ESTUDIO DEL SECTOR
FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE SUBA

Según lo descrito en el Articulo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015*: **Deber de análisis de las Entidades Estatales durante el Proceso de Planeación***, las Entidades Estatales deben hacer un análisis para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo, y de esta manera dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso. Este proceso les permite identificar las oportunidades disponibles en el mercado para atender la necesidad de la Entidad Estatal (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 8).

La Agencia Nacional de Contratación Pública —Colombia Compra Eficiente— ha desarrollado un Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) con el propósito de ofrecer herramientas metodológicas que apoyen a las entidades del Estado Colombiano en la identificación de oportunidades para generar valor y diversificar sus fuentes de abastecimiento. Este modelo también busca orientar la definición de estrategias para la adquisición de bienes y servicios, así como fortalecer las capacidades de gestión en los procesos de compra pública (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 18).

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

i. **Comportamiento del gasto histórico / Estudio de la demanda:** Permite describir adecuadamente los bienes o servicios que se pretenden adquirir, así como las características, plazos y demás consideraciones específicas (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 18).
ii. **Estudio de la oferta:** Analiza los potenciales proveedores de los bienes, obras o servicios requeridos, así como el entorno en el que operan (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 18).
iii. **Estudio de mercado:** Permite, por un lado, establecer el precio de un determinado bien o servicio, y, por el otro, estructurar y sustentar el presupuesto estimado de un Proceso de Contratación (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 19).

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

I. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

El objetivo de la presente sección es obtener *"una idea general del mercado y revisar el escenario del sector relacionado con el bien, obra o servicio relevantes en el Proceso de Contratación"* (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 14). Con base en lo anterior, se desarrollarán 3 apartados que resultarán relevantes en la estructuración y definición del Proceso de Contratación.

A. CONTEXTO ECONÓMICO

Identificación del sector económico

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la

actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos (Red Cultural del Banco de la República, 2026).

Según la Red Cultural del Banco de la República (2026), esta división está compuesta bajo los supuestos de la economía clásica, clasificándolos en:

- **Sector primario o sector agropecuario:** Es el sector que obtiene el producto de sus actividades directamente de la naturaleza, sin ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la caza y la pesca. No se incluyen dentro de este sector a la minería y a la extracción de petróleo, las cuales se consideran parte del sector industrial.
- **Sector secundario o sector industrial:** Comprende todas las actividades económicas de un país relacionadas con la transformación industrial de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos. Se divide en dos (2) subsectores: 1) industrial extractivo que hace referencia a la extracción minera y de petróleo y al 2) industrial de transformación que hace referencia a envasado de legumbres y frutas, embotellado de refrescos, fabricación de abonos y fertilizantes, vehículos, cementos, aparatos electrodomésticos, entre otros bienes y productos.
- **Sector terciario o sector de servicios:** Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Ejemplo de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. A diferencia de los sectores agropecuarios e industrial, el tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes tangibles. Sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

De acuerdo con lo anterior, el sector económico al cual pertenece el presente Proceso de Contratación se encuentra enmarcado en el *sector terciario de la economía colombiana*.

Para entender el rol de una entidad en el mercado, es fundamental categorizar sus operaciones según su naturaleza y propósito conforme a la **Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)** de acuerdo con las actividades económicas clasificadas por el DANE, donde todas las actividades del sector gobierno y la administración pública se enmarcan en la *SECCIÓN O Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.* Esta sección comprende las actividades que están a cargo de la administración pública, entre las que se cuentan las actividades legislativas, ejecutivas y judiciales; actividades tributarias, de defensa nacional, de orden público y seguridad; y las relaciones exteriores y la administración de programas gubernamentales.

Conforme a lo anterior, a continuación, se realiza la caracterización de la actividad económica del Fondo de Desarrollo Local de Suba con base en la CIIU:

Tabla 1: Clasificación CIIU del Fondo de Desarrollo Local de Suba

NIVEL	NOMBRE	CÓDIGO	DETALLE
Gran Sector	Sección	O	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.
Actividad	División	84	Administración pública y defensa; planes de seguridad social. (Agrupa todas las funciones de gobierno).
Subactividad	Grupo	841	Administración del Estado y aplicación de la política económica y social de la comunidad.

Detalle Final	Clase	8412	Actividades ejecutivas de la administración pública.

Fuente: (DANE, 2022)
Fecha de consulta: 26/03/2026

De otro lado, tal como se describió anteriormente, el proceso de identificación de actividades y subactividades económicas permite desglosar la cadena de valor, diferenciando las funciones principales de las auxiliares, utilizando niveles que van desde secciones generales hasta clases detalladas, donde las empresas pueden definir con precisión su alcance operativo, facilitando la toma de decisiones estratégicas y su correcta inscripción ante los entes reguladores.

Conforme a lo anterior y con el propósito de estandarizar los requisitos exigidos a los proponentes, la presente contratación se ha clasificado bajo los códigos de actividades económicas pertinentes según la *Clasificación CIIU*. Esta identificación por subactividades permite a la entidad verificar de manera objetiva la especialidad del contratista y su correspondencia con el objeto social registrado, garantizando que la ejecución del contrato sea realizada por un actor económico con la capacidad técnica, financiera y organizacional necesaria para el sector específico al cual requiere la entidad contratar.

Por lo anterior, el presente proceso contractual se clasifica dentro del siguiente sector de economía con sus respectivos subsectores:

Tabla 2: Clasificación CIIU del Sector

CÓDIGO CIIU (Clase)	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	JUSTIFICACIÓN TÉCNICA
M7020	**Actividades de consultoría de gestión**	Necesaria para la ejecución del componente principal del contrato, correspondiente al diagnóstico, estructuración de planes de negocio, acompañamiento técnico y asesoría estratégica orientada a la sostenibilidad socioeconómica y operacional de las MiPymes y emprendimientos.
M7490	**Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.**	Habilita la vinculación e integración de perfiles profesionales interdisciplinarios y expertos en áreas especializadas del turismo y la gestión de proyectos que no se enmarcan en las consultorías administrativas tradicionales.
N8230	**Organización de convenciones y eventos comerciales**	Fundamental para sustentar la logística, producción y desarrollo operacional de las muestras comerciales, ferias, corredores turísticos y eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector y dinamización del mercado local.
N7912	**Actividades de operadores turísticos**	Garantiza la idoneidad y especialidad técnica del contratista para el empaquetamiento, articulación de rutas turísticas territoriales, comercialización e integración de la oferta de valor del destino Suba.
P8560	**Actividades de apoyo a la educación**	Ampara la logística pedagógica, el diseño y suministro de insumos de formación, y la gestión de entornos de aprendizaje requeridos durante los talleres y capacitaciones a los emprendimientos y MiPymes participantes.
G4649	**Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.**	Necesario para respaldar técnicamente la entrega del componente de capitalización en especie (bienes de consumo, menaje, utensilios operativos y elementos del plan de fortalecimiento) previstos en el presupuesto del proyecto.
J5819	**Otros trabajos de edición**	Respalda la elaboración de productos editoriales, guías operativas, manuales, piezas gráficas, piezas digitales y el

CÓDIGO CIIU (Clase)	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	JUSTIFICACIÓN TÉCNICA
		portafolio o cartografía digital de las rutas turísticas e impresos requeridos en los componentes del contrato.

Fuente: (DANE, 2022)
Fecha de consulta: 06/09/2026

Posterior al análisis de las actividades económicas bajo la *Clasificación CIIU*, la entidad utilizó el **Clasificador de Productos y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC)** dispuesto por el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) de la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente como herramienta para asociar las compras de la entidad a códigos específicos con el objetivo de categorizar el gasto público mediante una estructura lógica y jerárquica. En consecuencia, se seleccionaron los siguientes códigos UNSPSC nivel del *Clase* que se encuentran asociados al presente Proceso de Contratación:

Tabla 3: Clasificación UNSPSC del Proceso de Contratación

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
80101500	80000000 - Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	80100000 - Servicios de asesoría de gestión	80101500 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
86101700	86 - Servicios Educativos y de Formación	86100000 - Formación profesional	86101700 - Servicios de capacitación vocacional no - científica
80141700	80000000 - Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	80140000 - Comercialización y distribución	80141700 - Distribución
90151500	90 - Servicios de Viajes, Alimentación, Alojamiento y Entretenimiento	90150000 - Servicios de entretenimiento	90151500 - Atracciones turísticas
80141900	80000000 - Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	80140000 - Comercialización y distribución	80141900 - Exhibiciones y ferias comerciales
80161500	80 - Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	80160000 - Servicios de administración de empresas	80161500 - Servicios de apoyo gerencial
80141500	80000000 - Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	80140000 - Comercialización y distribución	80141500 - Investigación de mercados

Fuente: (Consulta Código UNSPSC – ANCP Colombia Compra Eficiente, s. f.)
Fecha de consulta: 06/09/2026

Productos / servicios incluidos en el sector

Los productos incluidos en un sector económico son aquellos bienes, obras o servicios que pertenecen a una misma categoría de actividad productiva, como manufacturas (textiles, químicas), servicios (salud, educación, transporte), agricultura o tecnología, y su definición ayuda en la planificación estratégica.

El mercado de servicios enfocado al fortalecimiento empresarial, la asistencia técnica y el desarrollo del sector turístico en Colombia se caracteriza por ser altamente dinámico, interdisciplinario y heterogéneo. En este ecosistema coexisten firmas consultoras de gran trayectoria en gestión pública y privada, entidades de educación superior e institutos de investigación, operadoras de eventos y agencias turísticas integrales, junto con un nutrido número de pequeñas empresas y profesionales independientes especializados en nichos como la investigación de mercados, la capacitación vocacional y el diseño de experiencia turística.

La oferta en este sector se articula en dos dimensiones clave: por un lado, los servicios intangibles de consultoría, investigación y transferencia de conocimiento (diagnósticos, metodologías pedagógicas, diseño de rutas turísticas y apoyo gerencial); y por otro, la operación logística e infraestructura para la comercialización (organización de ferias, eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector, muestras comerciales, eventos y piezas promocionales).

Dentro de este marco, las necesidades de la contratación abarcan de manera integral la oferta del sector, incluyendo:

- Servicios de Consultoría de Gestión y Apoyo Gerencial: Diagnóstico integral de unidades productivas, elaboración de planes de negocio, acompañamiento técnico, asesoría en sostenibilidad y gerencia estratégica de proyectos.

- Investigación Social y de Mercados: Elaboración de caracterizaciones territoriales, metodologías pedagógicas adaptadas, estudios de oferta/demanda turística y mediciones del impacto socioeconómico en la localidad de Suba.

- Servicios de Capacitación y Formación: Diseño e impartición de talleres, programas de fortalecimiento vocacional no científico, educación para adultos y transferencia tecnológica enfocada en buenas prácticas turísticas.

- Operación y Agenciamiento Turístico: Articulación de la cadena de valor local, diseño e integración de itinerarios o corredores turísticos, activación de atractivos de la localidad y vinculación de guías o intérpretes territoriales.

- Logística y Producción de Eventos Comerciales: Planeación, montaje, producción y ejecución integral de muestras comerciales, ruedas de negocios, ferias y espacios de visibilización para las MiPymes y emprendimientos o eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector.

La tipología de productos y servicios requeridos para este proceso contractual se encuentra plenamente consolidada dentro de la oferta del sector de consultoría, formación informal y promoción turística nacional y local. La interacción coordinada entre estos componentes garantiza que la entidad pueda contar con una solución integral que abarque desde la estructuración técnica y metodológica hasta la puesta en marcha operativa de las actividades de visibilización, asegurando el cumplimiento efectivo de las metas de fortalecimiento de las 50 MiPymes y emprendimientos turísticos de la localidad de Suba.

Agentes que componen el sector

El sector asociado al fomento económico, desarrollo empresarial y dinamización del turismo local se encuentra conformado por una diversidad de agentes económicos cuya actividad principal se enmarca en las actividades de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Revisión 4 adaptada para Colombia, tales como: 7020 (Actividades de consultoría de gestión), 7911 / 7912 (Actividades de las

agencias de viajes y organizadores de viajes), 8230 (Organización de convenciones y eventos comerciales), 8559 (Otros tipos de educación n.c.p.) y 7320 (Estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública).

En el ámbito distrital y nacional existe una oferta heterogénea y consolidada de personas jurídicas y naturales con capacidad operativa y técnica en la materia. Participan activamente empresas dedicadas al fomento económico, firmas especializadas en la organización integral de eventos, ferias comerciales, eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector, agencias de turismo y operadores locales, instituciones de educación superior e institutos de formación técnica, así como entidades sin ánimo de lucro (fundaciones, corporaciones y asociaciones empresariales) con experiencia probada en la ejecución de programas de formación y fortalecimiento empresarial financiados con recursos públicos. Para el presente proceso contractual, estos agentes pueden estar domiciliados en Bogotá D.C. o en otras regiones del país, siempre que acrediten capacidad operativa suficiente para realizar los procesos de capacitación, las asesorías en territorio y la logística de los eventos comerciales en la localidad de Suba.

Si bien el mercado evidencia una amplia oferta de proveedores en las líneas de capacitación, asesoría y logística por separado, la ejecución integral del objeto requerido bajo la modalidad de Selección abreviada de menor cuantía delimita el universo de competidores a aquellos operadores consolidados. Es decir, aquellos agentes que posean la capacidad financiera, la estructura organizativa y la solvencia operativa necesaria para articular coordinadamente las diferentes líneas de trabajo (formación, acompañamiento técnico a la medida, agenciamiento turístico y visibilización comercial) bajo un único contrato.

El sector cuenta con una adecuada pluralidad de agentes económicos habilitados para participar en el presente proceso de selección bajo la modalidad de Selección abreviada de menor cuantía. No es condición obligatoria que los proponentes tengan su domicilio principal en la localidad de Suba, siempre que demuestren capacidad operativa y logística para desplegar las acciones en dicho territorio. El modelo de contratación integral adoptado orienta la participación hacia operadores con experiencia específica en programas de formación, acompañamiento a emprendimientos y promoción turística, que cuenten con el suficiente músculo financiero y administrativo para asegurar la libre concurrencia, la transparencia y el cumplimiento objetivo de las metas institucionales de fortalecimiento de las 50 MiPymes y emprendimientos turísticos de la localidad.

Gremios y asociaciones que participan en el sector

El presente apartado desarrolla el análisis de los gremios y asociaciones que integran el sector económico relacionado con el Proceso de Contratación. El estudio de estos actores es determinante para comprender la estructura del mercado, identificar las mejores prácticas de la industria y reconocer las variables que inciden en la competitividad y formación de precios. A través de esta caracterización, la Entidad busca garantizar la pluralidad de oferentes y el cumplimiento de estándares técnicos validados por las agremiaciones líderes, asegurando que los requisitos habilitantes y técnicos del proceso sean proporcionales y acordes con la realidad del sector.

El análisis del sector evidencia una sólida presencia de gremios y asociaciones que regulan y promueven el desarrollo de la micro y pequeña empresa, el turismo territorial y la producción de eventos comerciales. La existencia de estos actores confirma que el mercado cuenta con estándares técnicos, metodologías de formación y parámetros de costos claros y consolidados. Esto garantiza a la Entidad que la estructuración del proceso para la formación, acompañamiento y visibilización comercial de las 50 MiPymes y emprendimientos de Suba responde a la oferta real del sector y cuenta con un ecosistema gremial capacitado para promover la participación y libre concurrencia de proponentes idóneos.

En el marco del sector en el que se llevará a cabo el Proceso de Contratación, las asociaciones y/o agremiaciones relacionadas son las siguientes:

Tabla 4: Asociaciones y/o agremiaciones del Sector

ASOCIACIÓN Y/O GREMIO	DESCRIPCIÓN
ACOPI (Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas)	Organización gremial que representa y defiende los intereses de las MiPymes en Colombia. Lidera iniciativas de desarrollo empresarial, fortalecimiento competitivo, formación y acceso a mercados, constituyéndose en un referente técnico sobre las dinámicas de las unidades productivas locales.
COTELCO (Asociación Hotelera y Turística de Colombia)	Gremio representativo del sector alojamiento y hospedaje. Promueve la competitividad turística, la calidad en la prestación del servicio, la capacitación sectorial y la articulación de la oferta turística en los destinos a nivel nacional y territorial.
ANATO (Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo)	Agremiación que representa a las agencias de viajes y operadores turísticos del país. Define estándares de comercialización, integración de rutas, empaquetamiento de destinos y promoción de la oferta turística formal a nivel nacional e internacional.
ACODRES (Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica)	Gremio que agrupa a la cadena de valor de la industria gastronómica y de establecimientos de expendio de alimentos y bebidas. Impulsa el desarrollo comercial, la formalización y la articulación del turismo gastronómico en los territorios.
ASOCOLDEP (Asociación Colombiana de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística)	Entidad gremial enfocada en la promoción, visibilización y fortalecimiento técnico de los pequeños y medianos prestadores de servicios turísticos, promoviendo el turismo sostenible y el desarrollo económico local.
Asoeventos (Asociación Colombiana de Profesionales e Industria de Eventos)	Organización que representa a empresas y profesionales dedicados a la producción logística, montaje y ejecución de ferias, muestras comerciales, convenciones y eventos, estableciendo tarifas y estándares operativos en el mercado.
Confecámaras (Red de Cámaras de Comercio)	Entidad que articula la red de cámaras de comercio del país, liderando programas de caracterización empresarial, formación, acompañamiento y formalización de MiPymes y emprendimientos en los municipios y localidades.

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)
Fecha de consulta: 06/09/2026

Variables económicas

El presente acápite identifica y analiza las variables económicas que tienen incidencia directa en el mercado objeto del presente Proceso de Contratación. El propósito de este análisis es determinar los factores macroeconómicos, microeconómicos y sectoriales que pueden afectar la ejecución y el equilibrio económico del contrato resultante. Mediante el estudio de estas variables, la Entidad busca anticipar riesgos financieros, económicos y normativos con la finalidad de establecer mecanismos que garanticen la sostenibilidad de la oferta y la transparencia en la inversión de los recursos públicos durante toda la vigencia contractual.

a. Economía Mundial

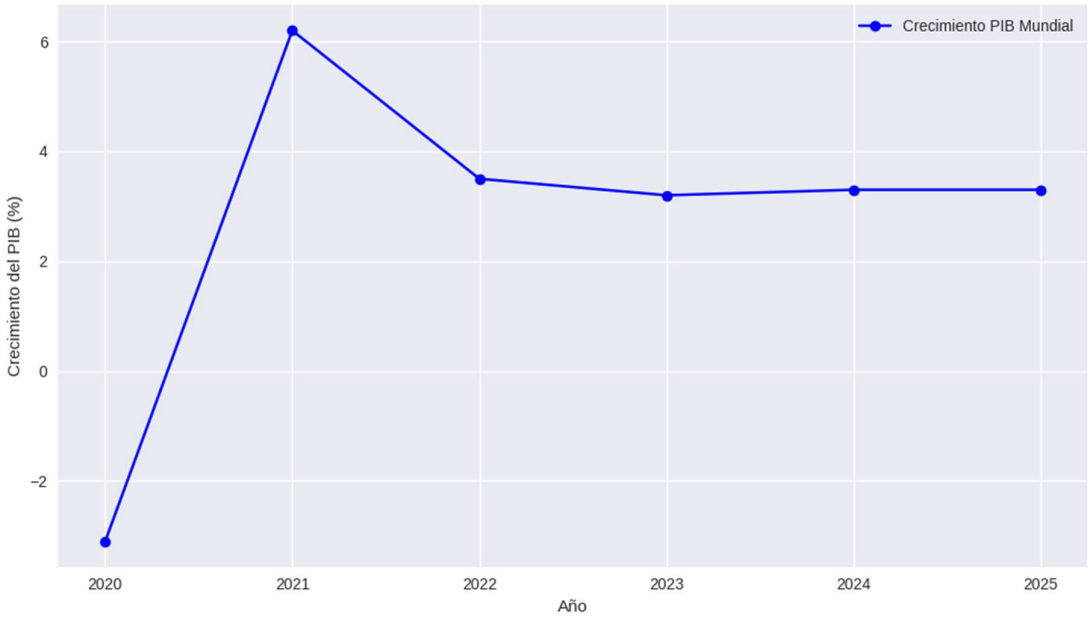
- **Producto Interno Bruto[1] (PIB) mundial**

[1] El PIB mide la producción total de bienes y servicios finales de un país en un período de tiempo, expresada en términos monetarios (Banco de la República, 2025a).

El PIB mundial ha mostrado resiliencia tras la pandemia, con un crecimiento cercano al 3,3% en 2024 y 2025. Para el corto y mediano plazo, las proyecciones del FMI (2026) apuntan a un crecimiento estable de 3,3% en 2026 y 3,2% en 2027, mientras que la UNCTAD (2026) advierte una posible desaceleración hacia 2,7% en 2026.

En el pasado cercano, la economía global ha transitado un proceso de ajuste moderado. Tras la fuerte contracción de -3,1% en 2020 por la pandemia, el PIB mundial repuntó con fuerza en 2021 (6,2%), pero desde entonces se ha estabilizado en tasas más moderadas: 3,5% en 2022, 3,2% en 2023 y 3,3% en 2024–2025. Este desempeño refleja tanto la recuperación del comercio y la inversión como la persistencia de tensiones regulatorias y comerciales. En términos generales, el crecimiento reciente ha sido resiliente, aunque inferior al promedio histórico previo a la crisis sanitaria, lo que evidencia un entorno de incertidumbre y ajustes estructurales.

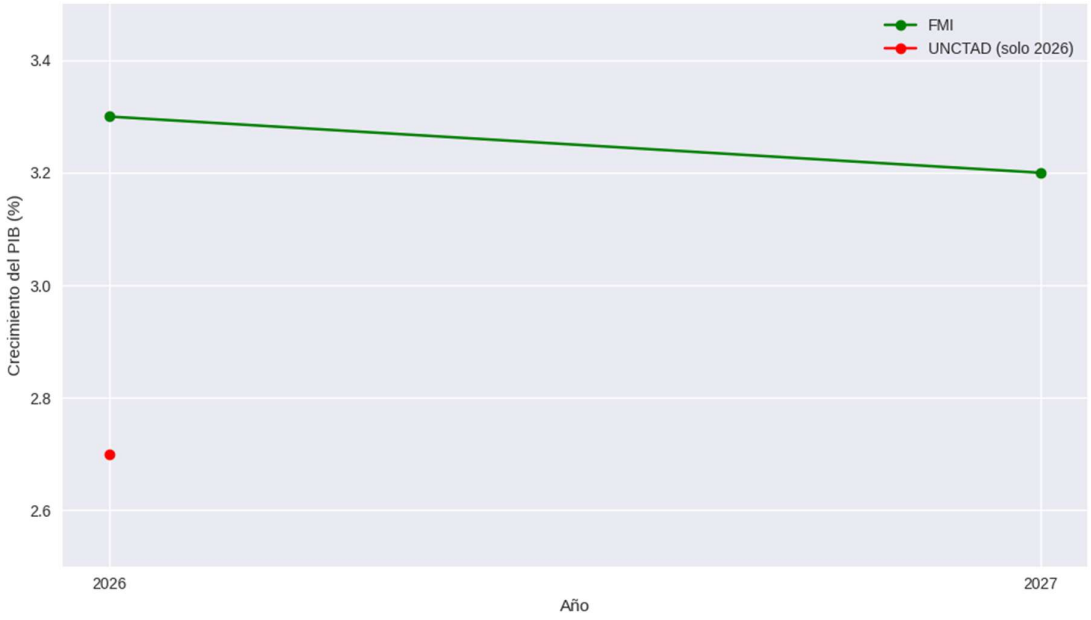
Grafica 1: Evolución del PIB mundial 2020-2025



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026)

De cara al corto y mediano plazo, las perspectivas muestran un escenario de crecimiento moderado pero divergente según las fuentes. El FMI (2026) proyecta un crecimiento de 3,3% en 2026 y 3,2% en 2027, destacando el impulso de la inversión tecnológica y la moderación de la inflación. En contraste, la UNCTAD (2026) prevé una desaceleración hacia 2,7% en 2026, advirtiendo que las tensiones comerciales, las presiones fiscales y los obstáculos estructurales podrían encasillar al mundo en una senda de bajo crecimiento si no se refuerza la coordinación de políticas. En síntesis, el PIB mundial se mantendrá estable en el corto plazo, pero vulnerable a shocks externos y a la falta de reformas estructurales.

Grafica 2: Proyecciones del PIB mundial 2026 -2027



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026) (UNTAD, 2026)

Aunque el comportamiento del PIB mundial se analiza desde una perspectiva macroeconómica global, su dinámica incide de forma *indirecta* sobre la economía nacional y local a través de la volatilidad en la inflación, la fluctuación en los precios de insumos importados (equipos tecnológicos, audiovisuales e infraestructura para eventos) y las variaciones en el poder adquisitivo que afectan la demanda del sector turístico.

Para mitigar los posibles riesgos derivados de este entorno macroeconómico y garantizar la ejecución del contrato, la entidad aplica en la estructuración del proceso los siguientes mecanismos en el Estudio Previo:

- ✓ **Estudios de mercado actualizados**: Cálculo del presupuesto oficial a partir de precios de mercado vigentes que reconozcan las variaciones en los costos operacionales de formación, asesoría y logística.

- ✓ **Mecanismos de pago por producto o hito ejecutado**: Estructuración del plan de pagos subordinado a la entrega y aprobación de los productos contractuales (planes de formación, diagnósticos finalizados, ruedas de negocios y eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector), previniendo desequilibrios financieros durante el desarrollo del contrato.

- ✓ **Tipificación y asignación en la Matriz de Riesgos:** Identificación y distribución proporcional de los riesgos previsibles que puedan alterar el equilibrio económico del contrato (como variaciones de precios de mercado o fluctuaciones macroeconómicas), conforme a las directrices de Colombia Compra Eficiente.

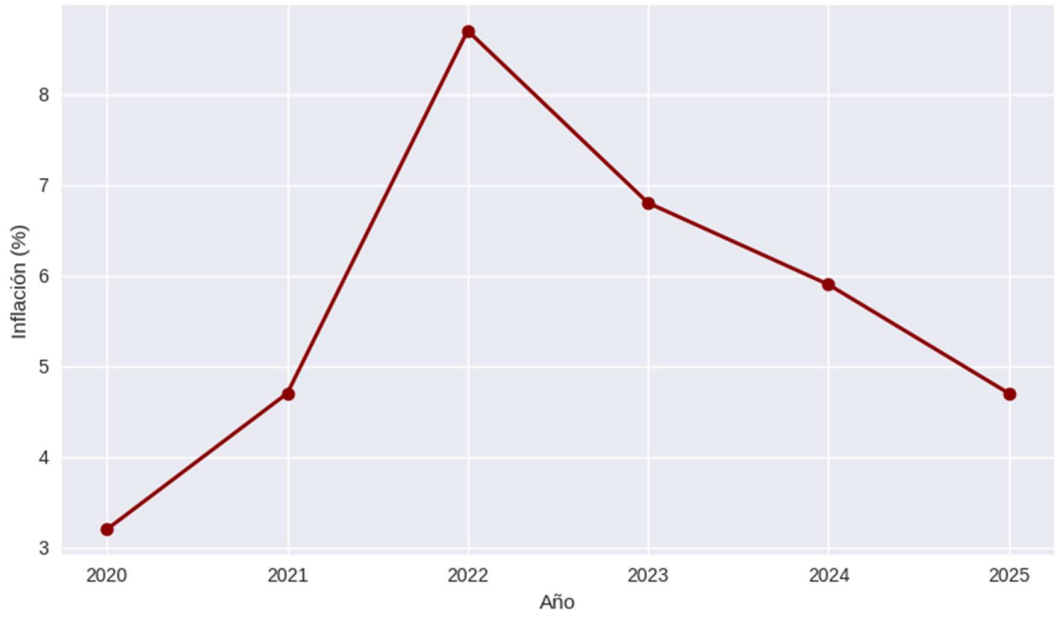
- **Inflación[2] mundial**

En el pasado cercano, la inflación mundial ha atravesado un ciclo de fuerte presión seguido de moderación. Tras mantenerse relativamente baja en 2020 (3,2%), el repunte de la demanda y los

[2] La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios en una economía (Banco de la República, 2025b).

problemas en las cadenas de suministro elevaron la inflación a 4,7% en 2021. El máximo histórico se alcanzó en 2022 (8,7%), impulsado por la crisis energética y la guerra en Ucrania. Desde entonces, las políticas monetarias restrictivas y la estabilización de los precios energéticos han permitido una corrección gradual: 6,8% en 2023, 5,9% en 2024 y 4,7% en 2025 (FMI, 2026; Banco Mundial, 2026). Este comportamiento refleja tanto la vulnerabilidad de la economía global a shocks externos como la capacidad de ajuste de los mercados.

