaciones relacionados con el sector se consideran como fuentes, entre otras, el Directorio de Agremiaciones y Asociaciones del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo MinCIT, la información institucional del Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, los registros e información empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, y las fuentes institucionales de las entidades distritales y locales relacionadas con desarrollo económico, emprendimiento, economía popular y fortalecimiento empresarial.

En consecuencia, se evidencia la existencia de un ecosistema conformado por gremios empresariales,

organizaciones de comerciantes, asociaciones productivas y organizaciones de economía popular, que intervienen de diferentes maneras en el fortalecimiento del tejido empresarial. Estos actores constituyen referentes para la identificación de necesidades, problemáticas y oportunidades de los emprendimientos, MIPYMES y unidades económicas informales de Fontibón.

Debe precisarse que la identificación de los gremios y asociaciones antes señalados tiene como finalidad caracterizar el sector y su entorno institucional y empresarial, y no implica que todas estas organizaciones tengan la calidad de potenciales oferentes del proceso. La determinación de los posibles proveedores deberá efectuarse a partir de su naturaleza jurídica, objeto social, experiencia, capacidad técnica, administrativa y financiera y demás condiciones que se establezcan en los documentos del proceso.

2.5. COMPONENTE TÉCNICO.

El presente componente técnico tiene como propósito caracterizar las condiciones técnicas, metodológicas y tecnológicas asociadas a la prestación de servicios orientados al fortalecimiento de las capacidades de emprendimientos, micro, pequeñas y medianas empresas – MIPYMES y actores de la economía informal, mediante procesos de capacitación, asistencia técnica y recursos de capitalización, en el ámbito de la localidad de Fontibón de Bogotá D.C.

El objeto del presente proceso corresponde principalmente a la prestación de servicios de fortalecimiento empresarial, por lo cual las condiciones técnicas del sector están determinadas por la capacidad de los operadores para diseñar e implementar metodologías de intervención acordes con las características y necesidades de la población beneficiaria, disponer de profesionales con experiencia y formación pertinente, utilizar herramientas tecnológicas apropiadas, realizar seguimiento a los resultados y garantizar mecanismos adecuados para la asignación, entrega, utilización y seguimiento de los recursos de capitalización.

Condiciones técnicas del servicio

El mercado de servicios de fortalecimiento empresarial se caracteriza por la existencia de diferentes metodologías y mecanismos de intervención dirigidos a mejorar las capacidades administrativas, financieras, comerciales, productivas y organizacionales de las unidades económicas.

Para el desarrollo de este tipo de procesos resulta técnicamente necesario realizar, en primera instancia, una adecuada identificación y caracterización de los beneficiarios, considerando variables como actividad económica, nivel de desarrollo del emprendimiento o unidad productiva, grado de formalización, capacidades administrativas, estructura de costos, canales de comercialización, acceso a mercados, utilización de herramientas digitales, necesidades de inversión y principales dificultades para su sostenibilidad y crecimiento.

A partir de dicha caracterización, la prestación del servicio requiere la implementación de estrategias diferenciadas de capacitación y asistencia técnica, de manera que los contenidos y herramientas utilizados respondan a las condiciones reales de los beneficiarios. En este sentido, pueden comprender, entre otros, temas relacionados con gestión empresarial, administración, contabilidad y finanzas, costos y precios, mercadeo, comercialización, servicio al cliente, transformación digital, uso de tecnologías, formalización, productividad, innovación y fortalecimiento organizacional.

La asistencia técnica constituye un componente fundamental, debido a que permite trasladar los conocimientos adquiridos durante las capacitaciones a situaciones concretas de cada unidad productiva. Por ello, técnicamente resulta conveniente que los procesos incluyan acompañamiento individual o grupal, identificación de brechas, formulación de planes de mejoramiento y seguimiento a los compromisos y resultados obtenidos.

Asimismo, debido a la diversidad de la población objeto, las metodologías de intervención deben contemplar mecanismos flexibles de atención que permitan atender tanto emprendimientos en etapas iniciales como unidades productivas con mayor nivel de consolidación. En el caso de los actores de la economía informal, las estrategias deben reconocer sus condiciones particulares y procurar el fortalecimiento de sus capacidades productivas, comerciales y organizacionales, así como facilitar su acceso progresivo a oportunidades de formalización y desarrollo empresarial, cuando ello resulte pertinente.

Condiciones tecnológicas e innovación

Las condiciones tecnológicas constituyen actualmente un factor relevante para la sostenibilidad y competitividad de los emprendimientos y MIPYMES. El uso de herramientas digitales permite mejorar procesos administrativos, financieros, comerciales y de comunicación con clientes, así como ampliar las posibilidades de acceso a mercados.

En consecuencia, los servicios objeto del proceso deben considerar el fortalecimiento de competencias digitales de los beneficiarios, incluyendo, de acuerdo con sus necesidades y nivel de desarrollo, el uso de herramientas ofimáticas y administrativas, medios de pago digitales, comercio electrónico, redes sociales, canales digitales de comercialización, herramientas de comunicación con clientes y proveedores y mecanismos básicos de análisis y gestión de información.

La incorporación de tecnologías digitales en los procesos de capacitación y asistencia técnica también permite ampliar la cobertura, facilitar el seguimiento y generar mecanismos de registro y trazabilidad de las actividades realizadas. No obstante, teniendo en cuenta que parte de la población objetivo corresponde a actores de la economía informal y unidades productivas con diferentes niveles de acceso y apropiación tecnológica, las herramientas utilizadas deben ser de fácil acceso, comprensión y aplicación, evitando establecer requerimientos tecnológicos que puedan constituirse en barreras para la participación.

De igual manera, la innovación debe entenderse no solamente como incorporación de nuevas tecnologías, sino también como la generación o adopción de mejoras en productos y servicios, procesos productivos, modelos de negocio, canales de comercialización y estrategias de relacionamiento con los clientes. Por lo tanto, la asistencia técnica podrá orientarse a identificar oportunidades de innovación que contribuyan a incrementar la productividad, mejorar la propuesta de valor y generar nuevas oportunidades de mercado.

Capitalización y fortalecimiento productivo

El componente de recursos de capitalización requiere condiciones técnicas particulares, debido a que los recursos destinados a los beneficiarios deben estar articulados con las necesidades identificadas durante el diagnóstico y el proceso de asistencia técnica.

En este sentido, resulta técnicamente pertinente que la asignación de recursos de capitalización se encuentre soportada en criterios objetivos y verificables, relacionados con las necesidades de fortalecimiento de cada unidad productiva, su actividad económica, el plan de mejoramiento o fortalecimiento formulado y la destinación prevista de los recursos.

Los mecanismos de capitalización deben contar con procedimientos que permitan establecer la elegibilidad de los beneficiarios, definir los conceptos o elementos susceptibles de financiación, verificar la destinación de los recursos y realizar seguimiento a su utilización. Esto contribuye a garantizar la adecuada aplicación de los recursos públicos y su correspondencia con los objetivos de fortalecimiento empresarial establecidos en el proceso.

Capital humano requerido

La prestación de los servicios demanda la participación de personal con formación y experiencia relacionada con las diferentes áreas del fortalecimiento empresarial. De acuerdo con el alcance definitivo del proceso, pueden requerirse perfiles profesionales, técnicos o especializados en áreas como administración de empresas, economía, contaduría, ingeniería, mercadeo, comercio, innovación, transformación digital, desarrollo empresarial u otras disciplinas relacionadas con las necesidades de los beneficiarios.

Además de la formación académica, resulta relevante la experiencia en procesos de capacitación, asistencia técnica, acompañamiento empresarial, emprendimiento, MIPYMES, economía popular o fortalecimiento de unidades productivas, especialmente cuando la intervención se desarrolla con población que presenta diferentes niveles de escolaridad, formalización y capacidades empresariales.

La capacidad del equipo de trabajo debe permitir desarrollar procesos de diagnóstico, capacitación, asistencia técnica, acompañamiento y seguimiento, garantizando una atención diferencial y pertinente frente a las características de los beneficiarios.

Seguimiento, medición y trazabilidad

Desde el punto de vista técnico, la ejecución del proceso requiere mecanismos que permitan realizar seguimiento a las actividades desarrolladas y medir los resultados obtenidos. Para ello, es conveniente disponer de instrumentos de caracterización, registros de asistencia, evidencias de las capacitaciones y asistencias técnicas, planes de mejoramiento, informes de avance y mecanismos de seguimiento a los beneficiarios y a los recursos de capitalización.

La utilización de herramientas digitales para el registro y consolidación de esta información puede facilitar la trazabilidad del proceso, la generación de reportes y la verificación del cumplimiento de las actividades y metas establecidas.

