DATOS GENERALES	
FECHA DE EMISIÓN DEL ESTUDIO	*octubre de 2026*
SECRETARÍA QUE ELABORA EL ESTUDIO	*Secretaria Para El Desarrollo Económico – Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial*
MODALIDAD DE SELECCIÓN	*Selección Abreviada de Menor Cuantía*
OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS, INSUMOS Y EQUIPAMIENTO VETERINARIO PARA GARANTIZAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA VETERINARIA EN EL TERRITORIO MUNICIPAL.

RECOMENDACIONES PARA LA ELABORACION DEL ESTUDIO DE SECTOR

El presente Estudio del Sector se elabora en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, en concordancia con la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector y el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE 2.0) expedidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, y constituye documento integral del expediente del proceso de selección. Su nivel de profundidad es proporcional a la modalidad de selección adoptada, a la complejidad del objeto contractual y a la cuantía del proceso.

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
FECHA DE EMISIÓN DEL ESTUDIO	octubre de 2026
SECRETARÍA QUE ELABORA EL ESTUDIO	Secretaría para el Desarrollo Económico — Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial (D.D.A.E.)
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Selección Abreviada de Menor Cuantía (artículo 2 numeral 2 literal b) de la Ley 1150 de 2007, reglamentado por el artículo 2.2.1.2.1.2.20 del Decreto 1082 de 2015)
OBJETO DE LA CONTRATACIÓN	SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS, INSUMOS Y EQUIPAMIENTO VETERINARIO PARA GARANTIZAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA VETERINARIA EN EL TERRITORIO MUNICIPAL.
PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO	CIENTO SESENTA Y CINCO MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y CINCO MIL NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO M/CTE ($165.845.975), incluido IVA, impuestos, tasas y contribuciones. Equivalente a **94,72 SMMLV** de 2026.
TIPO DE CONTRATO	Contrato de suministro — monto agotable
PLAZO DE EJECUCIÓN	Un (1) mes, contado a partir de la concertación de la fecha de inicio con el supervisor, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución, sin superar el 31 de diciembre de 2026.
RESPALDO PRESUPUESTAL	CDP N.° 2026001341 — Rubro 2310417022024251750070010 2.3.2.02.01.003 (CCPET: Otros bienes transportables, excepto productos metálicos, maquinaria y equipo). Fuente 1301 — R.B. Libre Destinación y CDP N.° 2026001968 — Rubro 2310417022024251750070010 2.3.2.02.01.004 (CCPET: Productos metálicos, maquinaria y equipo). Fuente 1301 — R.B. Libre Destinación
NÚMERO DE ÍTEMS DEL CATÁLOGO	Ciento doce (112) ítems
DOCUMENTO ASOCIADO	Estudios y Documentos Previos GEC-FT-15-V2, elaborados por la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial (versión ajustada de octubre de 2026, posterior a la declaratoria de desierto del proceso SAMC 018-2026 mediante Resolución 7647 del 13 de octubre de 2026).

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

1. Identificación del problema o necesidad:

El Municipio de Chía presta el servicio público de extensión agropecuaria a través de la **Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial, adscrita a la Secretaría para el Desarrollo Económico**, en ejercicio de las competencias asignadas por el artículo 24 de la Ley 1876 de 2017 y de las funciones establecidas en el artículo 76 del Decreto Municipal 40 de 2019.

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

En desarrollo de esta competencia, la Entidad presta asistencia técnica agropecuaria a los productores del municipio y, particularmente en el componente pecuario, desarrolla **visitas técnicas de medicina veterinaria preventiva y correctiva** en las unidades productivas ubicadas en las diferentes veredas del municipio, con especial concentración en los sectores de **Yerbabuena y Fagua**.

La población objetivo del servicio está conformada por **más de cien (100) productores pecuarios**, entre los cuales se encuentran aproximadamente cuarenta (40) productores asociados a la **Asociación de Ganaderos del Municipio de Chía – ASOGACHIA**, dedicados principalmente a la producción primaria de leche cruda bovina, así como cerca de setenta (70) pequeños productores con unidades productivas bovinas, avícolas, porcícolas, caprinas y ovinas. De acuerdo con el último ciclo oficial de vacunación, el inventario municipal registra aproximadamente **5.790 bovinos**, lo que evidencia la importancia de mantener acciones permanentes de prevención, diagnóstico y atención sanitaria en el sector pecuario.

En el marco de la prestación del servicio de extensión agropecuaria, las visitas veterinarias requieren, además de la valoración y diagnóstico de los animales, la disponibilidad de **medicamentos, insumos y elementos de uso veterinario** que permitan implementar oportunamente las medidas preventivas y correctivas recomendadas por los profesionales. Estos bienes constituyen elementos de consumo y de rotación permanente, cuya disponibilidad resulta indispensable para garantizar que la asistencia técnica prestada por la Administración Municipal tenga una respuesta efectiva en campo.

Actualmente, el inventario de medicamentos, insumos y elementos veterinarios de la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial presenta **agotamiento o niveles próximos al agotamiento en diferentes líneas**, situación que limita la capacidad de respuesta frente a las necesidades identificadas durante las visitas técnicas. Esta circunstancia adquiere especial relevancia teniendo en cuenta el incremento de la demanda de asistencia técnica pecuaria registrada durante el último periodo, lo que genera una mayor necesidad de contar con existencias suficientes y oportunas para atender los requerimientos de los productores.

La problemática identificada, por tanto, corresponde principalmente a una **necesidad de abastecimiento de bienes veterinarios indispensables para garantizar la continuidad y efectividad de la asistencia técnica pecuaria**. La insuficiencia de estos elementos genera el riesgo de que las actuaciones profesionales realizadas en campo se limiten a la identificación y diagnóstico de las condiciones sanitarias de los animales, sin que exista disponibilidad de los insumos necesarios para implementar oportunamente las medidas de manejo y tratamiento recomendadas.

La no atención de esta necesidad puede generar consecuencias de carácter **sanitario, económico, social e institucional**. Desde el punto de vista sanitario, la falta de disponibilidad oportuna de medicamentos e insumos puede favorecer la persistencia de enfermedades prevenibles y afectar las condiciones productivas y sanitarias de los hatos, con posibles repercusiones sobre la producción de alimentos de origen animal y las condiciones de inocuidad de la leche destinada al consumo humano.

Desde la perspectiva económica y social, la ausencia de estos insumos afecta especialmente a los pequeños productores, quienes en determinados casos no cuentan con capacidad económica suficiente para adquirir individualmente medicamentos veterinarios en presentaciones comerciales de mayor volumen o costo. La adquisición institucional permite, en consecuencia, apoyar la atención de las necesidades sanitarias identificadas durante la asistencia técnica, contribuyendo a reducir los costos que asumirían individualmente los productores y a mejorar las condiciones productivas de las unidades pecuarias.

En el ámbito institucional, la falta de disponibilidad de estos bienes limita la capacidad de la Administración Municipal para desarrollar de manera integral las acciones de extensión agropecuaria y puede afectar el cumplimiento de las metas establecidas en el **Plan de Desarrollo Municipal 2024–2027**, particularmente la **Meta 79**, relacionada con la prestación de **6.000 asistencias técnicas de extensión rural durante el cuatrienio**.

En consecuencia, se hace necesario garantizar el suministro oportuno de **medicamentos, insumos y equipamiento veterinario**, con el propósito de fortalecer la capacidad de respuesta de la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial, garantizar la continuidad de la asistencia técnica veterinaria y contribuir al mejoramiento de las condiciones sanitarias y productivas de los sistemas pecuarios del municipio.

2. Justificación De La Contratación Externa

La contratación externa resulta necesaria debido a que el Municipio de Chía **no cuenta con la capacidad técnica, operativa, logística ni regulatoria requerida para producir, importar, comercializar y suministrar directamente los medicamentos, insumos y elementos de uso veterinario** que se requieren para la prestación del servicio de asistencia técnica pecuaria.

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

En primer lugar, la Administración Municipal **no cuenta con infraestructura, capacidad de producción ni autorización sanitaria para fabricar medicamentos o productos de uso veterinario**. La producción, importación, comercialización y distribución de estos productos se encuentra sometida a requisitos y controles establecidos por la autoridad sanitaria y agropecuaria competente, por lo que su adquisición debe realizarse a través de proveedores que cumplan las condiciones legales, técnicas y sanitarias exigibles para este tipo de bienes.

En segundo lugar, la adquisición de estos elementos requiere acudir a **proveedores especializados del sector veterinario**, que cuenten con experiencia, capacidad de almacenamiento, transporte y distribución, así como con las condiciones necesarias para garantizar la calidad, trazabilidad y conservación de los productos suministrados.

Lo anterior resulta especialmente relevante debido a que algunos de los bienes requeridos presentan **condiciones particulares de manejo y conservación**, entre ellas productos que requieren cadena de frío, material genético criopreservado, suministro y manejo de nitrógeno líquido, así como productos sujetos a condiciones especiales de almacenamiento, transporte, control y entrega. Por ello, no basta con contar con capacidad presupuestal para adquirirlos, sino que se requiere acudir a un mercado especializado que pueda garantizar el cumplimiento de las especificaciones técnicas y sanitarias correspondientes.

De igual manera, la Entidad no desarrolla dentro de sus funciones misionales la **fabricación ni la comercialización de medicamentos e insumos veterinarios**. Su competencia se encuentra orientada a la prestación del servicio de extensión agropecuaria y asistencia técnica a los productores del municipio, razón por la cual la adquisición de los bienes necesarios para desarrollar dicha actividad debe efectuarse mediante proveedores externos que cuenten con la capacidad jurídica, técnica, operativa y logística para su suministro.
La contratación externa permite, además, garantizar la **oportunidad en la entrega, disponibilidad, calidad y condiciones de conservación** de los bienes requeridos, aspectos que resultan fundamentales para evitar interrupciones en la prestación de la asistencia técnica veterinaria y para atender de manera oportuna las necesidades identificadas durante las visitas realizadas a las unidades productivas.

Finalmente, de acuerdo con la verificación efectuada por la Entidad, **no se identificó un Acuerdo Marco de Precios vigente en la Tienda Virtual del Estado Colombiano que permita atender integralmente la necesidad correspondiente a medicamentos, insumos y equipamiento veterinario requeridos para la prestación del servicio**, razón por la cual resulta procedente acudir al mercado mediante el mecanismo de contratación que corresponda, de acuerdo con la modalidad y las condiciones establecidas en los documentos del proceso.

Por las razones expuestas, la contratación externa se encuentra justificada en la **insuficiencia de capacidad técnica, operativa y logística interna, la necesidad de contar con proveedores especializados y la naturaleza de los bienes requeridos**, los cuales no hacen parte de las actividades de producción o comercialización propias de la Administración Municipal, pero resultan indispensables para el cumplimiento de sus competencias y para garantizar la continuidad y efectividad del servicio público de extensión agropecuaria en su componente pecuario.

3. Relación con la planeación institucional:

INSTRUMENTO DE PLANEACIÓN	ARTICULACIÓN CON EL PROCESO
Plan Anual de Adquisiciones 2026	La contratación se encuentra incluida en el PAA de la vigencia 2026 de la Secretaría para el Desarrollo Económico, en la línea de adquisición de otros bienes transportables destinados al fomento agropecuario.
Plan de Desarrollo Municipal 2024–2027	Línea estratégica Ruta en Acción al Progreso - Sector Agricultura y Desarrollo Rural - Programa Inclusión productiva de pequeños productores rurales.
Meta de resultado	Pequeños productores rurales asistidos técnicamente.
Meta de producto (Meta 79)	Brindar 6.000 asistencias técnicas de extensión rural, agrícola y pecuaria a pequeños y medianos productores durante el cuatrienio.
Plan Departamental	Plan de Desarrollo de Cundinamarca Gobernando más que un plan 2024–2028, línea estratégica Competitividad compartida, apuesta a la productividad.
Marco legal sectorial	Ley 1876 de 2017 (Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria y Subsistema Nacional de Extensión Agropecuaria); Decreto Municipal 40 de 2019, artículo 76.

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

Valoración del impacto estratégico de la categoría

CRITERIO	CALIFICACIÓN	SUSTENTO
Estratégica	**SÍ**	Es el insumo habilitante de la meta de producto N.° 79 del PDM; sin insumos la asistencia técnica no puede completarse.
Crítica para la operación	**SÍ**	El 61,2 % de las atenciones de 2025 (1.217 de 1.988) requirió consumo obligado de medicamentos o insumos.
Recurrente	**SÍ**	Se trata de bienes consumibles de rotación permanente, con demanda continua en todas las vigencias del cuatrienio.
De alto impacto presupuestal	**MEDIO**	El presupuesto de $165.845.975 equivale a **94,72 SMMLV**; es significativo dentro del gasto de la Dirección, pero moderado frente al presupuesto municipal.
De alto impacto social	**SÍ**	Beneficia directamente a más de 100 familias de productores y, de forma indirecta, a la seguridad alimentaria y a la inocuidad de la leche cruda del municipio.

4. Modalidad de selección proyectada:

La modalidad proyectada es la Selección Abreviada de Menor Cuantía. Dicha escogencia resulta coherente con la naturaleza del objeto y con la cuantía por las siguientes razones:

- El objeto corresponde a la adquisición de bienes de características técnicas diversas y no uniformes: el catálogo agrupa 112 ítems que van desde principios activos farmacológicos con especificaciones de concentración y presentación particulares, hasta equipamiento biomédico (ecógrafo veterinario con sonda lineal rectal) y material genético bovino con exigencias de mérito genético y confiabilidad. Esta heterogeneidad descarta la subasta inversa, cuyo presupuesto es la existencia de bienes de características técnicas uniformes y de común utilización en los términos del artículo 2.2.1.2.1.2.1 del Decreto 1082 de 2015.
- El presupuesto oficial de $165.845.975 se ubica dentro del rango de menor cuantía aplicable al Municipio de Chía según su presupuesto anual expresado en SMMLV.
- No existe Acuerdo Marco de Precios vigente que cubra la categoría, lo que descarta la adquisición a través de la Tienda Virtual del Estado Colombiano.
- El mercado relevante presenta pluralidad de oferentes con capacidad de atender la totalidad del catálogo, conforme se demuestra en el numeral 3 del presente estudio, lo que hace viable y aconsejable un procedimiento competitivo.

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, previamente por el municipio y por otras entidades en el país, conocer si existen necesidades futuras y proyectarlas para insumos veterinarios, 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:

2.1. ÁRBOL DE CATEGORÍAS

Codificación UNSPSC del proceso y justificación de su selección

DESCRIPCIÓN	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	JUSTIFICACIÓN DE LA SELECCIÓN
Productos veterinarios	42000000	42120000	42121600	Clase matriz de medicamentos y remedios veterinarios; agrupa antibióticos, antiparasitarios, antiinflamatorios, vitaminas y fluidoterapia.
Productos dermatológicos o antiprotozoarios para uso veterinario	42000000	42120000	42121606	Cubre cicatrizantes, antisépticos, ungüentos tópicos y hemoparasiticidas del catálogo.
Productos para el sistema sexual, genitourinario u hormonales para uso veterinario	42000000	42120000	42121607	Cubre estradiol, progesterona, prostaglandina, GnRH y dispositivos intravaginales.
Equipo y suministros para inseminación artificial veterinaria	42000000	42120000	42121800	Cubre pajillas de material genético, catéteres de inseminación y nitrógeno líquido.
Jeringas y accesorios	42000000	42140000	42142600	Cubre jeringas, agujas, catéteres endovenosos, venoclisis y suturas.
Termómetros médicos y accesorios	42000000	42180000	42182200	Cubre instrumental de examen, diagnóstico y contención animal.
Unidades de ultrasonido, doppler, ecopulso o ecografía de diagnóstico general para uso médico	42000000	42200000	42201700	Cubre el ecógrafo veterinario portátil con sonda lineal rectal.