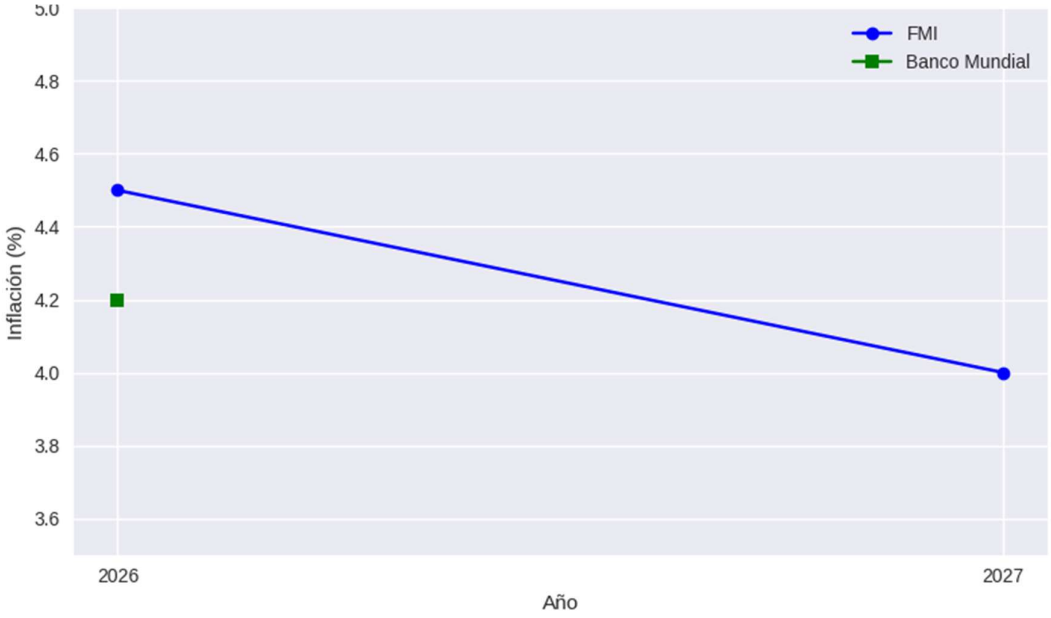
Grafica 3: Evolución de la inflación mundial 2020-2025



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026)

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones sugieren que la inflación seguirá moderándose, aunque permanecerá por encima de los niveles prepandemia. El FMI (2026) estima 4,5% en 2026 y 4,0% en 2027, mientras que el Banco Mundial (2026) prevé 4,2% en 2026. La OECD (2026) advierte que tensiones geopolíticas en Medio Oriente podrían provocar repuntes en los precios de energía y fertilizantes, elevando nuevamente la inflación global. En síntesis, el escenario apunta a una inflación controlada pero vulnerable a shocks externos, lo que obliga a mantener políticas monetarias prudentes y coordinación internacional (FMI, 2026; OECD, 2026).

Grafica 4: Proyecciones de la inflación mundial 2026-2027



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026) (Banco Mundial, 2026)

Aunque la inflación mundial se monitorea a nivel global, sus presiones inflacionarias acumuladas inciden de manera *directa* en el costo de los insumos requeridos para la ejecución del contrato. Particularmente, afecta el valor del alquiler de equipos audiovisuales, producción gráfica, material promocional, servicios de transporte para muestras comerciales y salarios del personal profesional y técnico encargado de las fases de formación y acompañamiento. Un entorno inflacionario global sensible a shocks externos puede trasladarse a la economía nacional y encarecer la cadena logística del sector turístico e itinerarios de comercialización.

Para mitigar este riesgo y garantizar la viabilidad financiera durante la estructuración y posterior ejecución del contrato, la entidad tendrá en cuenta las siguientes medidas en los Estudios Previos:

- ✓ **Suficiencia y actualización del presupuesto oficial:** estimación del valor del contrato con base en precios de referencia de procesos anteriores y en la tabla de honorarios de la Secretaría Distrital de Gobierno, para absorber las variaciones inflacionarias acumuladas en el sector de eventos, formación y transporte.

- ✓ **Plazo de ejecución eficiente y cronograma financiero:** Definición de un cronograma de ejecución acotado que evite la prolongación innecesaria del plazo contractual, reduciendo la exposición del contratista a variaciones imprevistas de precios.

- ✓ **Matriz de Riesgos:** Tipificación, valoración y asignación del riesgo de variación de precios e inflación dentro de la Matriz de Riesgos del proceso contractual, conforme a la metodología de Colombia Compra Eficiente.

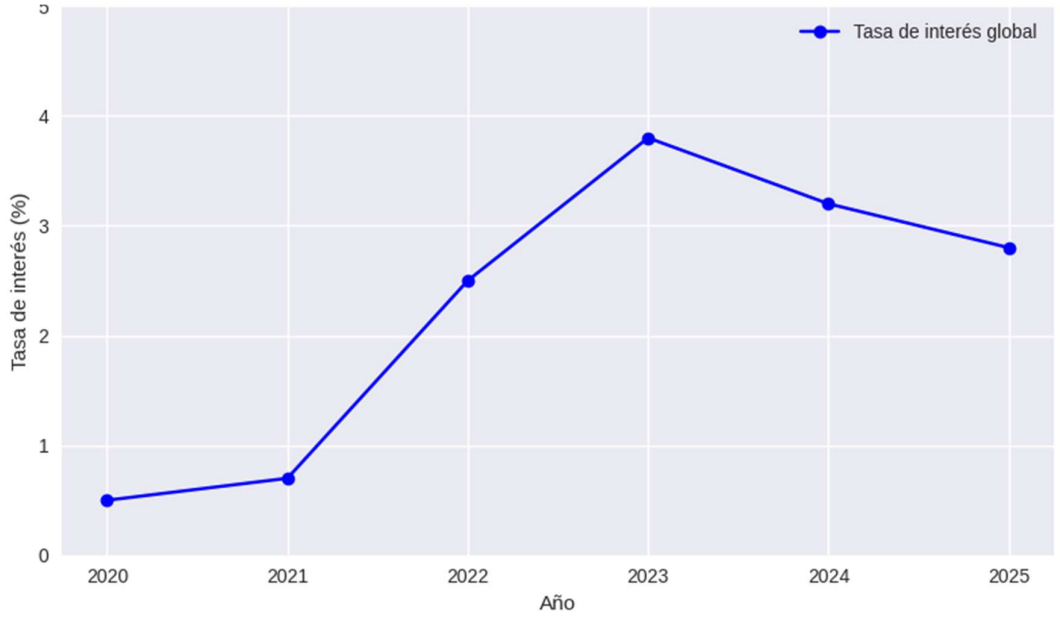
- **Política Monetaria[3]**

En el pasado cercano (2020 – 2025), la política monetaria mundial ha transitado desde un entorno altamente expansivo durante la pandemia hacia un ciclo de endurecimiento agresivo en 2022 y 2023. En

[3] La política monetaria es el conjunto de medidas mediante las cuales el banco central busca mantener la inflación baja y estable a través de instrumentos cómo la oferta monetaria y los tipos de interés (Banco de la República, 2025c).

este periodo, las tasas de interés globales se elevaron desde niveles cercanos a cero hasta un pico de 3.8% en 2023, reflejando la prioridad de los bancos centrales por estabilizar los precios (FMI, 2026; Banco Mundial, 2026). Esta transición respondió al aumento de la inflación global, obligando a los bancos centrales a elevar las tasas de interés para contener las presiones inflacionarias. Entre 2024-2025 se observó una moderación en las tasas (3,2% en 2024 y 2,8% en 2025), en línea con la caída de la inflación y la estabilización de los mercados financieros.

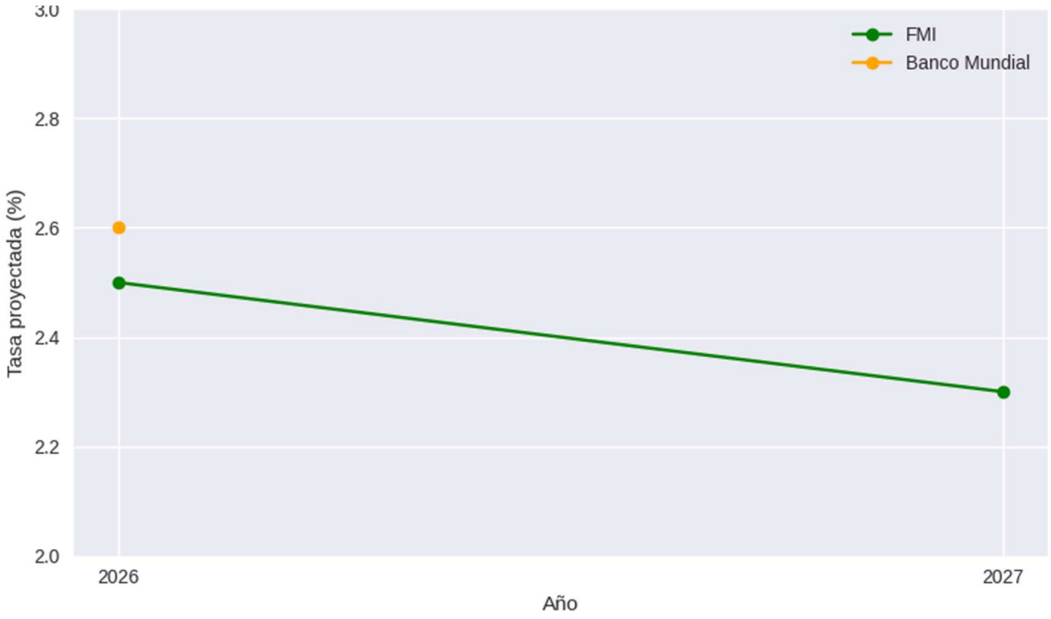
Grafica 5: Evolución de las tasas de interés globales 2020-2025



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026)

De cara al corto y mediano plazo, se espera una moderación gradual de las tasas de interés, con proyecciones del FMI (2026) y el Banco Mundial (2026) que apuntan a niveles cercanos al 2.5%-2.6% hacia 2026-2027. No obstante, instituciones como el Banco Central de Chile advierten que tensiones geopolíticas podrían retrasar la flexibilización monetaria en algunas economías (Banco Central de Chile, 2026).

Grafica 6: Proyecciones de las tasas de interés globales 2026-2027



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026) (Banco Mundial, 2026)

Las fluctuaciones en las tasas de interés internacionales y locales impactan de manera *directa* las condiciones de liquidez y el costo del crédito para las empresas que operan en los sectores de fomento económico, capacitación, logística y turismo. Aunque se proyecta una moderación en las tasas de interés, los niveles vigentes mantienen un costo de endeudamiento superior al de periodos prepandemia. Esto incide en los costos financieros que deben asumir los potenciales proponentes para obtener capital de trabajo, solicitar pólizas de cobertura y apalancar la operación logística del contrato, antes de recibir los pagos por desembolso de producto.

Para mitigar los riesgos asociados al costo del crédito y garantizar la solvencia financiera de los ejecutores, la Entidad debe adoptar los siguientes mecanismos de estructuración en los Estudios Previos:

- ✓ **Estructuración de un plan de pagos por productos/hitos ejecutados:** Establecer un esquema de pagos contra entrega y aprobación de productos contractuales (planes de formación, asesorías culminadas y ferias realizadas), permitiendo al contratista rotar su capital de trabajo sin recurrir a un endeudamiento financiero excesivo.

- ✓ **Indicadores financieros de capacidad acordes al mercado:** Ajustar la exigencia de índices financieros (Índice de Liquidez, Índice de Endeudamiento y Razón de Cobertura de Intereses) en los pliegos de condiciones, de manera que sean proporcionales a la realidad del sector de fomento económico y no generen barreras de entrada arbitrarias a la libre concurrencia.

- ✓ **Asignación de riesgos financieros:** Tipificar en la Matriz de Riesgos la exposición a variaciones en el costo del financiamiento y condiciones crediticias, garantizando la predictibilidad durante la ejecución del proceso contractual.

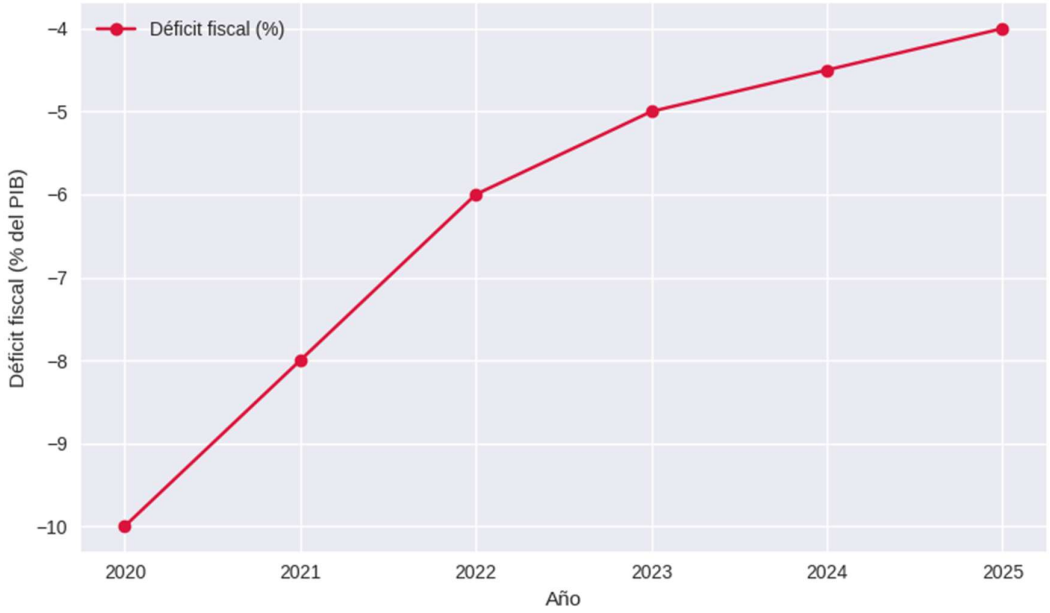
- **Política Fiscal**[4]

En el pasado cercano, la política fiscal mundial se caracterizó por un ciclo de expansión extraordinaria

[4] La política fiscal es el conjunto de decisiones que toma el Estado sobre ingresos (impuestos) y gastos públicos, con el fin de influir en la economía, promover la estabilidad y el crecimiento (Banco de la República, 2023a).

durante la pandemia. En 2020, los déficits fiscales globales superaron el 10% del PIB, impulsados por paquetes de estímulo masivos para sostener la actividad económica y los sistemas de salud. A partir de 2021, comenzó una reducción gradual: -8% en 2021, -6% en 2022, -5% en 2023, -4,5% en 2024 y -4% en 2025. Este comportamiento refleja la transición desde una política fiscal expansiva hacia una consolidación moderada, buscando equilibrar sostenibilidad con apoyo al crecimiento (FMI, 2026; Banco Mundial, 2026).

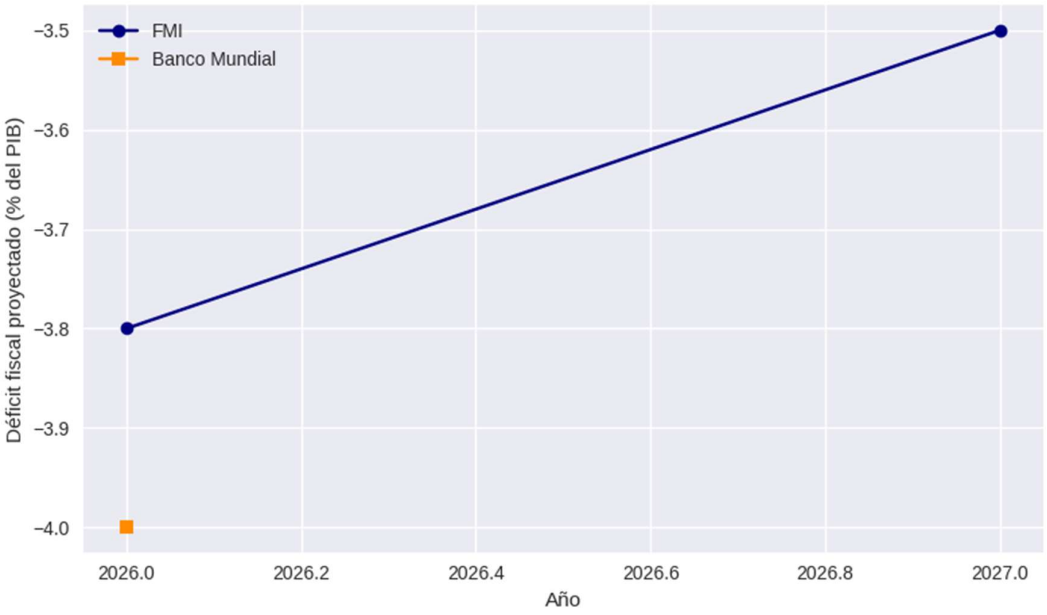
Grafica 7: Evolución del déficit fiscal global 2020-2025



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026)

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones apuntan a déficits más moderados. El FMI estima -3,8% en 2026 y -3,5% en 2027, mientras que el Banco Mundial prevé -4,0% en 2026, subrayando la importancia de reglas fiscales bien diseñadas para mejorar la inversión privada y la resiliencia macroeconómica. Sin embargo, persisten riesgos: tensiones geopolíticas, presiones de gasto social (pensiones, salud) y costos de transición energética podrían retrasar la consolidación fiscal. En síntesis, la política fiscal mundial se encamina hacia una fase de moderación y sostenibilidad, aunque vulnerable a shocks externos y a la falta de reformas estructurales (IMF, 2026; World Bank, 2026).

Grafica 8: Proyecciones de déficit fiscal mundial 2026-2027



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026) (Banco Mundial, 2026)

Las dinámicas de consolidación y ajuste fiscal a nivel internacional impactan la disponibilidad de recursos de inversión pública, la rigidez en la programación presupuestal de las entidades territoriales y la eficiencia en la ejecución de los giros contractuales. En el ámbito local, los entornos de prudencia fiscal exigen que la inversión para el fortalecimiento de las 50 MiPymes y emprendimientos de la localidad de Suba maximice la relación costo-beneficio, evitando sobrecostos, adiciones presupuestales innecesarias o demoras en los pagos al contratista por restricciones de PAC (Programa Anual Mensualizado de Caja).

Para mitigar los riesgos derivados de los ajustes en la política fiscal y garantizar la estabilidad en la ejecución contractual durante el proceso, la entidad debe incluir en la estructuración técnica del Estudio Previo las siguientes disposiciones:

- ✓ **Estructuración eficiente del plan de caja:** Alineación de las fechas de entrega de los productos (planes de formación, diagnósticos y realización de eventos) con la programación efectiva del PAC de la Entidad territorial, garantizando liquidez oportuna para el contratista sin comprometer las metas fiscales.

- ✓ **Tipificación del riesgo presupuestal:** Incluir en la Matriz de Riesgos del contrato la valoración del riesgo de liquidez u homologación presupuestal, estableciendo reglas claras de ejecución conforme a la normativa de contratación pública vigente.

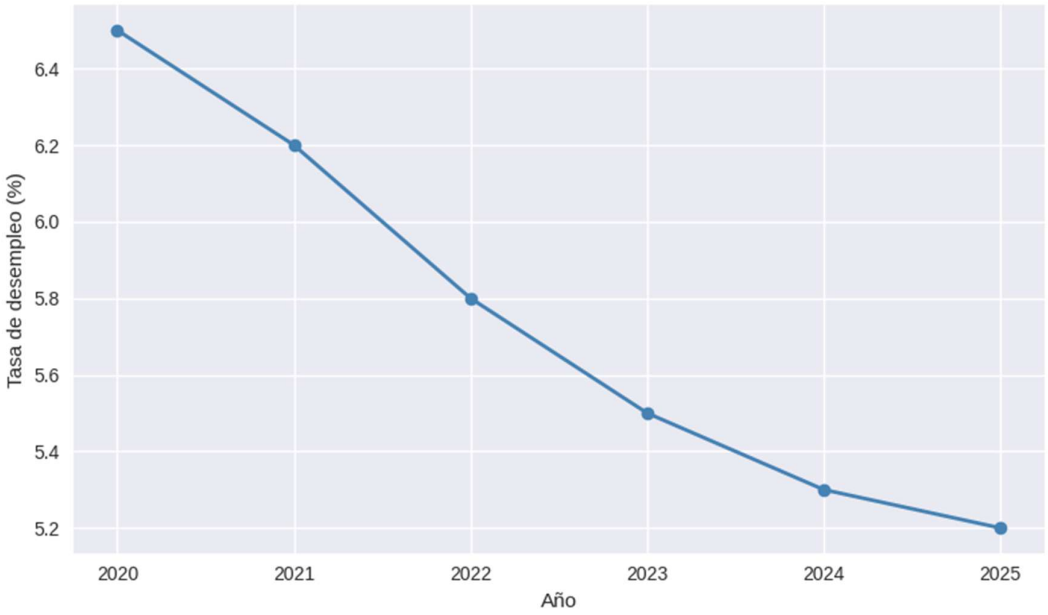
- **Mercado Laboral**[5]

En el pasado cercano, el mercado laboral mundial se vio fuertemente afectado por la pandemia, con un desempleo que alcanzó 6,5% en 2020. A medida que las economías reabrieron y se implementaron estímulos fiscales, la tasa descendió a 6,2% en 2021 y 5,8% en 2022, aunque con recuperación desigual entre regiones. En 2023 se situó en 5,5%, mostrando resiliencia pese a tensiones inflacionarias, mientras que en 2024 y 2025 se consolidó la tendencia de mejora con 5,3% y 5,2% respectivamente. Este

[5] El mercado laboral es el espacio económico en el que se encuentran la oferta de trabajo (personas que buscan empleo) y la demanda de trabajo (empleadores que ofrecen puestos), donde se negocian condiciones como salarios, horarios y beneficios. Se mide a través de indicadores como la tasa de ocupación y desempleo (DANE, 2023).

comportamiento refleja una recuperación gradual del empleo, aunque persisten desafíos estructurales como la informalidad, las brechas de género y la calidad del trabajo (ILO, 2026; FMI, 2026).

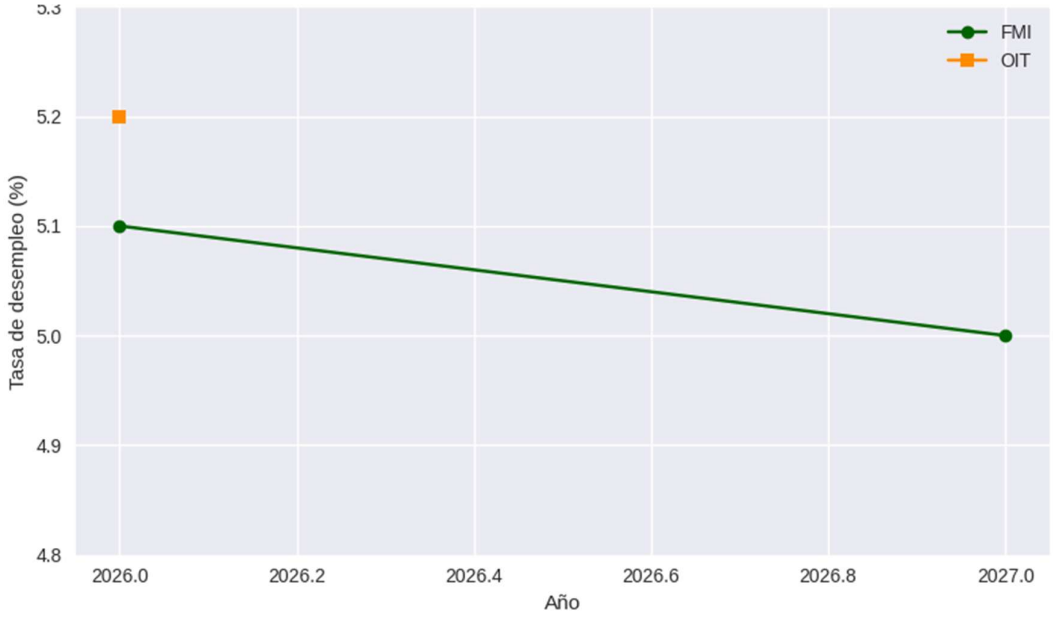
Grafica 9: Evolución de la tasa de desempleo global 2020-2025



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026)

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones apuntan a estabilidad en torno al 5%. El FMI estima 5,1% en 2026 y 5,0% en 2027, mientras que la OIT proyecta 5,2% en 2026, advirtiendo que la automatización y la informalidad podrían limitar mejoras en la calidad del empleo. Además, consultoras como Deloitte señalan que la transformación digital y la reorganización del trabajo exigirán nuevas competencias, lo que podría generar tensiones en la fuerza laboral. En síntesis, el mercado laboral mundial se mantendrá estable en términos de desempleo, pero vulnerable a riesgos estructurales, lo que obliga a políticas que fomenten la formalización, capacitación digital y reducción de desigualdades (ILO, 2026; World Bank, 2026).

Grafica 10: Proyecciones de tasa de desempleo global 2026-2027



Fuente: Elaboración propia con cifras de (FMI, 2026) (ILO, 2026)

Las dinámicas del mercado laboral inciden de forma *directa* en la ejecución del proyecto, ya que la disponibilidad de talento humano capacitado en formación empresarial, acompañamiento técnico, marketing digital y producción logística de eventos condiciona la calidad del servicio. Por un lado, la presión por la transformación digital y la alta demanda de profesionales especializados pueden incrementar los costos de nómina y honorarios. Por otro lado, los altos índices de informalidad estructural en el sector turismo y emprendimiento local justifican la pertinencia de la intervención, pero exigen que el contratista cuente con personal calificado capaz de liderar procesos eficaces de formalización y adopción tecnológica para las 50 MiPymes y emprendimientos de Suba.

Para mitigar los riesgos asociados a la rotación de personal, la variabilidad en los costos salariales y la informalidad laboral durante el proceso, la entidad debe incluir los siguientes mecanismos de estructuración en los Estudios Previos:

- ✓ **Exigencia de perfiles idóneos:** Definición clara de requisitos mínimos de formación académica y experiencia para el equipo consultor, docente y logístico, asegurando personal capacitado frente a las exigencias de transformación digital del mercado.

- ✓ **Acreditación de pago de aportes (Art. 50 Ley 789 de 2002):** Requisito de verificación mediante la certificación firmada por el Representante Legal o Revisor Fiscal sobre el cumplimiento en el pago de aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales, para la firma del contrato y el trámite de desembolsos.

- ✓ **Tipificación de riesgos de mano de obra:** Asignar en la Matriz de Riesgos la responsabilidad al contratista sobre la consecución, reemplazo y ajuste de honorarios del talento humano, asegurando la continuidad del servicio sin alterar el valor del contrato.