Tendencias del mercado que inciden en el servicio

Entre las principales tendencias que impactan actualmente la prestación de servicios de fortalecimiento empresarial se encuentran la transformación digital de los negocios, el crecimiento de los canales de comercialización digitales, la utilización de medios de pago electrónicos, la necesidad de mejorar las capacidades financieras y administrativas, la incorporación de herramientas tecnológicas de bajo costo, la innovación en modelos de negocio y la búsqueda de nuevos canales y mercados.

Estas tendencias hacen necesario que los procesos de capacitación y asistencia técnica evolucionen desde modelos exclusivamente teóricos hacia metodologías prácticas, participativas y orientadas a resultados, en las cuales el beneficiario pueda aplicar los conocimientos adquiridos directamente a su unidad productiva.

En el contexto de Fontibón, estas condiciones adquieren especial importancia debido a la diversidad de actividades económicas desarrolladas en la localidad y a la coexistencia de empresas formalizadas, emprendimientos en diferentes etapas de desarrollo y unidades económicas que desarrollan actividades de manera informal. En consecuencia, el servicio debe contemplar metodologías diferenciadas y flexibles que permitan responder a distintos niveles de madurez empresarial y capacidades tecnológicas.

Conclusión del componente técnico

De acuerdo con las condiciones identificadas, el mercado dispone de diferentes metodologías, herramientas y capacidades técnicas para desarrollar procesos de capacitación, asistencia técnica y fortalecimiento empresarial. Sin embargo, la pertinencia de la oferta depende de la capacidad del prestador para articular diagnóstico, formación, acompañamiento, herramientas tecnológicas, seguimiento y capitalización dentro de una estrategia integral.

Por lo anterior, las condiciones técnicas del presente proceso deben orientarse a garantizar que las actividades contratadas respondan a las necesidades reales de los emprendimientos, MIPYMES y actores de la economía informal de la localidad de Fontibón, incorporando metodologías prácticas, talento humano idóneo, herramientas tecnológicas apropiadas, mecanismos de seguimiento y criterios objetivos para la destinación y control de los recursos de capitalización.

En este sentido, la definición de las condiciones técnicas deberá guardar correspondencia con las metas y resultados esperados por la Entidad, procurando que la intervención genere mejoras verificables en las capacidades empresariales, productivas, comerciales, financieras y organizacionales de la población beneficiaria.

Fontibón presenta una estructura económica caracterizada por una importante presencia de actividades comerciales, de servicios, industriales y logísticas, en un contexto empresarial compuesto mayoritariamente por unidades de menor tamaño. Esta estructura genera una demanda potencial de servicios orientados al fortalecimiento de capacidades administrativas, financieras, comerciales, productivas y digitales. A su vez, las condiciones del mercado laboral, la informalidad y el comportamiento de los precios inciden sobre la capacidad de generación de ingresos y sostenibilidad de las unidades productivas, haciendo pertinente la implementación de estrategias de capacitación, asistencia técnica y capitalización.

3. ASPECTOS LEGALES

El artículo 2.2.1.2.1.2.9. del Decreto 1082 de 2015 establece que las entidades estatales deben en la etapa de planeación del Proceso de Contratación, verificar si existe un Acuerdo Marco de Precios (AMP) o Instrumento de Agregación de Demanda (IAD) vigente con el cual pueda satisfacer la necesidad, sin embargo, para el presente proceso, no existe Acuerdo Marco de Precios (AMP) que cuente con los servicios solicitados

Considerando lo estipulado en la Guía de elaboración de estudios del sector de Colombia Compra eficiente, se expone la necesidad de identificar el marco normativo o regulatorio asociado al proceso contractual, así como aquel que regula a proveedores y compradores, es por este motivo que se identifican las siguientes normas:

Norma	Epígrafe / objeto	Contenido aplicable
Constitución política de Colombia	Principios de la función administrativa	Artículos 209 y 267
Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007	Estatuto General de Contratación y selección objetiva	Sustentan la planeación, transparencia, selección objetiva, ejecución y responsabilidad contractual.
Decreto 1082 de 2015	Planeación, análisis del sector, documentos previos, garantías y requisitos habilitantes	Artículos 2.2.1.1.1.6.1 y 2.2.1.1.2.1.1; análisis legal, comercial, financiero, organizacional, técnico y de riesgos.

Norma	Epígrafe / objeto	Contenido aplicable
Ley 2069 de 2020 y Decreto 1860 de 2021	Emprendimiento y criterios diferenciales en compras públicas	Aplicación de criterios diferenciales para MiPymes, empresas de mujeres y factores de desempate, conforme al pliego.
Ley 1581 de 2012 y Decreto 1074 de 2015	Protección de datos personales	Autorización de tratamiento, finalidad, medidas de seguridad, acceso restringido y publicación anonimizada de resultados.
Ley 1801 de 2016 y normativa distrital aplicable	Protección, integridad y uso del espacio público	Los acuerdos no autorizan ocupación ni intervención permanente; cualquier acción requiere la validación de la autoridad competente.
Ley 300 de 1996 y normas reglamentarias	Registro Nacional de Turismo	El RNT solo será exigible a los prestadores turísticos que estén legalmente obligados a contar con este registro.

El servicio integra fortalecimiento empresarial, turismo y gastronomía, economía informal, gestión de datos personales, suministro de capitalización en especie, formación virtual y realización de actividades colectivas en el territorio. En consecuencia, el proponente deberá aplicar, según corresponda, la normativa de emprendimiento y desarrollo empresarial, el régimen de protección de datos, las disposiciones sobre Registro Nacional de Turismo, las normas sanitarias aplicables a actividades gastronómicas y las reglas distritales de protección y uso del espacio público. La exigibilidad de cada requisito se definirá por la naturaleza real de la actividad o del bien, sin imponer cargas que no sean legalmente aplicables.

La estructura contractual deberá conservar criterios de participación incluyentes y proporcionales, en especial frente a microempresas, emprendimientos, personas de la economía informal y grupos diferenciales. La formalización será objeto de orientación progresiva; no podrá convertirse en una barrera de acceso cuando la actividad no requiera el registro o permiso correspondiente. El RNT se verificará únicamente en los casos legalmente obligatorios y los acuerdos de acción colectiva no sustituirán permisos, autorizaciones ni competencias de las entidades responsables del espacio público.

La ejecución deberá promover el uso eficiente de materiales, la reducción de residuos, el aprovechamiento de elementos reutilizables y la adquisición responsable de bienes cuando resulte técnicamente viable. Las actividades de recuperación visual, limpieza o cuidado del entorno se limitarán a superficies y acciones autorizadas, emplearán insumos de bajo impacto y deberán prever separación de residuos, recolección y disposición adecuada.

4. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO

La prestación de este servicio puede ser operado por personas naturales o jurídicas, entidades sin ánimo de lucro de participación mixta, dotadas de patrimonio propio, y autonomía administrativa, nacionales o extranjeras individualmente o en uniones temporales y consorcios, y que cuenten con la capacidad administrativa, operativa y financiera para suplir la necesidad y cuyo objeto social o actividad mercantil comprenda actividades relacionadas con la prestación de servicios de asistencia técnica o asesoría a emprendedores o MiPymes.

4.1. ¿Cómo ha adquirido la Entidad Estatal en el pasado este bien, obra o servicio?

La entidad ha adelantado el siguiente proceso para la contratación: Como parte de las herramientas proporcionada por Colombia Compra Eficiente se utiliza el Secop II para determinar cómo ha sido el comportamiento de este tipo de contratación en el Fondo de Desarrollo Local de Fontibón en la adquisición de los elementos objeto de esta contratación:

Referencia - No. Proceso	FDLF-LP-007-2025
Entidad contratante	Alcaldía Local de Fontibón / Fondo de Desarrollo Local de Fontibón
No. Contrato	FDLF-CPS-558-2025
Proveedor	BOOST BUSINESS CONSULTING
Objeto	FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES DE EMPRENDIMIENTOS, MIPYMES Y ACTORES DE ECONOMÍA INFORMAL
Modalidad de selección	Licitación Pública
Valor del contrato	1.158.359.000 COP
Plazo de ejecución	7 Meses
Link de publicación	https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.9283239

Referencia - No. Proceso	FDLF-CI-005-2023 (90884)
Entidad contratante	ALCALDIA LOCAL DE FONTIBON
No. Contrato	FDLF-CPS-292-2023
Proveedor	PROPAIS
Objeto	AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS, FINANCIEROS Y LOGÍSTICOS ENTRE PROPAÍS Y EL FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE FONTIBÓN PARA LA CONSOLIDACIÓN Y FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS EMPRENDIMIENTOS LOCALES A TRAVÉS DEL PROGRAMA IMPULSO LOCAL 3.0
Modalidad de selección	Convenio interadministrativo
Valor del contrato	1.267.200.000 COP
Plazo de ejecución	12 Meses
Link de publicación	https://community.secop.gov.co/Public/TEndering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.4534450&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true

4.2. ¿Cómo adquieren otras Entidades Estatales y las empresas privadas este bien, obra o servicio?