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 desarrolla actividades de asistencia técnica, seguimiento y atención a las diferentes unidades productivas pecuarias del municipio. Estas acciones comprenden, entre otras, la valoración de animales, orientación en materia de manejo sanitario y productivo, prevención de enfermedades, identificación de condiciones que puedan afectar el bienestar animal y acompañamiento a los productores en la implementación de buenas prácticas pecuarias.



Catálogo total: 112 ítems | Objeto: suministro de medicamentos, insumos y equipamiento veterinario

La totalidad del catálogo se ubica en el Segmento 42 Equipo médico, accesorios y suministros, distribuido en cuatro familias. Los códigos adoptados por la Entidad son los siguientes:

Organización del catálogo según el estudio previo ajustado

El estudio previo ajustado organiza los 112 ítems en dos grupos y quince (15) subcategorías, con numeración

2.1. ÁRBOL DE CATEGORÍAS

consecutiva. La siguiente tabla presenta su composición y el valor unitario de referencia (promedio de cotizaciones, IVA incluido, para una unidad de cada ítem):

GRUPO	SUBCATEGORÍA	N.° ÍTEMS	VALOR UNITARIO DE REFERENCIA (PROMEDIO)
Grupo 1	Antibióticos	13	$1.286.497
Grupo 1	Antiparasitarios	7	$1.783.021
Grupo 1	Anestésicos y sedantes	7	$1.298.886
Grupo 1	Analgésicos y antiinflamatorios	6	$712.942
Grupo 1	Hormonales para reproducción	5	$802.253
Grupo 1	Sueros y soluciones	6	$177.592
Grupo 1	Vitaminas, minerales y suplementos	8	$858.214
Grupo 1	Antisépticos y desinfectantes	2	$276.710
Grupo 1	Otros medicamentos	13	$1.187.097
SUBTOTAL	**Grupo 1 – Medicamentos veterinarios**	**67**	**$8.383.212**
Grupo 2	Equipos y dispositivos	11	$3.936.200
Grupo 2	Insumos para reproducción e inseminación artificial	4	$724.789
Grupo 2	Material genético – pajillas de semen bovino	4	$386.157
Grupo 2	Insumos médico-quirúrgicos y de higiene	26	$1.893.113
SUBTOTAL	**Grupo 2 – Elementos, equipos, insumos y material genético**	**45**	**$6.940.259**
TOTAL	**Catálogo sin ecógrafo**	**112**	**$15.323.471**

Nota: el ecógrafo veterinario (ítem 70) no fue cotizado por los proveedores del catálogo general; su valor de referencia se determina con cotizaciones independientes, según se detalla en el análisis del valor estimado del contrato.

2.2. CUBO DEL GASTO

El cubo del gasto permite el análisis dinámico del comportamiento del gasto de la Entidad desde múltiples dimensiones. Para el presente proceso se definieron las siguientes dimensiones de análisis, en función de los objetivos del estudio:

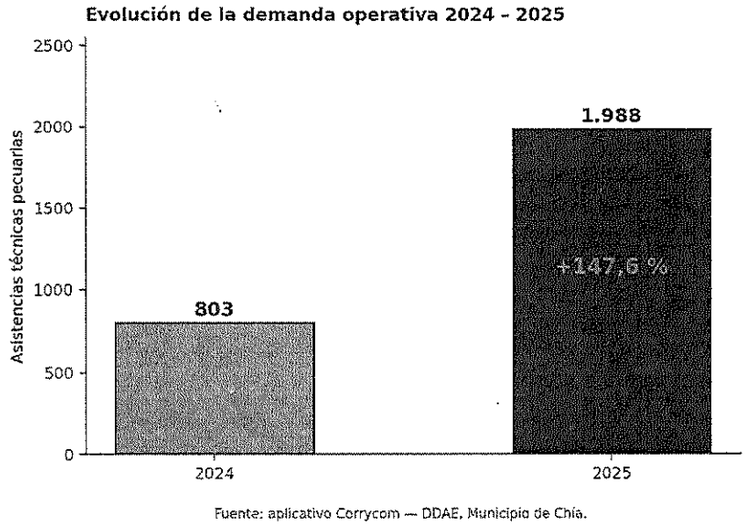
DIMENSIÓN	VARIABLE	VALOR PARA EL PRESENTE PROCESO
Áreas	Entidad	Alcaldía Municipal de Chía — entidad territorial del orden municipal.
	Secretaría / Dependencia	Secretaría para el Desarrollo Económico — Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial (D.D.A.E.).
	Región	Departamento de Cundinamarca — Provincia de Sabana Centro.
Categorías	Producto, servicio u obra	Bienes (productos). Contrato de suministro de monto agotable.
	Subcategoría	Familias 4212, 4214, 4218 y 4220 del Segmento 42; clases 421216, 421218, 421426, 421822 y 422017.
	Artículos	112 ítems organizados en Grupo 1 – Medicamentos veterinarios (67) y Grupo 2 – Elementos, equipos, insumos y material genético (45): medicamentos veterinarios, material genético bovino, material médico-quirúrgico desechable, instrumental y un (1) ecógrafo veterinario portátil.
Proveedores	Proveedor	Distribuidores y comercializadores de insumos veterinarios con registro ICA de venta e inscripción vigente ante el Fondo Nacional de Estupefacientes.
	Ubicación	Bogotá D.C. y municipios de Sabana Centro (Chía, Cajicá, Zipaquirá); casas comerciales de cobertura nacional con operación logística en la región.
	Tipo de proponente	Proponente singular o plural (consorcio o unión temporal); se

2.2. CUBO DEL GASTO

		admiten ambas formas.
Tiempo	Fecha de compra	Vigencia fiscal 2026 — segundo semestre.
	Plazo de ejecución	Un (1) mes, contado a partir de la concertación de la fecha de inicio con el supervisor, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución, sin superar el 31 de diciembre de 2026.
Contratación	Modalidad	Selección Abreviada de Menor Cuantía.
	Gasto en SMMLV	**94,72** SMMLV de 2026 (SMMLV = $1.750.905, Decreto 1469 de 2025).

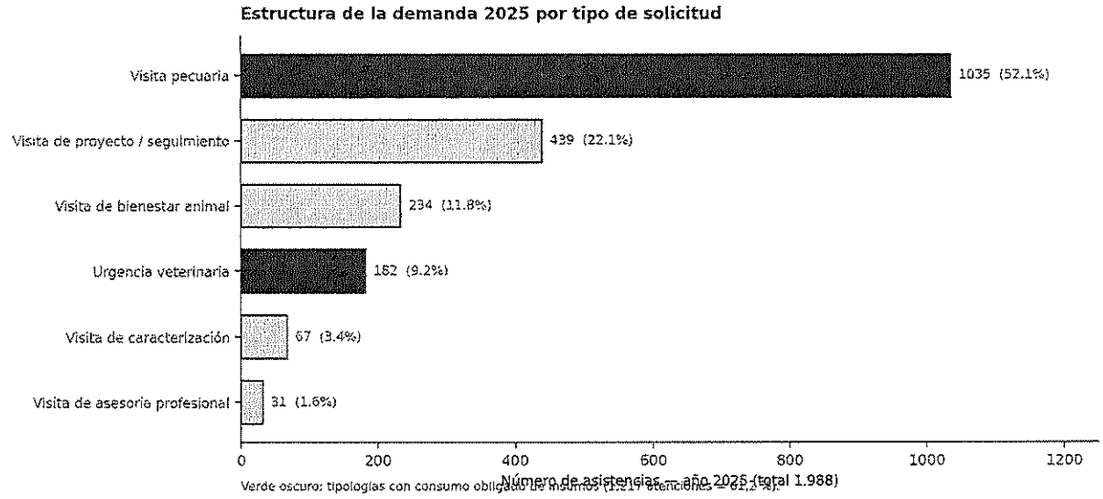
Comportamiento histórico de la demanda operativa

De acuerdo con los registros del aplicativo Corrycom administrado por la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial, el comportamiento de las asistencias técnicas pecuarias en las dos últimas vigencias fiscales fue el siguiente:



Evolución de las asistencias técnicas pecuarias 2024–2025
Fuente: aplicativo Corrycom — D.D.A.E., Municipio de Chía.

Entre 2024 y 2025 las asistencias técnicas pecuarias pasaron de 803 a 1.988, lo que representa un incremento del 147,6 %. Este crecimiento no obedece a un dato atípico sino a la consolidación del servicio y al aumento de la demanda de los productores, y constituye el principal determinante de la proyección de consumo del presente proceso. La Dirección atiende un promedio aproximado de noventa (90) visitas técnicas mensuales.



Estructura de la demanda 2025 por tipología de solicitud
Fuente: aplicativo Corrycom — D.D.A.E., Municipio de Chía.

El desagregado por tipo de solicitud permite identificar con precisión el gasto impactado: de las 1.988 atenciones de 2025, las visitas pecuarias (1.035) y las urgencias veterinarias (182) suman 1.217 atenciones

2.2. CUBO DEL GASTO

(61,2 %) que necesariamente requirieron el uso de algún medicamento o insumo objeto del presente estudio. Las restantes tipologías asesoría profesional, caracterización, seguimiento de proyectos y bienestar animal consumen insumos de manera ocasional o no los consumen.

Antecedentes contractuales de la Entidad

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 diecinueve (19) procesos de contratación comparables por objeto, categoría y naturaleza de los bienes, adelantados por entidades territoriales y del sector defensa.

La totalidad de los procesos identificados corresponde a la categoría manufactura/bienes consumibles y equipo biomédico, y comprende el suministro de medicamentos veterinarios, insumos pecuarios, material médico-quirúrgico y, en varios casos, equipamiento de diagnóstico, destinados a programas de asistencia técnica agropecuaria, bienestar y protección animal o sostenimiento de semovientes. El detalle se consigna a continuación:

Cubo del gasto — referentes de mercado en la categoría (SECOP II)

N.°	OBJETO DE LA ADQUISICIÓN	ENTIDAD / UBICACIÓN	MOD.	VALOR	DURACIÓN	PROVEEDOR ADJUDICATARIO	Notice UID
1	Suministro de alimento concentrado y medicamento veterinario para los animales del Centro de Protección y Bienestar Animal, implementos de aseo, mantenimiento y asepsia	Centro de Protección y Bienestar Animal	SI	$327.195.626	8 meses	Agroveterinaria Los Valencia S.A.S.	5960801
2	Adquisición de implementos, insumos y medicamentos para prestar los servicios de medicina veterinaria	Caldas (Antioquia)	SI	$45.066.000	40 días	Fundación Agrovida	6434930
3	Suministro de medicamentos veterinarios e insumos para la atención de animales en estado de vulnerabilidad	Carepa (Antioquia)	**MC**	$81.963.400	6 meses	TRIFE – JC S.A.S.	6128414
4	Suministro de medicamentos, alimento y elementos médicos y electrónicos — Proyecto 2801 Bienestar Animal (Lote 1 medicamentos y alimentos; Lote 2 elementos médicos y electrónicos)	Localidad de Barrios Unidos (Bogotá D.C.)	SI	$201.055.050	17 meses	Concentrados El Rancho Ltda. — Droguería Veterinaria	8377201
5	Suministro de medicamentos, elementos e insumos de uso veterinario para la atención de animales de compañía y en condición de vulnerabilidad	Localidad de Usme (Bogotá D.C.)	SI	$410.000.000	3 meses	Márquez Asociados S.A.S.	8602444
6	Suministro de medicamentos veterinarios e insumos pecuarios para el fortalecimiento de la Junta Defensora de Animales y el apoyo a pequeños y medianos productores	La Vega (Cundinamarca)	SI	$121.405.402	35 días	Vagamma Inversiones S.A.S.	10303226
7	Suministro de concentrado, insumos agropecuarios y medicamentos veterinarios para el fortalecimiento de la sanidad animal y la producción agropecuaria	Sopó (Cundinamarca)	SI	$91.000.000	15 días	Integra Proveedores Empresariales S.A.S.	10325230
8	Suministro de alimento concentrado y medicamento veterinario para los animales del Centro de Protección y	Centro de Protección y Bienestar	SI	$398.490.000	8 meses	Agroveterinaria Los Valencia	7781579

2.2. CUBO DEL GASTO

	Bienestar Animal, implementos de aseo, mantenimiento y asepsia	Animal				S.A.S.	
9	Provisión de medicamentos e insumos veterinarios para el fortalecimiento de jornadas de bienestar animal y gestión de salud pública	Remedios (Antioquia)	SI	$78.695.336	15 días	Disermed Colombia S.A.S.	8898969
10	Adquisición de insumos, equipos y medicamentos veterinarios requeridos para la asistencia técnica pecuaria, el cuidado y bienestar animal y la atención de fauna silvestre	Tocancipá (Cundinamarca)	SI	$131.649.777	44 días	Diana Giovanna Yepes Rubio	8671249
11	Suministro de medicamentos, aparatos médicos y sostenimiento de los semovientes equinos y caninos de las unidades ESUME – ESLOG (Programa de Remonta y Veterinaria)	Fuerzas Militares — ESUME / ESLOG	SI	$624.624.252	4 meses	Mundial de Suministros y Contratos S.A.S.	10509243
12	Suministro de alimento concentrado y medicamento veterinario para los animales del Centro de Protección y Bienestar Animal, implementos de aseo, mantenimiento y asepsia	Centro de Protección y Bienestar Animal	SI	$350.000.000	228 días	Agroveterinaria Los Valencia S.A.S.	10217882
13	Suministro de insumos, medicamentos veterinarios, herramientas y kits agrícolas para los programas de asistencia técnica agropecuaria, piscícola, forestal y medio ambiente	Honda (Tolima)	SI	$45.000.000	40 días	El Corral Agro	9069379
14	Suministro de insumos agropecuarios, material de dotación y medicamentos veterinarios como apoyo a los programas de extensión agropecuaria, asistencia técnica, bienestar y protección animal	Bojacá (Cundinamarca)	**MC**	$103.637.239	2 meses	Vagamma Inversiones S.A.S.	9054921
15	Suministro de concentrado, insumos y medicamentos veterinarios para aves, caninos y especies menores, para fortalecer la sanidad animal y apoyar a pequeños productores y al hogar de paso canino	Sopó (Cundinamarca)	SI	$71.000.000	25 días	Mundial de Suministros y Contratos S.A.S.	8741841
16	Suministro de medicamentos e insumos veterinarios para el apoyo a la Junta Defensora de Animales y a los pequeños y medianos productores	La Vega (Cundinamarca)	SI	$59.250.000	30 días	Erasmo Rojas Guerra	6620954
17	Suministro de medicamentos, productos agroveterinarios, quirúrgicos, biológicos y de diagnóstico rápido para el bienestar de los animales atendidos por el Grupo de Protección Animal	Manizales (Caldas)	SI	$436.800.000	41 días	Diego Fernando Buitrago	8859047
18	Suministro de medicamentos, insumos y dispositivos médicos de uso veterinario y alimentación para el sostenimiento de semovientes equinos y caninos — Curso Guía Canino N.° 08 y N.° 132	CENAC de Educación	SI	$357.074.121	6 meses	Mundial de Suministros y Contratos S.A.S.	10246032
19	Suministro de sostenimiento, medicamentos veterinarios y	CENAC Regional	SI	$329.111.162	4 mes	Diana Giovanna	10466718

2.2. CUBO DEL GASTO

	aparatos médicos para la atención, cuidado y mantenimiento de los semovientes caninos y equinos de las unidades centralizadas	Valledupar			es	Yepes Rubio	

*Nota: **Convenciones de modalidad:** SI = selección abreviada por subasta inversa; **MC** = selección abreviada de menor cuantía. Todos los procesos se clasifican en la categoría manufactura / bienes consumibles y equipo biomédico. El expediente electrónico de cada proceso puede consultarse anteponiendo al identificador el prefijo CO1.NTC. y la ruta https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=. Los antecedentes contractuales propios de la Entidad en la misma categoría, si los hubiere, se incorporan al expediente como soporte complementario.*

Antecedente propio inmediato: proceso SAMC 018-2026

Para la presente necesidad la Entidad adelantó el proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía SAMC 018-2026, limitado a Mipymes nacionales, publicado en SECOP II el 11 de septiembre de 2026 y abierto mediante Resolución No. 6344 de 2026, con un presupuesto oficial de $165.845.975. Se inscribieron nueve (9) manifestaciones de interés, pero al cierre del 2 de octubre de 2026 solo se recibieron dos (2) ofertas, presentadas por AGROVET MEDICAL S.A.S. y CORPORACIÓN IMPULSANDO LA TRANSFORMACIÓN – CORPOITA. Ninguna resultó habilitada: la primera no subsanó en término la experiencia general, la experiencia específica y los aspectos técnicos, y la segunda no cumplió las especificaciones técnicas mínimas. En consecuencia, mediante Resolución No. 7647 del 13 de octubre de 2026 el proceso fue declarado desierto y se ordenó revisar los estudios previos y el análisis del sector.