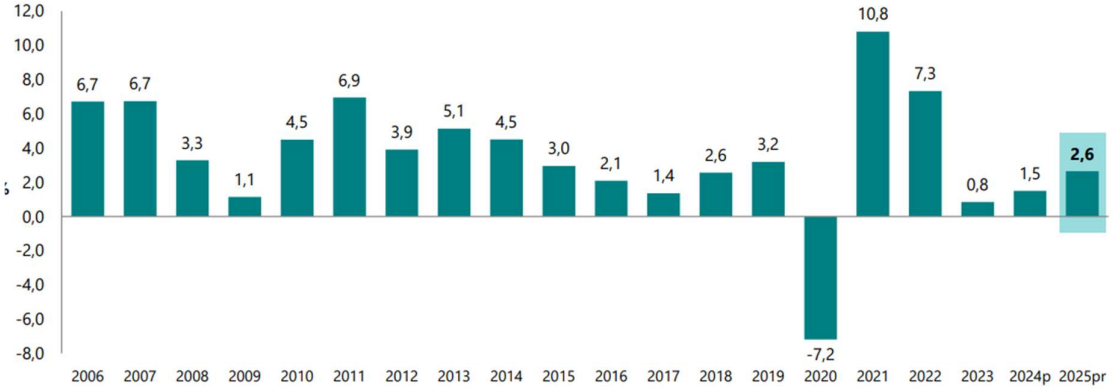
b. Economía Nacional

Variables Macroeconómicas

- **Producto Interno Bruto (PIB)**[6]

En el pasado cercano, el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia ha mostrado una alta volatilidad. En 2020, la economía se contrajo un -7.2% debido al impacto de la pandemia de COVID-19. Sin embargo, en 2021 se registró una recuperación significativa con un crecimiento del 10.8%, seguido por un crecimiento del 7.3% en 2022. En 2023, la economía se desaceleró al 0.8% debido a factores internos y externos, incluyendo la inflación global y la incertidumbre económica. Para 2024 y 2025, la economía inició un periodo de crecimiento leve del 1.7% y 2.6% respectivamente (DANE, 2026a; FMI, 2026).

Grafica 11: Evolución del PIB - Tasa de crecimiento anual (%) en volumen 2006 - 2025



Fuente: (DANE, 2025) (p: Preliminar, pr: Proyectado)

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones del PIB de Colombia muestran una tendencia hacia la estabilidad. El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2026) estima un crecimiento para Colombia del 3.0% en 2026 y del 3.1% en 2027, mientras que el Banco de la Republica proyecta un crecimiento más moderado del 2.8% para 2026. Estas cifras reflejan una expectativa de consolidación económica, aunque persisten riesgos asociados a la política fiscal, la inversión extranjera y el entorno internacional (FMI, 2026; Banco de la República, 2026).

El desempeño del PIB nacional incide de forma *directa* sobre las actividades de comercio, servicios, alojamiento, gastronomía y entretenimiento, renglones sobre los cuales gravitan las 50 MiPymes y emprendimientos de la localidad de Suba. Según las cifras sectoriales del DANE, las *actividades de comercio, reparación, transporte, alojamiento y servicios de comida*, así como las *actividades artísticas y de entretenimiento*, han mostrado una estrecha correlación con el comportamiento del PIB global, siendo sensibles a la variación del consumo de los hogares. Un entorno de crecimiento moderado (2,8% - 3,0%) implica que las unidades productivas locales enfrentan un mercado cauto, haciendo imperativo el fortalecimiento de sus capacidades comerciales y la adopción de canales digitales para dinamizar sus ventas.

Para mitigar los riesgos derivados del ritmo de crecimiento económico y asegurar que la inversión pública cumpla sus metas, la entidad estructurará las siguientes medidas en los Estudios Previos:

- ✓ **Evaluación financiera y organizacional proporcional:** indicadores calibrados con una muestra de 770 empresas del sector, de modo que no excluyan a las MiPymes consultoras.

- ✓ **Verificación de capacidad operativa:** equipo mínimo aprobado por la supervisión, para no

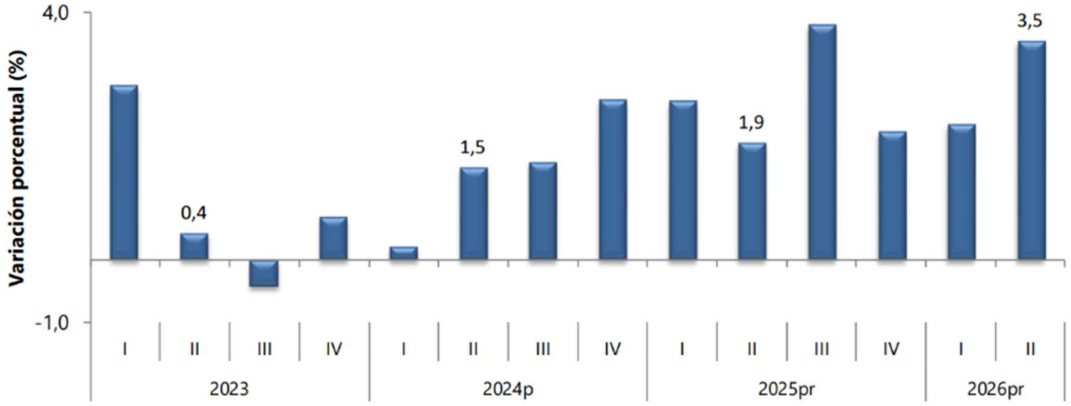
[6] El PIB mide la producción total de bienes y servicios finales de un país en un período de tiempo, expresada en términos monetarios (Banco de la República, 2025a).

depender solo de los ingresos del proponente.

- ✓ **Presupuesto con precios de referencia actualizados y pagos por productos o hitos aprobados,** alineados con el PAC de la Entidad.

De acuerdo con las cifras oficiales del DANE (2026a), la economía colombiana ha mostrado una recuperación gradual durante 2026. En el primer trimestre, el Producto Interno Bruto (PIB) creció 2,2% frente al mismo período de 2025, impulsado principalmente por las actividades de administración pública, educación y salud, así como por el comercio, el transporte, el alojamiento y los servicios de comida. En el segundo trimestre, el crecimiento se aceleró hasta 3,5% anual, manteniéndose como principales motores las actividades de administración pública, educación y salud (10,0%), junto con el comercio y los servicios relacionados con el turismo y el transporte. Como resultado, durante el primer semestre de 2026 la economía colombiana acumuló un crecimiento de 2,9% frente al mismo período del año anterior, lo que refleja una mejora en el dinamismo económico, apoyada por el fortalecimiento de la demanda interna, el consumo de los hogares, el gasto público y la inversión.

Grafica 12: Evolución del PIB - Tasa de crecimiento anual (%) en volumen 2026



Fuente: (DANE, 2026a) (p: Preliminar, pr: Proyectado)

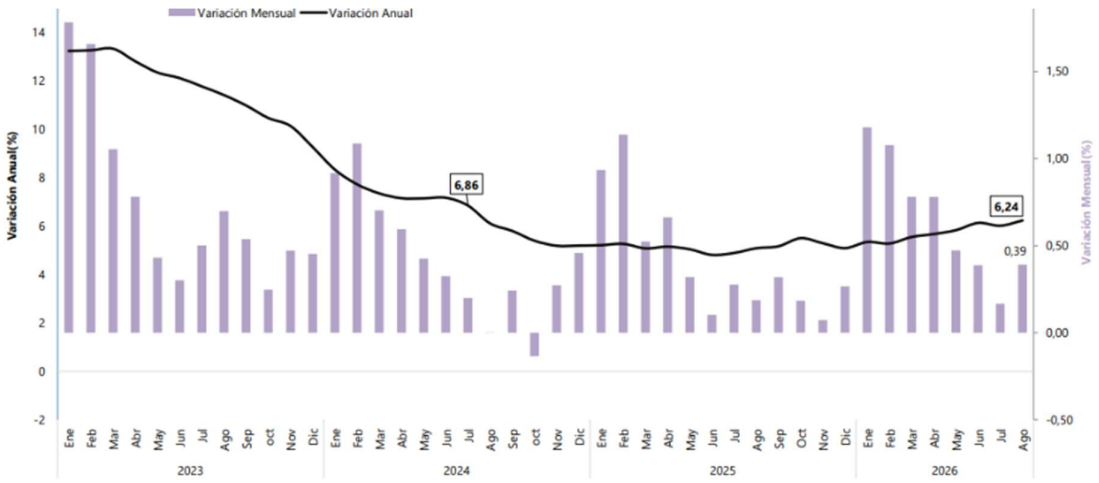
De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones del PIB de Colombia muestran una tendencia hacia la estabilidad. El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2026) estima un crecimiento para Colombia del 3.0% en 2026 y del 3.1% en 2027, mientras que el Banco de la Republica proyecta un crecimiento más moderado del 2.8% para 2026. Estas cifras reflejan una expectativa de consolidación económica, aunque persisten riesgos asociados a la política fiscal, la inversión extranjera y el entorno internacional (FMI, 2026; Banco de la República, 2026).

- **Inflación[7] (Variación del IPC)**

En el pasado cercano, la inflación en Colombia ha mostrado un comportamiento altamente volátil. Tras mantenerse en niveles bajos durante 2020 (2,5%) debido a la caída de la demanda por la pandemia, la inflación comenzó a incrementarse en 2021 (3,5%) y alcanzo un pico histórico de 10,2% en 2023. Este aumento fue impulsado por el encarecimiento de los alimentos, la energía y la depreciación del peso colombiano. A partir de 2024, las políticas monetarias restrictivas del Banco de la Republica y la estabilización de los precios internacionales han permitido una moderación gradual, con tasas de 7,5% en 2024 y 5,8% en 2025 (Banco de la República, 2026a; FMI, 2026).

[7] La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios en una economía (Banco de la República, 2025b).

Grafica 13: Evolución del IPC - Tasa de variación mensual y anual (%) 2022 - 2026



Fuente: (DANE, 2026b)

Con base en las cifras oficiales del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2026b), durante el primer semestre de 2026 la inflación en Colombia mantuvo una trayectoria de crecimiento, reflejando persistentes presiones sobre el costo de vida de los hogares. Al cierre de agosto de 2026, el IPC acumulado en lo corrido del año alcanzó 5,35% y la variación anual se ubicó en 6,24%, niveles superiores a los observados en el mismo período de 2025. El comportamiento de los precios estuvo impulsado principalmente por las divisiones de alimentos y bebidas no alcohólicas, alojamiento y servicios públicos, restaurantes y hoteles, salud y educación, lo que evidencia que tanto los bienes básicos de consumo como varios servicios continuaron ejerciendo presión sobre la inflación. En este contexto, la dinámica inflacionaria del primer semestre se caracterizó por una moderada aceleración de los precios, afectando el poder adquisitivo de los hogares y manteniendo un entorno de cautela para el consumo y la actividad económica.

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones indican una tendencia hacia la estabilidad, aunque aún por encima de la meta oficial del 3%. El Fondo Monetario Internacional (FMI, 2026) estima una inflación para Colombia de 4,5% en 2026 y 4,0% en 2027, mientras que el Banco de la Republica proyecta 4,2% para 2026. Estas cifras reflejan una convergencia gradual hacia niveles más sostenibles, aunque persisten riesgos asociados a presiones salariales, volatilidad en los precios de alimentos y energía, y la incertidumbre política (FMI, 2026; Bancolombia, 2025).

El comportamiento de la inflación afecta de forma *directa* el costo de los bienes, servicios e insumos requeridos para ejecutar los componentes de formación, asesoría técnica y eventos comerciales previstos en el proyecto. Específicamente, incide en las divisiones del gasto del IPC asociadas a *restaurantes y hoteles (alimentos y catering para los eventos), transporte (desplazamientos del equipo técnico y logística de muestras comerciales) y recreación y cultura (producción de ferias y eventos comerciales)*. Aunque la inflación proyecta una senda de moderación cercana al 5,29% anual, los precios acumulados en estos rubros imponen rigideces de costos que los proponentes deben reflejar en sus ofertas para garantizar la viabilidad del contrato.

Para mitigar los riesgos derivados de variaciones inflacionarias y mantener la ecuación financiera durante el proceso, la entidad estructurará los siguientes mecanismos en el Estudio Previo:

- ✓ **Suficiencia y actualización del Estudio de Mercado:** Determinación del presupuesto oficial con precios de referencia, para evitar desfases que originen declaratorias de desierto o

incumplimientos en las entregas.

- ✓ **Pagos subordinados al recibo a satisfacción de productos:** Estructuración de pagos contra la entrega aprobada de los hitos del contrato (planes de formación, diagnósticos terminados y vitrinas comerciales realizadas), protegiendo los recursos públicos y asegurando liquidez continua para el ejecutor.

- ✓ **Tipificación de riesgos de precios en la Matriz de Riesgos:** Asignación y valoración de los riesgos de variación de precios dentro de la Matriz de Riesgos contractual conforme a la metodología de Colombia Compra Eficiente, estableciendo la responsabilidad del contratista de prever las fluctuaciones ordinarias del mercado.

- **Tasa Representativa del Mercado (TRM)[8]**

La Tasa Representativa del Mercado (TRM) en Colombia ha mostrado una fuerte volatilidad en los últimos años. Alcanzo un máximo histórico de más de $5.061 COP por dólar en noviembre de 2022 y actualmente se ubica en torno a $3.192,92 COP[10]. Esta variabilidad ha estado influenciada por factores externos como la política monetaria de EE. UU., los precios internacionales del petróleo y la percepción de riesgo país.

La TRM ha sido altamente sensible a shocks externos como la política monetaria de la Reserva Federal, los precios del petróleo y factores internos como la inflación y las expectativas de inversión extranjera. La corrección observada desde el máximo de 2022 ha sido posible gracias a la estabilización de los mercados internacionales y a las medidas del Banco de la Republica para contener la inflación y fortalecer la moneda local (Banco de la República, 2026; FMI, 2026).

Grafica 14: Evolución de la TRM 2021- 2026



Fuente: (Banco de la República, 2026b)
Fecha de consulta: 26/03/2026

Con base en la información oficial sobre la Tasa Representativa del Mercado (TRM), certificada diariamente por la Superintendencia Financiera de Colombia (2026) y divulgada a través del Banco de la República, durante el primer semestre de 2026 el peso colombiano mostró una tendencia de apreciación

[8] La TRM es el promedio ponderado de las operaciones de compra y venta de dólares frente al peso colombiano (Superintendencia Financiera de Colombia, 2024).

frente al dólar estadounidense. La TRM inició el año en $3.757,08 por dólar el 1 de enero de 2026 y para finales de junio se ubicaba alrededor de $3.443,59, reflejando una disminución acumulada cercana al 8,3 % en el semestre. Asimismo, el promedio de la TRM durante junio fue de aproximadamente $3.501 por dólar, evidenciando una trayectoria descendente de la tasa de cambio a lo largo del período. Este comportamiento sugiere un fortalecimiento relativo del peso colombiano, favoreciendo la reducción de costos de importación y contribuyendo a moderar algunas presiones inflacionarias asociadas a bienes importados.

En el corto y mediano plazo, el FMI proyecta una TRM en torno a $3.600-$3.700 COP, mientras que el Banco de la Republica estima una media de $3.700 COP en 2026. Analistas privados como Bancolombia (2025) prevén una banda de $3.600-$3.900 COP, dependiendo de la evolución de la inflación, la inversión extranjera y el entorno político. En este contexto, se espera una estabilidad relativa, aunque persisten riesgos por la volatilidad externa y la incertidumbre fiscal (Bancolombia, 2025; FMI, 2026).

Aunque el contrato se pacta y paga en pesos colombianos (COP), la tasa de cambio afecta de manera *indirecta* los costos de la operación logística y técnica del proyecto. Específicamente, incide en la adquisición o alquiler de bienes de origen importado, tales como equipos tecnológicos, sistemas audiovisuales, plataformas software/licencias para capacitaciones virtuales y componentes para el montaje de stands en ferias comerciales y eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector. Un incremento imprevisto en la TRM eleva los costos de reposición e insumos tecnológicos, presionando el margen operativo de las empresas oferentes dentro del presupuesto oficial.

Para mitigar los riesgos asociados a la volatilidad cambiaria durante el proceso, la entidad incorporará medidas de estructuración en los Estudios Previos:

- ✓ **Inclusión de componentes nacionales y bienes sustitutos mediante especificaciones funcionales:** Definir las especificaciones técnicas de los bienes y servicios en términos estrictamente funcionales, de rendimiento y calidad sin referenciar marcas, patentes ni orígenes específicos, lo que permite la libre concurrencia y la oferta de alternativas equivalentes en el mercado nacional, reduciendo la exposición a componentes importados expuestos al dólar.

- ✓ **Estudio de mercado con precios de referencia representativos:** Estimación del valor del contrato considerando el comportamiento proyectado del dólar dentro de la banda de $3.600 a $3.900 COP, para absorber posibles fluctuaciones ordinarias en el valor de los insumos tecnológicos.

- ✓ **Asignación del riesgo cambiario en la Matriz de Riesgos:** Tipificación del riesgo de tasa de cambio en la Matriz de Riesgos contractual conforme a las directrices de Colombia Compra Eficiente, asignando al contratista la responsabilidad de prever coberturas o fijar precios con sus proveedores tecnológicos en moneda nacional.

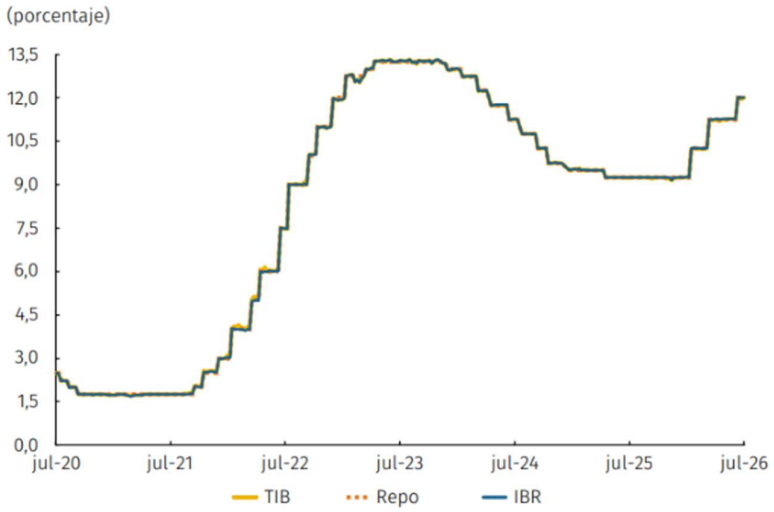
- **Tasa de Interés de Política[9]:**

La tasa de interés en Colombia ha experimentado una evolución significativa en los últimos años. Durante la pandemia en 2020 y 2021, el Banco de la Republica redujo las tasas hasta un mínimo histórico del 2.0% para estimular la economía. Sin embargo, el aumento de la inflación llevo a un ciclo de endurecimiento monetario, alcanzando un máximo de 13.25% en 2023. Posteriormente, se inició una fase de moderación

[9] La tasa de interés de política, también llamada tasa de intervención es el principal instrumento del Banco de la República para conducir la política monetaria en Colombia; corresponde a la tasa a la cual el banco central presta o recibe dinero de las entidades financieras, generalmente a un día (Banco de la República, 2024).

con tasas de 11.0% en 2024 y 9.0% en 2025, reflejando una respuesta a la desaceleración económica y la reducción de presiones inflacionarias.

Grafica 15: Evolución de la Tasa de Interés de Política 2020- 2026



a/ TIB: tasa de interés interbancaria a un día. IBR: indicador bancario de referencia a un día. Repo: tasa de interés de política monetaria.

Fuente: (Banco de la República, 2026a)

Con base en las decisiones oficiales de la Junta Directiva del Banco de la República, durante el primer semestre de 2026 la tasa de política monetaria presentó una tendencia alcista como respuesta al repunte de la inflación y al aumento de las expectativas inflacionarias. El año comenzó con una tasa de 9,25%, vigente desde finales de 2025, y en enero la Junta decidió incrementarla en 100 puntos básicos hasta 10,25% debido al deterioro de las expectativas de inflación y a la persistencia de presiones sobre los precios. Posteriormente, en abril se produjo un nuevo aumento de 100 puntos básicos, llevando la tasa a 11,25%, nivel que se mantuvo en mayo. Finalmente, en junio la autoridad monetaria decidió elevarla nuevamente en 75 puntos básicos hasta 12,0%, argumentando que la inflación total había alcanzado 5,8% en mayo de 2026, que las expectativas inflacionarias permanecían por encima de la meta del 3% y que la actividad económica continuaba mostrando signos de dinamismo. En conjunto, durante el primer semestre de 2026 la política monetaria adoptó un sesgo contractivo, acumulando un incremento de 275 puntos básicos, con el objetivo de contener las presiones inflacionarias y favorecer la convergencia de la inflación hacia la meta de largo plazo.

De cara al corto y mediano plazo, las proyecciones del Banco de la Republica y el Fondo Monetario Internacional (FMI) indican una tendencia hacia la normalización de la política monetaria. Para 2026, el Banco de la Republica estima una tasa de interés del 7.5%, mientras que el FMI proyecta para Colombia un 7.0%. En 2027, ambas instituciones prevén una mayor moderación, con tasas de 6.5% y 6.0% respectivamente. Estas proyecciones reflejan una expectativa de control progresivo de la inflación y una mayor estabilidad macroeconómica, aunque persisten riesgos asociados a factores externos como la política monetaria internacional y los precios de materias primas.

Las tasas altas (como el pico del 13.25% en 2023 o el 11% en 2024) encarecen los créditos de trabajo, las líneas de liquidez y los avales bancarios que los contratistas utilizan para ejecutar contratos estatales. El nivel de las tasas de interés afecta de manera *directa* la capacidad financiera de los potenciales oferentes del sector, pues determina el costo del crédito y la liquidez requerida para apalancar la ejecución del contrato

y la expedición de garantías y pólizas. Un entorno de tasas en senda de reducción (proyectadas entre 7,0% y 7,5% para 2026) alivia los costos de endeudamiento a corto plazo, facilitando que las empresas operadoras y logísticas cuenten con el flujo de capital necesario para adelantar las actividades de capacitación, asistencia técnica y producción de eventos para las 50 MiPymes y emprendimientos de Suba dentro del presupuesto oficial.

Para mitigar los riesgos financieros asociados al costo de financiamiento y liquidez durante el proceso, la entidad estructurará las siguientes medidas en los Estudios Previos:

- ✓ **Esquema de pagos parciales por productos entregados:** Programación de pagos contra entrega y aprobación de hitos contractuales (diagnósticos concluidos, módulos de formación ejecutados y vitrinas comerciales realizadas), garantizando liquidez continua al contratista y reduciendo su necesidad de acudir a créditos de trabajo de alto costo.

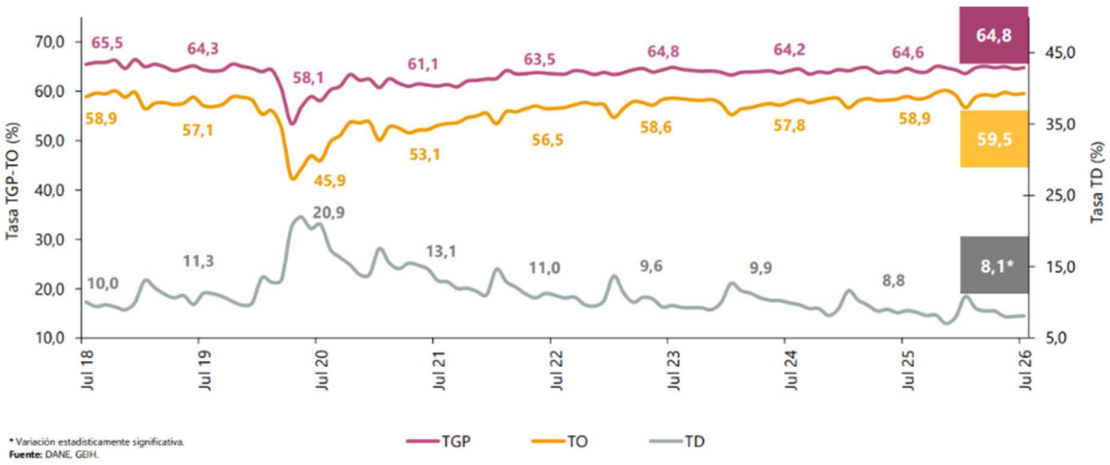
- ✓ **Proporcionalidad en la exigencia de garantías:** Dimensionamiento de los amparos de la póliza de cumplimiento de acuerdo con los límites estrictamente necesarios del riesgo del contrato, evitando sobrecostos financieros para los proponentes por concepto de comisiones bancarias o primas de seguros.

- **Tasa de Desempleo10[11]**

En los últimos cinco años, la tasa de desempleo en Colombia ha mostrado una trayectoria marcada por la crisis de la pandemia y una recuperación gradual, aunque con persistentes desafíos estructurales. En mayo de 2020, el desempleo alcanzó un máximo histórico de 21,0%, reflejo del impacto de las restricciones sanitarias y la contracción económica. Posteriormente, la tasa descendió progresivamente, llegando a un mínimo de 7,0% en noviembre de 2025, antes de repuntar nuevamente a 10,9% en enero de 2026 (Trading Economics, 2026). Según el DANE, en enero de 2025 la tasa se ubicó en 11,6%, mientras que un año después descendió a 10,9%, mostrando una leve mejora en la ocupación, aunque con una marcada brecha de género: 8,7% para hombres frente a 13,8% para mujeres (DANE, 2026c). Estos datos evidencian que, si bien el mercado laboral ha recuperado parte del terreno perdido tras la pandemia, aún persisten desigualdades y volatilidad en el empleo urbano y rural.

Grafica 16: Evolución de la Tasa de General de Participación, Tasa de Ocupación y Tasa de Desocupación 2018 - 2026

[11] Es el indicador que mide qué proporción de la población económicamente activa no tiene empleo, pero lo busca activamente. (Banco de la República, 2023b). En Colombia, se mide a través de la Tasa de Desocupación.



Fuente: (DANE, 2026)

Con base en las cifras oficiales de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE (2026c), el mercado laboral colombiano mostró una mejora sostenida durante el primer semestre de 2026. En junio de 2026, la tasa de desocupación nacional se ubicó en 8,0%, lo que representó una reducción de 0,5 puntos porcentuales frente al 8,6% registrado en junio de 2025. Además, la tasa de ocupación aumentó de 58,4% a 59,4% y la tasa global de participación pasó de 63,9% a 64,5%, reflejando una mayor incorporación de personas al mercado laboral. El número de ocupados creció en 706 mil personas respecto al año anterior, impulsado principalmente por las actividades de alojamiento y servicios de comida, construcción y transporte y almacenamiento. Estos resultados evidencian una tendencia favorable del empleo durante el primer semestre de 2026, caracterizada por el aumento de la ocupación y la reducción gradual del desempleo, aunque persisten desafíos asociados a la informalidad laboral, que se mantuvo en 55,1% a nivel nacional.

Las perspectivas de corto y mediano plazo sugieren una estabilización del desempleo alrededor del 10%, con reducciones marginales en los próximos años. El Marco Fiscal de Mediano Plazo del Ministerio de Hacienda proyecta que la tasa se ubique en 9,9% y se mantenga cercana a ese nivel en 2026, sin cambios significativos (Valora Analitik, 2025). El Banco de la República, en sus informes de política monetaria, advierte que la evolución del desempleo dependerá de factores como el crecimiento económico, la inversión en productividad y la reducción de la informalidad (Banco de la República, 2026). En el mediano plazo, se espera que la tasa solo descienda de manera sostenida si se consolidan reformas estructurales en el mercado laboral y se fortalecen políticas de inclusión, especialmente para mujeres y jóvenes. En conclusión, aunque la recuperación postpandemia ha sido notable, la reducción del desempleo en Colombia enfrenta un horizonte de estancamiento relativo, condicionado por la capacidad del país para generar empleo formal y sostenible.