Para el presente estudio se realizó una consulta a través de la página Colombia Compra Eficiente - SECOP II para determinar la demanda de empresas que suscribieron contratos con características similares con las Entidades Estatales relacionadas a continuación:

Referencia - No. Proceso	MC-LP-0001-2025
Entidad contratante	MINCULTURA
No. Contrato	1710 de 2025
Proveedor	MERCADEO ESTRATEGICO SAS
Objeto	Prestar los servicios de operador logístico para la organización, producción y ejecución de los eventos y actividades que se requieran en desarrollo de los planes, programas, proyectos y metas del Min.
Modalidad de selección	Licitación Publica
Valor del contrato	3.745.975.198 COP
Plazo de ejecución	6 Meses
Link de publicación	https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.8211283

Referencia - No. Proceso	MC-LP-0001-2025
Entidad contratante	MINCULTURA
No. Contrato	1710 de 2025
Proveedor	MERCADEO ESTRATEGICO SAS
Objeto	Prestar los servicios de operador logístico para la organización, producción y ejecución de los eventos y actividades que se requieran en desarrollo de los planes, programas, proyectos y metas del Min.
Modalidad de selección	Licitación Publica
Valor del contrato	3.745.975.198 COP
Plazo de ejecución	6 Meses
Link de publicación	https://www.secop.gov.co/CO1BusinessLine/Tendering/ContractNoticeView/Index?prevCtxLbl=Buscar+procesos&prevCtxUrl=https%3a%2f%2fwww.secop.gov.co%3a443%2fCO1BusinessLine%2fTendering%2fContractNoticeManagement%2fIndex&notice=CO1.NTC.8211283

Referencia - No. Proceso	Fdlsuba-Cd-1037-2025 (144400)
Entidad Contratante	Alcaldia Local De Suba
No. Contrato	1091-2025-CTO-INT (144400)
Proveedor	Universidad Militar Nueva Granada
Objeto	Prestación De Servicios Para La Implementación De Estrategias Diferenciales De Formación Y Fortalecimiento Empresarial, Incluyendo Procesos De Capacitación En Inglés Y Promoción Del Turismo En La Localidad De Suba
Modalidad De Selección	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO
Valor Del Contrato	1.340.823.457 Cop
Plazo De Ejecución	12meses
Link de publicación	https://community.secop.gov.co/Public/TEndering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.9029477&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true

Referencia - No. Proceso	FDLUSA-CI-338-2025.
Entidad Contratante	Alcaldia Local De Usaquen
No. Contrato	FDLUSA-CI-338-2025.
Proveedor	Universidad Nacional de Colombia

Objeto	CONTRATAR EL DISEÑO, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROCESO DE FORMACIÓN EN CAPACIDADES DEMOCRÁTICAS ORIENTADO A CAPACITAR PERSONAS Y FORTALECER ORGANIZACIONES SOCIALES Y/O INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN C
Modalidad De Selección	CONTRATO INTERADMINISTRATIVO
Valor Del Contrato	300.566.545 COP
Plazo De Ejecución	5 meses
Link de publicación	https://community.secop.gov.co/Public/TEndering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8493105&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true

5. ANALISIS DE LA OFERTA

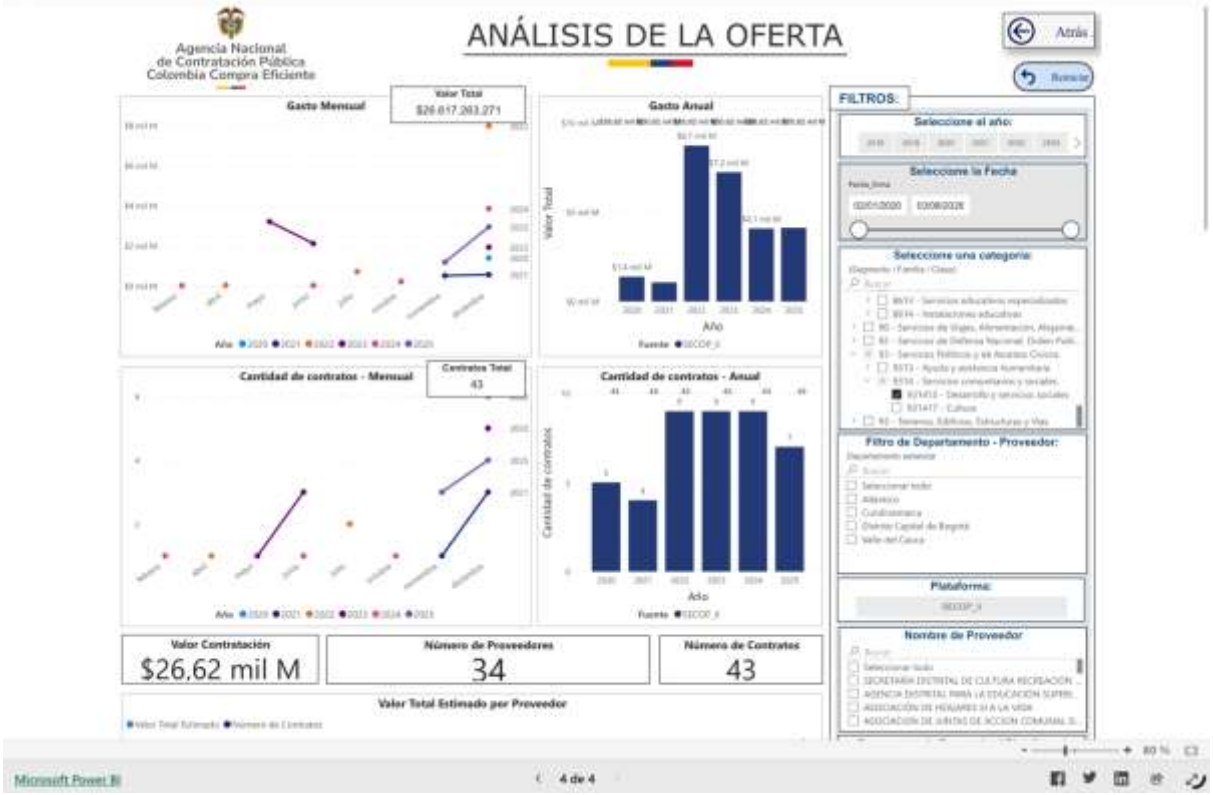
Teniendo en cuenta la metodología y herramientas para la implementación de prácticas de Abastecimiento Estratégico para fortalecer los procesos de compras de las entidades públicas, el Sistema Electrónico para la Contratación Pública SECOP, estableció el Modelo de Abastecimiento Estratégico, del cual se pueden establecer los siguientes[2]:



[2] Tomado de: https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/modelo-de-abastecimiento-estrategico

El panorama que arroja la herramienta es el siguiente:






Valor Total Estimado por Modalidad de Selección
Cantidad de Contratos con proveedores plurales en SECOP II
Valor de Contratos con proveedores plurales en SECOP II
Valor Total Estimado por Entidad
Departamento de Entidad
Nombre de Entidad (agregado)
Nombre de Entidad (plataforma)
Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC
Microsoft Power BI
4 de 4


Valor Contratación
$26,62 mil M
Número de Proveedores
34
Número de Contratos
43
Valor Total Estimado por Proveedor
Nombre de Proveedor
Documento de Proveedor (Plataforma)
Valor contratado:
Modalidad de selección
Valor Total Estimado por Proveedor
Número de Contratos por Proveedor
Cantidad de Contratos con proveedores plurales en SECOP II
Valor de Contratos con proveedores plurales en SECOP II
Valor Total Estimado por Modalidad de Selección
Microsoft Power BI
4 de 4

La 

información obtenida mediante la herramienta de Análisis de la Oferta del Modelo de Abastecimiento Estratégico MAE de Colombia Compra Eficiente, con aplicación de los códigos UNSPSC 80101500, 80101600, 80141900, 86101700, 86111500, 86111600 y 93141500, evidencia la existencia de un mercado asociado a servicios de asesoría empresarial, gerencia de proyectos, formación, educación para adultos y a distancia, desarrollo social y exhibiciones o ferias comerciales. Para la Alcaldía Local de Fontibón, en el periodo consultado, se identificaron treinta y cuatro (34) proveedores y cuarenta y tres (43) contratos, por un valor total estimado de veintiséis mil seiscientos diecisiete millones doscientos sesenta y tres mil doscientos setenta y un pesos ($26.617.263.271).