Este antecedente aporta información de mercado relevante para la nueva estructuración: (i) existe interés del mercado en la categoría, pero la conversión de interesados en ofertas fue baja (2 de 9); (ii) el incumplimiento se concentró en la acreditación técnica y de experiencia, no en el precio; y (iii) la heterogeneidad del catálogo dificultó a los interesados la estructuración de las ofertas. Por ello, el estudio previo ajustado organiza el catálogo en dos grupos —medicamentos veterinarios y elementos, equipos, insumos y material genético—, precisa la autorización de la Entidad para los medicamentos de control especial, reduce el plazo a un (1) mes y establece un único pago contra entrega.

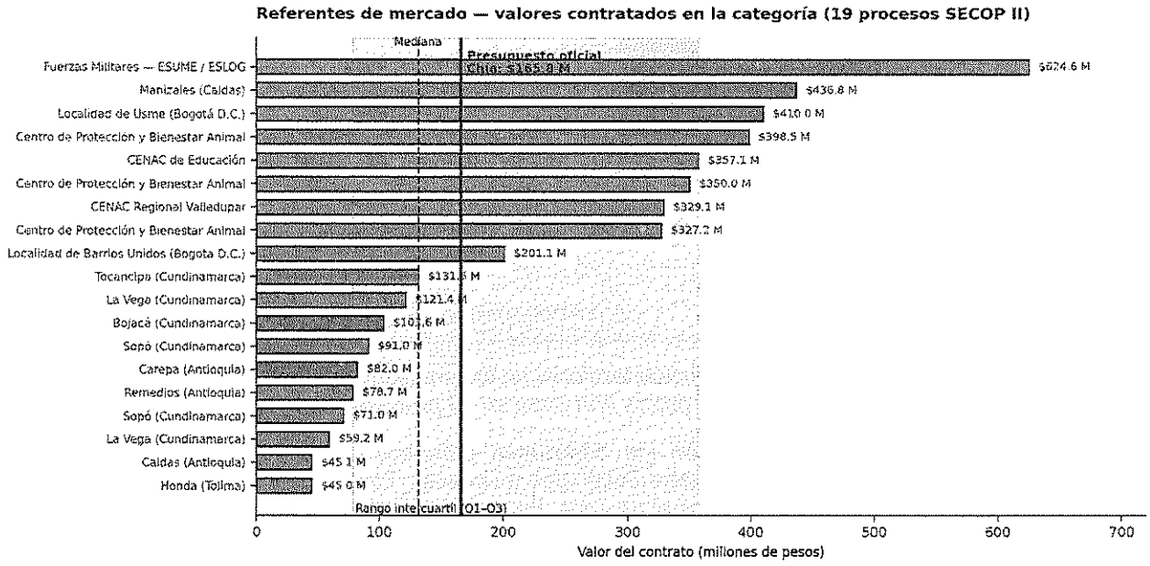
Análisis estadístico de los referentes de mercado

Estadísticos descriptivos de los referentes de mercado

INDICADOR	VALOR	LECTURA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DEL PROCESO
Número de procesos comparables	**19**	Muestra suficiente para caracterizar el mercado de compra pública de la categoría y para verificar la existencia de pluralidad real de oferentes.
Valor total contratado	$4.263.017.365	Volumen agregado de la categoría en los procesos analizados; confirma que se trata de un mercado activo y consolidado.
Valor mínimo	$45.000.000	Honda (Tolima). Umbral inferior del mercado, propio de procesos de mínima escala.
Primer cuartil (Q1)	$78.695.336	El 25 % de los procesos se contrató por debajo de este valor.
Mediana	**$131.649.777**	Valor central del mercado. Corresponde al proceso de Tocancipá (Cundinamarca), municipio de perfil comparable al de Chía.
Media aritmética	$224.369.335	Superior a la mediana por efecto de los procesos de gran escala del sector defensa y de las localidades de Bogotá; la mediana es el estadístico más representativo.
Tercer cuartil (Q3)	$357.074.121	El 25 % de los procesos superó este valor.
Valor máximo	$624.624.252	Programa de Remonta y Veterinaria (ESUME – ESLOG). Escala no comparable con la de un municipio.
Desviación estándar	$167.608.704	Alta dispersión, explicada por la heterogeneidad del tamaño de las entidades contratantes y de la población animal atendida.
Presupuesto oficial del proceso	**$165.845.975**	**Se ubica dentro del rango intercuartil (Q1–Q3) y en el percentil 53 de la distribución: diez (10) procesos se contrataron por menor valor y nueve (9) por valor superior.**
Plazo mediano de ejecución	60 días	El plazo del presente proceso (un mes, 30 días) es inferior a la mediana del mercado: se compensa con bienes de

2.2. CUBO DEL GASTO

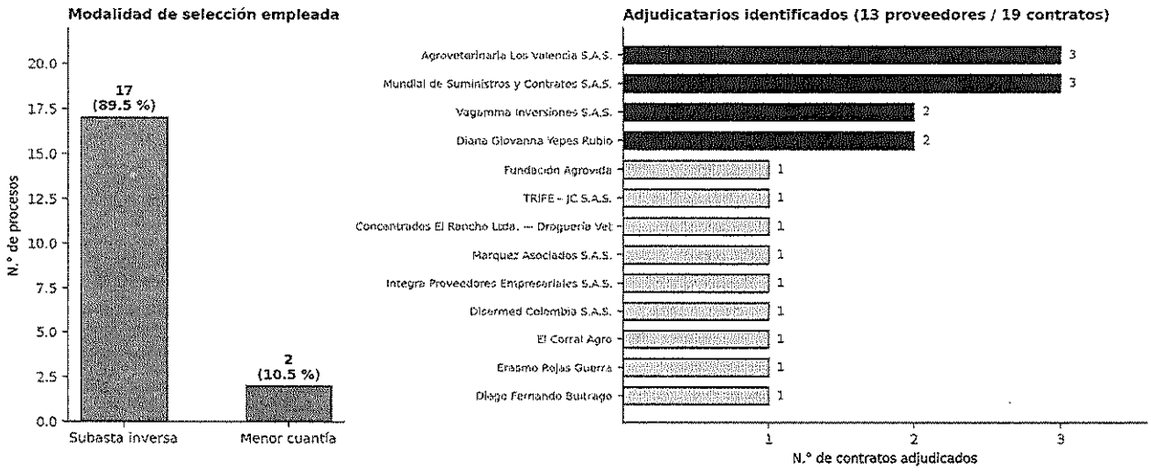
		inventario corriente de los distribuidores, un único pago contra entrega y la ponderación del menor tiempo de entrega.
Intensidad mediana de ejecución	$59.512.354 / mes	Al ejecutarse en un (1) mes, el presente proceso concentra su ejecución en un único periodo, con una intensidad superior a la mediana del mercado; por ello se exige capacidad de respuesta logística y se califica el menor tiempo de entrega.



Barras dorada: procesos adelantados por selección abreviada de menor cuantía. Barras verdes: subasta inversa.

Dispersión de los valores contratados en la categoría y posición del presupuesto oficial
Fuente: elaboración propia con base en 19 procesos publicados en SECOP II.

Modalidad de selección empleada por el mercado y concentración de adjudicatarios



Índice Herfindahl-Hirschman por número de contratos: 970 (mercado no concentrado, HHI < 1,500). Los cuatro adjudicatarios recurrentes acumulan 10 de 19 contratos (52,6 %).

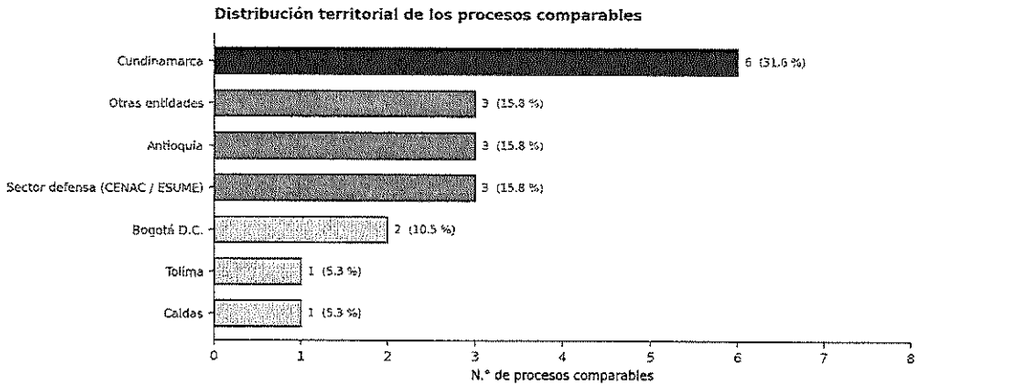
Modalidad de selección empleada y adjudicatarios identificados
Fuente: elaboración propia con base en 19 procesos publicados en SECOP II.

Del análisis se desprenden dos hallazgos de especial relevancia:

- Predominio de la subasta inversa. Diecisiete (17) de los diecinueve procesos el 89,5 % se adelantaron por selección abreviada mediante subasta inversa, y únicamente dos (2) por selección abreviada de menor cuantía. Este dato debe leerse con cuidado: los dos procesos tramitados por menor cuantía son, precisamente, los de objeto más próximo al del presente proceso Carepa ($81.963.400) y Bojacá, Cundinamarca ($103.637.239), este último referido a insumos agropecuarios, material de dotación y medicamentos veterinarios para programas de extensión agropecuaria y asistencia técnica.
- Mercado no concentrado con núcleo de oferentes recurrentes. Los diecinueve contratos fueron adjudicados a trece (13) proveedores distintos, lo que arroja un índice Herfindahl-Hirschman de 970

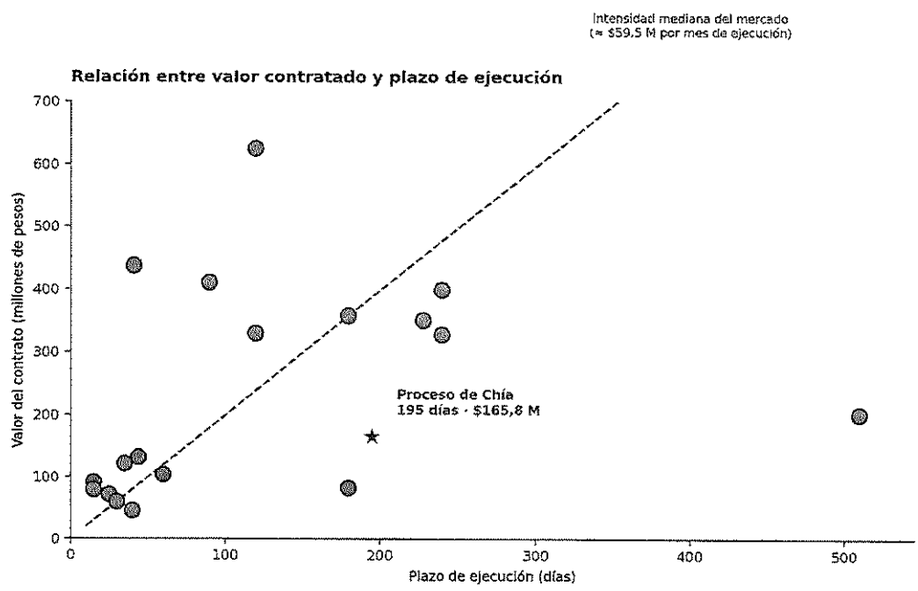
2.2. CUBO DEL GASTO

puntos, muy por debajo del umbral de 1.500 que la literatura de competencia asocia a mercados no concentrados. No obstante, cuatro adjudicatarios recurrentes Agroveterinaria. Los Valencia S.A.S. y Mundial de Suministros y Contratos S.A.S. con tres contratos cada uno, y Vagamma Inversiones S.A.S. y Diana Giovanna Yepes Rubio con dos cada uno acumulan diez (10) de los diecinueve contratos (52,6 %). Existe, por tanto, un núcleo estable de proveedores con experiencia acreditada y, simultáneamente, un margen amplio de rotación que descarta la captura del mercado.



Distribución territorial de los procesos comparables
Fuente: elaboración propia con base en 19 procesos publicados en SECOP II.

Cundinamarca concentra seis (6) de los diecinueve procesos comparables (31,6 %), y cuatro de ellos corresponden a municipios de la Sabana Sopó (dos procesos), Tocancipá y Bojacá, con perfiles poblacionales, productivos y presupuestales próximos al de Chía. Esta constatación es determinante: el mercado que atiende a los municipios vecinos es el mismo que concurrirá al presente proceso, lo que confirma tanto la disponibilidad de oferta en el radio geográfico relevante como la razonabilidad de los precios de referencia empleados.



Relación entre valor contratado y plazo de ejecución en el mercado
Fuente: elaboración propia con base en 19 procesos publicados en SECOP II.

Conclusiones del análisis de referentes de mercado

Primera: El presupuesto oficial de $165.845.975 es consistente con el mercado: se ubica dentro del rango intercuartil y en el percentil 53 de la distribución de los procesos comparables, sin desviaciones que sugieran sobreestimación ni subestimación.

Segunda: Existe pluralidad real de oferentes: trece proveedores distintos resultaron adjudicatarios en diecinueve procesos, con un HHI de 970 puntos. El riesgo de desierto por ausencia de interesados es bajo; no obstante, el proceso SAMC 018-2026 —nueve (9) manifestaciones de interés, dos (2) ofertas y ninguna habilitada— demuestra que la pluralidad potencial no garantiza ofertas válidas, razón por la cual el estudio previo fue ajustado para facilitar la estructuración y verificación de las ofertas.

Tercera: El plazo de ejecución de un (1) mes es inferior a la mediana del mercado (60 días) e implica una

2.2. CUBO DEL GASTO

intensidad de ejecución mayor que la del promedio de la categoría. Este esfuerzo logístico es atendible por los distribuidores especializados, dado que los bienes del catálogo son de inventario corriente, y se mitiga con el pago único contra entrega a satisfacción y con la ponderación del menor tiempo de entrega en el factor de calidad.