Al tratarse de un contrato intensivo en talento humano profesional y técnico (consultores, formadores, mentores comerciales, gestores territoriales y personal de logística de eventos), el comportamiento del mercado laboral impacta *directamente* en la disponibilidad, rotación y costo salarial del personal clave necesario para atender a los 50 beneficiarios de Suba. Un desempleo estancado cerca del 10,9% facilita la consecución de perfiles operativos, pero genera dos riesgos operativos específicos: (i) alta rotación de profesionales especializados debido a la búsqueda de vinculaciones de mayor duración, y (ii) el reto de garantizar el cumplimiento estricto de la formalización laboral y la paridad de género exigida por los lineamientos públicos de la ciudad.

Para mitigar los riesgos derivados de la dinámica del mercado laboral dentro del proceso, la entidad incorporará en los Estudios Previos y Pliegos de Condiciones medidas operativas y normativas

diferenciadas:

- ✓ **Verificación de formalidad y aportes vía Art. 50 de la Ley 789 de 2002:** Exigencia habilitante y de ejecución contractual consistente en la presentación de la Certificación firmada por el Representante Legal o Revisor Fiscal que acredite el pago al día de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social y Parafiscales de la nómina vinculada al proyecto.

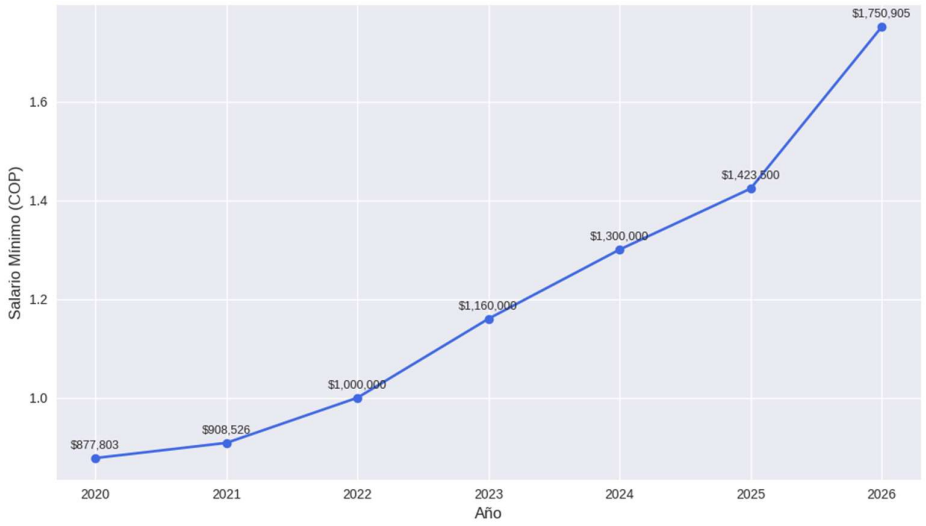
- ✓ **Criterios de desempates e incentivos de paridad de género:** Aplicación de los criterios de preferencia de la Ley 2069 de 2020 y el Decreto 1082 de 2015 en el pliego para la vinculación de mujeres y jóvenes en el equipo de trabajo, atacando de forma directa la brecha de género identificada por el DANE (13,8% desempleo femenino) en el perfil de los proponentes.

- ✓ **Obligación de plan de sustitución de personal clave con perfiles equivalentes:** Inclusión en el Anexo Técnico de un protocolo estricto donde el contratista ante cualquier renuncia o rotación del equipo profesional, reemplazar el personal en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles con perfiles que cumplan o superen los requisitos de formación y experiencia definidos en la ficha técnica, bajo pena de multas por desatención del servicio.

- **Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV)**

En los últimos cinco años, el salario mínimo en Colombia ha tenido incrementos significativos, pasando de $908.526 en 2021 a $1.750.905 en 2026, lo que representa un aumento acumulado superior al 90%. Estos ajustes han buscado compensar la inflación y mejorar el poder adquisitivo de los trabajadores, aunque en muchos casos el incremento real ha sido limitado por el aumento sostenido de los precios. Este comportamiento refleja una política de aumentos por encima de la inflación en algunos años, con el objetivo de reducir la desigualdad y mejorar las condiciones de vida de los trabajadores formales.

Grafica 17: Evolución de la SMMLV en Colombia 2020 - 2026



Fuente: Elaboración propia con cifras de Decretos Oficiales

Las perspectivas de corto y mediano plazo sugieren que el salario mínimo continuará aumentando, aunque con tensiones entre gobierno, empresarios y sindicatos. En el mediano plazo, se espera que el salario mínimo mantenga una tendencia alcista, pero con riesgos de afectar la generación de empleo formal si los incrementos superan de manera sostenida la productividad laboral.

Al ser un proyecto cuya ejecución demanda personal de apoyo logístico, operarios de campo y personal operativo para los eventos comerciales, el costo directo de nómina operativa de las empresas oferentes se encuentra indexado al SMMLV y al auxilio de transporte. Por su parte, la remuneración del personal profesional y técnico clave (consultores, formadores y mentores comerciales) debe responder a la estructura salarial distrital para garantizar perfiles de idoneidad y calidad. Esta realidad de costos directos incide en la estructura del presupuesto oficial, exigiendo que la estimación refleje de manera rigurosa la normatividad laboral y distrital vigente.

Para mitigar los riesgos asociados al incremento salarial y la subestimación de costos durante el proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- ✓ **Indexación de honorarios profesionales a la Tabla Vigente de la Secretaría Distrital de Gobierno:** Determinación objetiva de las tarifas del equipo técnico y profesional consultor tomando como base estricta la Tabla de Honorarios institucional vigente de la Secretaría Distrital de Gobierno, eliminando la discrecionalidad en la asignación presupuestal y asegurando suficiencia financiera para contratar perfiles idóneos.

- ✓ **Mecanismo de verificación de Oferta Artificialmente Baja (Decreto 1082 de 2015):** Inclusión del procedimiento legal de solicitud de aclaración ante desviaciones significativas en la propuesta económica, requiriendo al oferente sustentar la viabilidad técnica y financiera de sus tarifas de personal para evitar el riesgo de incumplimiento o abandono del contrato.

Variables Microeconómicas

- **Cifras totales de ventas / ingresos**

El presente apartado dentro del contexto económico del sector tiene como finalidad evaluar el comportamiento de las cifras totales de ventas/ingresos de los agentes que integran el mercado, con el fin de dimensionar la solidez financiera de los posibles oferentes y la capacidad de respuesta del sector frente a la demanda estatal.

De acuerdo con los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el análisis de los ingresos operacionales y la dinámica de ventas del sector de servicios empresariales, consultoría y comercio resulta clave para evaluar la solvencia y resiliencia de los operadores económicos. La Encuesta Anual de Servicios (EAS) y la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) permiten medir la capacidad de generación de ingresos, la tracción del mercado y la sostenibilidad operativa de las firmas que integran la cadena de valor de acompañamiento a unidades productivas.

A nivel macro, el comportamiento del comercio al por menor y la prestación de servicios muestra una sólida senda de crecimiento. Para junio de 2026, las ventas reales del comercio al por menor y vehículos registraron un incremento anual del 14,7%, con una variación en el año corrido de 12,4% y un crecimiento doce meses del 12,3% (DANE, 2026). Al aislar el componente de combustibles y vehículos, el comercio minorista evidenció un aumento del 8,6% anual y un 9,9% en el año corrido, lo que demuestra un consumo estable e incentiva el desarrollo comercial de bienes y servicios a nivel local.

Tabla 5 Variación porcentual anual y doce meses - EMC /junio 2026 – Total Nacional

Tabla 1. Variación porcentual anual, año corrido y doce meses
Total nacional
Junio 2026[p]

Indicador	Variación anual Junio 2026 / junio 2025	Variación año corrido Enero - junio 2026 / enero - junio 2025	Variación doce meses Julio 2025 - junio 2026 / julio 2024 - junio 2025
Total ventas reales del comercio al por menor y vehículos	14,7	12,4	12,3
Total ventas reales del comercio minorista y vehículos (excepto grupo CIIU 473*)	17,5	15,4	15,1
Total ventas reales del comercio al por menor sin vehículos automotores ni motocicletas **	7,3	7,6	8,3
Total ventas reales del comercio al por menor sin combustibles	17,4	15,3	15,0
Total ventas reales del comercio al por menor sin combustibles ni vehículos	8,6	9,9	10,6
Total Personal ocupado	1,5	1,7	1,8

Fuente: DANE – EMC

Fuente: (DANE, 2026)

Descendiendo a la caracterización del sector de *servicios de consultoría, capacitación y logística de eventos*, actividades centrales del proyecto de apoyo a las 50 MiPymes o emprendimientos de Suba, la Encuesta Anual de Servicios (EAS) reporta que las firmas del segmento de actividades profesionales, científicas y técnicas, así como los servicios de organización de convenciones y eventos comerciales, mantienen ingresos operacionales concentrados principalmente en zonas urbanas de alta densidad empresarial como Bogotá. No obstante, el personal ocupado registró una variación más moderada (1,5% anual en junio de 2026), lo que refleja que los incrementos en ventas se sustentan en eficiencias operativas y tecnológica más que en expansiones masivas de nómina permanente.

El dinamismo ascendente en los ingresos del sector evidencia que existe un mercado con suficiente liquidez y solvencia económica para respaldar operaciones de envergadura. Para la contratación pública, el comportamiento positivo en ventas demuestra la presencia de oferentes con músculo financiero apto para apalancar la ejecución del proyecto "Red Ven a Suba". Sin embargo, el crecimiento moderado del personal ocupado permanente (1,5%) exige que la Entidad verifique estrictamente la capacidad operativa directa y no solo los ingresos brutos facturados.

Para mitigar el riesgo de adjudicar a firmas con altos ingresos, pero reducida capacidad instalada operativa durante el proceso, la Entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- ✓ **Evaluación de suficiencia financiera proporcional en el RUP:** Requisito de experiencia acumulada que demuestre la ejecución previa de proyectos similares mediante un número limitado de contratos (aportados en el RUP), cuya sumatoria sea igual o mayor al 100% de la cuantía del proceso, garantizando que el oferente ya haya gestionado volúmenes operacionales de magnitud equivalente.

- ✓ **Exigencia contractual de estructura instalada y equipo de trabajo dedicado:** Verificación estricta en el Anexo Técnico de la disponibilidad real de la capacidad logística (espacios, soporte tecnológico) y del personal profesional mediante compromisos formales de dedicación horaria, evitando que el crecimiento del contratista se soporte en tercerizaciones precarizadas que afecten la calidad de la intervención a las 50 MiPymes.

- **Perspectivas de crecimiento e inversión**

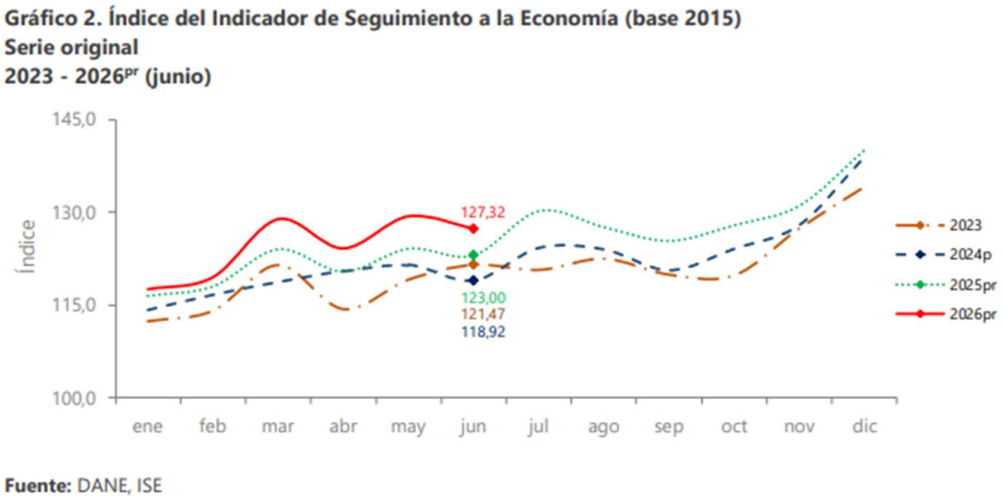
El presente apartado analiza las perspectivas de crecimiento e inversión como variables determinantes para comprender la madurez y estabilidad del sector en el país. Este análisis busca proyectar el

comportamiento del mercado mediante la evaluación de indicadores macroeconómicos y/ o sectoriales que influyen directamente en la formación de precios y la competitividad de los oferentes.

El Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE) es un índice sintético mensual construido por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) para proporcionar una medida de la evolución de la actividad económica en el corto plazo. Construido a partir de un conjunto heterogéneo de indicadores representativos de cada actividad, permite identificar la estacionalidad, tendencia y ciclo de la dinámica productiva nacional.

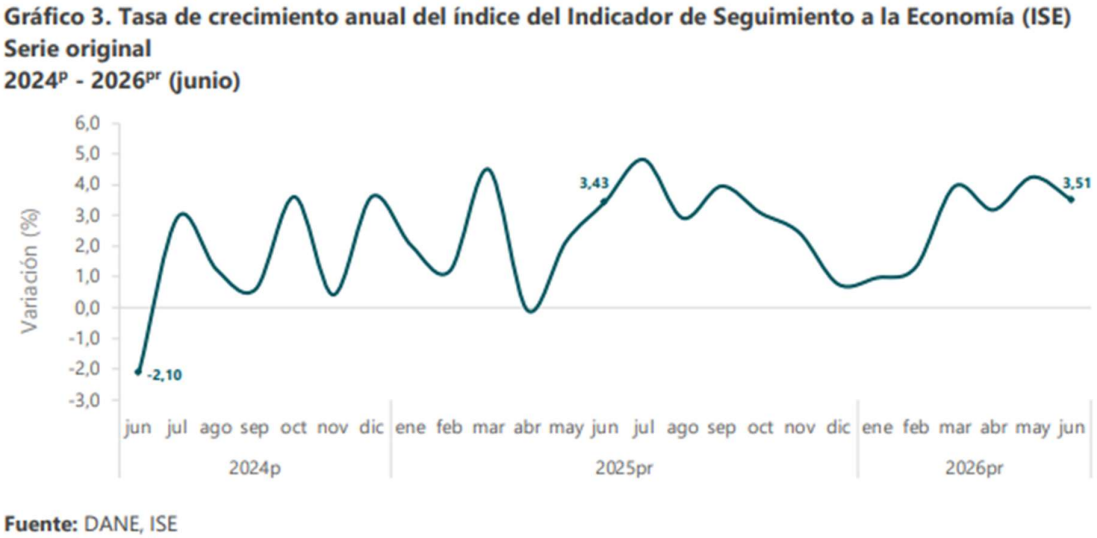
El comportamiento reciente del ISE refleja una trayectoria de reactivación paulatina. Para el mes de junio de 2026, el índice en su serie original alcanzó un nivel de 127,32, superando las cifras registradas en junio de 2025 (123,00), junio de 2024 (118,92) y junio de 2023 (121,47). Esta evolución representa una tasa de crecimiento anual del 3,51% para junio de 2026, consolidando una tendencia expansiva tras superar la volatilidad observada en periodos anteriores.

Gráfica 18 Índice del Indicador de Seguimiento a la Economía (Base 2015)



Fuente: (DANE, 2025)

Gráfica 19 Tasa de crecimiento anual del Índice del Indicador de Seguimiento a la Economía



Fuente: (DANE, 2025)

Al analizar el sector de servicios (actividades terciarias) en el cual se enmarcan la consultoría empresarial, la formación y el acompañamiento comercial para el proyecto "Red Ven a Suba", este representa más del 57% del PIB nacional y se posiciona como el principal jalonador del crecimiento económico. El dinamismo de las actividades profesionales, científicas y técnicas, sumado a las actividades de servicios de apoyo, indica un escenario propicio para la inversión en el fortalecimiento del tejido empresarial local, dado que las empresas del sector cuentan con incentivos para expandir su oferta y capacidad tecnológica.

Un crecimiento anual del ISE cercano al 3,51% y la solidez del sector servicios confirman que el mercado cuenta con un dinamismo favorable y condiciones de madurez para la ejecución del proyecto. La estabilidad en la inversión del sector garantiza que los potenciales proponentes no enfrentarán estrangulamientos de oferta ni contracciones severas en su liquidez operativa durante el plazo de ejecución. Sin embargo, la constante aceleración del sector exige que la Entidad garantice condiciones competitivas en el proceso para atraer a los mejores operadores del mercado.

Para mitigar los riesgos asociados a la fluctuación en las perspectivas de inversión y asegurar la máxima concurrencia en el proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- ✓ **Estructuración de pluralidad de oferentes sin barreras injustificadas:** Diseño de pliegos de condiciones con requisitos habilitantes de capacidad financiera y organizativa ajustados estrictamente a la complejidad del contrato, evitando la imposición de exigencias desproporcionadas que desincentiven la participación de empresas medianas de consultoría y servicios comerciales.

- ✓ **Mecanismos de seguimiento contractual basados en la dinamización local:** Inclusión en el Anexo Técnico de compromisos de articulación efectiva con los actores comerciales de la localidad de Suba, garantizando que el crecimiento económico del sector de servicios se traduzca en una transferencia efectiva de conocimientos y herramientas prácticas para las 50 MiPymes y emprendimientos beneficiarios.

- **Productividad, eficiencia y valor agregado**

La Encuesta Anual de Servicios (EAS) del DANE permite analizar los coeficientes técnicos y la capacidad de generación de valor agregado de las empresas que componen el sector. El coeficiente técnico insumo-producto es un indicador que mide la proporción de consumo intermedio (insumos, bienes o servicios contratados) frente a la producción bruta. Un coeficiente técnico bajo indica que el subsector convierte una mayor parte de su producción en valor agregado directo (representado principalmente en talento humano y conocimiento especializado), mientras que un coeficiente elevado refleja una alta dependencia de insumos operativos intermedios.

Según los datos de la EAS, el segmento de *Actividades profesionales, científicas y técnicas* que incluye los servicios de consultoría empresarial, mentoría y asesoría directa a MiPymes registró una producción bruta de $21,58 billones de pesos, un consumo intermedio de $8,00 billones y un valor agregado de $13,58 billones. Esto se traduce en un coeficiente técnico del 37,1%, evidenciando que el 62,9% del valor generado corresponde a valor agregado intensivo en talento humano especializado. Asimismo, el subsector de *Desarrollo de sistemas informáticos, consultoría informática y actividades relacionadas* presentó un coeficiente técnico del 37,4%, confirmando una estructura idéntica basada en conocimiento, mientras que el subsector de *Actividades de agencias de viaje y operadores turísticos* reportó un coeficiente del 33,3% (valor agregado del 66,7%).

Gráfica 20: Número de empresas requeridas y variables principales – EAS 2024

Subsector de servicios	Número de empresas	Ingresos operacionales	Producción bruta*	Consumo intermedio[1]	Valor agregado	Coeficiente técnico %[2]
		Valores en miles de millones de pesos				
Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	462	23.655	23.361	12.171	11.190	52,1
Correo y servicios de mensajería	78	5.003	4.999	3.227	1.772	64,6
Alojamiento	775	8.185	8.152	3.766	4.386	46,2
Actividades de servicios de comidas y bebidas	494	17.684	17.312	11.030	6.282	63,7
Actividades de edición	107	1.384	1.347	684	663	50,8
Actividades cinematográficas, de video y producción de programas de televisión	50	2.952	2.760	1.940	820	70,3
Actividades de programación, trasmisión y/o difusión y actividades de agencias de noticias	38	3.172	3.170	2.284	886	72,0
Telecomunicaciones	191	40.478	36.131	18.384	17.747	50,9
Desarrollo de sistemas informáticos, consultoría informática y actividades relacionadas	457	30.119	28.883	10.791	18.092	37,4
Actividades inmobiliarias, de alquiler y arrendamiento	353	10.697	10.233	5.359	4.873	52,4
Actividades profesionales, científicas y técnicas	640	21.891	21.583	8.002	13.581	37,1
Publicidad	173	5.387	5.374	2.107	3.267	39,2
Actividades de agencias de viaje, operadores turísticos, servicios de reserva y servicios relacionados	101	2.170	1.345	448	897	33,3
Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	1.016	41.152	41.028	4.323	36.705	10,5
Actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas, excepto call center	189	6.567	6.423	2.878	3.545	44,8
Actividades de centros de llamadas (call center)	97	13.164	13.164	2.650	10.513	20,1
Educación superior privada	162	14.615	14.570	4.198	10.372	28,8
Actividades de atención de la salud humana	1.116	79.626	78.778	50.025	28.753	63,5
Juegos de azar, actividades deportivas, recreativas y esparcimiento	191	11.969	11.882	8.062	3.820	67,8
Otras actividades de servicios	195	4.571	4.397	2.358	2.039	53,6

Fuente: *(DANE, 2025)*

En contraste, actividades operativas como el *expendio de comidas y bebidas* (coeficiente técnico del 63,7%) o *el almacenamiento y transporte* (52,1%) exhiben consumos intermedios sensiblemente superiores. El balance de estos coeficientes demuestra que el proyecto "Red Ven a Suba" combina dos estructuras operativas:

(i) Un componente intangible/consultoría de alto valor agregado (62,9% a 66,7%) para la formación y asistencia técnica a las 50 MiPymes o emprendimientos.

(ii) Un componente logístico de consumo intermedio para los eventos comerciales.

Un coeficiente técnico promedio del 37,1% en actividades de consultoría profesional confirma la relevancia del talento humano especializado. Sin embargo, dado que el proyecto "Red Ven a Suba" destinará un porcentaje significativo de su bolsa presupuestal a la capitalización directa de las 50 MiPymes o emprendimientos (entrega de activos, herramientas e insumos productivos), la estructura de costos del contrato combina armónicamente un componente de alto valor agregado en formación con un componente intensivo de consumo intermedio para la adquisición de bienes. Esta dualidad exige que la entidad garantice un equilibrio presupuestal que proteja tanto la calidad del acompañamiento técnico como la entrega oportuna y transparente del capital productivo.

Para mitigar los riesgos operativos derivados de la estructura de valor agregado del sector, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas:

- ✓ **Blindaje y trazabilidad de la bolsa de capitalización:** Definición dentro del estudio de mercado y el Anexo Técnico de un rubro exclusivo y no desviable destinado a la adquisición e inyección de activos/herramientas para los beneficiarios, estableciendo que la retribución u honorarios del contratista operen de forma independiente a la bolsa de incentivos directos.

- ✓ **Equilibrio presupuestal en los componentes del proyecto:** Configuración del presupuesto

oficial asegurando que la remuneración del equipo consultor tome como base objetiva la Tabla de Honorarios de la Secretaría Distrital de Gobierno, mientras que las compras logísticas y de activos de capitalización cuenten con un análisis de precios de mercado que asegure calidad y suficiencia técnica sin sobrecostos.

- ✓ **Criterios de evaluación de la propuesta técnica enfocados en valor agregado:** Del análisis del sector se desprende que la calidad no se mide ponderando la metodología ni los perfiles del equipo, porque esos aspectos se exigen como mínimos en el Anexo Técnico y como obligación contractual. Lo que el mercado puede ofrecer de más, sin modificar el alcance mínimo, son servicios complementarios medibles en los componentes del Anexo donde la ejecución se apoya en logística, promoción y comercialización: las actividades de promoción y comercialización, como la rueda de negocios (compradores o aliados adicionales a los mínimos, apoyo logístico adicional y elementos de exhibición para los beneficiarios) y los productos de promoción de las rutas y experiencias turísticas. En el Estudio Previo la Entidad define cuáles se puntuarán y con qué valor, de modo que la selección no se decida solo por precio.

- **Materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios**

En el sector de servicios de consultoría, desarrollo empresarial y logística no se requiere el uso de materias primas extractivas o agroindustriales de transformación pesada. Para la ejecución del proyecto "Red Ven a Suba", la categoría de insumos materiales se circunscribe a la canasta de bienes y servicios operativos necesarios para la formación, la visibilización comercial y el fortalecimiento directo de las 50 MiPymes y emprendimientos beneficiarios.

En estricta concordancia con el Manual de Control de Inventarios de la Entidad y los lineamientos del proyecto, la composición de insumos se regirá bajo las siguientes directrices y topes:

- **Bienes de Consumo e Insumos Operativos para la Capitalización de las 50 MiPymes y/o emprendimientos:** Exclusivamente bienes de consumo (materiales operativos, insumos de producción inmediata, papelería, elementos de bioseguridad, empaques, etiquetado) y servicios operativos (diseño de marca, licencias de software temporales, pauta digital o servicios de transporte). No procederá en ninguna circunstancia la compra de bienes devolutivos (activos fijos, herramientas de larga duración o maquinaria como computadores o vehículos).

- **Techo Presupuestal Unitario:** Ningún bien de consumo, producto o servicio unitario adquirido dentro de los planes de inversión individuales podrá superar el valor equivalente a dos (2) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV).

- **Insumos Logísticos y de Formación:** Kits de material didáctico imprimible, piezas de señalización, material POP, hidratación y refrigerios para los eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector y jornadas de capacitación en Suba.

Al estar limitada la canasta de bienes a insumos de consumo masivo y servicios locales de bajo monto (hasta 2 SMMLV por ítem), el comportamiento de precios está indexado directamente al Índice de Precios al Consumidor (IPC) e Índice de Precios del Productor (IPP) de bienes de consumo diario, presentando un comportamiento mucho más estable y predecible que el de la tecnología importada o la maquinaria industrial.

La restricción a bienes no devolutivos de máximo 2 SMMLV blinda a la entidad y al contrato frente a choques externos de tasa de cambio (TRM) o desabastecimiento de maquinaria especializada. Al tratarse de insumos de consumo de amplia oferta en el mercado local, se reduce el riesgo de incumplimiento en las entregas. No obstante, dado que los planes de inversión se deben ejecutar a precios de mercado del

momento de la compra, se requiere controlar que la acumulación de pequeños incrementos en insumos de papelería o impresiones no reduzca la cantidad total de insumos entregados a los beneficiarios.

Para mitigar los riesgos asociados a la adquisición de insumos y garantizar el cumplimiento del Manual de Inventarios en el proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- **Inclusión de la regla del tope de 2 SMMLV y prohibición de bienes devolutivos en el Anexo Técnico:** Estipulación de reglas claras donde se prohíba de manera expresa la inclusión de activos fijos, maquinaria o equipos de cómputo en los planes de inversión, estableciendo el techo estricto de 2 SMMLV por ítem unitario y exigiendo que todo bien sea catalogado únicamente como consumo o servicio.

- **Flexibilidad y estandarización dentro de los Planes de Inversión Individuales:** Definición de un catálogo parametrizado de bienes de consumo y servicios operativos permitidos, asegurando que cada una de las 50 MiPymes reciba el monto de capitalización asignado en insumos pertinentes para su actividad sin sobrepasar los límites de costo unitario ni alterar la naturaleza no devolutiva.

- **Precios unitarios fijos en la canasta logística y de formación:** Obligatoriedad para el contratista de sostener los precios unitarios de los insumos impresos, kits de formación entre otros ofertados en su propuesta económica durante toda la vigencia del contrato, absorbiendo las variaciones menores de precios en bienes de consumo masivo.

Dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando

El análisis del comercio exterior (importaciones y exportaciones) y la exposición al contrabando en el sector objeto de la contratación permite evaluar la vulnerabilidad del proceso frente a choques internacionales de oferta, variaciones arancelarias y distorsiones del mercado informal.

Dado que el objeto contractual del proyecto "Red Ven a Suba" comprende la prestación de servicios de consultoría, capacitación, desarrollo empresarial y la adquisición de bienes de consumo operativo e insumos no devolutivos (hasta 2 SMMLV por ítem unitario), la dependencia directa del comercio exterior se estructura en dos niveles:

- **Sector Principal (Servicios de Consultoría y Apoyo Empresarial):** Por su naturaleza de intangibilidad, la prestación de servicios de formación y mentoría comercial es de origen estrictamente nacional y local. Las exportaciones e importaciones de servicios profesionales (según la Encuesta Mensual de Comercio Exterior de Servicios - EMCES del DANE y el Banco de la República) responden a dinámicas de software y asesorías internacionales, pero no afectan la disponibilidad inmediata del talento humano requerido en la localidad de Suba.