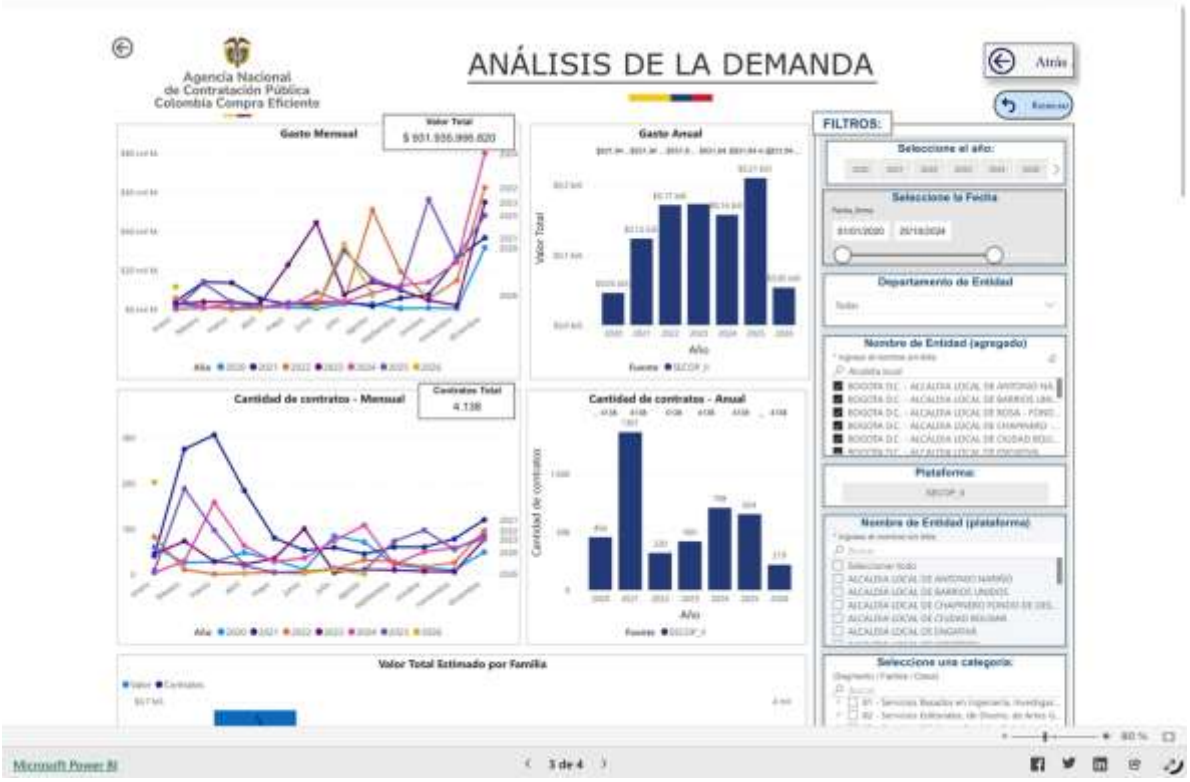
El comportamiento de la contratación evidencia una concentración relevante en la familia 8010 Servicios de asesoría de gestión, que representa el 85,25 % del valor total analizado, seguida de las categorías relacionadas con sistemas educativos alternativos, servicios comunitarios y sociales, comercialización y distribución, y formación profesional. Esta concentración debe considerarse al estructurar los requisitos habilitantes y financieros, sin que permita concluir, por sí sola, la inexistencia de competencia o la insuficiencia de oferentes.

En consecuencia, se observa la existencia de una oferta potencial plural y de diferentes perfiles de proveedores para atender los componentes del proyecto.

6. ANALISIS DE LA DEMANDA

En aplicación de la metodología del Modelo de Abastecimiento Estratégico MAE de la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, se realizó una consulta de la información disponible en SECOP II para las Alcaldías Locales de Bogotá, D.C., mediante la selección de las categorías UNSPSC 80101500, 80101600, 80141900, 86101700, 86111500, 86111600 y 93141500. Estas categorías se relacionan con los componentes de asesoría empresarial, gerencia de proyectos, formación, educación para adultos y a distancia, desarrollo social y exhibiciones o ferias comerciales asociados a la necesidad objeto del presente proceso.

De acuerdo con la información arrojada por la herramienta, durante el periodo consultado se identificaron cuatro mil ciento treinta y ocho (4.138) contratos, por un valor total estimado de novecientos treinta y un mil novecientos treinta y cinco millones novecientos sesenta y seis mil ochocientos veinte pesos ($931.935.966.820). Este resultado evidencia la existencia de una demanda pública relevante de las Alcaldías Locales de Bogotá, D.C. en las categorías de servicios analizadas.



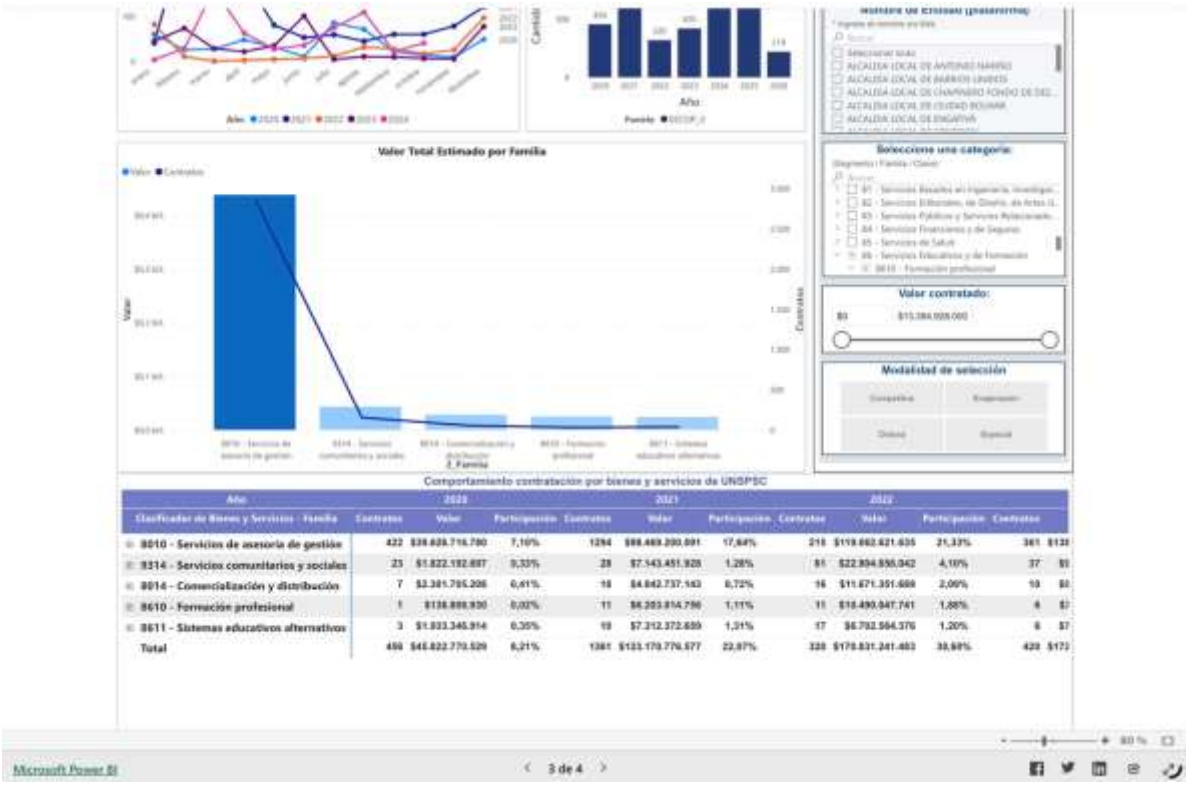
En términos de número de contratos, se observa un comportamiento variable entre las vigencias analizadas: cuatrocientos cincuenta y seis (456) contratos en 2020; mil trescientos sesenta y uno (1.361) en 2021; trescientos veinte (320) en 2022; cuatrocientos veinte (420) en 2023; setecientos ocho (708) en 2024; seiscientos cincuenta y cuatro (654) en 2025; y doscientos diecinueve (219) registros en la vigencia 2026, la cual deberá interpretarse como una vigencia en curso y, por tanto, no comparable de manera directa con los años completos.