Cuarta: La predominancia de la subasta inversa en el mercado no impone dicha modalidad al presente proceso. La subasta inversa procede únicamente respecto de bienes de características técnicas uniformes y de común utilización, y su factor de evaluación es exclusivamente el precio.

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO

Esta herramienta permite visualizar las variables identificadas en el cubo del gasto y medir el impacto de una variable frente a otra.

Para el presente análisis se definió como variable base el valor de compra y como variable de análisis la subcategoría técnica, por ser la que mejor explica la estructura del catálogo y la que permite orientar la estrategia de negociación.

La medición del impacto se obtuvo mediante regla de tres simple sobre el total de recursos asignados ($165.845.975 = 100 %); el impacto acumulado corresponde a la suma progresiva de las participaciones individuales, previa ordenación de mayor a menor.

Cuadro de análisis del gasto para el diagrama de Pareto

CÓD.	VARIABLE DE ANÁLISIS (SUBCATEGORÍA)	N.° ÍTEMS	VARIABLE BASE (VALOR DE COMPRAS)	IMPACTO INDIVIDUAL	IMPACTO ACUMULADO
C	Hormonales, reproductivos y material genético	13	$36.486.114	22 %	22 %
A	Antibióticos, antimastíticos y antiinfecciosos	13	$31.510.735	19 %	41 %
J	Instrumental, equipamiento y manejo animal	9	$24.876.896	15 %	56 %
B	Antiparasitarios internos y externos	7	$18.243.057	11 %	67 %
E	Vitaminas, minerales y reconstituyentes	9	$14.926.138	9 %	76 %
D	Antiinflamatorios, analgésicos, anestésicos y sedantes	11	$13.267.678	8 %	84 %
I	Material médico-quirúrgico desechable	21	$9.950.758	6 %	90 %
F	Fluidoterapia, rehidratantes y soluciones	6	$6.633.839	4 %	94 %
H	Dermatológicos, cicatrizantes y antisépticos	6	$4.975.379	3 %	97 %
G	Otros medicamentos (respiratorios, digestivos, hemostáticos)	10	$3.316.920	2 %	99 %
K	Bioseguridad, aseo y apoyo logístico	7	$1.658.460	1 %	100 %
	TOTAL	**112**	**$165.845.975**	**100 %**	**100 %**

2.3. ANÁLISIS DEL GASTO

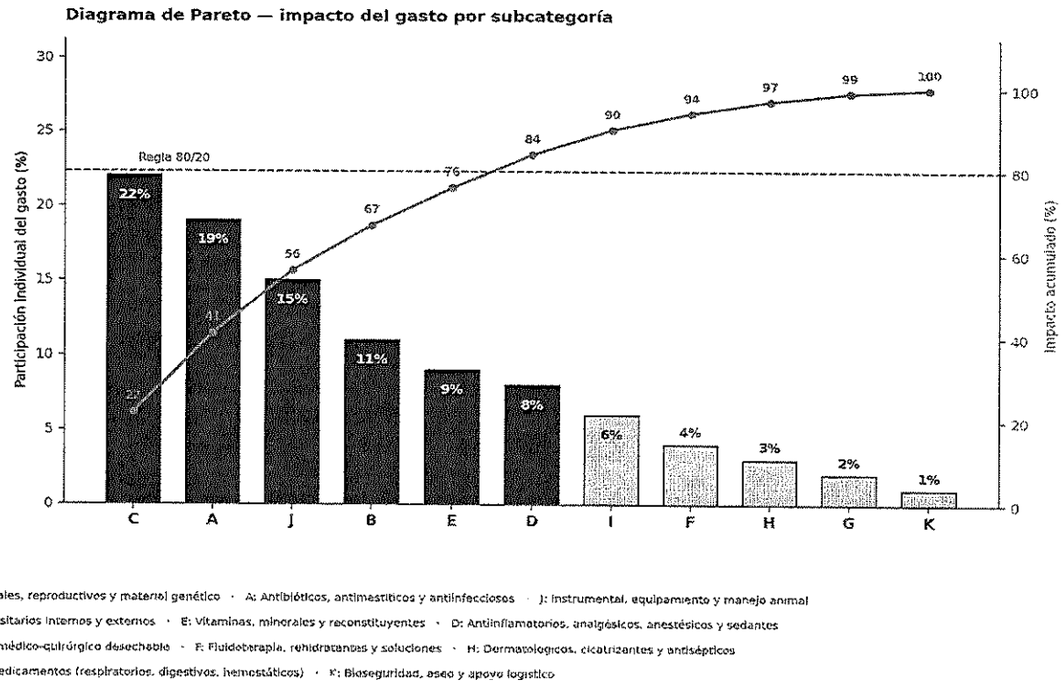
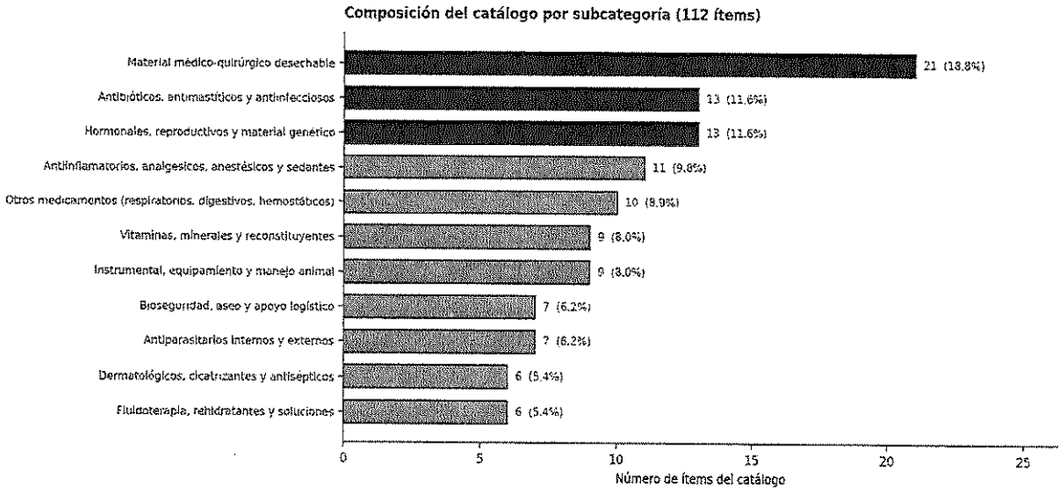


Diagrama de Pareto del impacto del gasto
Fuente: elaboración propia. Participaciones estimadas a partir de precios de referencia de mercado ponderados por la rotación histórica registrada por la D.D.A.E.



Composición del catálogo por subcategoría
Fuente: elaboración propia con base en los 112 ítems del estudio previo.

El contraste entre ambas gráficas revela un hallazgo relevante para la estructuración del proceso: el número de ítems no coincide con el peso del gasto. El material médico-quirúrgico desechable concentra 21 ítems (18,8 % de la necesidad) pero apenas el 6 % del valor, mientras que las subcategorías de hormonales y material genético, antibióticos y equipamiento concentran 35 ítems (31,3 %) y el 56 % del gasto. La negociación y la verificación técnica deben concentrarse, por tanto, en un grupo reducido de ítems.

Conclusión técnica del análisis del gasto

Cuatro (4) subcategorías hormonales y material genético, antibióticos y antimastíticos, instrumental y equipamiento, y antiparasitarios concentran el 67 % del gasto estimado, y seis (6) subcategorías alcanzan el 84 %, verificándose el comportamiento propio de la regla 80/20. En consecuencia, la categoría objeto del proceso se califica como ESTRATÉGICA Y RECURRENTE, con impacto presupuestal medio dentro del gasto total de la Entidad pero alto dentro del gasto de la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial. La estrategia de estructuración debe orientarse a: (i) asegurar pluralidad de oferentes en las subcategorías C, A y J; (ii) exigir verificación documental reforzada (fichas técnicas, registro ICA, hojas de seguridad) precisamente sobre esos ítems; y (iii) establecer un mecanismo de precio techo por ítem que impida la compensación entre líneas de alto y bajo valor.

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

Perfil de la categoría — preguntas de diagnóstico

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Qué se compra?	Un catálogo de 112 ítems, organizado en dos grupos —Grupo 1, Medicamentos veterinarios (67 ítems), y Grupo 2, Elementos, equipos, insumos y material genético (45 ítems)—, que comprende medicamentos veterinarios (antibióticos, antiparasitarios, hormonales, antiinflamatorios, anestésicos, vitaminas y minerales), material genético bovino criopreservado de las razas Holstein, Jersey, Normando y Gyr, material médico-quirúrgico desechable, instrumental de manejo y contención animal y un (1) ecógrafo veterinario portátil inalámbrico con sonda lineal rectal.
¿Quién compra?	La Secretaría para el Desarrollo Económico, a través de la Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial. La demanda es única y centralizada: no existe fragmentación por dependencias ni por zonas geográficas dentro del municipio.
¿Dónde se compra?	A distribuidores y comercializadores de insumos veterinarios con registro ICA de venta, ubicados principalmente en Bogotá D.C. y en los municipios de Sabana Centro. Para el material genético, a casas comerciales especializadas en genética bovina con registro ICA de las pajillas.
¿Cuánto se compra?	El consumo se determina por la rotación real: 1.217 atenciones con consumo obligado de insumos en 2025. La modalidad de monto agotable permite ajustar las cantidades a la demanda efectiva sin comprometer la totalidad del presupuesto en un único pedido. Dado el plazo de un (1) mes, la ejecución se concentra en un único periodo, con un solo pago contra la entrega a satisfacción de lo solicitado.
¿Cuándo se compra?	Mediante las solicitudes de pedido que emita el supervisor durante el plazo de un (1) mes, contado a partir de la concertación de la fecha de inicio con el supervisor, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución, sin superar el 31 de diciembre de 2026.

Determinación de restricciones

a) **Restricciones autoimpuestas (internas).** La Entidad ha establecido, desde la estructuración, las siguientes condiciones internas:

- Presentación obligatoria de **fichas técnicas comerciales** de cada ítem, con indicación de marca, junto con la oferta económica. Su ausencia **no es subsanable** por constituir insumo esencial de la evaluación.
- Presentación de **hojas de seguridad** de los medicamentos veterinarios ofertados.
- Entrega, transporte e instalación de los bienes en el sitio que señale el supervisor, incluidos dentro del valor ofertado.
- Prohibición de superar el valor promedio calculado en el análisis del sector para cada ítem, so pena de rechazo de la propuesta.
- Certificado de ingreso y salida del Almacén General del Municipio como requisito de pago para los bienes a los que aplique dicha condición.

b) **Restricciones regulatorias.** El mercado relevante está sometido a un marco normativo intenso, que constituye la principal barrera de entrada y determina el universo real de oferentes:

Marco regulatorio aplicable al mercado relevante

NORMA	OBJETO	INCIDENCIA EN EL PROCESO
Decreto 1071 de 2015, art. 2.13.1.6.1	Control técnico de la producción y comercialización de insumos agropecuarios por el ICA.	Fundamento de la exigencia de registro ICA para los bienes objeto del contrato.
Resolución ICA 62542 de 2020	Requisitos y procedimiento para el registro de medicamentos de uso veterinario ante el ICA.	Todo medicamento ofertado debe contar con licencia de venta o registro ICA vigente.
Resolución ICA 090832 de 2021	Requisitos para la comercialización, distribución y almacenamiento de insumos agropecuarios y semillas.	El proveedor debe acreditar registro como establecimiento comercializador de insumos agropecuarios.

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA

Decreto 2113 de 2017 (adiciona el Decreto 1071 de 2015)	Principios para el uso de medicamentos veterinarios en sistemas de producción animal.	Obliga a utilizar **únicamente insumos veterinarios con registro ICA**; refuerza la exigencia documental del pliego.
Resolución ICA 68167 de 2020	Buenas Prácticas Ganaderas en la producción de carne de bovinos y bufalinos.	Marco de referencia de la asistencia técnica que se presta con los insumos adquiridos.
Resolución ICA 10003 de 2024	Prohíbe en el territorio nacional la importación, fabricación, registro, comercialización y uso de polimixina E (colistina) y polimixina B en especies animales.	Afecta directamente el ítem 1 del catálogo (ampicilina + sulfato de colistina + dexametasona). Los plazos de transición de seis meses para agotar existencias (artículos 2 y 3) vencieron en febrero de 2025, por lo que el ítem debe excluirse o reemplazarse por una formulación sin colistina antes de la publicación del proceso.
Resolución 1478 de 2006 del Ministerio de la Protección Social	Control de medicamentos y sustancias sometidas a fiscalización.	Sustenta la exigencia de inscripción del oferente ante el Fondo Nacional de Estupefacientes para ítems como ketamina (ítem 23) y pentobarbital sódico (ítem 25). La Entidad cuenta con la autorización del Fondo Nacional de Estupefacientes otorgada mediante Resolución No. 825 del 10 de septiembre de 2026.
Resolución 1164 de 2002 (MinSalud – MinAmbiente)	Manual de Procedimientos para la Gestión Integral de Residuos Hospitalarios y Similares.	Marco para la gestión de los residuos de riesgo biológico generados con el uso del material médico-quirúrgico adquirido (agujas, jeringas, catéteres y hojas de bisturí).

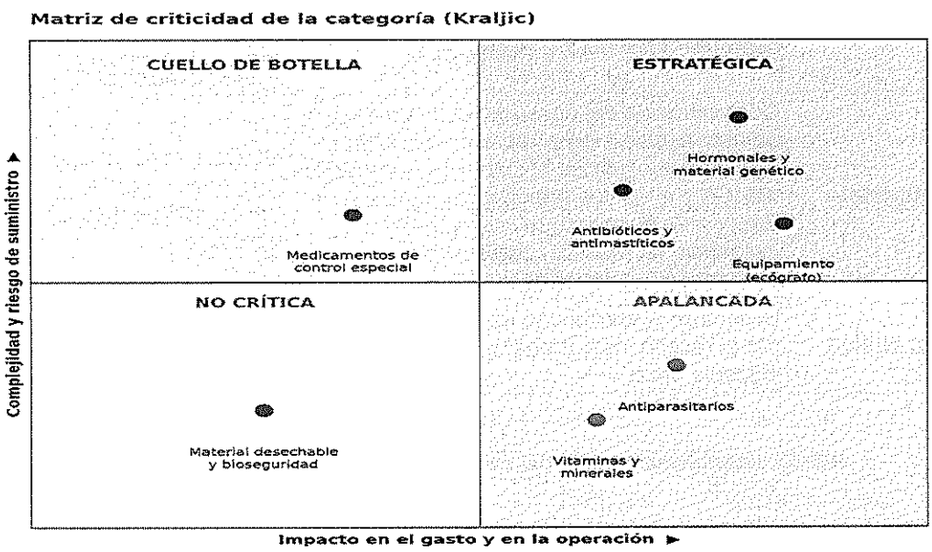
Determinación de necesidades reales frente a deseos

Delimitación entre necesidades reales y deseos

ASPECTO	NECESIDAD REAL (EXIGIBLE)	DESEO (NO EXIGIBLE COMO HABILITANTE)
Garantías	Cumplimiento (10 % del valor del contrato, plazo + 6 meses); calidad y correcto funcionamiento de los bienes (10 %, 12 meses desde la terminación + 4 meses); pago de salarios y prestaciones (5 %, plazo + 3 años).	Garantías extendidas de fabricante superiores a las legales; su exigencia elevaría el precio sin beneficio proporcional.
Vida útil / vencimiento	Fecha de vencimiento mínima exigida al momento de la entrega; reemplazo inmediato de producto próximo a vencer o deteriorado en transporte.	Exigir vencimiento superior a 24 meses para la totalidad del catálogo restringiría injustificadamente la pluralidad de oferentes.
Horarios de atención y entrega	Entrega en las fechas, horarios y lugares señalados por el supervisor; capacidad de respuesta ante urgencias veterinarias.	Disponibilidad de lunes a viernes de 8 am a 5 pm
Cadena de frío	Cumplimiento estricto de los procesos de manejo y seguridad para elementos que requieran cadena de frío (material genético, nitrógeno líquido).	Termorregistradores certificados por ítem; desproporcionado frente a la cuantía.
Soporte y capacitación	Entrega de fichas técnicas y hojas de seguridad de todos los bienes.	Capacitación teórico-práctica de 4 horas: se traslada correctamente al **factor de calidad** (18 puntos) y no al requisito habilitante.