- **Sector Secundario (Insumos Operativos, Papelería y Material Publicitario):** Las compras externas de bienes manufacturados no duraderos (que alimentan la canasta de papelería, impresiones, empaques y suministros de bioseguridad/operativos) registraron en el acumulado de 2026 un crecimiento del 15,4% según el DANE, dinamizado por la aduana de Bogotá (que concentra el 21,3% del total de las importaciones nacionales). No obstante, al tratarse de insumos de consumo de bajo valor unitario fabricados o ensamblados localmente, el abastecimiento se encuentra garantizado por la amplia red de proveedores distribuidores en el Distrito Capital.

Fenómeno del Contrabando y Comercio Informal:

En el segmento de servicios profesionales de consultoría, el fenómeno del contrabando es inexistente. No obstante, en la adquisición de insumos de consumo operativo (papelería, productos de empaque, impresos o kits promocionales), pueden presentarse distorsiones por comercio informal o competencia desleal de proveedores que no cumplen con obligaciones tributarias o normas de facturación electrónica.

Al ser un proyecto fundamentado en servicios profesionales de alto valor agregado e insumos no devolutivos de consumo masivo con un tope máximo de 2 SMMLV por bien, la dinámica de importaciones, exportaciones y contrabando presenta un impacto muy bajo en la viabilidad del contrato. La oferta local de insumos de papelería y servicios en Bogotá es lo suficientemente robusta para absorber la demanda sin depender de trámites aduaneros o importaciones directas por parte del contratista.

Para mitigar los riesgos residuales asociados a la calidad de los insumos y prevenir la adquisición indirecta de bienes de procedencia informal o de contrabando del proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- ✓ **Exigencia de formalidad y legalidad en la adquisición de insumos de consumo:** Obligatoriedad contractual en el Anexo Técnico para que todos los bienes de consumo e insumos operativos entregados dentro de los planes de inversión individuales a las 50 MiPymes de Suba sean adquiridos a proveedores formalmente constituidos conforme a la normatividad de la DIAN como soporte de legalidad.

- ✓ **Inexistencia de cláusula de ajuste por contingencias de comercio exterior:** Establecimiento explícito de que no se reconocerán reajustes de precios por variaciones arancelarias o fletes internacionales, dado que la canasta de bienes y servicios se limita a la oferta disponible en el mercado nacional y distrital a precios fijos en COP.

Competitividad y cuota de mercado

El análisis de la estructura de mercado permite determinar la concentración de los oferentes, las barreras de entrada y las dinámicas de formación de precios en el sector de servicios de consultoría, capacitación, desarrollo empresarial y logística de eventos en Bogotá.

De acuerdo con la caracterización económica del DANE (Encuesta Anual de Servicios - EAS y Registro Único Empresarial y Social - RUES de la Cámara de Comercio de Bogotá), el sector de servicios profesionales, científicos, técnicos y de apoyo a las empresas se configura bajo una estructura de competencia monopolística:

- **Atomización de la oferta (Pluralidad de oferentes):** Existe un elevado número de empresas de consultoría, fundaciones, corporaciones y operadores logísticos de escala pequeña, mediana y grande que compiten por la prestación de servicios de desarrollo empresarial. Ningún agente económico de forma individual posee una cuota de mercado dominante capaz de fijar precios de manera unilateral o controlar la oferta total.

- **Diferenciación del servicio:** Aunque el objeto genérico sea el acompañamiento a unidades productivas, los agentes diferencian su oferta mediante la calidad metodológica, las certificaciones del equipo consultor, la capacidad tecnológica de seguimiento y las redes de alianzas para la comercialización.

- **Bajas barreras de entrada estructurales:** Al ser un sector intensivo en capital humano y conocimiento (con un coeficiente técnico del 37,1%), la inversión inicial requerida para constituir una firma de consultoría es relativamente baja frente a sectores industriales o de infraestructura.

Esta estructura de alta atomización garantiza que para la contratación del proyecto exista una amplia masa de potenciales proponentes habilitados con capacidad de participar en el proceso de selección.

Tabla 6. Competitividad y cuota del mercado

CARACTERÍSTICA	DIAGNÓSTICO DEL SECTOR	IMPLICACIÓN PARA LA ENTIDAD
Tipo de Mercado	Competencia Monopolística	Elevada oferta y variedad de metodologías operativas.
Nivel de Concentración	Bajo (Mercado atomizado)	Ausencia de riesgos por posición dominante o monopolios.
Barreras de Entrada	Moderadas / Bajas	Facilita la pluralidad, pero exige filtros claros de experiencia.
Riesgo Principal	Presentación de ofertas artificialmente bajas o sin solidez técnica	Necesidad de rigor en la verificación de requisitos habilitantes.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos RUES y EAS – DANE

Una estructura de competencia monopolística favorece a la entidad al asegurar la existencia de múltiples operadores competitivos para el contrato. No obstante, esta misma atomización conlleva dos riesgos sustanciales para el proceso de selección:

- **Riesgo de dispersión técnica:** La alta variedad en las metodologías de los oferentes puede dificultar la comparación objetiva de propuestas si los Pliegos de Condiciones no establecen criterios técnicos estandarizados.

- **Riesgo de ofertas con precios desproporcionados o artificialmente bajos:** La agresividad comercial en mercados atomizados induce a algunos proponentes a recortar costos en los honorarios del equipo de trabajo o en la logística para ganar la puntuación por menor precio, comprometiendo la calidad del acompañamiento a las 50 MiPymes y emprendimientos de Suba.

Para mitigar los riesgos derivados de la estructura de mercado y garantizar una selección objetiva en la el proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- ✓ **Estandarización del Anexo Técnico y Criterios Habilitantes:** Definición clara de las reglas de experiencia mínima (sumatoria de hasta máximo 3 o 4 contratos en RUP iguales o superiores al 100% de la cuantía), garantizando que la apertura del mercado no permita el ingreso de proponentes improvisados sin trayectoria en fortalecimiento de MiPymes o emprendimientos turísticos.

- ✓ **Mecanismos de verificación de Ofertas Artificialmente Bajas (Decreto 1082 de 2015):** Aplicación rigurosa de las fórmulas de evaluación económica de Colombia Compra Eficiente y del procedimiento legal para solicitar sustentación de precios cuando una propuesta se distancie significativamente de la media de mercado, protegiendo el rubro de honorarios (basados en la tabla de la Sec. de Gobierno) y la bolsa de capitalización no devolutiva (de hasta 2 SMMLV por ítem).

- ✓ **Ponderación de la Calidad Técnica sobre el Precio:** Del análisis del sector se desprende que la calidad no se mide ponderando la metodología ni los perfiles del equipo, porque esos aspectos se exigen como mínimos en el Anexo Técnico y como obligación contractual. Lo que el mercado

puede ofrecer de más, sin modificar el alcance mínimo, son servicios complementarios medibles en los componentes del Anexo donde la ejecución se apoya en logística, promoción y comercialización: las actividades de promoción y comercialización, como la rueda de negocios (compradores o aliados adicionales a los mínimos, apoyo logístico adicional y elementos de exhibición para los beneficiarios) y los productos de promoción de las rutas y experiencias turísticas. En el Estudio Previo la Entidad define cuáles se puntuarán y con qué valor, de modo que la selección no se decida solo por precio.

Barreras de entrada de nuevos actores al mercado

El análisis de las barreras de entrada permite determinar el grado de accesibilidad que tiene el sector de consultoría, acompañamiento empresarial y logística de eventos en Bogotá, identificando si existen obstáculos estructurales, económicos, legales o tecnológicos que restrinjan la libre competencia o favorezcan la consolidación de posiciones dominantes.

Para el proceso de contratación del proyecto "Red Ven a Suba", las barreras de entrada del sector se caracterizan bajo la siguiente tipología:

- **Barreras Legales y Normativas (Moderadas):** La prestación de servicios de consultoría y desarrollo empresarial en el sector público colombiano no requiere licencias de explotación exclusiva ni patentes restringidas. No obstante, existe una barrera de entrada legal representada en la obligación de contar con el Registro Único de Proponentes (RUP) expedido por la Cámara de Comercio, con información financiera, jurídica y de experiencia debidamente verificada y firme al momento de la presentación de la oferta.

- **Barreras Económicas y de Capital (Bajas a Moderadas):** Al ser un sector intensivo en conocimiento y servicios profesionales (con un coeficiente técnico del 37,1%), los costos fijos iniciales de infraestructura o maquinaria son reducidos. Sin embargo, el mercado exige un nivel de liquidez y capital de trabajo suficiente para soportar el flujo de caja operativo (pago de nómina del equipo consultor, logística de eventos e inyección de la bolsa de capitalización no devolutiva a las 50 MiPymes de Suba) antes de la tramitación de los desembolsos o actas de avance.

- **Barreras de Experiencia y Capacidad Técnica (Moderadas a Altas):** La principal barrera del sector radica en el know-how y la trayectoria demostrable en la ejecución de proyectos de fortalecimiento empresarial, metodologías de diagnóstico productivo y articulación con redes comerciales. Los nuevos actores o firmas de reciente creación enfrentan dificultades para competir si no acreditan un historial idóneo mediante contratos ejecutados.

- **Barreras Tecnológicas e Institucionales (Bajas):** La operatividad requiere herramientas tecnológicas estándar de análisis de datos, seguimiento de indicadores y gestión administrativa. La gestión de las compras públicas se centraliza formalmente en la plataforma transaccional SECOP II.

Tabla 7. Barreras de entrada

TIPO DE BARRERA	NIVEL EN EL SECTOR	DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN
Legal / Formal	Moderado	Requisito de RUP activo y firme con clasificación en códigos UNSPSC del sector.
Económica / Flujo de Caja	Moderado	Capacidad de apalancamiento financiero para ejecutar actividades y compras previas al pago.

Experiencia Habilitante	Moderado - Alto	Exigencia de trayectoria técnica probada en metodologías de desarrollo empresarial.
Tecnológica	Bajo	Plataformas estándar de seguimiento y dominio operativo de SECOP II.

Fuente: Elaboración propia

Un nivel de barreras de entrada bajo o desproporcionadamente alto genera impactos directos en el proceso de selección. Si la Entidad establece barreras de experiencia o financieras artificiales en el pliego de condiciones, restringirá la concurrencia a un número reducido de operadores tradicionales, lesionando el principio de libre concurrencia. Por el contrario, si elimina por completo los filtros de entrada, se corre el riesgo de permitir la participación de empresas de "papel" o proponentes de reciente constitución sin el músculo financiero ni la capacidad logística requerida para gestionar los recursos y la entrega de bienes a las 50 MiPymes y emprendimientos.

Para mitigar los riesgos derivados de las barreras de entrada y asegurar un equilibrio que fomente la participación transparente en el proceso, la entidad adoptará las siguientes medidas específicas en los Estudios Previos:

- **Proporcionalidad en los Requisitos Habilitantes de Experiencia:** Exigencia de acreditación en RUP de una experiencia acumulada igual o superior al 100% del Presupuesto Oficial, pero permitiendo que esta se valide mediante la sumatoria de un número razonable de contratos (hasta máximo 3 o 4 contratos), evitando que la exigencia de un único contrato de gran escala funcione como una barrera oligopólica.

- **Habilitación de Formas de Asociación (Consorcios y Uniones Temporales):** Permitir y promover la participación de estructuras plurales, posibilitando que nuevas empresas o consultoras especializadas asocien su capacidad técnica, operacional y financiera con actores de mayor trayectoria para superar las barreras de capital y experiencia.

- **Evaluación Financiera Proporcional al Riesgo Contractual:** Configuración de índices financieros habilitantes (Liquidez, Endeudamiento y Cobertura de Intereses) alineados estrictamente a la realidad del sector de servicios según el DANE y la guía de Colombia Compra Eficiente, garantizando la solvencia necesaria sin excluir a las Mipymes consultoras del país.

Prácticas comerciales del sector

El análisis de las prácticas comerciales del sector permite identificar las formas de negociación, esquemas de facturación, mecanismos de fijación de precios y condiciones de entrega habituales que rigen entre los proveedores de consultoría, capacitación, eventos logísticos y suministro de bienes de consumo masivo en Bogotá.

Para la ejecución del proyecto "Red Ven a Suba", las dinámicas del mercado se estructuran en torno a tres prácticas comerciales dominantes:

- **Esquemas de Contratación por Hitos de Entrega y Facturación Contra Producto:** En el mercado de consultoría profesional y acompañamiento técnico no operan pagos anticipados directos, sino pagos vinculados al cumplimiento de fases operativas y entrega de productos verificables.

- **Descuentos por Volumen y Compras al Mayor en Bienes de Consumo:** En el segmento de

suministros e insumos no devolutivos para la capitalización de las 50 MiPymes, los distribuidores aplican descuentos escala según los volúmenes de compra. Los operadores logísticos suelen apalancarse en alianzas comerciales con mayoristas para optimizar su margen operativo dentro de los topes presupuestales permitidos (hasta 2 SMMLV por ítem unitario).

- **Estructura de Precios Fijos por Módulo y Tarifas Profesionales:** Las firmas del sector cotizan la transferencia de conocimiento mediante tarifas fijas por taller, participante u hora/consultor, lo cual facilita la estandarización presupuestal.

- **Garantías de Calidad y Sustitución Post-Entrega:** Es práctica mercantil habitual que los proveedores de insumos y servicios de diseño o impresión respondan por sustitución inmediata ante fallas o inconsistencias técnicas sin sobrecosto.

Las prácticas comerciales descritas benefician a la entidad al alinearse con la transparencia y la selección objetiva. No obstante, para garantizar una amplia concurrencia y la viabilidad del proceso, el estructurador debe prevenir dos situaciones operativas en el diseño del pliego:

- **Riesgo de Inequidad Financiera en la Valoración de Insumos:** Si el pliego desconoce los costos indirectos de distribución y entrega en territorio que asume el operador para llevar los bienes a cada una de las 50 MiPymes, el presupuesto oficial podría resultar insuficiente frente a la realidad del mercado, desincentivando la participación de proponentes calificados.

- **Riesgo de Descalce en el Flujo de Caja del Contratista:** Exigir la entrega de todos los insumos de capitalización en etapas iniciales sin haber previsto un esquema de pagos parciales por hitos operacionales puede asfixiar financieramente la ejecución del proyecto.

B. CONTEXTO TÉCNICO

Este apartado relaciona las condiciones técnicas y tecnológicas del mercado que pueden impactar el bien o servicio que satisface la necesidad de la Entidad.

El análisis del contexto técnico evalúa las condiciones tecnológicas, los estándares de calidad y las dinámicas de innovación del mercado de consultoría, formación empresarial y logística de insumos. Este análisis permite estructurar el proceso de contratación del proyecto "Red Ven a Suba" ($787.900.000 COP) maximizando la eficiencia, la calidad metodológica y la utilidad práctica de las herramientas transferidas a las 50 MiPymes y emprendimientos turísticos de la localidad.

- **Análisis de Ciclo de Vida del Servicio e Insumos:**

    - *Fase de Diagnóstico y Diseño Metodológico:* Estructuración de herramientas de caracterización con enfoque territorial y turístico.

    - *Fase de Ejecución y Formación:* Transferencia de conocimiento mediante capacitaciones modulares presenciales y virtuales y acompañamiento técnico en campo.

    - *Fase de Inversión y Distribución de Insumos:* Adquisición y entrega de bienes de consumo operativo no devolutivos (con tope máximo de 2 SMMLV por ítem). Se privilegia la economía circular mediante la selección de empaques biodegradables, materiales reciclables e insumos con bajo impacto ambiental para alinear a los beneficiarios con las tendencias de turismo sostenible.

- *Fase de Consumo y Disposición Final:* Insumos orientados al uso operativo inmediato por parte de las MiPymes, sin generar pasivos de mantenimiento ni violar el Manual de Control de Inventarios de la Entidad.

- **Estado de Innovación, Desarrollo y Tendencias Tecnológicas:**

  - Digitalización del Ecosistema Turístico y Comercial: Adopción de herramientas de Smart Tourism, pasarelas de pago digitales, estrategias de marketing omnicanal y posicionamiento en plataformas de reservas.

  - Herramientas de Seguimiento y Diagnóstico en Tiempo Real: Uso de software o plataformas de gestión de proyectos (CRM/LMS) para monitorear el avance de las mentorías y el impacto del plan de inversión individual de cada beneficiario.

- **Diversidad de Características y Especificaciones de Calidad:**

  - Diferenciación por Tipología de Beneficiario: Adaptabilidad metodológica según la madurez del negocio (servicios turísticos, gastronomía, artesanías, comercio local).

  - Estándares de Calidad y Formación: Cumplimiento de las Normas Técnicas Sectoriales de Turismo Sostenible (NTS-TS) y perfiles profesionales estructurados según la Tabla de Honorarios de la Secretaría Distrital de Gobierno.

- **Condiciones Especiales de Entrega y Logística:**

  - Elementos de Capitalización: Logística de acopio, verificación y entrega in situ en la localidad de Suba, garantizando actas de recepción a satisfacción individuales por cada uno de los 50 beneficiarios.

  - Trazabilidad: Garantía de calidad e inventario controlado sin requerir cadenas de custodia complejas (como cadena de frío o transporte de carga pesada), al tratarse de insumos de consumo de bajo volumen.

El conocimiento de las variables técnicas del sector permite diseñar herramientas de selección que garanticen la idoneidad técnica del contratista y la efectividad en la ejecución del presupuesto, así:

- ✓ **Definición de Especificaciones Técnicas Mínimas en el Anexo Técnico:** Fijar criterios claros sobre el perfil del equipo consultor (experiencia en turismo y desarrollo empresarial) respaldados en la Tabla de Honorarios de la Secretaría Distrital de Gobierno.

- ✓ **Mecanismos de Verificación y Control de Calidad de Insumos:** Establecer en los pliegos que la bolsa de capitalización no devolutiva (hasta 2 SMMLV por ítem) se valide mediante el Plan de Inversión Individual de cada MiPyme y se soporte exclusivamente con Actas de Recibo a Satisfacción firmadas por el beneficiario y el supervisor.

- ✓ **Garantía de Sostenibilidad y Ciclo de Vida:** Requerir en las condiciones de proveeduría que los bienes de consumo e insumos operativos cumplan con criterios de calidad comercial, garantizando reposición inmediata en caso de defectos y promoviendo el uso de materiales de bajo impacto ambiental.

C. CONTEXTO REGULATORIO

En este apartado la Entidad relaciona la regulación aplicable al mercado del objeto correspondiente al

presente Proceso de Contratación, así como la que regula la actividad de los proveedores y compradores de manera particular con el objetivo de analizar la estabilidad normativa del sector y posibles riesgos de incertidumbre jurídica

Es de mencionar que existen distintas áreas de regulación que pueden ser de mercado, de precios, ambientales, tributarias, jurídicas y de cualquier otro tipo, además de las modificaciones recientes en estas regulaciones y el impacto en su aplicación.

- **Regulaciones técnicas sectoriales**

El sector del turismo en Colombia cuenta con un sistema de Normas Técnicas Sectoriales (NTS-TS) expedidas en virtud del artículo 69 de la Ley 300 de 1996, a través de la Unidad Sectorial de Normalización en Sostenibilidad Turística, conformada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Universidad Externado de Colombia. Estas normas establecen los requisitos de sostenibilidad ambiental, sociocultural y económica para los distintos tipos de prestadores y destinos turísticos.

Para el presente proyecto, las normas técnicas sectoriales de mayor pertinencia son la NTS-TS 001-1 sobre destinos turísticos, aplicable a la fase de valoración del territorio, diseño de rutas y análisis de capacidad de carga contemplados en el componente de co-creación de productos turísticos; y la NTS-TS 003 sobre agencias de viajes, aplicable a los beneficiarios que operen como intermediadores de los productos turísticos diseñados.

Es importante señalar que estas normas técnicas no son de cumplimiento obligatorio para la Alcaldía Local ni para el contratista en el marco del presente proceso, sino que constituyen estándares de referencia para el diseño y la implementación de las actividades turísticas. No obstante, su observancia es recomendable como criterio de calidad y pertinencia técnica del proyecto.

- **Requisitos sanitarios y fitosanitarios**

Por la naturaleza del objeto contractual prestación de servicios de fortalecimiento empresarial, formación, co-creación de productos turísticos y realización de eventos de promoción y comercialización turística o eventos profesionales del sector y dinamización del mercado local, no resultan aplicables requisitos sanitarios ni fitosanitarios en los términos establecidos para contratos de suministro de alimentos, medicamentos o insumos agrícolas. Las actividades previstas no comprenden la producción, transformación, distribución o comercialización de bienes sometidos a control sanitario o fitosanitario. En consecuencia, este aspecto no genera obligaciones regulatorias específicas para la entidad ni para el contratista en el marco del presente proceso.

- **Protección de datos personales y ciberseguridad**

El proyecto contempla el uso de herramientas CRM básicas para la gestión de las inscripciones de beneficiarios, la vinculación de enlaces territoriales, la producción de bases de datos de MiPymes y emprendimientos participantes, y la sistematización de los resultados. Estas actividades involucran el tratamiento de datos personales de los beneficiarios, lo que activa plenamente el régimen de la Ley 1581 de 2012 y su reglamentación compilada en el Decreto 1074 de 2015.

En consecuencia, el contratista deberá: (i) contar con una política de tratamiento de datos personales vigente y publicada; (ii) obtener la autorización previa, expresa e informada de los titulares para el tratamiento de sus datos; (iii) implementar medidas técnicas y administrativas para garantizar la seguridad de la información; y (iv) atender oportunamente las solicitudes de los titulares en los términos previstos en la ley. La Entidad deberá verificar el cumplimiento de estas obligaciones como parte de la supervisión del contrato.

- **Normativa ambiental y de sostenibilidad**

El objeto del contrato no requiere licencia ambiental ni estudio de impacto ambiental, dado que no contempla actividades de construcción, explotación de recursos naturales ni generación de impactos ambientales de carácter significativo o irreversible. Sin embargo, el proyecto incorpora actividades con implicaciones ambientales indirectas que deben ser gestionadas adecuadamente.

En primer lugar, el componente de co-creación de rutas turísticas incluye la realización de Fam Trips de validación en el territorio de la localidad de Suba, actividades que implican el tránsito de grupos de personas por espacios naturales, patrimoniales y comunitarios. Para estas actividades, el contratista deberá incorporar criterios de capacidad de carga y de sostenibilidad ambiental y sociocultural conforme a los lineamientos de la NTS-TS 001-1, con el fin de garantizar que las rutas diseñadas sean viables desde una perspectiva de turismo responsable.

En segundo lugar, la realización de eventos como la rueda de negocios y evento de cierre genera residuos sólidos y un consumo de recursos que deben ser gestionados de manera responsable. Si bien no existe una obligación legal expresa que imponga estándares específicos de gestión ambiental para este tipo de eventos locales, la Alcaldía Local y el contratista deberán observar los lineamientos de la Secretaría Distrital de Ambiente aplicables a eventos en espacios de la localidad.

No existen licencias ambientales, estudios de impacto ambiental ni compensaciones ecológicas que sean exigibles para la ejecución de las actividades previstas en el objeto contractual.

- **Directrices de autoridades regulatorias y organismos de vigilancia**

Varias autoridades regulatorias tienen incidencia sobre las actividades del proyecto y sobre los beneficiarios que participan en él:

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT): Es la entidad rectora del sector turístico nacional. Sus lineamientos en materia de formalización de prestadores, actualización del RNT y política de turismo sostenible son de obligatorio seguimiento para los beneficiarios que presten servicios turísticos. El Plan Sectorial de Turismo 2022-2026 "Turismo en Armonía con la Vida constituye el marco de política pública vigente que orienta el desarrollo del sector.

- Instituto Distrital de Turismo (IDT): Es la entidad distrital competente en materia de turismo en Bogotá. Parte del proyecto contempla la articulación con la Política Pública Distrital de Turismo del IDT, de modo que el contratista deberá coordinar con esta entidad las actividades de dinamización y posicionamiento del ecosistema turístico de Suba.

- Superintendencia de Industria y Comercio (SIC): Ejerce vigilancia y control sobre el cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 en materia de protección de datos personales. El contratista deberá acreditar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de esta norma, en especial en lo relacionado con el uso del CRM y la gestión de bases de datos de beneficiarios.

- Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE): Como entidad coordinadora del sector de desarrollo económico en Bogotá, sus lineamientos en materia de fortalecimiento empresarial y fomento del emprendimiento son orientadores para la ejecución del proyecto.

- **Licencias, permisos y certificaciones**

Para la ejecución del presente objeto contractual no se requieren licencias ambientales, concesiones de recursos naturales ni permisos de funcionamiento específicos por parte de la entidad contratante, dado que las actividades previstas son de naturaleza formativa, de acompañamiento empresarial, de co-creación y de realización de eventos.

No obstante, existen obligaciones de registro y certificación que aplican directamente a los beneficiarios del proyecto:

- Registro Nacional de Turismo (RNT): Los beneficiarios que presten servicios turísticos como prestadores formales están obligados a contar con inscripción activa y vigente en el RNT, conforme a la Ley 300 de 1996, la Ley 1101 de 2006 y la Ley 2068 de 2020. El proyecto deberá contemplar acciones de acompañamiento para la inscripción o actualización del RNT como parte del proceso de formalización de los beneficiarios.
- Registro Único Empresarial y Social (RUES): Los beneficiarios que sean personas jurídicas o comerciantes deberán estar debidamente matriculados en la Cámara de Comercio de Bogotá. La verificación de este registro es un criterio de elegibilidad para la selección de beneficiarios.

El contratista, por su parte, deberá acreditar su inscripción en el Registro Único de Proponentes (RUP) conforme a la Ley 1150 de 2007, y cumplir con los requisitos habilitantes que establezca el pliego de condiciones del proceso de selección.

- **Criterios de viabilidad y elegibilidad**

Los criterios de viabilidad y elegibilidad del proyecto están determinados por los siguientes instrumentos y condiciones:

- ✓ Plan de Desarrollo Local de Suba 2024-2028: Define la meta de inversión que origina el proyecto ('Apoyar 50 MiPymes y/o emprendimientos orientados al fortalecimiento de las capacidades locales para la gestión y el desarrollo turístico'). Los beneficiarios deben ser unidades productivas del ecosistema turístico de Suba, diferenciadas entre prestadores turísticos directos y emprendimientos complementarios.
- ✓ Plan Distrital de Desarrollo 'Bogotá Camina Segura' 2024-2027 (Acuerdo 927 de 2024): El proyecto debe alinearse con las apuestas del PDD en materia de turismo sostenible, turismo comunitario y desarrollo económico local.
- ✓ Formalización: Los beneficiarios deben estar en proceso de formalización o contar con condiciones mínimas de funcionamiento que permitan el aprovechamiento efectivo de los apoyos del proyecto. No es requisito la plena formalidad previa, pero sí la voluntad y viabilidad de avanzar en ese proceso durante la ejecución.

- **Normativa tributaria**

El análisis tributario del proyecto debe diferenciar entre las obligaciones de la entidad contratante, del contratista y de los beneficiarios:

Respecto a la entidad contratante (Alcaldía Local de Suba — Fondo de Desarrollo Local): En su calidad de agente retenedor, deberá practicar las retenciones en la fuente sobre los pagos al contratista, conforme a las tarifas vigentes del Estatuto Tributario y la Ley 2277 de 2022. El IVA generado por los servicios contratados estará sujeto al tratamiento que corresponda según la naturaleza jurídica del contratista.

Respecto al contratista: Deberá cumplir con sus obligaciones tributarias como responsable del impuesto sobre la renta y, según el caso, del IVA. Los servicios de consultoría, formación y acompañamiento empresarial que constituyen el objeto principal del contrato no están exentos de IVA para el contratista, salvo que opere bajo un régimen especial que así lo determine.