La distribución por familias UNSPSC muestra una concentración principal en la familia 8010 Servicios de asesoría de gestión, seguida por las familias 9314 Servicios comunitarios y sociales, 8014 Comercialización y distribución, 8610 Formación profesional y 8611 Sistemas educativos alternativos. Esta composición confirma que la necesidad analizada no corresponde exclusivamente a actividades de capacitación, sino que se desarrolla mediante la articulación de servicios de asesoría, fortalecimiento de capacidades, intervención social, formación y comercialización.

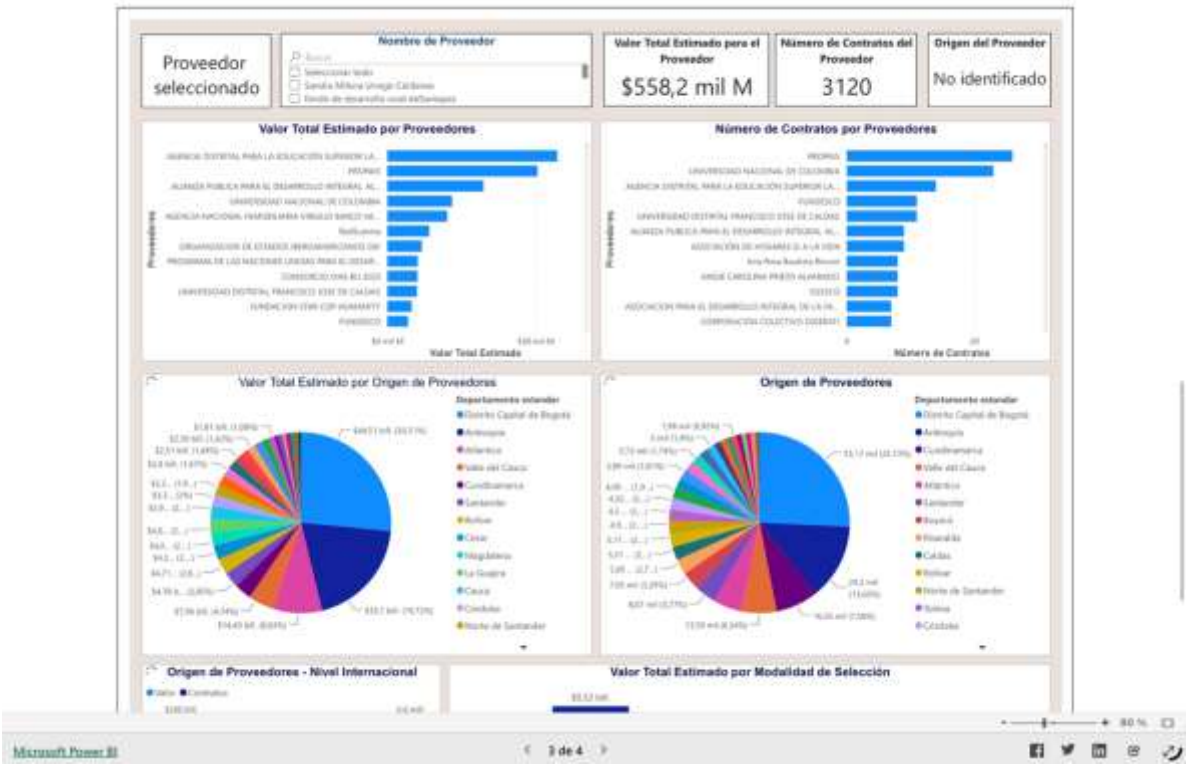
En términos de número de contratos, se observa un comportamiento variable entre las vigencias analizadas: cuatrocientos cincuenta y seis (456) contratos en 2020; mil trescientos sesenta y uno (1.361) en 2021; trescientos veinte (320) en 2022; cuatrocientos veinte (420) en 2023; setecientos ocho (708) en 2024; seiscientos cincuenta y cuatro (654) en 2025; y doscientos diecinueve (219) registros en la vigencia 2026, la cual deberá interpretarse como una vigencia en curso y, por tanto, no comparable de manera directa con los años completos.

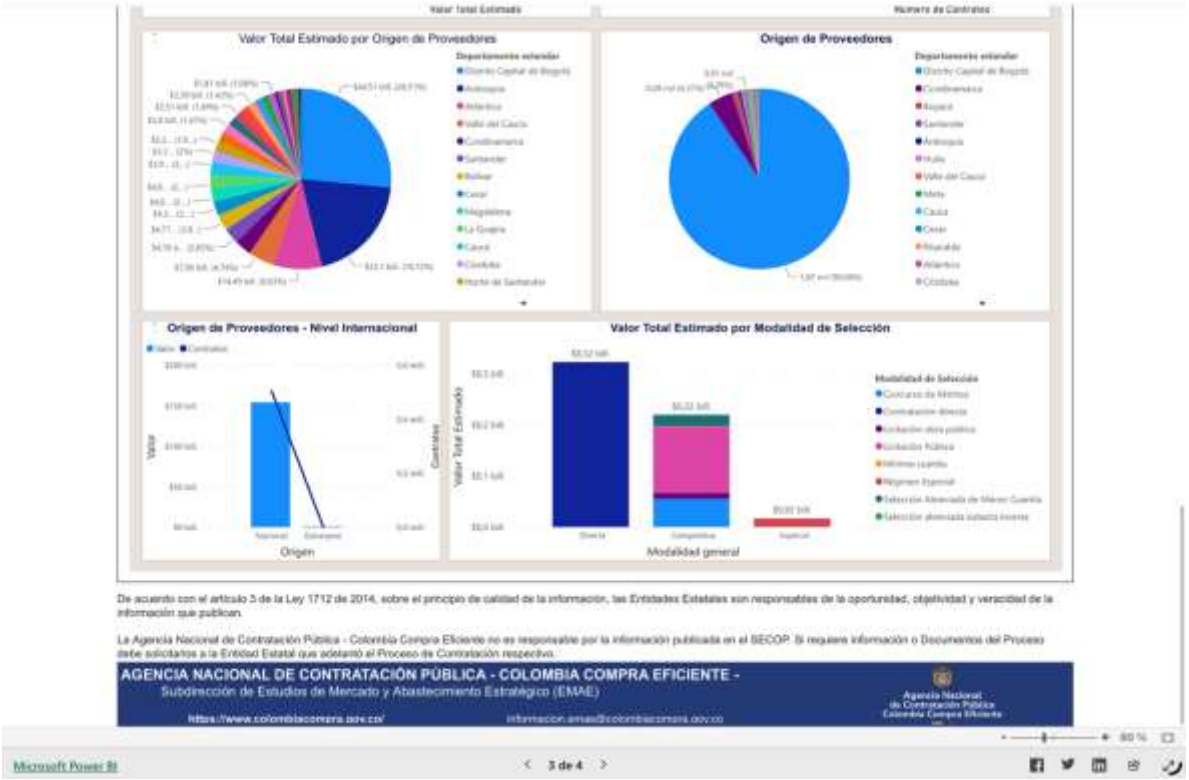
La distribución por familias UNSPSC muestra una concentración principal en la familia 8010 Servicios de asesoría de gestión, seguida por las familias 9314 Servicios comunitarios y sociales, 8014

Comercialización y distribución,8610 Formación profesional y 8611 Sistemas educativos alternativos—. Esta composición confirma que la necesidad analizada no corresponde exclusivamente a actividades de capacitación, sino que se desarrolla mediante la articulación de servicios de asesoría, fortalecimiento de capacidades, intervención social, formación y comercialización.



En consecuencia, la información consultada permite establecer que las Alcaldías Locales de Bogotá, D.C. han contratado de manera recurrente servicios asociados al fortalecimiento de capacidades y al desarrollo económico y social local. Estos antecedentes constituyen un referente para la estructuración del presente proceso, orientado al fortalecimiento de emprendimientos, MiPymes y actores de la economía informal mediante capacitación, asistencia técnica, acompañamiento, estrategias de comercialización y recursos de capitalización en especie. No obstante, las categorías UNSPSC constituyen una aproximación al comportamiento de la demanda y no implican que la totalidad de los contratos identificados corresponda exactamente al objeto contractual analizado. En consecuencia, para determinar los antecedentes directamente comparables y definir requisitos de experiencia, capacidad financiera o condiciones habilitantes, será necesario revisar individualmente el objeto, alcance, población beneficiaria, productos, plazo, valor y demás condiciones de los contratos identificados.