Nivel de criticidad de la categoría

2.4. PERFIL DE LA CATEGORÍA



Matriz de criticidad de la categoría (modelo Kraljic)
Fuente: elaboración propia.

La categoría se clasifica de manera diferenciada por subcategorías:

- **Estratégicas** (alto impacto en el gasto y alto riesgo de suministro): hormonales y material genético, antibióticos y antimastíticos, y equipamiento de diagnóstico. Requieren verificación técnica reforzada y aseguramiento contractual del cumplimiento.
- **Apalancadas** (alto impacto en el gasto y bajo riesgo de suministro): antiparasitarios y vitaminas y minerales. Existen múltiples oferentes y presentaciones sustituibles; es donde se concentra la mayor capacidad de negociación de precio de la Entidad.
- **Cuello de botella** (bajo impacto en el gasto y alto riesgo de suministro): medicamentos sometidos a control especial. Pocos distribuidores inscritos ante el Fondo Nacional de Estupefacientes; su desabastecimiento paraliza procedimientos concretos pese a su bajo peso en el presupuesto.
- **No críticas** (bajo impacto y bajo riesgo): material desechable, bioseguridad y apoyo logístico. Commodities de amplia disponibilidad.

Conclusión técnica del perfil de la categoría

El perfil de la categoría incide en la estrategia del proceso en tres sentidos. **Primero**, la coexistencia de ítems estratégicos y de commodities justifica la estructuración de un único contrato de suministro de monto agotable en lugar de múltiples procesos, pues la agregación de la demanda mejora el poder de negociación sin excluir oferentes. **Segundo**, la existencia de una subcategoría de cuello de botella (medicamentos de control especial) justifica exigir la inscripción del oferente ante el Fondo Nacional de Estupefacientes como requisito de la oferta, medida proporcional y no restrictiva de la competencia. **Tercero**, la criticidad diferenciada aconseja que la supervisión concentre la verificación de fichas técnicas y registros ICA en las subcategorías estratégicas, aplicando verificación por muestreo en las no críticas.

2.5. PATRONES DEL GASTO

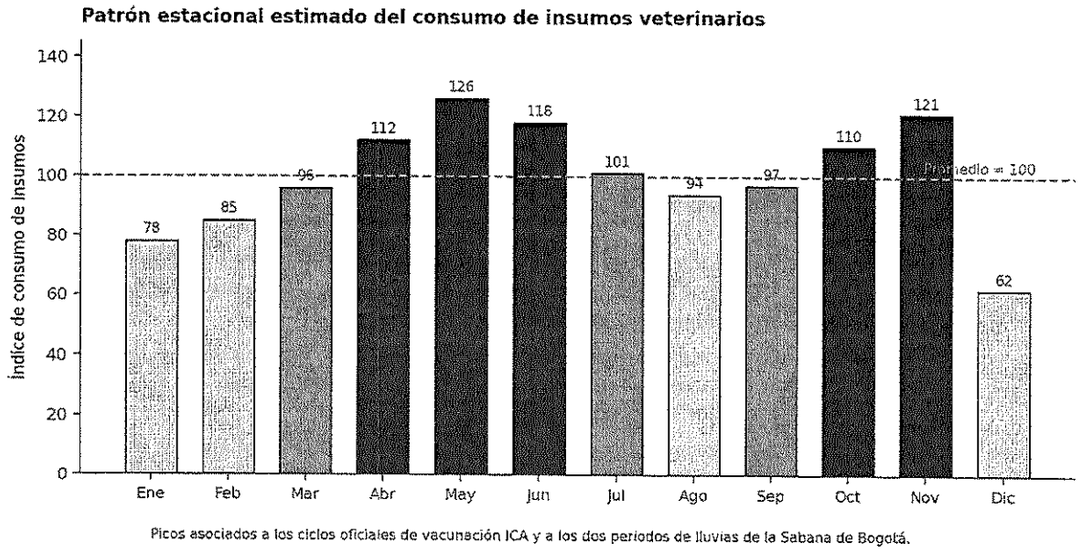
El análisis de los patrones de consumo permite distinguir los componentes de variación al azar, tendencia y estacionalidad, con el fin de determinar qué comportamientos deben incorporarse en la proyección de la demanda futura y cuáles no.

Identificación de patrones en el comportamiento del gasto

PATRÓN	COMPORTAMIENTO OBSERVADO	INCORPORACIÓN EN LA PROYECCIÓN
Variación al azar	Las urgencias veterinarias (182 atenciones en 2025, 9,2 % del total) responden a eventos no previsibles: distocias, timpanismo, intoxicaciones, traumatismos y cuadros infecciosos agudos.	**SÍ.** Justifica mantener un margen de flexibilidad en el catálogo (anestésicos, antihistamínicos, antitimpánicos, eutanásicos) aunque su rotación individual sea baja.
Tendencia	Crecimiento sostenido y marcado de la	**SÍ, con moderación.** No se extrapola la

2.5. PATRONES DEL GASTO

	demanda: +147,6 % entre 2024 y 2025. La meta de 6.000 asistencias del cuatrienio confirma la trayectoria ascendente.	tasa de 2025 —que refleja un efecto de consolidación del servicio— sino un crecimiento atenuado sobre la base de 1.988 atenciones.
Estacional	Concentración del consumo en los meses de abril a junio y de octubre a noviembre, asociada a los ciclos oficiales de vacunación del ICA y a los dos periodos de lluvias de la Sabana de Bogotá, que incrementan la incidencia de mastitis, parasitosis y afecciones respiratorias.	**SÍ.** Determina la programación de las órdenes de pedido y la exigencia de capacidad de respuesta logística del contratista.
Dato atípico	Diciembre presenta una caída pronunciada por el receso institucional y el cierre de la vigencia fiscal.	**NO se proyecta como demanda.** Se considera únicamente para efectos de programación de entregas y liquidación.



Patrón estacional estimado del consumo de insumos veterinarios
Fuente: elaboración propia con base en el registro de atenciones de la D.D.A.E. y en los ciclos oficiales de vacunación del ICA.

El análisis del gasto revela las siguientes oportunidades de generación de valor:

- Maximiza las oportunidades de ahorro al evaluar todo el gasto relacionado. Al agregar en un solo proceso los 112 ítems que antes podían adquirirse de forma dispersa, la Entidad negocia sobre el 100 % del gasto de la categoría y no sobre fracciones, lo que habilita descuentos por volumen sobre las subcategorías apalancadas.
- Permite comparaciones entre proveedores más allá del precio. La exigencia de fichas técnicas con marca permite comparar concentración del principio activo, presentación, vida útil y condiciones de conservación, y no únicamente el valor unitario. En el contexto actual, la revaluación del peso frente al dólar presiona a la baja los precios de los ítems importados o con componente importado.
- Genera un mejor entendimiento de la categoría. Los medicamentos son bienes consumibles sin necesidades futuras de mantenimiento; el ecógrafo veterinario, en cambio, es un activo de vida útil plurianual que generará demanda futura de gel ecográfico, fundas y eventual mantenimiento y calibración, lo que deberá preverse en las vigencias siguientes.
- Dirige al equipo de compras hacia estrategias más efectivas. La estructura de monto agotable con órdenes por consumo real, sumada a la ponderación de ofrecimientos adicionales sin costo, permite trasladar al contratista costos de dotación y capacitación que hoy asume la Entidad.

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

Las iniciativas de generación de valor no afectan la totalidad del gasto de la categoría sino la porción sobre la cual efectivamente inciden, denominada gasto impactado. A continuación, se identifican las iniciativas viables para el presente proceso, con indicación del gasto impactado y de su incidencia en la eficiencia:

2.6. INICIATIVAS DE GENERACIÓN DE VALOR

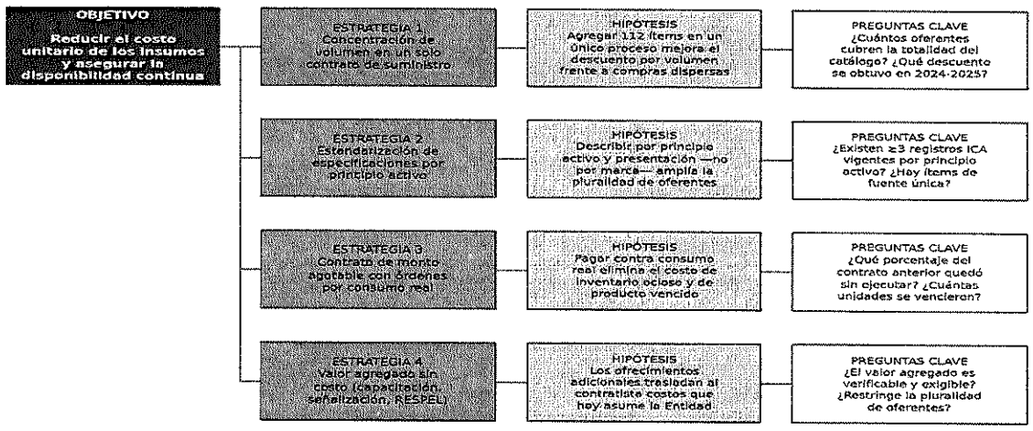
Iniciativas de generación de valor por dinero identificadas

INICIATIVA	DESCRIPCIÓN	GASTO IMPACTADO	VIABILIDAD E INCIDENCIA
Agregación de demanda	Consolidación de los 112 ítems en un único proceso de selección, en lugar de compras fraccionadas por subcategoría.	100 % ($165.845.975)	**VIABLE.** Reduce costos de transacción administrativa (un solo procedimiento, una sola supervisión) y habilita descuento por volumen.
Estandarización de especificaciones	Descripción de los ítems por principio activo, concentración y presentación, sin referencia a marca comercial determinada.	Subcategorías A, B, D, E, F, G y H (56 %)	**VIABLE.** Amplía la pluralidad de oferentes, evita el direccionamiento y permite la oferta de productos equivalentes con registro ICA.
Optimización de volúmenes (monto agotable)	Contrato de monto agotable: el supervisor solicita únicamente las cantidades requeridas según la necesidad, con un único pago contra la entrega a satisfacción.	100 % ($165.845.975)	**VIABLE.** Elimina el costo de inventario ocioso y la pérdida por vencimiento de producto, riesgo real en bienes con fecha de caducidad.
Mejora en las condiciones de negociación	Ponderación de ofrecimientos adicionales sin costo para la Entidad: mejoramiento de pajillas (mínimo tres referencias importadas), menor tiempo de entrega, capacitación teórico-práctica y calidad y respaldo de los medicamentos.	79,5 puntos del factor de calidad; valor comercial estimado no incorporado al presupuesto	**VIABLE.** Traslada al contratista costos de mejoramiento genético, logística de entrega y formación que de otro modo requerirían contratación adicional.
Reducción de costos asociados	Inclusión del transporte, entrega e instalación dentro del valor ofertado.	Costo logístico de las entregas parciales	**VIABLE.** Evita que la Entidad asuma desplazamientos a la zona rural y libera capacidad operativa del personal técnico.
Incorporación de innovación	Adquisición de ecógrafo veterinario portátil inalámbrico con sonda lineal rectal.	Subcategoría J (15 %)	**VIABLE.** Incorpora diagnóstico reproductivo en campo, reduce diagnósticos presuntivos y disminuye el consumo de hormonales por tratamientos innecesarios.

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS

Con el objeto de recoger y validar las iniciativas de generación de valor identificadas en el numeral anterior, se construyó el siguiente árbol de hipótesis, en el que se articulan el objetivo, las estrategias potenciales, la hipótesis que explica cómo cada acción reduce el gasto y las preguntas clave y de evaluación que permiten determinar su viabilidad:

2.7. ÁRBOL DE HIPÓTESIS



Árbol de hipótesis de las iniciativas de generación de valor
Fuente: elaboración propia siguiendo la metodología MAE 2.0 de Colombia Compra Eficiente.

Conclusión técnica del árbol de hipótesis

Las cuatro hipótesis planteadas son **técnica y económicamente viables** y se incorporan en la estructuración del proceso contractual, así: la hipótesis 1 (concentración de volumen) mediante la agregación de los 112 ítems en un único proceso; la hipótesis 2 (estandarización) mediante la descripción de los ítems por principio activo y presentación, sin referencia a marca; la hipótesis 3 (monto agotable) mediante la tipificación del contrato de suministro con un único pago contra la entrega a satisfacción de las cantidades solicitadas; y la hipótesis 4 (valor agregado) mediante la asignación de 79,5 puntos del factor de calidad a ofrecimientos adicionales sin costo.

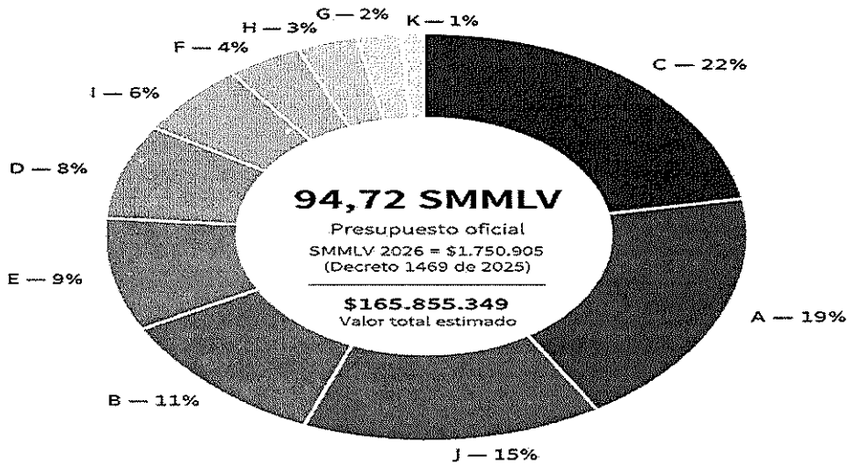
2.8. APLICATIVOS DE ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

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.