Respecto a los estímulos en especie entregados a los beneficiarios: El proyecto contempla la entrega de

bienes de consumo no reembolsables para 50 beneficiarios, a través del ingreso al almacén del Fondo de Desarrollo Local. Desde el punto de vista tributario, la entrega de estos bienes a beneficiarios personas naturales podría generar obligaciones de reporte de información exógena. La Entidad deberá verificar con su área jurídica y tributaria el tratamiento específico aplicable a esta figura en el marco del régimen presupuestal del Fondo de Desarrollo Local, sin que sea posible afirmar en este estudio la existencia de una obligación tributaria específica sin el análisis de la estructuración definitiva de la transferencia.

Respecto a la exención de IVA para servicios turísticos receptivos: El artículo 481 literal d) del Estatuto Tributario establece la exención de IVA para los servicios turísticos prestados a residentes en el exterior a través de prestadores inscritos en el RNT. Esta exención es relevante para los beneficiarios del proyecto que orienten sus productos hacia el turismo receptivo internacional, y su conocimiento forma parte del contenido formativo contemplado en el Componente 2. Nota de alerta regulatoria: el Gobierno Nacional incluyó en el proyecto de reforma tributaria presentado en 2025 una propuesta de eliminación de esta exención; a la fecha de elaboración del presente estudio dicho proyecto no ha sido aprobado por el Congreso de la República, por lo que la exención permanece vigente. No obstante, la Entidad debe monitorear el avance legislativo de dicha iniciativa, dado que su eventual aprobación impactaría la competitividad de los productos turísticos diseñados por los beneficiarios del proyecto.

A continuación, se relaciona el marco normativo del sector aplicable al presente Proceso de Contratación a nivel internacional, nacional y local.

Tabla 8: Marco normativo aplicable al sector 1993 - 2026

	NORMA	AÑO	FUNDAMENTO	TIPO
MARCO LEGAL INTERNACIONAL	**Tema Turismo / Desarrollo económico / Sostenibilidad**			
	Código Global de Ética para el Turismo — Organización Mundial del Turismo (OMT)	1999	Establece principios para el desarrollo responsable, sostenible e inclusivo del turismo. Reconoce el derecho al turismo y la necesidad de distribuir equitativamente sus beneficios entre las comunidades locales. Resulta relevante como marco de referencia para el diseño de rutas y productos turísticos comunitarios en Suba.	Resolución / Código internacional
	Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible — ODS 8, ODS 11 y ODS 12 (ONU)	2015	El ODS 8 promueve el crecimiento económico sostenido e inclusivo y el trabajo decente, señalando al turismo sostenible como uno de sus instrumentos. El ODS 11 impulsa ciudades y comunidades sostenibles. El ODS 12 fomenta el consumo y la producción responsables, aplicable a rutas turísticas con criterios de sostenibilidad ambiental y sociocultural.	Marco de política internacional
MARCO LEGAL NACIONAL	**Tema Turismo y prestadores de servicios turísticos**			
	Ley 300 de 1996 — Ley General de Turismo	1996	Establece los principios generales de la actividad turística en Colombia, define los prestadores de servicios turísticos, crea el Registro Nacional de Turismo (RNT)	Ley

			y fija las competencias del Estado en la materia. Fundamenta el objeto del proyecto en cuanto a fortalecimiento, formalización y dinamización del ecosistema turístico local. Modificada parcialmente por la Ley 1101 de 2006 y la Ley 2068 de 2020.	
	Ley 1101 de 2006 — Modificatoria de la Ley General de Turismo	2006	Modifica la Ley 300 de 1996, crea la contribución parafiscal para la promoción del turismo, fortalece el Fondo Nacional de Turismo (FONTUR) y ajusta el RNT. Vigente. Aplica a los prestadores de servicios turísticos que sean beneficiarios del proyecto en cuanto a sus obligaciones de inscripción y renovación del registro.	Ley
	Ley 2068 de 2020 — Ley de modernización del sector turístico	2020	Moderniza el marco regulatorio del turismo en Colombia. Amplía la definición de prestadores turísticos, fortalece el RNT como instrumento de formalización y actualiza el régimen sancionatorio sectorial. Directamente aplicable a los beneficiarios del proyecto que presten servicios turísticos y que deben contar con inscripción activa en el RNT. Vigente.	Ley
	Tema MiPymes, emprendimiento y fortalecimiento empresarial			
	Ley 590 de 2000 — Ley de Mipymes	2000	Dicta disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Establece el marco institucional para su apoyo, fomento y financiación. Constituye el fundamento legal de la población objetivo del proyecto: 50 MiPymes y emprendimientos orientados al turismo. Vigente, con modificaciones introducidas por la Ley 905 de 2004.	Ley
	Ley 905 de 2004 — Modifica la Ley de Mipymes	2004	Modifica y complementa la Ley 590 de 2000, ajustando las definiciones de micro, pequeña y mediana empresa según activos y número de trabajadores. Vigente. Aplica en la caracterización y priorización de los beneficiarios del proyecto.	Ley
	Ley 2069 de 2020 — Ley de Emprendimiento	2020	Impulsa el ecosistema de emprendimiento en Colombia, establece instrumentos de financiación, fomenta la articulación interinstitucional y define la política pública de apoyo al emprendimiento. Vigente. Su	Ley

			alcance resulta aplicable a los emprendimientos turísticos beneficiarios del proyecto, especialmente en los componentes de fortalecimiento de capacidades y co-creación de productos turísticos.	
	Tema Protección de datos personales			
	Ley 1581 de 2012 — Régimen General de Protección de Datos Personales	2012	Establece las condiciones para el tratamiento lícito de datos personales en Colombia, incluyendo la obligación de obtener autorización previa del titular. Directamente aplicable al proyecto por el uso de herramientas CRM, la inscripción de beneficiarios, la gestión de bases de datos de MiPymes y emprendimientos, y el manejo de información de participantes en los eventos. Vigente. Compilada en el Decreto 1074 de 2015.	Ley
	Decreto 1074 de 2015 — Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio (compila Decreto 1377 de 2013)	2015	Compila, entre otras disposiciones, el reglamento de la Ley 1581 de 2012 sobre protección de datos personales. Establece los procedimientos para la atención de peticiones, consultas y reclamos, la elaboración de políticas de tratamiento y las condiciones de las transferencias de datos. Vigente. Aplica al contratista que gestione bases de datos de beneficiarios.	Decreto Único Reglamentario
	Tema Normas técnicas sectoriales de turismo sostenible			
	NTS-TS 001-1 — Destinos turísticos de Colombia. Requisitos de sostenibilidad	2014	Norma Técnica Sectorial expedida en virtud del artículo 69 de la Ley 300 de 1996. Establece los requisitos ambientales, socioculturales, económicos y de gestión para la sostenibilidad de destinos turísticos. Aplicable al componente de valoración del territorio y diseño de rutas turísticas del proyecto, en particular a la fase de inventarios turísticos y análisis de capacidad de carga. Vigente.	Norma Técnica Sectorial
	NTS-TS 003 — Agencias de viajes. Requisitos de sostenibilidad	2018	Norma Técnica Sectorial que establece los requisitos de sostenibilidad ambiental, sociocultural y económica para las agencias de viajes. Aplicable a los prestadores turísticos beneficiarios del proyecto que operen como agencias o intermediadores de productos turísticos co-creados en el marco de las rutas diseñadas. Vigente.	Norma Técnica Sectorial

	Tema Régimen tributario			
	Estatuto Tributario Nacional (Decreto 624 de 1989 y sus modificaciones) — artículos 481 literal d) y 476	1989 / vigente con modificaciones	El artículo 481 literal d) establece la exención de IVA para los servicios turísticos prestados a residentes en el exterior a través de agencias operadoras u hoteles inscritos en el RNT. Esta exención se mantiene vigente para turismo receptivo internacional y es pertinente para los beneficiarios del proyecto que orienten sus productos hacia visitantes extranjeros. Nota: el Gobierno Nacional ha incluido en el proyecto de reforma tributaria presentado en 2025 una propuesta de eliminación de esta exención; a la fecha de elaboración del presente estudio dicho proyecto no ha sido aprobado por el Congreso, por lo que la exención continúa vigente.	Decreto con fuerza de ley / Estatuto Tributario
	Ley 1819 de 2016 — Reforma Tributaria Estructural	2016	Introduce modificaciones al Estatuto Tributario en materia de IVA, retención en la fuente y régimen de personas naturales. Resulta aplicable a la estructura de costos del contrato, en particular respecto a las retenciones aplicables a los proveedores de servicios incluidos en el proyecto (formación, logística de eventos, producción audiovisual, entre otros). Vigente.	Ley
	Ley 2277 de 2022 — Reforma Tributaria	2022	Modifica aspectos del Estatuto Tributario en materia de tarifas de renta para personas jurídicas, retención en la fuente para personas naturales y tributación de dividendos. Resulta aplicable en la estructuración del presupuesto oficial del proceso, en cuanto a las retenciones sobre pagos al contratista y a sus proveedores. Vigente.	Ley
	Tema Política pública sectorial nacional			
	Plan Sectorial de Turismo 2022-2026 'Turismo en Armonía con la Vida' — Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	2022	Define los lineamientos de política pública del sector turístico nacional para el cuatrienio 2022-2026. Prioriza el turismo comunitario, la inclusión de territorios históricamente excluidos, las capacidades de las comunidades locales y la sostenibilidad. Directamente alineado con el objeto del proyecto, en particular con	Política pública / Plan sectorial

			los componentes de co-creación de rutas, formación especializada y dinamización del ecosistema turístico local. Vigente.	
MARCO NORMATIVO DISTRITAL	**Tema Turismo distrital y política pública de turismo en Bogotá**			
	Acuerdo 275 de 2007 del Concejo de Bogotá — Creación del Instituto Distrital de Turismo (IDT)	2007	Crea el Instituto Distrital de Turismo como entidad descentralizada del orden distrital, con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio propio. Define las funciones del IDT en materia de promoción, regulación y desarrollo del turismo en Bogotá. El IDT es la entidad articuladora del ecosistema turístico distrital con el que el proyecto deberá coordinarse en el Componente 4. Vigente.	Acuerdo Distrital
	Acuerdo 720 de 2018 del Concejo de Bogotá — Lineamientos para la Política Pública Distrital de Turismo	2018	Adopta los lineamientos estratégicos para la formulación de la Política Pública Distrital de Turismo. Establece ejes como gobernanza participativa, turismo inteligente, destino auténtico sostenible y posicionamiento del destino. Vigente. Constituye el marco de referencia de la política de turismo en Bogotá con el que el proyecto debe articularse, dado que el Componente 4 contempla la articulación con la Política Pública Distrital de Turismo del IDT.	Acuerdo Distrital

II. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTORICO / ESTUDIO DE LA DEMANDA

Esta sección permite describir adecuadamente los bienes o servicios que se pretenden adquirir, así como las características, plazos y demás consideraciones específicas (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 18), desde el análisis del comportamiento del gasto histórico de la entidad y de otras Entidades Estatales similares a ella.

2.1. ¿Cómo ha adquirido el Fondo de Desarrollo Local de Suba en el pasado este bien, obra o servicio?

La presente subsección permite entender el comportamiento de compras de la Entidad, así como identificar las necesidades de adquisiciones y reconocer oportunidades de ahorro preliminares con una visión estratégica (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 19).

A continuación, se identifican algunos Procesos de Contratación adelantados por el **Fondo de Desarrollo Local de Suba** en la adquisición de los elementos objeto del presente Proceso de Contratación. Esta información se extrajo de SECOP II.

Tabla 9: Procesos de Contratación del Fondo de Desarrollo Local de Suba con relación a fortalecimiento empresarial y de capacidades dirigido a emprendimientos, unidades productivas y MiPymes

	PROCESO 1	PROCESO 2	PROCESO 3
AÑO	2025	2025	2026
ENTIDAD	Fondo de Desarrollo Local de Suba	Fondo de Desarrollo Local de Suba	Fondo de Desarrollo Local de Suba
NO. PROCESO	FDLSUBA-LP-021-2025	FDLSUBA-LP-018-2025	FDLS-LP-003-2026
NO. CONTRATO	1035-2025-CPS (141851)	1031-2025-CPS (142063)	681-2026-CPS (154778)
PROVEEDOR	PUNTO CERO TURISMO	UT EMPLEANDO SUBA 2025	PRODEPORT LTDA
OBJETO DEL CONTRATO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE UNA INCUBADORA Y ACELERADORA DE NEGOCIOS Y UNIDADES PRODUCTIVAS TURÍSTICAS DE LA LOCALIDAD DE SUBA	PRESTAR LOS SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA INTEGRAL DE FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL Y GENERACIÓN DE EMPLEO DIGNO EN LA LOCALIDAD DE SUBA	PRESTAR LOS SERVICIOS PARA REALIZAR LA FORMACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA, CAPITALIZACIÓN Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL DIRIGIDO A UNIDADES PRODUCTIVAS URBANAS Y RURALES DE LA LOCALIDAD DE SUBA
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Licitación Pública	Licitación Pública	Licitación Pública
VALOR DEL CONTRATO	$667.363.014	$1.280.730.000	$2.075.586.000
FORMA DE PAGO	Pagos parciales (90% del valor total) y pago final (10% contra liquidación efectiva del contrato)	Pagos parciales hasta el 90% del valor total del contrato, contra ejecución de actividades multiplicadas por los precios unitarios ofertados. Último pago del 10% contra liquidación efectiva del contrato. Sin anticipo ni pago anticipado.	Pagos parciales (hasta 90%) y pago final (10% contra liquidación), conforme a lo estipulado en el Anexo 1 – Minuta del Contrato. Sin anticipo ni pago anticipado.
CONDICIONES DE PAGO	Pagos parciales contra ejecución de actividades efectivamente ejecutadas multiplicadas por precios unitarios ofertados y cronograma aprobado por comité técnico. Requisitos: (1) Informe de actividades firmado por supervisor, apoyo a la supervisión y contratista; (2) Certificado de cumplimiento o acta de recibo a satisfacción del supervisor; (3) Acta de ingreso de bienes al almacén (cuando aplique); (4) Copia de planilla de pago de aportes al régimen de seguridad social; (5) Informe de Avance Financiero por proyecto; (6) Certificación suscrita por representante legal o revisor fiscal de aportes a seguridad social, parafiscales, ICBF, SENA y cajas de compensación (últimos 6 meses, para personas jurídicas); (7) Acta de liquidación, informe de ejecución administrativa, jurídica, contable, financiera y técnica (aplica para último pago). Sin anticipo ni pago anticipado.	Para radicar cada pago: (1) Informe de actividades debidamente firmado por el supervisor del contrato y el contratista; (2) Certificado de cumplimiento o acta de recibo a satisfacción expedido por el supervisor; (3) Acta de ingreso de bienes al almacén (cuando aplique); (4) Planilla de pago de aportes al sistema de seguridad social integral; (5) Informe de Avance Financiero por proyecto.	Condiciones de pago detalladas en Anexo 1 (Minuta del Contrato). El contratista presenta ante el comité técnico, dentro de los 2 días hábiles siguientes, los documentos de control exigidos para verificación del avance. Los pagos se realizan de acuerdo con la programación del Plan Anual de Caja (PAC), a través de la Tesorería Distrital.
PLAZO DE EJECUCIÓN	Nueve (9) meses	Nueve (9) meses	Nueve (9) meses

EXPERIENCIA SOLICITADA	Habilitante General: Máximo 3 contratos ejecutados y/o en ejecución, cuyo valor individual o sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial en SMMLV, con mínimo 2 de los siguientes códigos UNSPSC: 80101500, 80111500, 80141500, 80161500, 80101600. Habilitante Específica: No se exige por separado; está incluida en la general.	Habilitante: Máximo 3 contratos ejecutados y/o en ejecución, cuyo valor individual o sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial en SMMLV, con al menos uno de los siguientes códigos UNSPSC: 80101500, 80111500, 80161500, 80101600, 80141500.	Habilitante General: Máximo 4 contratos ejecutados y/o en ejecución, cuyo valor individual o sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial en SMMLV, con al menos uno de los siguientes 13 códigos UNSPSC: 80101500, 80111500, 80141500, 80161500, 80101600, 77101700, 80141900, 86101700, 86101701, 86101702, 86101703, 86101900, 86101500. Habilitante Específica: Mínimo 2 contratos, con códigos UNSPSC: 77101700, 80101500 o 80141900.
CANTIDADES DEL BIEN OBRA O SERVICIO CONTRATADAS	4 sesiones de formación en emprendimiento e incubación (Formación para la incubación/creación de emprendimientos + Formación para la incubación de unidades de negocio para MiPymes + Asesoría para la incubación y sustentación + Acompañamiento para la formalización): 1 servicio c/u para 50 UP, con valor aprox. $420.000.000 c/u 1 servicio de auditoría: para 50 UP 1 servicio de pasantías: para 50 UP 1 servicio de diplomado (10 módulos): para 50 UP 1 servicio de bilingüismo: para 50 UP 1 servicio de marketing/redes: para 50 UP 1 servicio de fotografía/plataformas digitales: para 50 UP Bolsa de capitalización condicionada: 50 UP × $9.888.800 c/u = $494.440.000 (ítem no modificable) Entrega de estímulos (feria itinerante): servicio para 50 UP Recurso humano: Coordinador(a) general, Profesional de seguimiento/monitoreo, Profesionales de acompañamiento (4), Gestores territoriales (3)	1 proceso de formación aplicada (Servicio) para 725 UP: módulos de modelo de negocio, finanzas, formalización, comercialización, productividad y tecnología 1 proceso de asistencia técnica y asesoría (Servicio): para las UP participantes 1 Feria itinerante: servicio de exposición/comercialización para UP 1 Pitch de negocios (evaluación de planes): para las UP participantes Material logístico/dotaciones para los beneficiarios (agendas, bolsas, refrigerios, etc.) Bolsa de estímulos (capitalización condicionada en especie): por UP (ítem no modificable) Recurso humano: Coordinador/a general, Profesional social, Profesionales de acompañamiento empresarial, Gestores de convocatoria/permanencia, apoyo administrativo	1 proceso de formación urbana presencial de 48 horas (6 módulos, 150 beneficiarios): certificada por habilidades y competencias 1 proceso de formación rural presencial de 56 horas (6 módulos, 20 beneficiarios rurales) 170 agendas con logos institucionales (tamaño cuaderno 21,5 × 14 cm, 80 hojas, tapa dura) 170 bolsas biodegradables planas troqueladas (23 × 30 cm) 13 servicios de transporte zona rural (para 16–30 personas, modelo últimos 5 años) 260 refrigerios Tipo 1 (zona rural — formación) 4 espacios aptos para 50 personas jornada completa con equipos audiovisuales (Rueda de negocios) 40 mesas portafolio plegables (alquiler — Rueda de negocios) 2 paquetes de 100 escarapelas (color, 10,5 × 11,5 cm, con cordón) 4 estaciones de café tipo 1 para 50 personas (Rueda de negocios) 200 refrigerios Tipo 1 (Rueda de negocios) 40 carpas 3×3 con laterales (alquiler — Feria/Gala) 160 mesas cuadradas (alquiler — Feria/Gala) 80 sillas (alquiler — Feria/Gala) 2 plantas eléctricas 50 KVA (alquiler) 4 servicios de baños móviles (alquiler) 2 servicios de ambulancia medicalizada (6–8 horas) 2 grupos artísticos (mín. 6 artistas/grupo, 1 hora en escena — conforme Resolución 1304/2024 IDARTES) 2 animadores (jornada completa)

			2 sistemas de sonido 2.000 w (alquiler, 8–12 horas) 2 tarimas 3×3 (alquiler, jornada completa) 3 pendones araña (1m × 2m, estructura aluminio) 170 bolsas de capitalización condicionada en especie UP — ítem no modificable) Recurso humano: 1 Coordinador/a general (10 meses), 1 Profesional de seguimiento/monitoreo (8 meses), 4 Profesionales de acompañamiento empresarial (8 meses c/u), 1 Profesional de acompañamiento rural (8 meses), 1 Enlace territorial de ruralidad (8 meses), 3 Gestores territoriales (2 meses c/u)
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL BIEN/SERVICIO	Prestación de servicios de incubadora y aceleradora de negocios para 50 unidades productivas turísticas de la localidad de Suba, que incluye: (1) Proceso de formación en emprendimiento e incubación turística (modalidad mixta 70% presencial/30% virtual, certificada por habilidades y competencias); (2) Asesoría y acompañamiento técnico personalizado a cada unidad productiva en modelos de negocio, formalización y comercialización turística; (3) Auditoría de viabilidad técnica, financiera y de mercado del plan de negocios; (4) Pasantías para empresarios y emprendimientos en procesos de formalización; (5) Diplomado de 10 módulos; (6) Formación en bilingüismo orientada al sector turístico; (7) Marketing digital y gestión de redes sociales; (8) Fotografía y posicionamiento en plataformas digitales turísticas; (9) Entrega de bolsa de capitalización condicionada en especie por UP; (10) Feria itinerante para exposición y comercialización de productos/servicios turísticos; (11) Espacios de networking. Toda la intervención debe garantizar diagnóstico de la situación actual del sector turismo en la localidad y registros en la plataforma "Bogotá Trabaja". Equipo mínimo: coordinador/a general del proyecto, profesional de seguimiento y monitoreo, 4 profesionales de acompañamiento empresarial y 3 gestores territoriales.	Implementación de un programa integral de fortalecimiento del tejido empresarial y generación de empleo digno en la localidad de Suba, dirigido a unidades productivas MiPymes y emprendimientos, que comprende: (1) Proceso de formación presencial y virtual aplicada en módulos de modelo de negocio, finanzas para emprendedores, formalización progresiva, comercialización, productividad y uso de tecnología; (2) Asistencia técnica y asesoría directa a las unidades productivas participantes; (3) Realización de feria itinerante de exposición y comercialización; (4) Evaluación y pitch de planes de negocio; (5) Entrega de estímulos productivos en especie (bolsa de capitalización condicionada); (6) Gestión de registro en la plataforma "Bogotá Trabaja"; (7) Diagnóstico de la situación actual del sector en la localidad. El operador debe vincular mínimo el 50% de mujeres en el equipo de trabajo conforme al Decreto Distrital 332 de 2020. Equipo mínimo: coordinador/a general, profesional social, profesionales de acompañamiento empresarial y gestores territoriales. Todos los espacios de formación deben garantizar accesibilidad y los materiales deben incluir elementos con logos institucionales aprobados por la oficina de prensa del FDLS.	Prestación de servicios para formación, asistencia técnica, capitalización y fortalecimiento empresarial a unidades productivas urbanas y rurales de la localidad de Suba (170 UP urbanas + 20 UP rurales = 190 UP totales), que comprende: (1) Formación presencial de 48 horas en 6 módulos para 150 beneficiarios urbanos: Modelo de Negocio y Propuesta de Valor (8h), Finanzas para Emprendedores (8h), Formalización progresiva (6h), Comercialización y canales (10h), Productividad y mejora de procesos (8h), Uso de información y seguimiento del negocio (8h); con certificación por habilidades y competencias; modalidad mixta (70% presencial / 30% virtual); (2) Formación presencial de 56 horas en 6 módulos para 20 beneficiarios rurales: Diagnóstico socio-productivo rural (8h), Buenas prácticas agrícolas/pecuarias (12h), Productividad rural (10h), Comercialización rural y circuitos cortos (10h), Organización campesina y asociatividad (8h), Sostenibilidad ambiental y gestión del territorio (8h); (3) Rueda de negocios (4 jornadas de 8 horas, espacio para 50 personas, con equipos audiovisuales, refrigerios y material logístico); (4) Feria de negocios Gala Emprendedores (jornada al aire libre con carpas 3×3, tarima, sonido, grupos artísticos, animador, baños móviles, ambulancia); (5) Asistencia técnica

			individual y acompañamiento empresarial personalizado por profesionales especializados; (6) Entrega de bolsa de capitalización condicionada en especie a 170 UP urbanas (hasta $8.325.000/UP, con elementos individuales ≤ 2 SMMLV); (7) Servicios de transporte zona rural (13 jornadas para 16–30 personas); (8) Dotación de materiales para beneficiarios (agendas institucionales, bolsas biodegradables). Equipo mínimo: coordinador/a general del proyecto, profesional de seguimiento/monitoreo y gestión documental, 4 profesionales de acompañamiento empresarial urbano, 1 profesional de acompañamiento rural, 1 enlace territorial de ruralidad y 3 gestores territoriales de convocatoria y permanencia.
REQUISITOS HABILITANTES SOLICITADOS	Jurídicos: RUP vigente; capacidad de contratación. Financieros: Liquidez ≥ 2,54 veces; Endeudamiento ≤ 39%; Cobertura de intereses ≥ 4,26 veces; Capital de trabajo ≥ 50% del presupuesto oficial; Rentabilidad del patrimonio ≥ 13%; Rentabilidad del activo ≥ 6%. Técnicos: Equipo de trabajo mínimo requerido según Anexo Técnico.	Jurídicos: RUP vigente; capacidad de contratación. Financieros: Liquidez ≥ 2,54 veces; Endeudamiento ≤ 59%; Cobertura de intereses ≥ 4,26 veces; Capital de trabajo ≥ 50% del presupuesto oficial; Rentabilidad del patrimonio ≥ 13%; Rentabilidad del activo ≥ 6%. Técnicos: Equipo de trabajo mínimo requerido según Anexo Técnico.	Jurídicos: RUP vigente; capacidad de contratación. Financieros: Liquidez ≥ 1,42 veces; Endeudamiento ≤ 58%; Cobertura de intereses ≥ 1,24 veces; Capital de trabajo ≥ 50% del presupuesto oficial; Rentabilidad del patrimonio ≥ 8%; Rentabilidad del activo ≥ 4% (calculados con base en muestra de 838 empresas, estudio financiero "2534 MiPymes Estudio Financiero 25-04-2026"). Técnicos: Equipo de trabajo mínimo según Anexo Técnico.
CRITERIOS PONDERABLES	1. Factor Económico (oferta económica) 50,50 2. Factor técnico adicional – apoyos a la formalización 38 3. Apoyo a la Industria Nacional 10 4. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 0,25 5. Puntaje para MiPymes en el sistema de compras públicas 0,25 6. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 1	1. Factor Económico (oferta económica) 50,50 2. Factor técnico adicional 20 2. Factor adicional 18 3. Apoyo a la Industria Nacional 10 4. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 0,25 5. Puntaje para MiPymes en el sistema de compras públicas 0,25 6. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 1	1. Factor Económico (oferta económica) 50,50 2. Factor técnico adicional 37 3. Apoyo a la Industria Nacional 10 4. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 0,25 5. Puntaje para MiPymes en el sistema de compras públicas 0,25 6. Puntaje decreto 392 de 2018 – trabajadores con discapacidad 2
CRITERIOS DIFERENCIALES	Aplican criterios de desempate para MiPymes (Ley 2069/2020 y Decreto 1860/2021), emprendimientos y empresas de mujeres, vinculación de personas en proceso de reintegración, proponente plural.	Aplican criterios de desempate para MiPymes (Ley 2069/2020 y Decreto 1860/2021), emprendimientos y empresas de mujeres, personas en proceso de reintegración, proponente plural, personas mayores sin pensión y población étnica.	Criterios de desempate: (1) Bienes o servicios nacionales; (2) Mujer cabeza de familia; (3) Personas en condición de discapacidad (Decreto 0287/2026); (4) Personas mayores sin pensión; (5) Población étnica (indígena, negra, afrocolombiana); (6) Personas en proceso de reintegración; método

			TRM/residuo para empate definitivo. Aplica para proponente plural.
GARANTIAS EXIGIDAS Y SINIESTROS	Garantía de seriedad: 15% del presupuesto oficial sin criterios diferenciales / 10% con acreditación de criterios diferenciales MiPyme o empresa de mujeres; vigencia 90 días contados desde el cierre del proceso. Garantías del contrato: (1) Cumplimiento general + multas + cláusula penal: 20% del valor total, vigente por plazo de ejecución + 6 meses; (2) Calidad del servicio y bienes: 20% del valor total, vigente por plazo + 6 meses; (3) Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales: 5% del valor total, vigente por plazo + 3 años; (4) Responsabilidad civil extracontractual: 200 SMMLV, vigente por plazo de ejecución. Sin reporte de siniestros.	Garantía de seriedad: 10% del presupuesto oficial; vigencia 90 días contados desde la fecha de cierre del proceso. Garantías del contrato: (1) Cumplimiento general del contrato + multas + cláusula penal: 20% del valor total, vigente por plazo + 6 meses; (2) Calidad del servicio: 20% del valor total, vigente por plazo + 6 meses; (3) Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales: 5% del valor total, vigente por plazo + 3 años; (4) Responsabilidad civil extracontractual: 200 SMMLV, vigente por plazo de ejecución + 6 meses. Sin reporte de siniestros.	Garantía de seriedad: 10% del presupuesto oficial; vigencia 3 meses; clase: póliza, patrimonio autónomo o garantía bancaria; beneficiario: Fondo de Desarrollo Local de Suba, NIT 899.9999.061-9. Garantías del contrato: (1) Cumplimiento general + multas + cláusula penal: 20% del valor total, vigente por plazo + 6 meses; (2) Calidad del servicio y bienes: 20% del valor total, vigente por plazo + 6 meses; (3) Pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones laborales: 5% del valor total, vigente por plazo + 3 años; (4) Responsabilidad civil extracontractual: 200 SMMLV, vigente por plazo de ejecución; deducible máximo 10% sin superar 2.000 SMMLV. Sin reporte de siniestros.
AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDAS12	N/A	N/A	N/A
¿HUBO VIGENCIAS FUTURAS?	NO	NO	NO
¿SE LIMITÓ A MIPYMES?	NO	NO	NO
LINK DE PUBLICACIÓN	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8966878&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8893868&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.10520720&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true

Fuente: SECOP II

Del estudio de los procesos de contratación adelantados por el Fondo de Desarrollo Local de Suba en materia de fortalecimiento empresarial, asistencia técnica y capitalización de unidades productivas, se derivan los siguientes hallazgos relevantes para la estructuración del presente proceso:

- Consolidación de una línea de intervención sostenida. Los tres procesos identificados FDLSUBA-LP-021-2025, FDLSUBA-LP-018-2025 y FDLS-LP-003-2026, evidencian que el Fondo ha mantenido de manera consistente una política de fortalecimiento a emprendimientos, MiPymes y unidades productivas en la localidad de Suba. Esta continuidad institucional valida la necesidad del presente proceso y permite proyectar con mayor precisión el alcance técnico y presupuestal requerido.