Proveedor seleccionado
Nombre de Proveedor
Valor Total Estimado para el Proveedor
$558,2 mil M
Número de Contratos del Proveedor
3120
Origen del Proveedor
No identificado
Valor Total Estimado por Proveedores
Número de Contratos por Proveedores
Valor Total Estimado por Origen de Proveedores
Origen de Proveedores
Origen de Proveedores - Nivel Internacional
Valor Total Estimado por Modalidad de Selección
Microsoft Power BI
3 de 4


Valor Total Estimado por Origen de Proveedores
Origen de Proveedores
Origen de Proveedores - Nivel Internacional
Valor Total Estimado por Modalidad de Selección
Origen
Modalidad general
De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oportunidad, objetividad y veracidad de la información que publican.
La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere información o Documentos del Proceso debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.
AGENCIA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA - COLOMBIA COMPRA EFICIENTE -
Subdirección de Estudios de Mercado y Abastecimiento Estratégico (EMAE)
https://www.colombiacompra.gov.co/
Microsoft Power BI
3 de 4

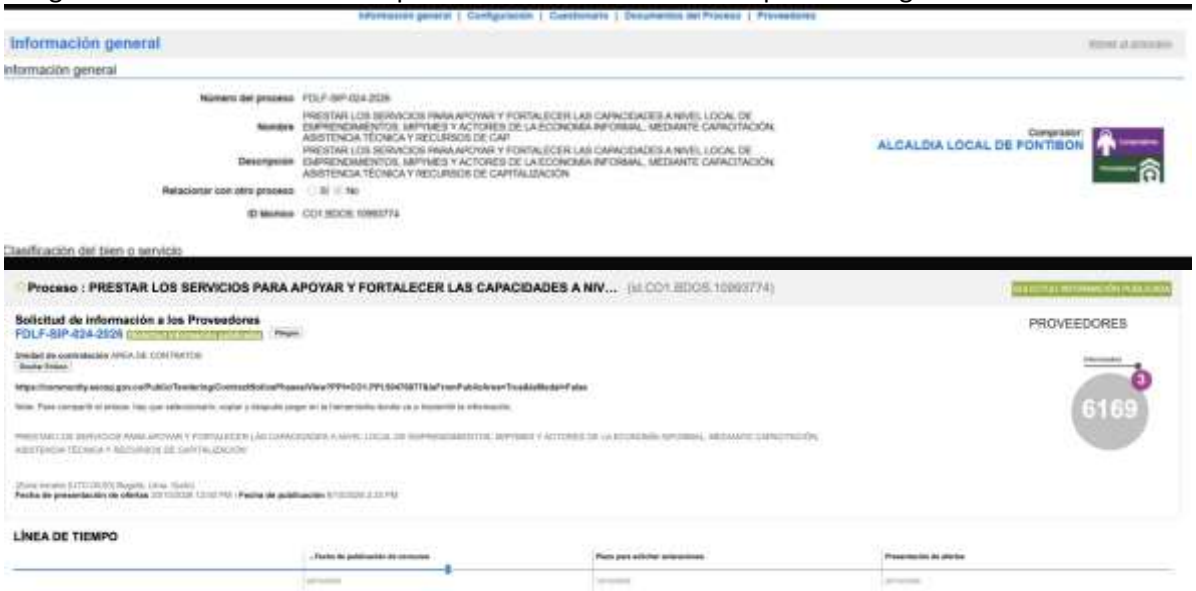
La información consultada en el MAE evidencia una demanda pública amplia y recurrente de las Alcaldías Locales de Bogotá, D.C. para servicios asociados con asesoría de gestión, formación, desarrollo social y comercialización. La existencia de 4.138 contratos, por un valor total estimado de $931.935.966.820, demuestra que estos servicios cuentan con antecedentes significativos de contratación y responden a necesidades institucionales frecuentes

7. ESTUDIO DE MERCADO

La Alcaldía Local de Fontibón, con base en los ítems definidos en el Anexo Técnico y atendiendo las especificaciones allí contenidas, adelantó las actuaciones necesarias para la determinación del presupuesto oficial del presente proceso contractual.

En este sentido:

Se realizó evento de cotización SECOP II con referencia FLDLF-SIP-024-2026 publicada el 8 de octubre de 2026 y con plazo a presentar información hasta 20 de octubre de 2026 De lo anterior, se adjunta imagen del evento de cotización publicado en SECOP II como soporte de la gestión realizada.



Se remitió solicitud de cotización y allegaron datoslos siguientes proveedores y potenciales proponentes, quienes han participado en procesos contractuales similares o relacionados con el objeto del presente proceso.

1	901214889	ESCENA SAS	gerencia@escena.com.co
2	901374586	JAIRO REYES	aforero@logistlatam.com
3	900369179	EVENTOS Y PROTOCOLO EMPRESARIAL S.A.S.	znader@eype.co

4	900573971-1	TEXTO PRINT SAS	manager@texto-print.com
5	No reportado	RINOXGRAF	rinoxgraf@gmail.com
6	900.544.168-8	ZOO CREATIVO S.A.S	zoomcreativo105@gmail.com
7	900388311	COLOMBIAN GEEK	ventas@colombiangeek.com
8	860043730	NASER	marketing@naserpublicidad.org
9	901.882.645-0	EM2C	info@em2c.com.co
10	901562655	MAGENTA	magentapapeleriaymas@gmail.com
11	802.008.192-1	GRAFIC THAURO	tiendavirtual@tauro.com.co
12	9007902404	MULTICOPIAS SHART	multicopiassharp@gmail.com
13	800057657-6	SERVICIOS DE ASEO INDUSTRIALES SEASIN SAS	ejecutivocomercial4@seasin-sas.com
14	9011538476	BANQUETES & ALQUILERES BOGOTÁ S.A.S	contacto@banquetesyalquileres.com
15	902052884-9	KOUZIVA	kouzivacateringservice@gmail.com
16	901754102	COCOAEVENTOS	contacto@cocoaeventos.com
17	79757097	BIO LIVE CONCERT	biolivehardconcerts@gmail.com
18	800.049.074-9	PAPYSER	mercadeo@papyser.com
19	900128571	APOYO GRAFICO	info@apoyografico.com.co

20	No reportado	MERKADOMI	impresionesciudadverde@gmail.com
21	1030571425-6	MT&E	mauriciomahecha.loc8@gmail.com
22	No reportado	COCTELES Y EVENTOS	contacto@coctelesyeventos.com
23	900220836-9	CORPANANDES	corpanandes@gmail.com
24	830.129.327-1	FARMATODO	atencion.alcliente@farmatodo.com
25	890.941.663-1	PASTEUR	contacto@pasteur.com.co
26	No reportado	LAVITTORIA	comercial@lavittoria.com.co
27	800.242.106-2	EASY	servicioalcliente@homecenter.com.co
28	No reportado	HOMECENTER	servicioalcliente@homecenter.com.co
29	890.937.010-5	CASA FERRETERA	atencionalcliente@casaferretera.com
30	830.049.630-3	PRODUCTOS Y SUMINITROS	ventas@productosysuministros.com
31	79.118.858-8	DEPOSITO LA GLORIETA	laglorietaalmacen@yahoo.com
32	860.403.385-0	DEPOSITO SAN CAYETANO	ventas1@depositosancayetano.com
33	860.500.480-8	CORONA	contactenoscorona@corona.com.co
34	24071203	IMPRINCO	info@imprinco.co
35	901.336.804-6	DICOES	licitaciones@dicoes.co
36	900939180-3	GELUK	gelukopera@gmail.com

37	800153993-7	CLARO CLOUD	notificacionesclaro@claro.com.co
38	830077380-6	XERTICA COLOMBIA SAS	info@xertica.com
39	9008261206	BIG LOGIC	info@biglogic.com.co

Así mismo, se verificó que el sector cuenta con pluralidad de oferentes, experiencia específica en la prestación del servicio y disponibilidad de personal, así como de los medios tecnológicos y operativos necesarios. Lo anterior garantiza condiciones reales de competencia y la posibilidad de obtener ofertas favorables para el FDLF. En consecuencia, el estudio de mercado evidencia la viabilidad técnica y económica del proceso, así como la existencia de condiciones de competencia efectiva, lo que permite estructurar un presupuesto oficial ajustado a las dinámicas reales del sector y en armonía con los principios de transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva, garantizando la adecuada satisfacción de la necesidad institucional que motiva la contratación.

El Estudio de Mercado anexo consolida las cotizaciones y referencias obtenidas de proveedores nacionales para los servicios, suministros, logística, divulgación, plataforma digital, elementos de formación, encuentro comercial, acuerdos de espacio público y demás ítems definidos en el Anexo Técnico. El archivo compara precios unitarios antes de IVA, IVA y valor total, identifica el proveedor y calcula valores de referencia para la estructura de costos.