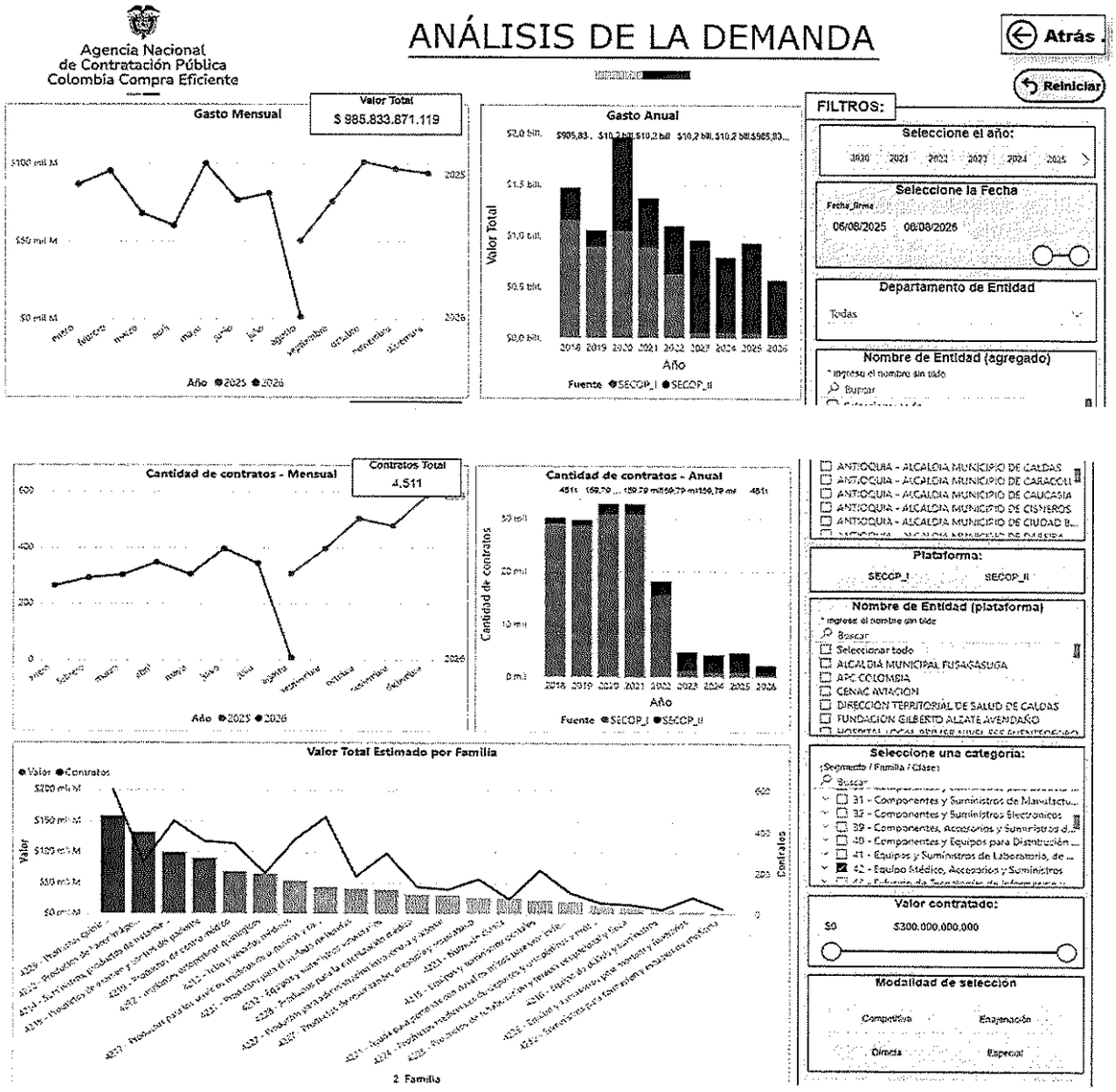
La Entidad consultó las herramientas de visualización dispuestas por la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, que integran información transaccional de SECOP I, SECOP II y de la Tienda Virtual del Estado Colombiano, con el fin de identificar el comportamiento del gasto público en la categoría. De dicha consulta se extrae la información relevante siguiente:

- No existe Acuerdo Marco de Precios vigente aplicable a medicamentos, insumos o equipamiento veterinario, por lo que la adquisición debe adelantarse mediante procedimiento competitivo propio de la Entidad.
- La categoría de productos veterinarios (familia 4212) es adquirida de manera recurrente por entidades territoriales del orden municipal y departamental secretarías de agricultura, desarrollo económico y UMATA, así como por institutos descentralizados del sector agropecuario, lo que confirma la existencia de un mercado consolidado de compra pública en esta línea.
- Las modalidades predominantes en procesos de objeto y cuantía similares son la selección abreviada de menor cuantía y la mínima cuantía, según el monto, lo que respalda la modalidad proyectada en el presente proceso.
- Se identifica la existencia de proponentes plurales (consorcios y uniones temporales) en procesos de catálogo amplio, figura que permite a distribuidores especializados en líneas distintas farmacológica y genética, por ejemplo, concurrir conjuntamente. Esta circunstancia se admite expresamente en el presente proceso.

Distribución estimada del presupuesto por subcategoría



Distribución estimada del presupuesto oficial por subcategoría
Fuente: elaboración propia.



La Entidad realizó la consulta de las herramientas de visualización y análisis de datos dispuestas por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, a través de la información transaccional disponible en SECOP I, SECOP II y la Tienda Virtual del Estado Colombiano – TVEC, con el propósito de identificar el comportamiento de la demanda pública relacionada con la adquisición de medicamentos, insumos y productos veterinarios.

Como resultado de la consulta, se identificó una demanda pública aproximada de $190 billones de pesos, de los cuales $985 millones de pesos corresponden a contrataciones clasificadas en la familia 4212 – Productos veterinarios. Esta información evidencia la existencia de una demanda institucional para este tipo de bienes y permite identificar un mercado proveedor con experiencia en la atención de requerimientos de entidades públicas.

Asimismo, la revisión de los procesos registrados permite evidenciar la participación de entidades territoriales y organismos relacionados con el sector agropecuario en la adquisición de productos veterinarios, así como la existencia de diferentes proveedores que atienden esta categoría.

Conclusión del análisis de demanda: La información consultada evidencia la existencia de demanda pública para la adquisición de productos veterinarios, particularmente en la familia 4212, por lo que se concluye que existe un mercado con capacidad para atender las necesidades del Municipio de Chía. Estos resultados, junto con el consumo histórico y las necesidades proyectadas por la Entidad, constituyen referentes para determinar las cantidades, condiciones de adquisición y presupuesto del presente proceso.

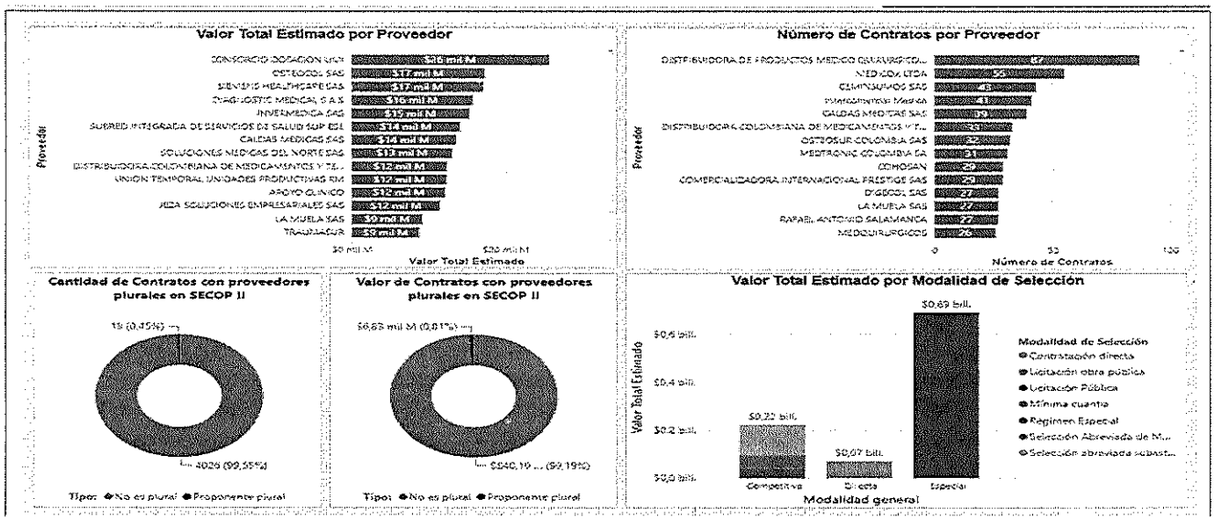
3. ESTUDIOS DE OFERTA

El análisis del mercado de oferta tiene como propósito identificar y caracterizar los fabricantes, distribuidores y comercializadores que participan en el mercado de medicamentos, insumos y equipamiento veterinario, así como determinar su capacidad para atender las necesidades técnicas, económicas, regulatorias y logísticas requeridas por el Municipio de Chía.

Para el presente proceso se analiza la oferta disponible en el mercado nacional de productos veterinarios, considerando las condiciones de fabricación, importación, comercialización, distribución, almacenamiento, conservación y entrega de los bienes requeridos. Se tienen en cuenta, además, las condiciones regulatorias aplicables y la necesidad de que los proveedores acrediten los registros, permisos y demás requisitos exigidos por las autoridades competentes, cuando resulten aplicables según la naturaleza de cada producto.

El mercado se encuentra conformado principalmente por fabricantes nacionales, importadores, distribuidores mayoristas, comercializadores especializados y proveedores de insumos y equipos veterinarios, algunos de los cuales manejan portafolios integrales y otros se especializan en determinadas líneas, tales como medicamentos, material médico-veterinario, productos para reproducción bovina, material genético, elementos para procedimientos clínicos y productos destinados a diferentes especies animales.

La diversidad de proveedores identificada permite establecer que existe una oferta plural y especializada para atender la necesidad de la Entidad. No obstante, algunos productos presentan condiciones particulares de manejo, almacenamiento y transporte, como aquellos que requieren cadena de frío, conservación especial o condiciones específicas de seguridad y trazabilidad, lo que hace necesario que los proveedores cuenten con la capacidad logística y técnica correspondiente.



Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Para efectos de caracterizar el comportamiento del mercado, se consideran las siguientes variables:

- Rivalidad entre competidores: Se considera media-alta, debido a la presencia de fabricantes, importadores y distribuidores especializados que pueden competir por procesos de adquisición pública.
- Poder de negociación de los proveedores: Se considera medio, teniendo en cuenta que existe pluralidad de oferentes; sin embargo, puede incrementarse en productos especializados, de baja disponibilidad o sujetos a condiciones particulares de importación y conservación.
- Poder de negociación de los compradores: El poder de negociación de las entidades públicas se encuentra asociado a la posibilidad de promover procesos competitivos, comparar precios y establecer condiciones técnicas y comerciales que permitan obtener mejores condiciones de adquisición.
- Amenaza de nuevos competidores: Se considera media-baja, debido a las barreras regulatorias, técnicas, sanitarias y logísticas que deben cumplir los actores que pretendan fabricar, importar o comercializar determinados productos veterinarios.
- Amenaza de productos sustitutos: Se considera baja-media, dado que algunos medicamentos e insumos cuentan con alternativas comerciales, pero su sustitución se encuentra limitada por las especificaciones técnicas, indicaciones de uso, registros y recomendaciones profesionales aplicables a cada producto.

Conclusión del análisis de oferta: El análisis permite concluir que existe un mercado nacional activo, especializado y con pluralidad de proveedores para la adquisición de medicamentos, insumos y equipamiento veterinario. No obstante, existen diferencias en capacidad técnica, portafolio, condiciones de almacenamiento, disponibilidad y tiempos de entrega, por lo que la Entidad deberá establecer requisitos proporcionales y verificables que garanticen la calidad y oportunidad del suministro, sin limitar injustificadamente la participación de potenciales oferentes.

3.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETENCIA

PREGUNTA DE DIAGNÓSTICO	ANÁLISIS
¿Quiénes son los actuales competidores?	El análisis de los diecinueve (19) procesos comparables identificados permitió establecer, con soporte documental en SECOP II, la existencia de **trece (13) adjudicatarios distintos** en la categoría: Agroveterinaria Los Valencia S.A.S., Mundial de Suministros y Contratos S.A.S., Vagamma Inversiones S.A.S., Diana Giovanna Yepes Rubio, Fundación Agrovida, TRIFE – JC S.A.S., Concentrados El Rancho Ltda. — Droguería Veterinaria, Márquez Asociados S.A.S., Integra Proveedores Empresariales S.A.S., Disermed Colombia S.A.S., El Corral Agro, Erasmo Rojas Guerra y Diego Fernando Buitrago. Concurren tanto personas jurídicas como personas naturales comerciantes, lo que confirma que la habilitación no depende de la forma societaria sino del cumplimiento de los requisitos sectoriales.
¿Cuáles son los potenciales proveedores?	Además de los trece adjudicatarios identificados, son potenciales proveedores: (i) los oferentes no adjudicatarios que participaron en esos mismos procesos, cuya concurrencia acredita interés y capacidad; (ii) los distribuidores autorizados de los laboratorios de salud animal con presencia en Colombia que atienden hoy el canal privado; (iii) las casas comerciales especializadas en genética bovina; y (iv) los proponentes plurales que integren un distribuidor farmacológico con un proveedor de material genético o de equipo biomédico. Resulta especialmente relevante que cuatro de los procesos comparables correspondan a municipios de la Sabana de Bogotá —Sopó, Tocancipá y Bojacá—, lo que evidencia que existe oferta activa en el radio geográfico inmediato de Chía.
¿Quiénes podrían satisfacer nuestras necesidades?	**Sí existen** empresas en condiciones de satisfacer la necesidad. El requisito determinante no es la capacidad de producción sino la de **distribución con registro ICA vigente** e **inscripción ante el Fondo Nacional de Estupefacientes**, condición que acredita un número significativo de establecimientos comercializadores de insumos agropecuarios en Bogotá D.C. y Cundinamarca. La exigencia de suministrar la totalidad del catálogo puede atenderse directamente o mediante figura asociativa.
¿Cómo se reparte la totalidad del valor del mercado?	El mercado de salud animal en Colombia se estructura en dos niveles. En el nivel de fabricación e importación domina un grupo reducido de laboratorios multinacionales —Zoetis, Boehringer Ingelheim Animal Health, Merck Animal Health, Elanco y Ceva Santé Animale— junto con laboratorios nacionales de menor escala. En el nivel de distribución, que es el mercado relevante para el presente proceso, la concentración es sustancialmente menor y existe un número amplio de distribuidores que compiten por precio y por cobertura de portafolio.
¿Existen precedentes de colusión?	La Entidad no identificó, en las bases consultadas ni en los actos administrativos publicados por la Superintendencia de Industria y Comercio, antecedentes de prácticas restrictivas de la competencia atribuidos a las empresas identificadas en el numeral 2.2.2 ni, en general, al sector de distribución de insumos veterinarios en procesos de compra pública territorial. No obstante, la existencia de cuatro adjudicatarios recurrentes que acumulan el 52,6 % de los contratos comparables aconseja mantener vigilancia: el pliego incorporará la manifestación de no colusión y la Entidad aplicará el procedimiento de precio artificialmente bajo previsto en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015.
¿Qué tendencias están emergiendo en el mercado?	Se identifican cuatro tendencias: (i) **restricción regulatoria al uso de antimicrobianos** de importancia crítica para la salud humana, en el marco de la lucha contra la resistencia antimicrobiana; (ii) **crecimiento del segmento de diagnóstico en el punto de atención**, con equipos portátiles e inalámbricos de costo decreciente; (iii) **presión a la baja de los precios de productos importados** por efecto de la revaluación del peso; y (iv) **expansión del canal de comercio electrónico** en la distribución veterinaria.
¿Cómo podemos aprovechar dichas tendencias?	La restricción regulatoria obliga a depurar el catálogo antes de la publicación, lo que previene una eventual imposibilidad de ejecución. La reducción de costo del diagnóstico portátil hace viable incorporar el ecógrafo dentro del mismo presupuesto. La revaluación del peso debe reflejarse en los precios de referencia empleados para fijar el techo por ítem, evitando que la Entidad contrate por encima del mercado.

La identificación de proveedores efectuada en este numeral tiene fines exclusivamente analíticos y no constituye direccionamiento del proceso de contratación. No se incorporan razones sociales de oferentes determinados a fin de preservar la objetividad de la selección.