La trazabilidad del análisis se soporta en el Estudio de Mercado y en sus cotizaciones, comunicaciones, precios públicos y referencias documentales. Los soportes identifican el ítem, unidad, especificación técnica, proveedor, dato de contacto, fuente y valor de referencia.

La solicitud y recopilación de información de precios se orientó a proveedores con capacidad para suministrar o prestar los componentes requeridos. Para efectos de comparabilidad, la entidad homologó las especificaciones y utilizó únicamente referencias con precio determinado, identificando las diferencias técnicas que puedan afectar el valor unitario o el alcance de la prestación.

El resultado de la consulta evidencia proveedores en los segmentos de impresión y comunicación, logística de eventos, mobiliario, alimentación, servicios tecnológicos, formación, asesoría empresarial, ferias y suministro de elementos. La pluralidad de estos segmentos permite estructurar un proceso competitivo, siempre que la oferta demuestre capacidad para integrarlos y responder por un único resultado contractual.

De igual manera, una vez revisados los Acuerdos Marco de Precios vigentes administrados por Colombia Compra Eficiente, se concluyó que no resultan aplicables al presente proceso, en razón de que las características técnicas, el alcance operativo y las condiciones particulares del servicio requerido no se ajustan a los instrumentos de agregación de demanda actualmente disponibles.

El documento anexo “Estudio de Mercado y estructura de costos” contiene la comparación de precios. Su análisis incorpora, cuando existe más de una cotización homogénea, medidas de tendencia central y dispersión; cuando la heterogeneidad técnica impide una comparación directa, se documenta la equivalencia funcional o se descarta la referencia no comparable.

En consecuencia, el estudio de mercado evidencia la viabilidad técnica y económica del proceso, así como la existencia de condiciones de competencia efectiva, lo que permite estructurar un presupuesto oficial ajustado a las dinámicas reales del sector y en armonía con los principios de transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva, garantizando la adecuada satisfacción de la necesidad institucional que motiva la contratación.

8. ASPECTOS FINANCIEROS

Los indicadores de capacidad financiera y organizacional tienen como finalidad establecer las condiciones mínimas que deben cumplir los proponentes de los procesos de contratación para reflejar la respectiva salud financiera y organizacional, permitiendo evaluar la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato. De igual manera, para establecer las condiciones mencionadas, se realizó un análisis del comportamiento del sector de acuerdo con la naturaleza del proceso de contratación, su valor, plazo y forma de pago.

En este sentido, y conforme a las recomendaciones del *Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación* de la Agencia Nacional de Contratación Colombia Compra Eficiente, la caracterización del sector se realizó con la información reportada por las empresas a la Superintendencia de Sociedades, para lo cual, en atención a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU se identificaron 2.990 empresas que hacen parte de las actividades económicas especificas relacionadas con los entregables, productos y actividades establecidas en el anexo técnico que hace parte del proceso de contratación. Estas actividades económicas corresponden a toda la cadena vertical de actividades necesarias para el cumplimiento del objeto contractual con el fin de procurar una pluralidad de oferentes, como se relaciona a continuación:

- C1811 - Actividades de impresión
- G4610 - Comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrata
- G4690 - Comercio al por mayor no especializado
- G4761 - Comercio al por menor de libros, periódicos, materiales y artículos de papelería y escritorio, en establecimientos especializados
- I5621 - Catering para eventos
- J6010 - Actividades de programación y transmisión en el servicio de radiodifusión sonora
- J6202 - Actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas
- J6311 - Procesamiento de datos, alojamiento (hosting) y actividades relacionadas
- M7010 - Actividades de administración empresarial
- M7020 - Actividades de consultoría de gestión

- M7310 - Publicidad
- M7320 - Estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública
- M7410 - Actividades especializadas de diseño
- M7490 - Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
- N7912 - Actividades de operadores turísticos
- N8220 - Actividades de centros de llamadas (call center)
- N8230 - Organización de convenciones y eventos comerciales
- N8299 - Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.
- P8551 - Formación para el trabajo
- P8559 - Otros tipos de educación n.c.p.
- P8560 - Actividades de apoyo a la educación
- R9329 - Otras actividades recreativas y de esparcimiento n.c.p.
- S9411 - Actividades de asociaciones empresariales y de empleadores

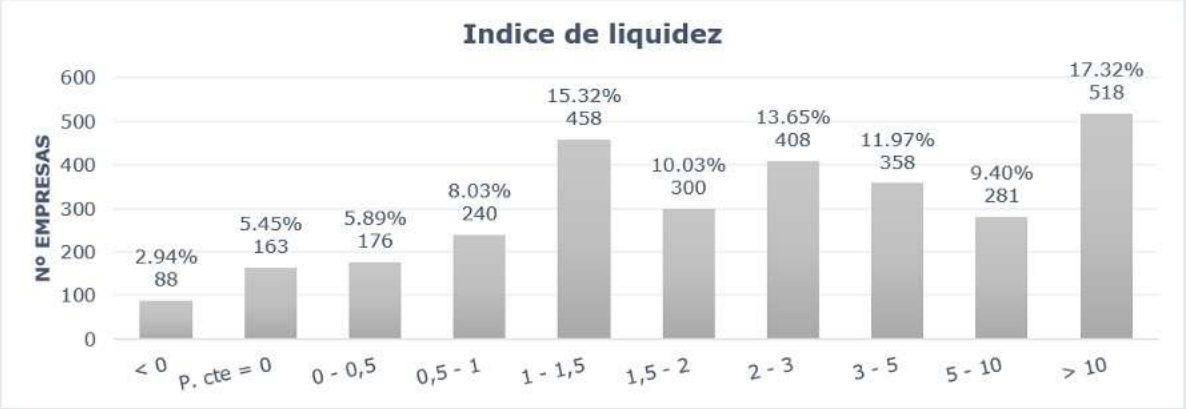
Para analizar estas variables financieras y organizacionales, se tomó la Información Financiera reportada por las empresas a la Superintendencia de Sociedades identificando la información financiera con corte a 31 de diciembre de 2025 tipo de informe que incluye los reportes NIIF (NIIF Plenas – Individuales, NIIF Plenas – Separados, NIIF Pymes – Individuales y NIIF Pymes – Separados).

La identificación de posibles oferentes y la estimación de los indicadores financieros y organizacionales se soportan en el Estudio Financiero que integra el expediente. El análisis deberá conservar la relación entre actividad económica, objeto contractual, tamaño de la muestra, percentiles o medidas de tendencia central utilizadas y el indicador finalmente adoptado, de manera que la exigencia sea proporcional y no limite injustificadamente la concurrencia.

Al respecto, para el total de 2.990 empresas que hacen parte del sector identificado, se evidenció lo siguiente:

A) El **índice de liquidez**, como se muestra en la gráfica, tiene una distribución que tiene a ser normal en los rangos de uno (1) a diez (10), es decir, que por cada peso que las empresas deben en el corto plazo, cuentan con, entre uno (1) o diez (10) pesos para respaldar la obligación respectivamente, lo que se traduce en la liquidez que tienen para cubrir las deudas de corto plazo. Sin embargo, es necesario resaltar que el 17% de las empresas tienen un índice de liquidez mayor a 10, por lo cual, el sector refleja en general una buena liquidez.

Lo anterior quiere decir que, a mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que las empresas incumplan sus obligaciones de corto plazo.

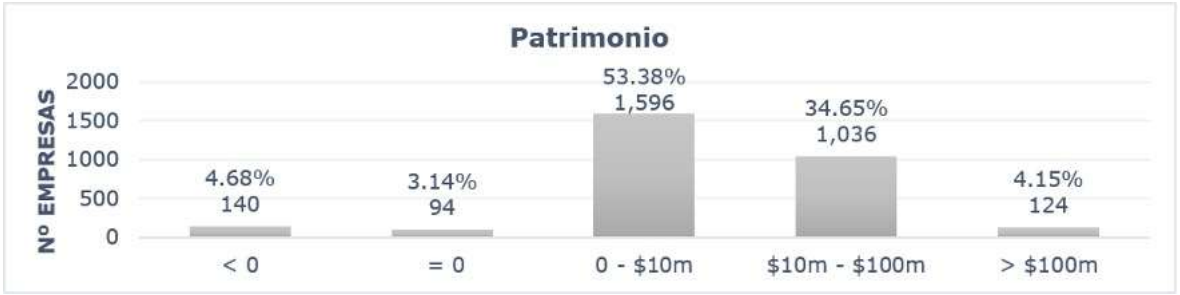


B) El **índice de endeudamiento** del sector, como se muestra en la gráfica, tiene una distribución uniforme, es decir, que se puede deducir que el sector se encuentra conformado por empresas con gran variedad de tamaños y trayectoria, resaltando que el 32% tiene un nivel de endeudamiento es bastante reducido. Sin embargo, para efectos de análisis general, aproximadamente el 83% de las empresas cuenta con un índice de endeudamiento menor a 75%, es decir que este porcentaje del activo total de las empresas, se encuentran financiadas por el pasivo total, por lo tanto, el porcentaje restante del activo total está financiado por el patrimonio de la empresa.

Al respecto, a mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad de las empresas de no poder cumplir con sus pasivos.



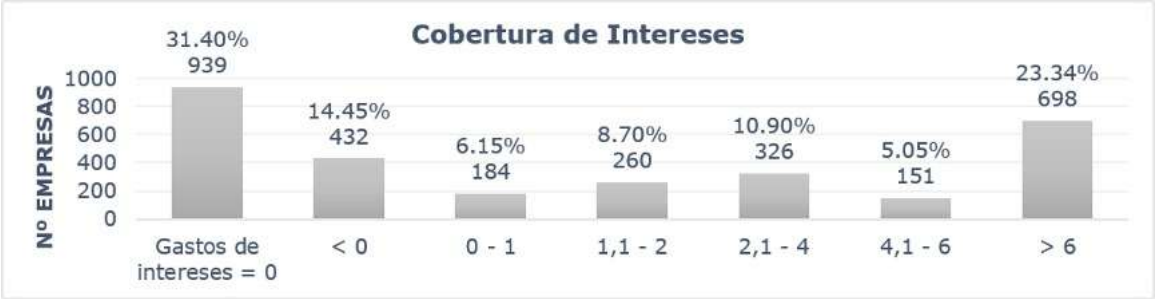
C) El **patrimonio** del sector, como se muestra en la gráfica, es positivo casi en su totalidad, es decir, los recursos propios de las empresas en términos absolutos son positivos y se pueden considerar saludables financieramente considerando que solo el 5% de las empresas cuentan con un pasivo total mayor al activo total.



D) La razón de **cobertura de intereses** del sector, como se muestra en la gráfica, en gran parte es indeterminada teniendo en cuenta que el 32% de las empresas no tiene gastos de intereses, lo

cual refleja una buena capacidad de las empresas de cumplir con sus obligaciones financieras. Así mismo, otro 23% de la muestra tiene una razón de cobertura de intereses mayor a 6% lo que refleja el porcentaje promedio del sector en un nivel alto.

Al respecto, a mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.



E) La **rentabilidad sobre activos** del sector, como se muestra en la gráfica, es mayor a cero en un 79%, es decir, el sector tiene una gran capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. Sin embargo, cabe resaltar que hay un porcentaje significativo menor a cero, por lo cual una externalidad macroeconómica puede afectar profundamente la rentabilidad del sector.

Al respecto, a mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional de las empresas.



F) La **rentabilidad sobre patrimonio** del sector, como se muestra en la gráfica, cuenta con una distribución baja en los rangos con valores del 2% al 8% y una alta concentración de empresas con un indicador mayor a 8% puede permitir deducir la rentabilidad del patrimonio de las empresas del sector no tiene un valor promedio que refleje la realidad, sino que en cambio, refleja que solo hay dos escenarios globales opuestos, empresas con una muy buena rentabilidad a nivel organizacional o empresas con muy baja rentabilidad.

Al respecto, a mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.



Alcaldía Local de Fontibón
Carrera 99 # 19 – 43
Código Postal: 110921
Tel. +57 (601) 338 7000
Información Línea 195

Conforme con lo establecido en el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 y la información previamente analizada en cuanto al comportamiento del sector que obedece a la naturaleza del proceso de contratación, y tanto para garantizar la pluralidad de oferentes en el proceso como el correcto cumplimiento del objeto contractual, los indicadores financieros y organizacionales definidos inicialmente por la entidad son acordes con los resultados obtenidos tanto en otros procesos de contratación de la misma naturaleza en las entidades estatales como en el sector en general, con un cumplimiento promedio de la muestra de 54%.

CONCLUSIONES

El sector presenta una necesidad clara de fortalecimiento integral de los emprendimientos, MIPYMES y unidades económicas informales de la localidad de Fontibón.

El estudio del sector evidencia que estos actores cumplen un papel relevante en la generación de ingresos, empleo y actividad productiva local; sin embargo, enfrentan brechas relacionadas con capacidades administrativas, financieras, comerciales, productivas, organizacionales y digitales. Estas condiciones limitan su productividad, competitividad y sostenibilidad. En consecuencia, se considera pertinente orientar la intervención hacia un modelo integral que combine capacitación, asistencia técnica, acompañamiento y mecanismos de capitalización, en lugar de desarrollar acciones aisladas de formación.

Ahora bien, es importante concluir que en el mercado participan empresas de consultoría, entidades de capacitación, operadores de programas de emprendimiento, instituciones educativas, entidades financieras, proveedores de bienes para capitalización, organizaciones gremiales y entidades públicas, entre otros actores. Esta diversidad representa una oportunidad para disponer de diferentes capacidades técnicas; no obstante, también constituye un riesgo si el prestador seleccionado no cuenta con la capacidad suficiente para articular diagnóstico, formación, asistencia técnica, acompañamiento, gestión de recursos, seguimiento y comercialización. Por ello, la toma de decisiones debe priorizar la experiencia, capacidad técnica, talento humano y metodología integral del potencial proveedor.

La heterogeneidad de la población beneficiaria exige una intervención diferenciada, práctica y orientada a resultados verificables.

Los beneficiarios comprenden emprendimientos en etapas iniciales, MIPYMES con diferentes niveles de consolidación y actores de la economía informal con distintos grados de formalización, capacidades empresariales y apropiación tecnológica. Esta diversidad hace necesario que la estrategia parta de una caracterización individual o segmentada y permita establecer necesidades y rutas de fortalecimiento diferenciadas. La asistencia técnica adquiere especial importancia, dado que permite trasladar los conocimientos de la capacitación a las condiciones reales de cada unidad económica mediante planes de mejoramiento, acompañamiento y seguimiento. El riesgo de implementar una metodología homogénea es generar intervenciones poco pertinentes y resultados limitados.

La transformación digital, la innovación y el acceso a mercados constituyen oportunidades concretas para mejorar la productividad y sostenibilidad de las unidades económicas.
El estudio identifica como tendencias relevantes el uso de herramientas digitales, medios de pago electrónicos, comercio electrónico, redes sociales, nuevos canales de comercialización e innovación en productos, procesos y modelos de negocio. Estas tendencias representan una oportunidad para ampliar mercados, mejorar procesos administrativos y comerciales y fortalecer la relación con clientes y proveedores. En este sentido, la intervención debe incorporar competencias digitales y estrategias de comercialización acordes con el nivel de desarrollo de los beneficiarios, evitando que las diferencias en acceso o apropiación tecnológica se conviertan en una barrera para la participación.

La capitalización constituye una oportunidad para materializar el fortalecimiento empresarial, pero requiere mecanismos objetivos de asignación, control y seguimiento.
Los recursos de capitalización pueden contribuir directamente al mejoramiento de las condiciones productivas de los beneficiarios mediante la adquisición de equipos, herramientas, insumos, tecnología u otros elementos necesarios para sus actividades económicas. Sin embargo, existe el riesgo de que estos recursos tengan un impacto limitado si se entregan sin una relación clara con las necesidades identificadas y sin acompañamiento posterior. Por ello, se considera estratégico que la capitalización esté articulada con el diagnóstico, los planes de mejoramiento y la asistencia técnica, y que cuente con criterios verificables de elegibilidad, destinación, entrega y seguimiento. De esta manera, se favorece el uso eficiente de los recursos públicos y se incrementa la posibilidad de generar resultados sostenibles en productividad, competitividad y generación de ingresos.

Referencias Bibliografías:

- Boletín Técnico PIB. (16 de febrero de 2025). Departamento Nacional de Estadística (DANE). Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IVtrim2025.pdf
- Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE). (2024). Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. Disponible en: https://www.colombiacompra.gov.co/colombia-compra/modelo-de-abastecimiento-estrategico
- Superintendencia de sociedades en: https://siis.ia.supersociedades.gov.co

Elaboró	**Dependencia**	**Firma**
Andres Pérez Mauricio Joya	Profesional de apoyo Desarrollo Económico – FDLF	
Elaboró componente financiero: Diana González	Profesional FDLF	
Aprobó	**Dependencia**	**Firma**
María Milena Collazos	Profesional de apoyo Desarrollo Económico (Referente) – FDLF	