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

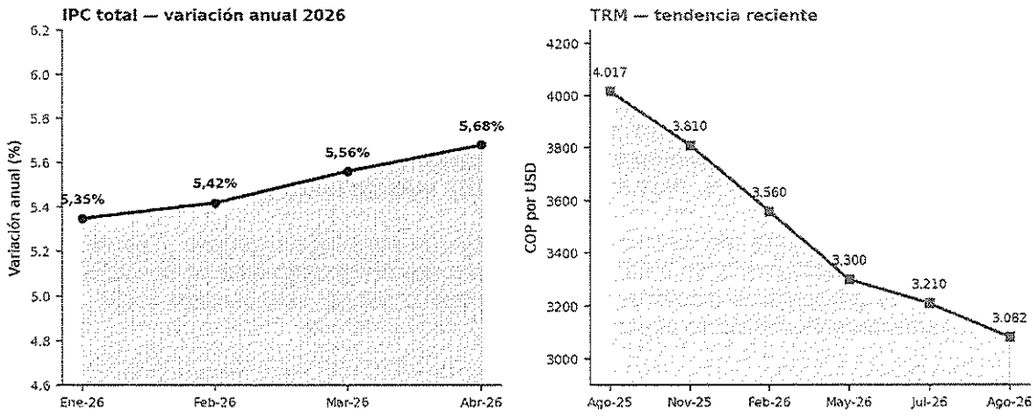
Desarrollar el perfil del mercado permite comprender el entorno competitivo y las tendencias que en él se presentan, desde la visión del entorno regulatorio, indicadores de tamaño y crecimiento, principales competidores, entre otros. Para la recolección de información del mercado se pueden consultar 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.

Tamaño, crecimiento y estructura del mercado

El mercado global de medicamentos veterinarios se estimó en aproximadamente **USD 34,72 mil millones en 2026**, con una tasa compuesta de crecimiento anual cercana al 6,8 % hacia 2031, según estimaciones de firmas de investigación de mercado. El segmento de ganado representa cerca del 62 % de los ingresos del sector, y las formulaciones orales y parenterales concentran la mayor parte de las ventas. Estas cifras confirman que se trata de un mercado maduro, en expansión sostenida y con oferta consolidada, sin señales de escasez estructural que pudieran comprometer el abastecimiento del contrato.

En el mercado colombiano, la oferta se organiza en torno a laboratorios fabricantes e importadores titulares de registro ICA y a una red amplia de establecimientos comercializadores. La actividad de distribución no exige capital intensivo, lo que explica la baja concentración en el eslabón que constituye el mercado relevante del presente proceso.

Variables macroeconómicas relevantes



Fuentes: DANE, boletines técnicos IPC 2026; Banco de la República / Superintendencia Financiera, TRM certificada.

Comportamiento del IPC y de la tasa de cambio representativa del mercado
Fuente: DANE, boletines técnicos del IPC 2026; Banco de la República y Superintendencia Financiera de Colombia, TRM certificada.

Análisis de variables macroeconómicas y su incidencia en el proceso

VARIABLE	COMPORTAMIENTO OBSERVADO	INCIDENCIA EN LA ESTIMACIÓN PRESUPUESTAL
Inflación (IPC total)	La variación anual del IPC pasó de 5,35 % en enero de 2026 a 5,68 % en abril de 2026, con una variación año corrido de 3,87 % a abril.	Presión moderada al alza sobre los precios nominales durante el plazo de ejecución. Se recomienda que los precios de referencia se tomen con cotizaciones no anteriores a treinta (30) días.
IPC — servicios veterinarios	La subclase de servicios de veterinaria y de otro tipo para animales domésticos registró una de las mayores variaciones anuales del IPC: 11,30 % en marzo y 11,06 % en abril de 2026.	Confirma que el componente de servicio veterinario crece muy por encima del promedio de la economía, lo que refuerza la conveniencia de que el Municipio provea directamente los insumos a los pequeños productores.
División Salud del IPC	Variación anual de 7,38 % a enero de 2026, por encima del promedio nacional.	Los insumos médico-quirúrgicos y farmacológicos presentan crecimiento superior al IPC total; debe preverse en el techo por ítem.

3.2. PERFIL DEL MERCADO Y EXPERIENCIA.

Tasa de cambio (TRM)	Revaluación pronunciada del peso: la TRM se situó en **$3.081,67 al 26 de agosto de 2026**, con una reducción del **23,29 %** frente al mismo día del año anterior, alcanzando niveles no vistos desde 2018.	**Factor favorable de primer orden.** Buena parte de los principios activos, del material genético importado y del equipo biomédico tiene componente en dólares. La revaluación debe trasladarse a los precios de referencia; emplear cotizaciones de vigencias anteriores llevaría a sobreestimar el presupuesto.
Salario mínimo (SMMLV)	El SMMLV de 2026 se fijó en **$1.750.905**, con incremento del 23 % frente a 2025, conforme a los Decretos 1469 y 1470 de 2025.	Incide en el costo laboral del componente logístico del contratista y en la expresión en SMMLV de los requisitos de experiencia. El presupuesto oficial equivale a **94,72 SMMLV**.

Entorno regulatorio y barreras de entrada

El entorno regulatorio del mercado relevante fue analizado en detalle en el numeral 2.4 del presente estudio. Desde la perspectiva de la oferta, dicho marco opera como una barrera de entrada de nivel medio-alto: el ingreso al mercado no exige capital intensivo, pero sí la obtención y el mantenimiento de registros ante el ICA para la comercialización de insumos agropecuarios y, adicionalmente, la inscripción ante el Fondo Nacional de Estupefacientes para los medicamentos sometidos a control especial. Estas exigencias limitan el número de oferentes, pero no impiden la pluralidad: se trata de trámites reglados, de acceso general y no discrecional.

Adicionalmente, la Resolución ICA 10003 de 2024 introdujo una restricción sustantiva sobre principios activos concretos, con efectos directos sobre el catálogo de este proceso.

Experiencia del mercado en procesos similares

El análisis de los diecinueve procesos comparables desarrollado en el numeral 2 permite verificar de manera documental que el mercado tiene experiencia acreditable en la ejecución de contratos de suministro de medicamentos e insumos veterinarios por cuantías comparables o superiores a la del presente proceso. En efecto, nueve (9) de los diecinueve contratos identificados superan el presupuesto oficial de $165.845.975, y el tercer cuartil de la distribución se sitúa en $357.074.121, más del doble de dicho presupuesto.

Esta constatación sustenta técnicamente la exigencia de experiencia general y específica establecida en el numeral 4.2 del estudio previo, se trata de un requisito que el mercado está en condiciones reales de acreditar al menos nueve proveedores identificados podrían hacerlo con un solo contrato y que, por tanto, no restringe injustificadamente la pluralidad de oferentes.

3.3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para determinar la pertinencia de la segmentación se aplicaron los dos interrogantes metodológicos previstos:

- ¿Existe una variación significativa en lo que los distintos proveedores ofrecen? Sí. Existen proveedores que cubren exclusivamente la línea farmacológica, otros especializados en material genético bovino, y otros en dotación médico-quirúrgica y equipo biomédico. Muy pocos cubren la totalidad del catálogo con portafolio propio.
- ¿Hay alguna dimensión del producto o servicio que predomine sobre las otras? Sí. La capacidad de cubrir integralmente el catálogo, con registro ICA vigente y cadena de frío, predomina sobre cualquier otra dimensión.

Al ser afirmativas ambas respuestas, procede segmentar el mercado. Las variables seleccionadas para la segmentación son el nivel de especialización del portafolio y la cobertura geográfica, por ser las que mejor discriminan la capacidad real de atender el objeto contractual:

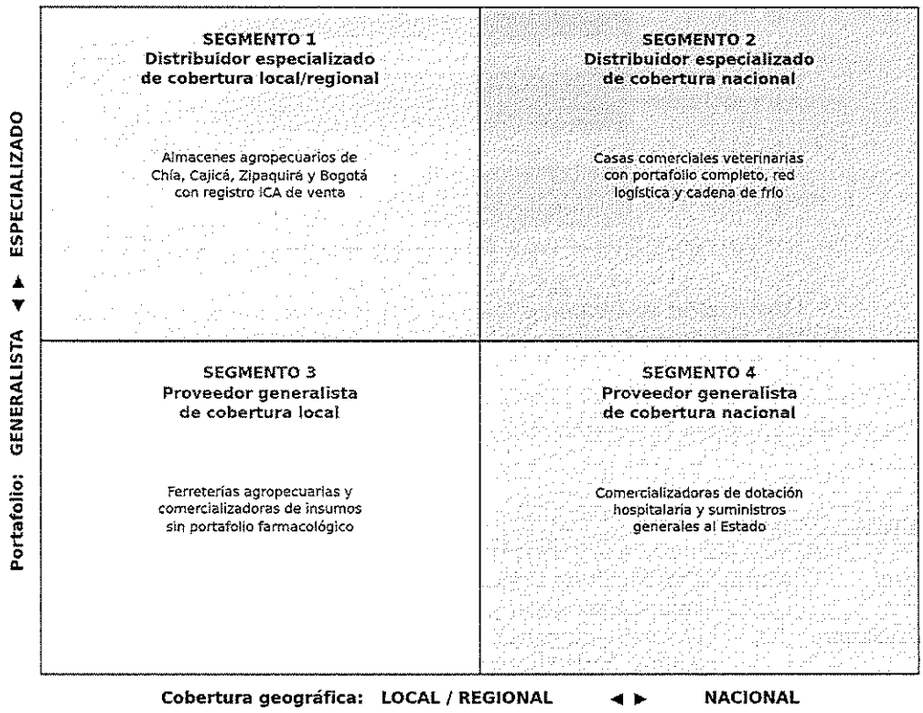
Variables de segmentación del mercado de oferta

CRITERIO DE SEGMENTACIÓN	VARIACIÓN OBSERVADA EN EL MERCADO
Línea de productos	Portafolio farmacológico completo frente a portafolio parcial; disponibilidad o no de material genético bovino con registro ICA y de equipo biomédico.
Calidad	Vigencia y amplitud del registro ICA; fecha de vencimiento remanente ofrecida; condiciones de conservación y transporte; cumplimiento de la ficha técnica del fabricante.
Servicio al cliente y servicios adicionales	Capacidad de entrega fraccionada según órdenes de pedido; tiempo de respuesta ante urgencias; disposición a ofrecer capacitación técnica y dotación complementaria sin costo.
Base de clientes	Proveedores orientados al canal público territorial (alcaldías, gobernaciones,

3.3. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

	UMATA) frente a proveedores orientados al canal privado (clínicas, almacenes agropecuarios, ganaderos).
Tecnología	Disponibilidad de equipos de diagnóstico portátil e inalámbrico; trazabilidad digital de lotes y vencimientos.
Cobertura geográfica	Desde el almacén agropecuario de nicho local hasta la casa comercial de cobertura nacional con red logística propia.

Matriz 2 x 2 — segmentación del mercado de oferta



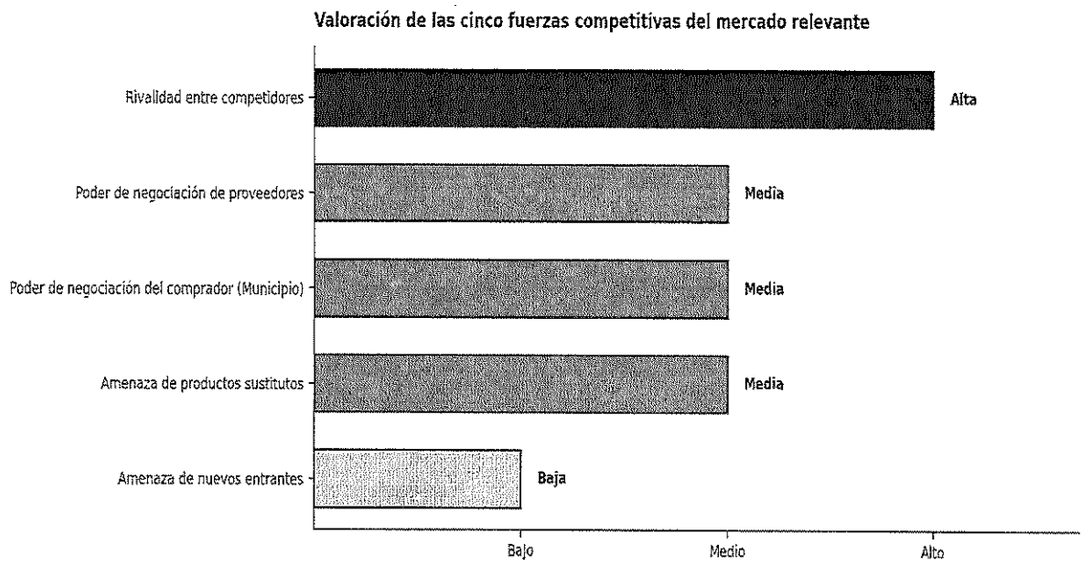
Segmentos objetivo del proceso: 1 y 2 (cuadrantes superiores), por exigencia de registro ICA, cadena de frío e inscripción ante el FNE.

Matriz 2 x 2 de segmentación del mercado de oferta
Fuente: elaboración propia.

En el eje vertical se segmenta a los potenciales proveedores según el nivel de especialización de su portafolio y en el eje horizontal según su cobertura geográfica. El proceso se orienta a los **segmentos 1 y 2** (cuadrantes superiores), dado que las exigencias de registro ICA, cadena de frío e inscripción ante el Fondo Nacional de Estupefacientes solo pueden ser acreditadas por distribuidores especializados. Los segmentos 3 y 4 podrían concurrir únicamente en calidad de integrantes de un proponente plural que aporte capacidad complementaria.

3.4. FUERZA COMPETITIVAS

3.4. FUERZA COMPETITIVAS



Valoración de las cinco fuerzas competitivas del mercado relevante
Fuente: elaboración propia con base en el modelo de las cinco fuerzas de Porter.

Análisis de las cinco fuerzas competitivas y sus implicaciones

FUERZA	NIVEL	MANIFESTACIÓN EN EL MERCADO RELEVANTE	IMPLICACIÓN PARA LA ESTRUCTURACIÓN
Rivalidad entre competidores	**ALTO**	**Verificado documentalmente:** trece adjudicatarios distintos en diecinueve procesos comparables, con HHI de 970 puntos. El eslabón de distribución presenta costos fijos bajos, escasa diferenciación entre productos con el mismo principio activo y bajo costo de cambio para el comprador. La competencia se libra en precio y en amplitud de portafolio.	Favorece a la Entidad. Justifica un procedimiento competitivo con ponderación relevante del precio y permite exigir ofrecimientos adicionales sin costo sin riesgo de desierto.
Poder de negociación de proveedores	**MEDIO**	El distribuidor depende de laboratorios titulares de registro ICA, eslabón concentrado en pocas multinacionales. Sin embargo, para la mayoría de los principios activos del catálogo existen múltiples titulares de registro y productos genéricos equivalentes.	Es medio y no alto porque la estandarización por principio activo —y no por marca— permite al oferente escoger entre varios titulares de registro, diluyendo el poder del laboratorio.
Poder de negociación del comprador	**MEDIO**	El Municipio concentra la totalidad de su demanda de la categoría en un solo contrato, lo que eleva su poder. La cuantía (94,72 SMMLV) se ubica en el percentil 53 del mercado comparable: no es marginal, pero tampoco representa un porcentaje determinante de los ingresos de los oferentes recurrentes, que han ejecutado contratos de hasta $624 millones.	La agregación de la demanda es la principal palanca disponible. Refuerza la decisión de no fraccionar el proceso por subcategorías.
Amenaza de productos sustitutos	**MEDIO**	Existen sustitutos terapéuticos para la mayoría de los principios activos (antibióticos de distinta familia, antiparasitarios de distinto mecanismo de acción, presentaciones alternativas). No existen sustitutos para el material genético de razas determinadas ni para el equipo de diagnóstico por imagen.	Incrementa el poder de la Entidad en las subcategorías apalancadas. Justifica prever contractualmente la sustitución de ítems desabastecidos por equivalentes de igual o superior calidad, previa autorización del supervisor.

3.4. FUERZA COMPETITIVAS

Amenaza de nuevos entrantes	**BAJO**	Las barreras regulatorias —registro ICA como establecimiento comercializador, inscripción ante el Fondo Nacional de Estupefacientes, infraestructura de almacenamiento y cadena de frío— limitan el ingreso de nuevos actores en el corto plazo. La recurrencia de cuatro adjudicatarios en el 52,6 % de los contratos comparables confirma la existencia de un núcleo consolidado poco permeable.	Reduce marginalmente el poder del comprador. Aconseja no adicionar requisitos habilitantes por encima de los exigidos por la regulación sectorial, para no estrechar aún más el universo de oferentes.

Conclusión técnica sobre la estructura competitiva

La estructura competitiva del mercado relevante es favorable a la Entidad: la alta rivalidad en el eslabón de distribución, sumada a la existencia de sustitutos terapéuticos en las subcategorías de mayor rotación, otorga al Municipio un poder de negociación suficiente para obtener precios competitivos y ofrecimientos adicionales sin costo. El factor limitante no es la competencia sino la regulación sectorial, que restringe el universo de oferentes a quienes acrediten registro ICA e inscripción ante el Fondo Nacional de Estupefacientes. En consecuencia, la estrategia de estructuración consiste en maximizar la competencia dentro del universo regulado: requisitos habilitantes proporcionales y ceñidos a la exigencia normativa, especificaciones por principio activo y no por marca, admisión de proponentes plurales, y concentración de la exigencia en el factor de calidad y no en la habilitación.

3.5 POTENCIALES PROVEEDORES - Especialmente para Procesos con Proveedores Limitados

Para la identificación de potenciales proveedores y la construcción de su perfil se aplicaron los tres enfoques metodológicos:

Enfoques de identificación de potenciales proveedores

ENFOQUE	ALCANCE	APLICACIÓN AL PRESENTE PROCESO
Primario	Proveedores actuales que tienen o tuvieron relación contractual con la Entidad, y proveedores alternativos que han sido oferentes en otros procesos.	Comprende a los trece adjudicatarios identificados en el numeral 2.2.2 —con especial relevancia de quienes contrataron con municipios de la Sabana: Integra Proveedores Empresariales S.A.S. y Mundial de Suministros y Contratos S.A.S. (Sopó), Diana Giovanna Yepes Rubio (Tocancipá) y Vagamma Inversiones S.A.S. (Bojacá y La Vega)— así como a los oferentes no adjudicatarios de esos procesos.
Secundario	Proveedores no tradicionales que pueden ofertar bienes similares aunque no hayan participado en procesos de contratación pública.	Comprende a los distribuidores autorizados de laboratorios de salud animal que atienden el canal privado en Bogotá y Sabana Centro, y a las casas comerciales especializadas en genética bovina.
Excepcional	Proveedores que no participan actualmente en el mercado de oferta pero que podrían desarrollar las capacidades para hacerlo.	Comprende a comercializadoras de dotación médico-hospitalaria que podrían obtener registro ICA como establecimiento comercializador de insumos agropecuarios, o concurrir en proponente plural.

Perfil tipo de los principales proveedores que compiten en el mercado

El perfil constituye una mirada breve a los atributos característicos de los competidores del mercado identificado; se utiliza para formular criterios mínimos y de evaluación coherentes con la realidad del sector, y permite comparar capacidades entre proveedores. Se construye a nivel de perfil tipo por segmento y no de empresas determinadas, a fin de preservar la objetividad del proceso.

Perfil tipo de los proveedores por segmento objetivo

ATRIBUTO	SEGMENTO 1 — DISTRIBUIDOR ESPECIALIZADO LOCAL/REGIONAL	SEGMENTO 2 — DISTRIBUIDOR ESPECIALIZADO NACIONAL
Descripción general y experiencia	Establecimiento comercializador con registro ICA, entre 5 y 20 años de operación, experiencia mixta en canal privado y público territorial.	Casa comercial con registro ICA, más de 10 años de operación, experiencia acreditada en contratación estatal en varios departamentos.
Categorías a las que sirve	Ganadería de leche y doble propósito, especies menores, almacenes agropecuarios.	Ganadería intensiva y extensiva, avicultura, porcicultura, sector institucional y gubernamental.
Productos y servicios en portafolio	Línea farmacológica amplia; línea genética y de equipo biomédico limitada o tercerizada.	Línea farmacológica completa, material genético con registro ICA, equipo biomédico, material médico-quirúrgico y bioseguridad.
Cobertura geográfica	Sabana Centro y Bogotá D.C.; entrega con vehículo propio en radio corto.	Cobertura nacional con red logística propia o contratada y capacidad de cadena de frío.
Información financiera típica	Estructura liviana; alta rotación de inventario; márgenes ajustados; capital de trabajo moderado.	Mayor respaldo patrimonial; acceso a crédito de proveedores; capacidad de asumir entregas diferidas con pago mensual vencido.
Estrategia	Competir por cercanía, rapidez de entrega y conocimiento del productor local.	Competir por amplitud de portafolio, precio por volumen y capacidad de cumplir catálogos extensos en un solo contrato.
Acontecimientos recientes del sector	Ajuste de portafolio por la prohibición de colistina y polimixina B; presión a la baja de precios por revaluación del peso.	Incorporación de líneas de diagnóstico portátil; digitalización de la trazabilidad de lotes y vencimientos.

Modelo de negocio de los principales actores (business model canvas)

Análisis del modelo de negocio de los potenciales proveedores

COMPONENTE	ANÁLISIS DEL MODELO DE NEGOCIO
Propuesta de valor	El proveedor no vende únicamente producto: vende disponibilidad y cumplimiento documental. Su diferenciador frente a la competencia es la capacidad de entregar un catálogo extenso en plazos cortos, con registro ICA vigente, ficha técnica, hoja de seguridad y vencimiento remanente adecuado. En el canal público, la capacidad de responder a entregas fraccionadas contra orden de pedido es tan valiosa como el precio.
Estrategias y alianzas	Alianzas con laboratorios titulares de registro para asegurar cupo y precio; acuerdos logísticos para cadena de frío y transporte de nitrógeno líquido; conformación de proponentes plurales para cubrir líneas que no domina (genética o equipo biomédico).
Tipo de clientes al que sirve	Clientes institucionales (entidades territoriales, UMATA, institutos descentralizados) con compras concentradas, ciclo de pago mensual vencido y alta exigencia documental; y clientes privados (clínicas, ganaderos, almacenes) con compras recurrentes de menor volumen y pago inmediato.
Estructura financiera	Márgenes de intermediación ajustados, compensados por volumen y rotación. El costo financiero del ciclo de pago del presente contrato —un único pago contra entrega, previa certificación del supervisor— es determinante: el oferente debe contar con capital de trabajo suficiente para financiar la totalidad de las entregas antes del desembolso.

La identificación de potenciales proveedores tiene fines exclusivamente analíticos y no constituye direccionamiento del proceso contractual.

4. HERRAMIENTA DE ANÁLISIS DE OFERTA

La Entidad empleó la herramienta de análisis de oferta dispuesta por Colombia Compra Eficiente, que permite obtener información sobre los proveedores con mayor participación en el mercado de las categorías identificadas, su ubicación y las modalidades de selección más empleadas. De la consulta se extrae la siguiente información relevante para la estructuración:

- **Existe pluralidad de proveedores** con contratación estatal registrada en las clases UNSPSC identificadas: trece adjudicatarios distintos en diecinueve procesos comparables. Ello descarta la configuración de un mercado de proveedor único y sustenta la procedencia de un procedimiento

competitivo.

- **La ubicación de los proveedores** se concentra en Bogotá D.C. y en las principales capitales departamentales, con presencia de distribuidores en Cundinamarca. La cercanía geográfica favorece la logística de entregas fraccionadas exigida por el objeto.
- **Las modalidades predominantes** en la categoría son la selección abreviada por subasta inversa (89,5 % de los procesos comparables) y la selección abreviada de menor cuantía (10,5 %). La escogencia de esta última para el presente proceso se sustenta en la incompatibilidad de la ponderación por factor de calidad con la subasta inversa, según se explicó en el numeral 2.
- **Se identifica participación de proponentes plurales** en procesos con catálogos extensos, figura expresamente admitida en este proceso.

La Entidad incorpora al expediente, como soporte documental del presente numeral y del numeral 2, la relación de los diecinueve (19) procesos comparables con su identificador SECOP II, la cual permite la verificación directa de cada expediente electrónico por parte de los interesados y de los organismos de control

De conformidad con el numeral 1 del artículo 5 de la Ley 1150 de 2007 y con el «Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación» de Colombia Compra Eficiente, los requisitos habilitantes deben establecerse de forma **adecuada y proporcional** a la naturaleza y al valor del contrato. El presente numeral constituye el sustento técnico de los requisitos incorporados al pliego de condiciones, en los términos exigidos por el numeral 6.1.2 del estudio previo.

Capacidad jurídica

Se exige la acreditación de la aptitud para obligarse válidamente y adquirir derechos. Tratándose de persona jurídica, se verificará la duración de la sociedad, el domicilio, el objeto social, el nombre del representante legal y sus facultades para comprometer a la sociedad, y el nombre del revisor fiscal cuando esté obligada a tenerlo. La duración de la sociedad no será inferior al plazo del contrato y un (1) año más. No se exigen requisitos jurídicos adicionales, por resultar innecesarios frente a la naturaleza del objeto.

Experiencia

La exigencia de experiencia se sustenta en el análisis del mercado desarrollado en el numeral 3.2.4: el sector cuenta con oferentes que han ejecutado contratos de suministro de medicamentos e insumos veterinarios por cuantías iguales o superiores a la del presente proceso, por lo que el requisito es acreditable y no restringe la pluralidad.

Justificación de los requisitos de experiencia

TIPO	REQUISITO	SUSTENTO TÉCNICO
Experiencia general	Máximo un (1) contrato ejecutado y terminado cuyo objeto o alcance corresponda a adquisición, compraventa o suministro de elementos, medicamentos e insumos veterinarios, por valor igual o superior al **100 % del presupuesto oficial (94,72 SMMLV)**.	Exigir un solo contrato —y no una sumatoria— facilita la acreditación y amplía el universo de oferentes. El umbral del 100 % del presupuesto es acreditable por el mercado: nueve (9) de los diecinueve procesos comparables superan los $165.845.975 y el tercer cuartil se sitúa en $357.074.121.
Experiencia específica	Máximo un (1) contrato ejecutado y terminado cuyo objeto corresponda a adquisición, compraventa o suministro de elementos para el sector agropecuario, por valor igual o superior al **100 % del presupuesto oficial (94,72 SMMLV)**.	Verifica el conocimiento del proponente sobre las particularidades del sector agropecuario (registro ICA, cadena de frío, presentaciones para producción primaria). Puede acreditarse con el mismo contrato de la experiencia general cuando su objeto cubra ambos alcances.
Clasificación UNSPSC	La experiencia debe corresponder a las clases identificadas en el numeral 2.1, acreditadas **hasta el tercer nivel (clase)**.	Se ajusta al Manual de requisitos habilitantes de Colombia Compra Eficiente. Exigir el cuarto nivel constituiría una restricción injustificada.
Proponentes plurales	Las certificaciones expedidas a consorcios o uniones temporales se tendrán en cuenta conforme al porcentaje de participación en su ejecución.	Regla estándar que preserva la equivalencia entre proponentes singulares y plurales.

Análisis del valor estimado del contrato

El presupuesto oficial de $165.845.975, incluido IVA y demás impuestos, tasas y contribuciones, se sustenta en el presente estudio del sector. Su verificación se apoya en cuatro elementos concurrentes:

- **Contraste con el mercado de compra pública (numeral 2.2.2).** El presupuesto se ubica dentro del rango intercuartil de los diecinueve procesos comparables (Q1 = $78.695.336; Q3 = $357.074.121) y en el **percentil 53** de la distribución. Frente a los referentes más próximos por territorio y objeto — Tocancipá ($131.649.777), Bojacá ($103.637.239) y Sopó ($91.000.000)— el valor es superior, lo que resulta coherente con la mayor extensión del catálogo (112 ítems), y la inclusión de equipamiento de diagnóstico.
- **Consistencia con la demanda proyectada.** El presupuesto debe cubrir el consumo asociado a un volumen de atenciones al menos equivalente al de 2025 (1.217 atenciones con consumo obligado de insumos) durante el plazo de ejecución, más la adquisición del equipamiento de diagnóstico.
- **Precios de referencia del mercado.** Los precios unitarios de referencia se determinaron a partir de cotizaciones solicitadas en octubre de 2026 con base en el catálogo ajustado (112 ítems, Grupos 1 y 2). Para la totalidad del catálogo, salvo el ecógrafo veterinario, se recibieron las cotizaciones de FUNDACIÓN CREANDO SOCIEDAD AMBIENTAL AGROPECUARIA Y ARQUITECTÓNICA – CREAAA y de CORPORACIÓN IMPULSANDO LA TRANSFORMACIÓN – CORPOITA; para el ecógrafo veterinario (ítem 70), las de VINO VETS y TECNOMEDICS. Sobre ellas se calculó el valor promedio por ítem (Anexo 1 – Consolidación de cotizaciones), que constituye el precio techo cuya superación genera el rechazo de la propuesta. Los resultados consolidados son los siguientes:

CONCEPTO	COTIZACIÓN 1	COTIZACIÓN 2	PROMEDIO ENTIDAD
Grupo 1 – Medicamentos veterinarios (67 ítems)	$8.400.255	$8.366.150	$8.383.212
Grupo 2 – Elementos, equipos, insumos y material genético (45 ítems, sin ecógrafo)	$7.158.712	$6.721.791	$6.940.259
Total catálogo general (CREAAA / CORPOITA)	**$15.558.966**	**$15.087.941**	**$15.323.471**
Ecógrafo veterinario – ítem 70 (VINO VETS / TECNOMEDICS)	$36.000.000	$36.719.999	$36.359.999
VALOR TOTAL DE REFERENCIA POR PRECIOS UNITARIOS	—	—	**$51.683.470**

El valor total de referencia por precios unitarios ($51.683.470, IVA incluido) corresponde a la suma de los valores promedio de una unidad de cada uno de los 112 ítems; el presupuesto oficial de $165.845.975 constituye el valor del contrato de suministro de monto agotable, que se ejecutará mediante las cantidades que solicite el supervisor a los precios unitarios adjudicados.

- **Ajuste por variables macroeconómicas.** Los precios de referencia deben reflejar la revaluación del peso frente al dólar descrita en el numeral 3. Emplear cotizaciones de vigencias anteriores conduciría a sobreestimar el presupuesto en los ítems con componente importado.

REVISÓ Y APROBÓ: MARTHA YANNETH SANCHEZ HERRERA Secretaria para el Desarrollo Económico	FIRMA
REVISÓ Y APROBÓ: CRISTHIAN RAUL CASTAÑEDA VEGA Director Técnico Dirección de Desarrollo Agropecuario y Empresarial	FIRMA
ELABORÓ ESTUDIO PREVIO: MARÍA HESNEY CÁRDENAS NARANJO Profesional Universitario - DDAE	FIRMA