- Evolución del objeto contractual hacia la especificidad turística. El proceso LP-021-2025 constituyó la primera experiencia focalizada exclusivamente en unidades productivas turísticas de

la localidad, con un modelo de incubadora y aceleradora de negocios para 50 UP. El presente proceso retoma esa especificidad sectorial, lo que le otorga antecedentes directos en cuanto a metodología, alcance y resultado esperado.

- Reducción del presupuesto y del número de beneficiarios como criterio de racionalidad. Los procesos anteriores manejaron presupuestos que oscilaron entre $667.363.014 (LP-021-2025) y $2.075.586.000 (LP-003-2026), con coberturas de entre 50 y 190 unidades productivas. El presente proceso, focalizado en 50 MiPymes y emprendimientos del sector turístico, permite estructurar una intervención de menor escala y mayor profundidad, cuyo presupuesto estimado puede ubicarse en el rango de la menor cuantía establecida para el Fondo de Desarrollo Local de Suba en la vigencia 2026 ($78.790.726 hasta $787.907.250), lo que hace procedente la selección mediante selección abreviada de menor cuantía, de conformidad con el artículo 2, numeral 2, literal b) de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.2.20 del Decreto 1082 de 2015.

- Modalidad de selección utilizada y justificación del cambio. Los tres procesos precedentes fueron adelantados mediante licitación pública, modalidad que corresponde a contratos cuyo valor supera el umbral de mayor cuantía. Dado que el presupuesto oficial no supera el tope de menor cuantía fijado para el FDLS en la vigencia 2026, corresponde adelantar el proceso mediante selección abreviada de menor cuantía, de conformidad con el artículo 2, numeral 2, literal b) de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 2.2.1.2.1.2.20 del Decreto 1082 de 2015.

- Forma de pago y condiciones contractuales estandarizadas. Los tres procesos adoptaron una estructura de pago uniforme: pagos parciales contra ejecución (hasta el 90% del valor total) y pago final del 10% contra liquidación efectiva, sin anticipo ni pago anticipado. Esta práctica institucional consolidada constituye un referente directo para el presente proceso.

- Garantías contractuales uniformes. Las garantías exigidas en los tres procesos son consistentes: cumplimiento 20%, calidad del servicio 20%, pago de salarios 5% y responsabilidad civil extracontractual por 200 SMMLV. Esta uniformidad refleja los estándares mínimos que el Fondo ha definido para este tipo de contratos de prestación de servicios de fortalecimiento empresarial.

- Indicadores financieros ajustables a la escala del proceso. Los requisitos financieros habilitantes varían entre procesos según la muestra de empresas del sector analizada y el valor del presupuesto oficial. Para el presente proceso, al tratarse de un contrato de menor cuantía, los indicadores deberán calibrarse de manera proporcional, procurando no restringir indebidamente la participación de oferentes, en aplicación del principio de selección objetiva.

- Ausencia de limitación a MiPymes y vigencias futuras. Ninguno de los tres procesos fue limitado a MiPymes ni contó con vigencias futuras, lo que es coherente con la naturaleza de los contratos y con la disponibilidad presupuestal anual del Fondo. El presente proceso seguirá el mismo criterio en cuanto a vigencias futuras. En cuanto a la limitación a MiPymes, el presupuesto oficial ($787.900.000) supera el umbral de US$125.000 ($511.708.497 para 2026), por lo que el proceso no es susceptible de limitación y se adelantará con participación abierta.

- Criterios de ponderación orientados a la calidad técnica. Los tres procesos asignaron al factor económico un peso de 50,50 puntos, reservando el resto de la ponderación a factores técnicos adicionales, apoyo a la industria nacional y criterios de inclusión. Esta estructura garantiza que la selección no recaiga exclusivamente en la oferta más barata, sino en aquella que ofrezca mayor valor por dinero, enfoque que deberá mantenerse en el presente proceso.

2.2. ¿Cómo adquieren otras Entidades Estatales este bien, obra o servicio?

De acuerdo con el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) es pertinente identificar y analizar los Procesos de Contratación de Entidades Estatales que han adquirido en el pasado bienes o servicios iguales o comparables, con el propósito de definir mejores prácticas y extraer información necesaria para el Proceso de Contratación (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 21).

A continuación, se identifican algunos Procesos de Contratación adelantados por Entidades Estatales similares en la adquisición de los elementos objeto del presente Proceso de Contratación. Esta información se extrajo de Secop II.

Tabla 10: Procesos de Contratación de otras Entidades Estatales con relación a fortalecimiento empresarial y de capacidades dirigido a emprendimientos, unidades productivas y MiPymes

	PROCESO 1	PROCESO 2	PROCESO 3
AÑO	2026	2025	2022
ENTIDAD	ALCALDIA LOCAL DE PUENTE ARANDA	FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE LA CANDELARIA	ALCALDÍA LOCAL DE CHAPINERO - FDLCH
NO. PROCESO	FDLPA-LP-012-2026	FDLC-SAMC-003-2025	FDLCH-LP-009-2022
NO. CONTRATO	443-2026	FDLC-CPS-338-2025	FDLCH-CPS-320-2022
PROVEEDOR	FUNCITEG	VISION & PROYECTOS S.A.S.	WAYS OF HOPE
OBJETO DEL CONTRATO	PRESTAR SERVICIOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN LA LOCALIDAD DE PUENTE ARANDA, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS INTEGRALES ORIENTADAS A LA PROMOCIÓN DEL TURISMO, EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS Y MIPYMES, EL DESARROLLO DE CAPACIDADES LABORALES Y EL MEJORAMIENTO DE CONDICIONES EN ACTIVIDADES ECONÓMICAS, CON EL FIN DE DINAMIZAR LA ECONOMÍA LOCAL Y GENERAR MAYORES OPORTUNIDADES DE INGRESO	REALIZAR ACCIONES ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES LOCALES DE MIPYMES Y/O EMPRENDIMIENTOS PARA LA GESTIÓN Y EL DESARROLLO TURÍSTICO DE LA LOCALIDAD DE LA CANDELARIA.	PRESTAR SERVICIOS PARA EL DESARROLLO DE ACCIONES, ACTIVIDADES Y EVENTOS QUE CONTRIBUYAN AL FORTALECIMIENTO, Y REVITALIZACIÓN DE MIPYMES Y/O EMPRENDIMIENTOS DE LA LOCALIDAD DE CHAPINERO
MODALIDAD DE SELECCIÓN	Licitación Pública	Selección Abreviada de Menor Cuantía	Licitación Pública
VALOR DEL CONTRATO	1.211.299.255 COP	239.609.397 COP	515.087.457 COP
FORMA DE PAGO	El valor del contrato se pagará así: El noventa por ciento (90%) del valor del contrato conforme al	El valor del contrato se pagará así: El 90% del valor total del contrato será desembolsado	El valor del contrato se pagará así: Un primer pago correspondiente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato, previa aprobación del

	90% de ejecución física, se cancelará en pagos parciales de conformidad al porcentaje de ejecución físico-financiera y administrativa que se encuentre debidamente soportado. El diez por ciento (10%) se cancelará contra ejecución física del 10% restante y la suscripción del acta de liquidación del contrato.	en pagos mensuales, los cuales se efectuarán contra la presentación de los respectivos informes de avance y cumplimiento de las actividades programadas, conforme al cronograma aprobado y previa verificación y visto bueno por parte de la supervisión del contrato. El 10% restante será cancelado contra la entrega y aprobación del informe final, una vez se hayan ejecutado en su totalidad las actividades contempladas dentro del alcance del contrato y se haya verificado su cumplimiento a satisfacción por parte de la entidad contratante.	PAC por parte de la Dirección Distrital de Tesorería, al segundo mes de ejecución con las siguientes actividades desarrolladas: a la aprobación de la fase de alistamiento que debe tener la entrega y aprobación de plan de trabajo, cronograma de actividades del proyecto, metodología del contrato en el desarrollo de sus actividades propuesta, hojas de vida del equipo de trabajo, imagen del proyecto, aprobado por el supervisor delegado por el Fondo de Desarrollo Local. con su respectiva factura o y certificación del cumplimiento expedido por el Supervisor y Certificado de pago al Sistema General de Seguridad Social a la fecha de presentada la factura dando cumplimiento a la ley 789 de 2002 y 828 de 2003. Un segundo pago correspondiente al treinta por ciento (30%) del valor del contrato, previa aprobación del PAC por parte de la Dirección Distrital de Tesorería, al cuarto mes de ejecución de actividades con un desarrollo del 20% de actividades fiscas en relación a los cursos de inglés y fortalecimiento empresarial y de la entrega de los diseños de los productos gráficos de los componentes de zonas de aglomeraciones y de las ferias y eventos locales de comercialización, para lo que se debe presentar un informe de actividades con los soportes correspondientes a las partes técnica administrativa y financiera (Actas de ingreso v salida de los bienes adquiridos al almacén FDLCH con su respectiva factura (cuando aplique) y paz y salvo de servicios ejecutados del periodo de tiempo informado), aprobado por el supervisor delegado por el Fondo de Desarrollo Local con su respectiva factura y certificación del cumplimiento expedido por el Supervisor y Certificado de pago al Sistema General de Seguridad Social a la fecha de presentada la factura dando cumplimiento a la ley 789 de 2002 y 828 de 2003. Un tercer pago correspondiente al treinta par ciento (30%) del valor

			del contrato, previa aprobación del PAC por parte de la Dirección Distrital de Tesorería, al desarrollo del 80% de actividades fiscas en relación a los cursos de inglés y fortalecimiento empresarial y de la entrega de los productos gráficos de los componentes de zonas de aglomeraciones y de la ejecución de las ferias y eventos locales de comercialización programados. para lo que se debe presentar un informe de actividades con los soportes correspondientes a las partes técnica administrativa y financiera (Actas de ingreso y salida de los bienes adquiridos al almacén FDLCH con su respectiva factura (cuando aplique) y paz y salvo de servicios ejecutados del periodo de tiempo informado) aprobado por el supervisor delegado por el Fondo de Desarrollo Local, con su respectiva factura y certificación del cumplimiento expedido por el Supervisor y Certificado de pago al Sistema General de Seguridad Social a la fecha de presentada la factura dando cumplimiento a la ley 789 de 2002 y 828 de 2003 Un último pago correspondiente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato, previa aprobación del PAC par parte de la Dirección Distrital de Tesoreria, a la ejecución del 100% de actividades y liquidación del contrato, para lo que se debe presentar el informe de final de actividades con los soportes correspondientes a las partes técnica administrativa y financiera (Actas de ingreso y salida de los bienes adquiridos al almacén FDLCH con su respectiva factura (cuando aplique) y paz y salvo de servicios ejecutados del periodo de tiempo informado) aprobado por el supervisor delegado por el Fondo de Desarrollo Local, con su respectiva factura y certificación del cumplimiento expedido por el Supervisor y Certificado de pago al Sistema General de Seguridad Social a la fecha de presentada la factura dando cumplimiento a la lev 789 de 2002 828 de 2003 acta de liquidación del contrato debidamente legalizado.

CONDICIONES DE PAGO	Para cada pago el contratista realizara la presentación de los siguientes documentos: * Informe de actividades, avance técnico y financiero debidamente firmado y/o aprobado por el apoyo a la supervisión del contrato por el supervisor del contrato, y el contratista, el informe debe estar debidamente soportado, con la base de datos digitalizada en Excel de las personas beneficiarias del proyecto (actualizaciones y modificaciones), como también los anexos que soporten los avances de la ejecución del programa. * Certificado de cumplimiento o acta de recibo a satisfacción expedido por el apoyo a la supervisión y/o supervisor del contrato. * Factura en las condiciones establecidas en la normatividad vigente. En la factura debe venir a nombre del Fondo de Desarrollo Local de Puente Aranda. * Comprobante del ingreso al almacén. * Copia de la planilla de pago de los aportes al régimen de seguridad social, para el periodo cobrado, en proporción al valor mensual del contrato, cuando se trate de personas naturales. * Certificación suscrita por el representante legal o revisor fiscal (cuando aplique), que acredite el cumplimiento del pago de aportes al sistema de seguridad social integral, parafiscales, ICBF, SENA y cajas de compensación familiar de los últimos seis (6) meses, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 o aquella que lo modifique, adicione o complemente, cuando se trate de personas jurídicas. * Copia del RIT, RUT y resolución de facturación (cuando aplique). * Certificación Bancaria.	1. Informe de actividades según formato establecido por la SDG debidamente firmado contratista y avalado por el supervisor de contrato y, el apoyo a la supervisión 2. Certificado de cumplimiento o acta de recibo a satisfacción expedido por el supervisor del contrato. 3. Acta de ingreso de los bienes al almacén (cuando aplique) 4. Factura en las condiciones establecidas en la normatividad vigente. (cuando aplique) 5. Copia de la planilla de pago de los aportes al régimen de seguridad social, para el periodo cobrado, en proporción al valor mensual del contrato, cuando se trate de personas naturales 6. Certificación suscrita por el representante legal o revisor fiscal (cuando aplique), que acredite el cumplimiento del pago de aportes al sistema de seguridad social integral, parafiscales, ICBF, SENA y cajas de compensación familiar de los últimos seis (6) meses, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 o aquella que lo modifique, adicione o complemente, cuando se trate de personas jurídicas.	✓ Informe de actividades (si aplica) debidamente firmado por el supervisor de contrato, el apoyo a la supervisión (si aplica) y el contratista ✓ Certificado de cumplimiento o acta de recibo a satisfacción expedido por el supervisor del contrato. ✓ Acta de ingreso y salida de los bienes al almacén FDLCH con su respectiva factura (cuando aplique) ✓ Copia de la planilla de pago de los aportes al régimen de seguridad social, para el periodo cobrado, en proporción al valor mensual del contrato, cuando se trate de personas naturales ✓ Certificación suscrita por el representante legal o revisor fiscal, que acredite el cumplimiento del pago de aportes al sistema de seguridad social integral, parafiscales, ICBF, SENA y cajas de compensación familiar de los últimos seis (6) meses, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 o aquella que lo modifique, adicione o complemente, cuando se trate de personas jurídicas.
PLAZO DE EJECUCIÓN	Ocho (8) Meses	Seis 6 Meses	Ocho (8) Meses

EXPERIENCIA SOLICITADA	Para efectos de la verificación de la experiencia, el proponente deberá acreditar experiencia en la ejecución de programas relacionados con desarrollo económico, mediante un mínimo de uno (1) y un máximo de tres (3) contratos ejecutados, terminados y/o liquidados, debidamente inscritos en el RUP; en el caso de aportar dos (2) o tres (3) contratos, al menos dos (2) de ellos deberán contener actividades relacionadas con el "fortalecimiento empresarial" o el "desarrollo de modelos de negocio", si se aporta un único contrato, este deberá cumplir obligatoriamente con dicha condición. Los componentes de servicios empresariales, eventos artísticos, culturales y/o de apoyo logístico serán válidos únicamente como actividades complementarias, siempre que la suma total sea por un valor igual o superior al 100% presupuesto oficial del contrato a suscribir en SMMLV. Para garantizar la especialidad técnica de la oferta, se aplicarán las siguientes condiciones de validación: Idoneidad Técnica: En caso de aportar dos (2) o tres (3) contratos, al menos dos (2) de ellos deberán acreditar actividades de fortalecimiento empresarial o desarrollo de modelos de negocio; si se opta por acreditar la experiencia con un único contrato, este deberá cumplir obligatoriamente con alguna de las condiciones establecidas. Actividades Complementarias: Se aceptarán actividades de servicios empresariales, eventos y logística como complementarias, siempre que el objeto principal del contrato aportado se enmarque en el desarrollo económico. Los salarios mínimos de cada certificación se liquidarán con base en la información dispuesta en el	Para acreditar la experiencia, el proponente debe presentar el certificado del RUP, los proponentes deberán allegar el Registro único de Proponentes, expedido por la Cámara de Comercio, el cual debe encontrarse ACTUALIZADO Y EN FIRME a la fecha de cierre del proceso con saldos financieros a 31 de diciembre de 2024, expedido por la Cámara de Comercio con una con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días calendario, anteriores al cierre del proceso. El proponente deberá acreditar experiencia con la presentación de mínimo una (1) y hasta Tres (3) certificaciones contractuales y/o actas de liquidación, expedidas por el contratante a nombre del proponente, sobre contratos ejecutados y recibidos a satisfacción a más tardar a la fecha definitiva del cierre del presente proceso de selección inclusive, cuyo objeto, obligaciones, alcance o condiciones comprendan experiencia que se relacione directamente con el objeto a contratar, o con actividades de ejecución y/o acompañamiento de procesos de fortalecimiento de capacidades en temas relacionados con el desarrollo turístico o fortalecimiento o desarrollo turístico en comunidades y/o organizaciones sociales y/o prestadores de servicios turísticos, cuya sumatoria sea por valor igual o superior al valor del presupuesto oficial estimado para la presente contratación expresado en SMMLV. Para verificar el cumplimiento de la experiencia señalada, el	Los Proponentes deberán acreditar experiencia, máximo en tres (3) certificaciones de contratos terminados y liquidados con entidades públicas o privadas, y cuyo objeto esté relacionado a la ejecución de ACCIONES Y/O ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y/O DEL DESARROLLO DE FERIAS Y/O EVENTOS DE COMERCIALIZACIÓN, cuya sumatoria de las tres certificaciones sea igual o mayor al 100% del valor del presupuesto oficial en salarios S.M.M.L.V., asignado a la presente convocatoria y que estén inscritos en el registro único de proponentes. Nota: Por lo menos uno (1) de los contratos debe haberse celebrado con Entidad Pública. Nota: El proponente deberá allegar las certificaciones y/o actas de liquidación de los contratos con los cuales pretenda acreditar experiencia, el cual debe estar liquidado. Los contratos aportados para la verificar la experiencia específica, se deben relacionar con número consecutivo como se encuentra en el respectivo RUP y para ello se diligenciará el anexo correspondiente. La experiencia a tener en cuenta será en contratos ejecutados, terminados y liquidados a satisfacción, entendiéndose por ésta aquella en la cual el contratista no haya sido objeto de multas o declaratorias de incumplimiento.

	Registro Único de Proponentes (RUP).	proponente deberá diligenciar completa y correctamente el Formato - EXPERIENCIA DEL PROPONENTE, indicando los contratos con los que considera acredita su experiencia.	
CANTIDADES DEL BIEN OBRA O SERVICIO CONTRATADAS	El contrato incluyó las siguientes cantidades por componente: Talento humano: 1 Coordinador(a) general (8 meses), 1 Profesional(a) General (8 meses), 1 Auxiliar administrativo(a) (4 meses), 1 Profesional de alianzas y encadenamientos productivos (9 horas), 1 Auxiliar administrativo (3 meses - recorridos turísticos), 1 Profesional en Turismo (6 horas), 1 Guía Turístico (24 horas), 1 Sabedor o portador de tradición (8 horas), 5 Artistas de circo (2 presentaciones c/u), formadores en empleabilidad, educación financiera y elaboración de hoja de vida (6-12 horas c/u), 2 talleristas en emprendimiento (25 horas c/u) Formación y capacitación: 4 componentes de formación (empleabilidad, gestión del negocio, habilidades laborales, emprendimiento); salones con capacidad mínima de 35-40 personas; certificados: 25-50 unidades por componente; refrigerios: hasta 54 unidades por jornada Recorridos turísticos: 1 transporte tipo van (2 días), hidratación (30 unidades x 2 días), 10 murales en grafiti de 20 m² c/u con 1.000 aerosoles y 250 boquillas Feria de emprendimiento: 11 carpas 2x2 m, 21 mesas plásticas, 44 sillas, sonido con micrófono (2 unidades), 1 planta eléctrica, 11 puntos de energía, 1 pendón institucional; estación de café (6 horas), almuerzo ejecutivo para 30 personas Capitalización condicionada: 50 unidades de insumos/productos por valor de $3.650.000 c/u; 30 computadores portátiles (elementos tecnológicos) Estrategias de comunicación: 4 bolsas logísticas a monto agotable para zonas económicas (textil-	El contrato incluyó las siguientes cantidades por componente: Talento humano: 1 Coordinadora de proyecto (6 meses, Res. 001/2025 SDG), 1 Apoyo logístico (6 meses) Diagnóstico turístico: 1 diagnóstico de la localidad de La Candelaria (incluye mínimo 1 gestor de campo, 1 analista, 1 encuestador) Mapa turístico: 1 diseño de mapa físico; 5.000 unidades impresas en inglés; 5.000 unidades impresas en español; 1 mapa digital en plataforma tecnológica Códigos QR en atractivos turísticos: 1 suscripción anual a plataforma QR; 10 unidades de señalética con código QR instalada en atractivos turísticos Fortalecimiento a MiPymes/Emprendimientos: 2 jurados (5 días) para selección de beneficiarios; 4 talleres de fortalecimiento técnico en turismo (storytelling, transformación digital, atención al cliente, diseño de producto turístico), cada taller para 25 personas con refrigerios; sesiones de mentoría individual; actividades de networking	El contrato incluyó las siguientes cantidades por componente: Talento humano: 1 Coordinador profesional (8 meses), 1 Productor logístico de eventos (7 meses), 1 Auxiliar administrativo (7 meses), 1 Asistente operativo para caracterización de establecimientos (2 meses), 1 Diseñador (4 meses) Formación empresarial: Curso de inglés con enfoque empresarial y turístico para 20 personas emprendedoras, en 2 módulos de 2.5 meses c/u; Curso de fortalecimiento empresarial con enfoque digital (mínimo 80 horas) para 20 personas, incluye incentivo de $500.000 para pauta digital por participante Zona comercial y aglomeración: 1 bolsa global de elementos publicitarios, papelería, cartilla física y digital de emprendimientos turísticos en inglés y español Ferias y eventos (EXPOFEST Chapinero): 1 bolsa logística global para el desarrollo de ferias y eventos; 1 bolsa para alquiler de espacios privados Publicidad: 1 bolsa global para pautas en medios alternativos, distritales y masivos

	confección, gastronómica, pisos y cerámicas, bicicletas) Bonos de inclusión económica: 300 bonos para insumos de aseo por $400.000 c/u		
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL BIEN/SERVICIO	El contrato contempló cuatro líneas estratégicas integradas: (i) Recorridos turísticos en la localidad, con guías turísticos titulados, sabedores de tradición local, artistas de circo y transporte de personas para recorridos dentro del perímetro de Puente Aranda; diseño e implementación de 10 murales artísticos de 20 m² en grafiti como intervención de espacio público con identidad territorial; (ii) Fortalecimiento de MiPymes y emprendimientos, mediante talleres de empleabilidad, gestión del negocio, habilidades laborales y emprendimiento, con entrega de capitalización en especie (computadores portátiles y bolsas de insumos) a los beneficiarios seleccionados; (iii) Dinamización comercial de zonas económicas, a través de estrategias de comunicación, mercadeo y publicidad para cuatro zonas económicas especializadas (textil-confección, gastronomía, pisos y cerámicas, bicicletas y movilidad sostenible); (iv) Feria de oportunidades y networking, incluyendo espacio de matchmaking empresarial con dotación logística completa (carpas, sonido, mobiliario, alimentación). El operador debía disponer de talento humano especializado en turismo, alianzas productivas, formación para el trabajo y logística de eventos.	El contrato se estructuró en cuatro componentes técnicos: (i) Diagnóstico turístico de la localidad de La Candelaria, con trabajo de campo, encuestas y análisis del ecosistema turístico local; (ii) Mapa turístico de la oferta local, en formatos físico (inglés y español, 5.000 ejemplares c/u) y digital con plataforma interactiva; (iii) Señalización QR en atractivos turísticos, con suscripción a plataforma de generación de códigos y fabricación e instalación de 10 elementos de señalética; (iv) Fortalecimiento de capacidades técnicas a MiPymes/emprendimientos turísticos, mediante proceso de selección con jurados especializados y cuatro talleres temáticos: narrativas y storytelling para recorridos turísticos, transformación digital, atención y servicio al cliente, y diseño de producto turístico. El operador debía acreditar perfil profesional en turismo, economía, administración o afines, con experiencia en proyectos de fortalecimiento empresarial y gestión turística territorial.	El contrato se estructuró en seis componentes técnicos: (i) Formación en inglés con enfoque turístico y empresarial para 20 emprendedores, en institución educativa certificada, con examen de clasificación inicial, material de estudio y certificación final, distribuida en dos módulos de 2.5 meses; (ii) Fortalecimiento empresarial con enfoque digital para 20 personas, curso de mínimo 80 horas con incentivo individual de $500.000 para pauta en redes sociales como estrategia de marketing; (iii) Zona comercial de aglomeración gastronómica y turística, con producción de cartilla física y digital de emprendimientos turísticos en inglés y español, y elementos publicitarios de apoyo; (iv) Ferias y eventos de comercialización EXPOFEST Chapinero, con logística completa para exposición y comercialización de productos y servicios turísticos; (v) Publicidad en medios alternativos, distritales y masivos; (vi) Caracterización de establecimientos comerciales del sector turístico de Chapinero. El operador debía disponer de coordinador, productor logístico, auxiliar administrativo, asistente operativo y diseñador gráfico durante toda la ejecución.
REQUISITOS HABILITANTES SOLICITADOS	Capacidad jurídica. Capacidad técnica (Experiencia, Personal mínimo, Buenas prácticas ambientales y cumplimiento de las condiciones técnicas). Capacidad financiera y organizacional. EQUIPO DE TRABAJO MÍNIMO HABILITANTE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES CAPACIDAD TÉCNICA	Requisitos Habilitantes jurídicos Requisitos Habilitantes financieros Requisitos Habilitantes técnicos Requisitos Habilitantes Ambientales	CAPACIDAD JURÍDICA CONDICIONES DE EXPERIENCIA REQUISITOS TÉCNICOS MÍNIMOS CAPACIDAD FINANCIERA CAPACIDAD DE ORGANIZACION DEL PROPONENTE FACTOR ESPECIFICACIONES TECNICAS BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES

CRITERIOS PONDERABLES	1. Factor Económico (oferta económica) 59 2. Factores técnicos y de calidad 28,5 3. Incentivo a la Industria Nacional 10 4. Incentivo empresas y emprendimientos de mujeres 0,25 5. Incentivo para MIPYMES 0,25 6. Vinculación de trabajadores con discapacidad en su planta de personal 2	1. Factor Técnico Adicional 39,5 2. Factor Económico 50 3. Apoyo Industria Nacional 10 4. Emprendimientos y Empresas de Mujeres 0,25 5. MiPymes 0,25	2.2.1. Económica oferta económica: 48.5 2.2.1.1 Bolsa Logística: 10 2.2.2. Calidad (Adicionales): 30 2.2.3. Apoyo a la Industria Nacional: 10 2.2.4. Puntaje adicional para Mipyme: 0.25 2.2.5. Puntaje Adicional Para Emprendimientos Y Empresas De Mujeres: 0.25 2.2.6 Puntaje adicional para proponentes con trabajadores con discapacidad: 1
CRITERIOS DIFERENCIALES	CRITERIOS DIFERENCIAL PARA MIPYME, EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES Y EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD	CRITERIO HABILITANTE DIFERENCIAL MIPYMES REQUISITO DIFERENCIAL PARA INCENTIVAR LOS EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES CON DOMICILIO EN EL TERRITORIO NACIONAL	CRITERIOS DIFERENCIALES PARA EMPRENDIMIENTOS, EMPRESAS DE MUJERES Y MIPYMES PARA EL SISTEMA DE COMPRAS PÚBLICAS.
GARANTIAS EXIGIDAS Y SINIESTROS	La garantía constituida deberá amparar: 1. Cumplimiento: Por el (20%) del valor total del contrato, con vigencia igual al término del plazo del contrato y seis (6) meses más, para amparar el cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato incluyendo en ellas el pago de multas y cláusula penal pecuniaria. En todo caso esta garantía deberá extenderse hasta su liquidación, en el evento en que el contrato no lograre liquidarse dentro de los seis meses siguientes al vencimiento de su plazo. 2. Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales: Por el (5%) del valor total del contrato. Esta garantía debe estar vigente por el plazo del contrato y tres (3) años más, para cubrir a la entidad frente a los perjuicios imputables al contratista, derivados de reclamaciones de orden laboral. 3. Calidad del servicio: Por el (20%) del valor total del contrato, con vigencia igual al término del plazo del contrato y seis (6) meses más. Este amparo cubre a la Entidad Estatal por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.	El presente Contrato SI requiere constitución de garantías de conformidad con el Decreto 1082 de 2015, por lo que, el contratista se compromete a constituir a favor de Bogotá D.C – Secretaría Distrital de Gobierno /Fondo de Desarrollo Local de la Candelaria, NIT 899.9999.061 -9, cualquiera de las siguientes garantías, de conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.2. del Decreto 1082 de 2015: a) Contrato de seguro contenido en una póliza. b) Patrimonio Autónomo. c) Garantía bancaria. La garantía constituida deberá amparar: Seriedad del ofrecimiento: en cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del proceso, y debe estar vigente desde el momento de la presentación de la oferta hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento. 1. Cumplimiento: Por el (_20_%) del valor total del	Cumplimiento; 20% del valor total del contrato. Duración igual al plazo de vigencia del contrato y del valor del contrato, con una vigencia igual al plazo de ejecución del contrato y hasta la liquidación, conforme con Artículo 2.2.1.2.3.1.12. del Decreto 1082 de 2015. Pago salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones Laborales: 5% del valor total del contrato. Vigencia igual al plazo de ejecución del contrato y tres (3) anos Mas. Calidad del servicio: 20% del valor total del contrato. Duración igual al plazo de vigencia del contrato y seis (6) meses Mas. Seguro de responsabilidad civil Extracontractual: Valor no inferior a 200 SMM1.V duración igual al plazo de ejecución del contrato.

	4. Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados: Por el (10%) del valor total del contrato, con vigencia igual al término del plazo del contrato y seis (6) meses más. Este amparo debe cubrir la calidad y el correcto funcionamiento de los bienes que recibe la Entidad Estatal en cumplimiento del contrato. 5. Responsabilidad Civil Extracontractual: Por valor de 200 SMMLV, el contratista deberá constituir una póliza de seguro de responsabilidad civil extracontractual con una vigencia igual al plazo del contrato y la cuantía indicada, para cubrir a la entidad frente a eventuales reclamaciones de terceros derivadas de la responsabilidad extracontractual que surja de las actuaciones, hechos u omisiones del contratista y que cubra también los perjuicios ocasionados por eventuales reclamaciones de terceros derivadas de la responsabilidad extracontractual que surjan de las actuaciones, hechos u omisiones de sus subcontratistas.	contrato, vigente por el plazo del contrato y seis (6) meses más. Este amparo debe ser constituido a partir de la fecha de suscripción del contrato. Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales: Por el (5%) del valor total del contrato, vigente por el plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más. Este amparo debe ser constituido a partir de la fecha de suscripción del contrato. Calidad del servicio: Por el (20%) del valor total del contrato, vigente por el plazo del contrato y seis (6) meses más. Este amparo debe ser constituido a partir de la fecha de suscripción del contrato. Responsabilidad extracontractual: EL CONTRATISTA debe presentar una GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL, que cumpla los requisitos establecidos en el Decreto 1082 de 2015: En cuantía equivalente a 200 SMMLV con una vigencia igual a la del plazo de ejecución del contrato.	
AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDAS13	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
¿HUBO VIGENCIAS FUTURAS?	No	No	No
¿SE LIMITÓ A MIPYMES?	NO	SI	NO
LINK DE PUBLICACIÓN	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.10370925&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8459841&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.3511009&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true

Fuente: SECOP II

Del estudio de los procesos de contratación adelantados por otras entidades estatales del Distrito en materia de fortalecimiento empresarial, capacidades turísticas y dinamización económica local, se derivan los siguientes hallazgos relevantes para la estructuración del presente proceso:

- Existencia de antecedentes directos en selección abreviada de menor cuantía para objetos análogos. El proceso FDLC-SAMC-003-2025, adelantado por el Fondo de Desarrollo Local de La Candelaria en 2025, demuestra que contratos cuyo objeto es el fortalecimiento de capacidades turísticas de MiPymes y emprendimientos a nivel local han sido seleccionados válidamente mediante selección abreviada de menor cuantía, con un valor de contrato de $239.609.397. Este antecedente directo constituye un referente institucional que valida la procedencia de esta modalidad para el presente proceso, siempre que el presupuesto oficial se enmarque dentro del rango de menor cuantía establecido para el FDLS en la vigencia 2026 ($78.790.726 a $787.907.250).

- El valor de los contratos comparados respalda la estructuración presupuestal en menor cuantía. Los tres procesos analizados presentan valores que oscilan entre $239.609.397 (La Candelaria, 2025) y $1.211.299.255 (Puente Aranda, 2026). El proceso de La Candelaria, con un alcance comparable al del presente proceso en términos de número de beneficiarios y componentes técnicos, se ejecutó por un valor que se ubica dentro del rango de menor cuantía del FDLS para 2026, lo que confirma la viabilidad presupuestal de estructurar el presente proceso dentro de dicho rango.

- La focalización en un número reducido de beneficiarios es consistente con contratos de menor cuantía. El proceso de La Candelaria atendió un grupo acotado de MiPymes y emprendimientos turísticos mediante cuatro talleres de fortalecimiento técnico y actividades de mentoría y networking, con un presupuesto significativamente inferior al de los procesos de mayor cuantía. El presente proceso, orientado a 50 MiPymes y emprendimientos turísticos de Suba, guarda correspondencia con esa escala de intervención, lo que reafirma la racionalidad de la modalidad de menor cuantía.

- Convergencia en la estructura de componentes técnicos. Los tres procesos de referencia coinciden en combinar: formación y capacitación empresarial, asistencia técnica individualizada, ferias o eventos de comercialización, y entrega de estímulos o capitalización en especie. Esta convergencia evidencia que dichos componentes constituyen las mejores prácticas para este tipo de intervenciones y deben replicarse en el presente proceso, calibrando su alcance al presupuesto disponible.

- Uniformidad en las garantías contractuales. Los tres procesos exigen garantías sustancialmente idénticas: cumplimiento 20%, calidad del servicio 20%, pago de salarios 5% y responsabilidad civil extracontractual por 200 SMMLV. Esta consistencia, que coincide además con los tres procesos propios del FDLS, consolida estos porcentajes como el estándar aplicable al presente proceso.

- Forma de pago alineada con la práctica institucional. Los procesos de Puente Aranda y La Candelaria adoptaron la misma estructura de pagos parciales contra avance de ejecución (90%) y pago final contra liquidación (10%), sin anticipo. Esta práctica, reiterada también en los procesos propios del FDLS, constituye la referencia para este tipo de contratos. El presente proceso conserva esa lógica (pagos contra avance verificado, pago final contra liquidación y sin anticipo),

pero separa el pago de los servicios, que se reconoce por hitos, del pago de la bolsa de estímulos en especie, que se reconoce en máximo tres (3) cortes por unidades productivas con su plan de inversión entregado en su totalidad.

- Ausencia de vigencias futuras. Ninguno de los tres procesos hizo uso de vigencias futuras, lo que es coherente con la naturaleza de los contratos y su financiación con recursos de la vigencia corriente. El presente proceso seguirá el mismo criterio.

- Limitación a MiPymes como criterio diferencial. El proceso FDLC-SAMC-003-2025 fue el único de los seis procesos analizados que limitó la participación a MiPymes. La limitación procede cuando el valor del proceso es menor a US$125.000 (para 2026, $511.708.497, según el umbral publicado por Colombia Compra Eficiente) y se reciben solicitudes de al menos dos MiPymes colombianas (artículo 2.2.1.2.4.2.2 del Decreto 1082 de 2015, modificado por el artículo 5 del Decreto 1860 de 2021). El presupuesto oficial del presente proceso ($787.900.000) supera ese umbral, por lo que no es susceptible de limitación a MiPymes.

- Criterios de ponderación orientados a la calidad y no exclusivamente al precio. Los tres procesos de referencia asignaron al factor técnico o de calidad un peso igual o superior al factor económico en algunos casos (La Candelaria asignó 39,5 puntos al factor técnico frente a 50 al económico), lo que refleja la tendencia institucional a privilegiar la calidad de la propuesta metodológica sobre la oferta de menor precio, en contratos donde la idoneidad del operador es determinante para el logro de los resultados.

- Especialidad técnica en turismo como eje diferenciador de la experiencia requerida. El proceso de La Candelaria exigió experiencia directamente vinculada a fortalecimiento turístico y gestión turística territorial, a diferencia de los procesos de Chapinero y Puente Aranda, que admitieron experiencia en fortalecimiento empresarial general. Dado que el presente proceso tiene un enfoque sectorial exclusivo en turismo, este referente orienta hacia la exigencia de experiencia con componente turístico como requisito habilitante.

2.3. Análisis de la Demanda bajo el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) de la ANCP-CCE

El siguiente análisis esta soportado en la Herramienta para Visualización de Datos de Colombia Compra Eficiente – Análisis de la Demanda, la cual permite una visión real del comportamiento del mercado de bienes, obras y servicios que las entidades estatales han venido demandando. La herramienta permite ver de manera gráfica el gasto histórico de una, varias o todas las entidades estatales de Colombia, qué bienes o servicios han contratado, a quiénes, bajo qué modalidades y origen del proveedor, a partir de la información que reposa en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública – SECOP I, SECOP II y TVEC (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2024, pág. 10).

Para la realización del análisis de la demanda en el MAE se aplicaron los siguientes filtros en la herramienta y se obtuvo la siguiente información:

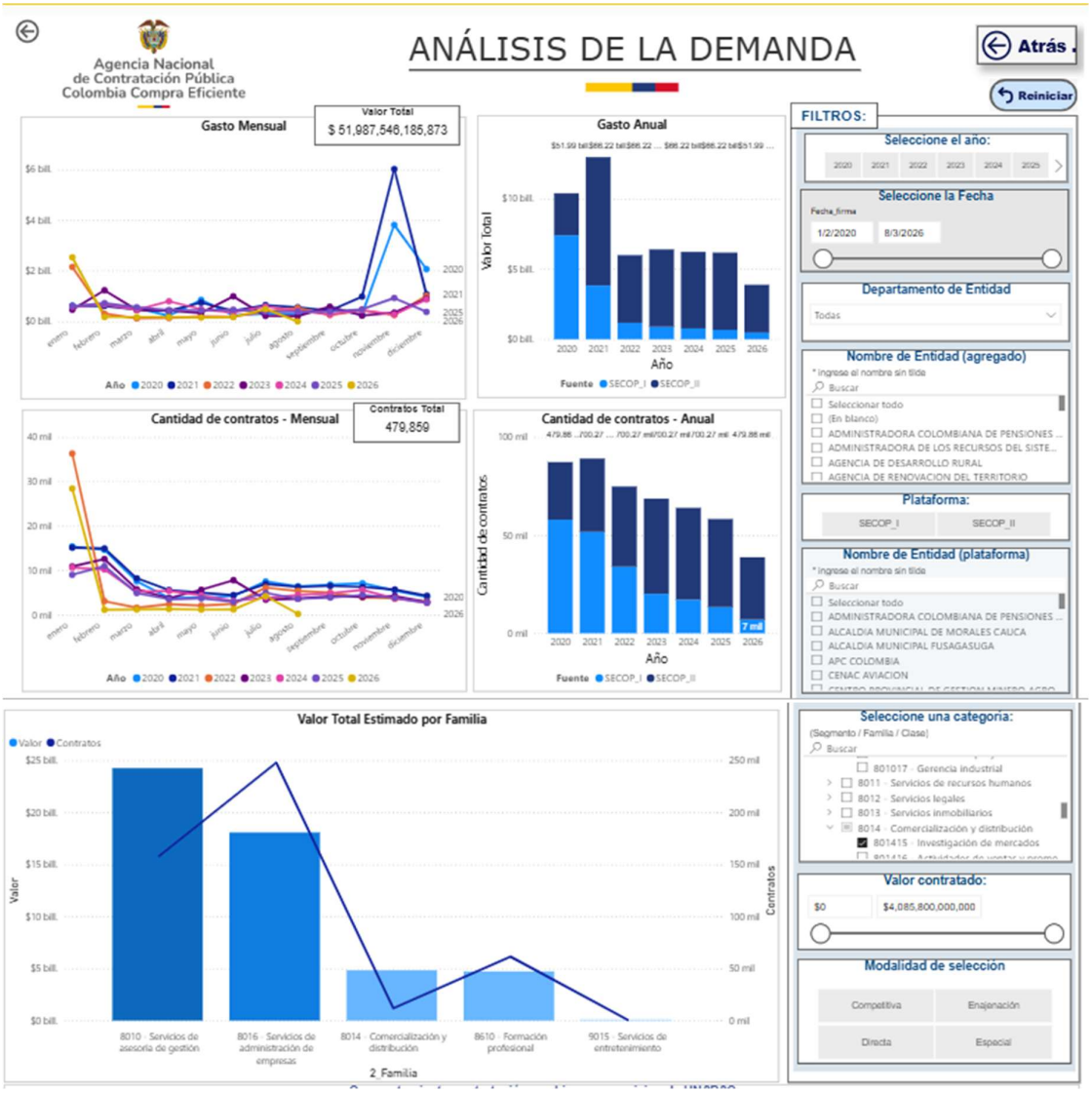
Tabla 11: Filtros para el Análisis de la Demanda - MAE

FILTRO DE AÑO	2020 – 2026
FILTRO DE FECHA	02/01/2020 – 03/08/2026
FILTRO DE DEPARTAMENTO	Nacional (todos los departamentos)
FILTRO DE NOMBRE DE ENTIDAD (AGREGADO)	Nacional (todas las entidades del Estado)
FILTRO DE PLATAFORMAS	SECOP I, SECOP II y TVEC

INCLUIDAS	
FILTRO DE NOMBRE DE LA ENTIDAD	No aplicado
FILTRO DE CATEGORÍAS UNSPSC	80101500 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa 86101700 - Servicios de capacitación vocacional no - científica 80141700 - Distribución 90151500 - Atracciones turísticas 80141900 - Exhibiciones y ferias comerciales 80161500 - Servicios de apoyo gerencial 80141500 - Investigación de mercados
FILTRO DE VALOR	$0 - $4.085.800.000.000
FILTRO DE MODALIDAD DE SELECCIÓN	Todas las modalidades
FECHA DE CONSULTA MAE	12/10/2026

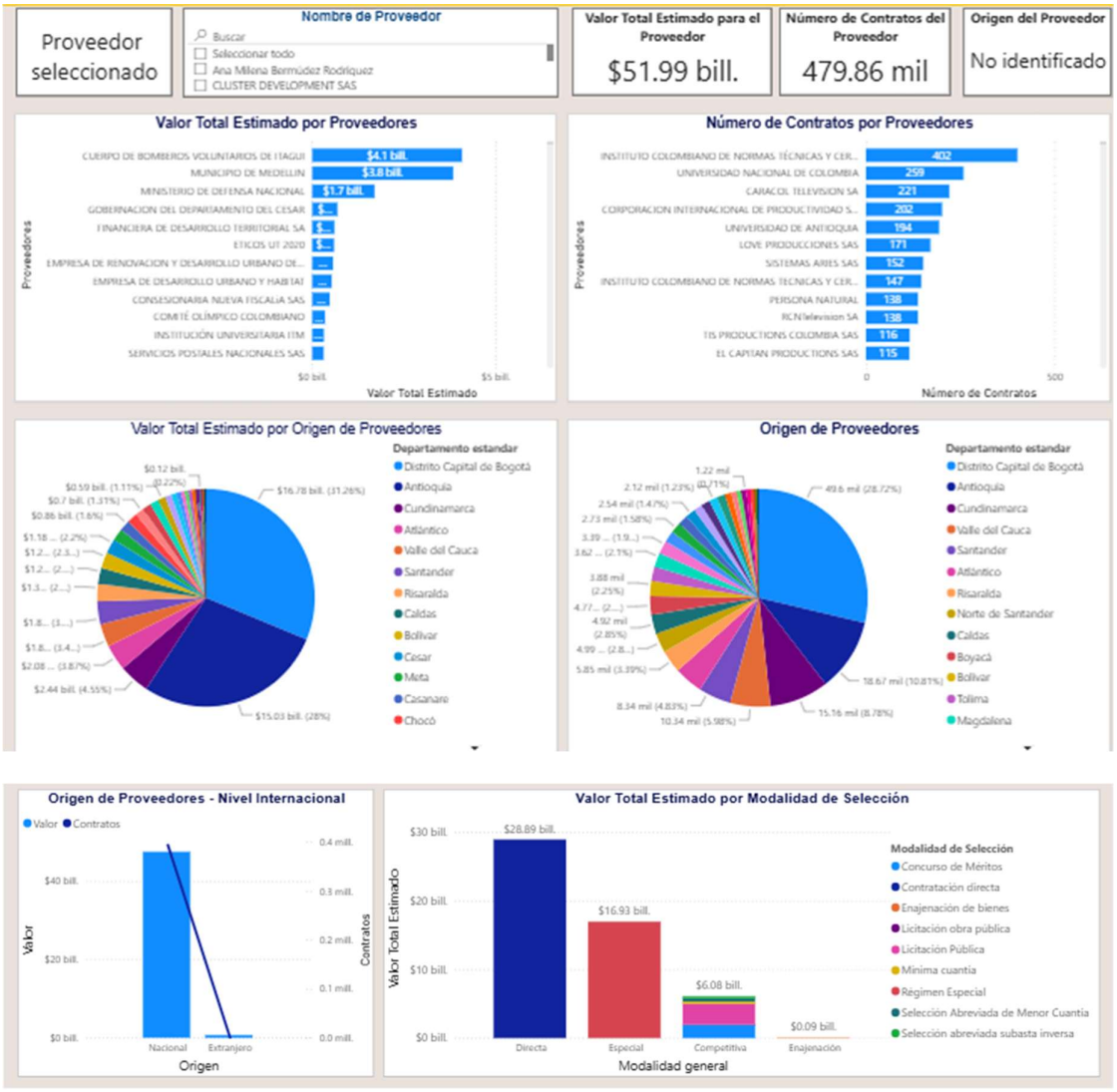
Fuente: Elaboración propia

Grafica 21: Análisis de la Demanda – MAE



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2025		2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia		Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
8010 - Servicios de asesoría de gestión	5,625	5.46%	10577	$1,819,532,504,997	3.50%	158195	$24,256,923,879,570	46.66%
801015 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	5,625	5.46%	10577	$1,819,532,504,997	3.50%	158195	$24,256,923,879,570	46.66%
8016 - Servicios de administración de empresas	8,008	3.34%	20191	$1,128,635,261,732	2.17%	247665	$18,076,249,101,455	34.77%
801615 - Servicios de apoyo gerencial	8,008	3.34%	20191	$1,128,635,261,732	2.17%	247665	$18,076,249,101,455	34.77%
8014 - Comercialización y distribución	1,983	1.10%	541	$302,081,310,505	0.58%	11853	$4,831,892,642,084	9.29%
801417 - Distribución	3,758	0.16%	79	$53,729,542,197	0.10%	2339	$2,362,866,215,598	4.55%
801419 - Exhibiciones y ferias comerciales	2,519	0.88%	760	$221,613,914,576	0.43%	8121	$2,044,204,297,088	3.93%
801415 - Investigación de mercados	5,706	0.07%	102	$26,737,853,732	0.05%	1393	$424,822,129,398	0.82%
8610 - Formación profesional	0,611	1.95%	6978	$612,174,477,562	1.18%	61413	$4,728,928,923,513	9.10%
861017 - Servicios de capacitación vocacional no - científica	0,611	1.95%	6978	$612,174,477,562	1.18%	61413	$4,728,928,923,513	9.10%
9015 - Servicios de entretenimiento	6,101	0.03%	57	$20,165,105,008	0.04%	733	$53,551,639,211	0.18%
901515 - Atracciones turísticas	6,101	0.03%	57	$20,165,105,008	0.04%	733	$53,551,639,211	0.18%
Total	2,328	11.87%	38744	$3,882,988,659,804	7.47%	479859	$51,987,546,185,873	100.00%



Fuente: Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (sf)

Análisis de los principales hallazgos – Análisis de la Demanda (MAE)

La consulta en la Herramienta de Visualización de Datos de la ANCP-CCE, con corte al 03/08/2026, registra un gasto acumulado de $51.987.546.185.873 en 479.859 contratos celebrados entre 2020 y 2026

por entidades estatales de todo el país, en las familias UNSPSC asociadas al objeto del presente proceso.

Los principales hallazgos son los siguientes.

1. Gasto histórico

Comportamiento anual. El gasto anual fue mayor en 2020 (cerca de $10 billones) y en 2021 (cerca de $12,5 billones). Desde 2022 se estabilizó en un rango aproximado de $6 billones por año, que se mantuvo hasta 2025. Para 2026 la herramienta reporta $3.882.988.659.804, el 7,47 % del total del periodo. Esta cifra cubre solo hasta el 3 de agosto de 2026, así que no debe leerse como una caída de la demanda. La estabilidad del gasto desde 2022 muestra que estos servicios tienen una demanda pública constante en el país.

Plataforma. En 2020 la mayor parte del gasto se registró en SECOP I. Desde 2021 SECOP II gana participación hasta concentrar casi todo el gasto en 2026. Por eso el presente proceso debe adelantarse íntegramente en SECOP II, como ya ocurrió con los procesos del FDLS y de otros Fondos de Desarrollo Local analizados en las Tablas 5 y 6.

Estacionalidad. El gasto mensual se mantiene relativamente uniforme entre enero y octubre. Los picos más marcados aparecen en noviembre de 2021 (cerca de $6 billones) y noviembre de 2020 (cerca de $3,8 billones), y enero también registra valores altos en algunas vigencias. Esto indica que los contratos de mayor valor tienden a comprometerse en el último trimestre del año. El patrón coincide con la práctica del FDLS: los procesos FDLSUBA-LP-018-2025 y FDLSUBA-LP-021-2025 se adjudicaron en el último trimestre de 2025. Para el presente proceso, esto respalda planear la selección de forma que la adjudicación y el registro presupuestal queden dentro de la vigencia 2026.

2. Número de contratos

Comportamiento anual. El número de contratos bajó de manera sostenida: cerca de 87.000 a 88.000 en 2020 y 2021, unos 70.000 en 2022 y 2023, unos 64.000 en 2024 y unos 58.000 en 2025. En 2026, con corte parcial, van 38.744. El gasto anual se mantuvo estable mientras bajaba el número de contratos. Esto sugiere que las entidades están agrupando necesidades en menos contratos, pero de mayor alcance.

Estacionalidad. Enero concentra el mayor número de contratos, con cerca de 36.000 en 2022 y cerca de 28.000 en 2026. Desde marzo la cifra baja a un rango aproximado de 3.000 a 8.000 contratos mensuales, con un leve repunte en agosto. Que enero tenga muchos contratos sin un gasto proporcional indica contratos de bajo valor unitario al inicio de cada vigencia. Los contratos de mayor valor, como los de operadores integrales, se concentran en el segundo semestre.

3. Valor estimado por familia y comportamiento por clase UNSPSC

Las familias 8010 y 8016 concentran el 81,43 % del valor y el 84,58 % de los contratos. Esto confirma que el núcleo del objeto (asesoría, consultoría de negocios y apoyo gerencial a unidades productivas) es el segmento de mayor demanda pública. La clase 801419, que cubre las ferias, ruedas y eventos de comercialización incluidos en el presente proceso, registra 8.121 contratos. La familia 8610, que cubre la formación de los beneficiarios, registra 61.413. Ambas cifras indican una oferta amplia y un mercado maduro en los componentes complementarios. La clase 901515 (atracciones turísticas) tiene una participación marginal (0,18 %). Esto sugiere que el componente turístico suele contratarse como parte de procesos de fortalecimiento empresarial y no como un objeto independiente, que es justamente el modelo del presente proceso.

El valor promedio por contrato en todas las familias analizadas, entre $73 y $408 millones, es inferior al tope de menor cuantía del FDLS para 2026 ($787.907.250). Esto indica que la escala habitual de contratación de estos servicios en el país corresponde a la de un proceso de menor cuantía.

4. Origen de los proveedores

Nacional e internacional. Casi todo el valor (cerca de $48 billones) y casi todos los contratos se adjudicaron a proveedores nacionales. La participación de proveedores extranjeros es marginal en valor y prácticamente nula en número de contratos. La oferta de estos servicios es esencialmente nacional, así que no se requieren condiciones especiales para facilitar la participación de oferentes extranjeros. El factor de apoyo a la industria nacional, de hasta 10 puntos, sigue siendo pertinente, como en los seis procesos de referencia.

Origen territorial. Los proveedores con domicilio en Bogotá D.C. concentran el 31,26 % del valor ($16,78 billones) y el 28,72 % de los contratos (49,6 mil). Les siguen los de Antioquia, con el 28 % del valor ($15,03 billones) y el 10,81 % de los contratos. Hay una oferta amplia de proveedores en Bogotá, donde se ejecutará el contrato. Esto favorece la pluralidad de oferentes en un proceso competitivo como la selección abreviada de menor cuantía y reduce costos logísticos de operación en Suba.

Concentración de proveedores. Ningún proveedor domina el mercado. El de mayor número de contratos (Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación) registra 402 de 479.859 (menos del 0,1 %). Entre los de mayor número de contratos también aparecen universidades públicas (Universidad Nacional de Colombia, 259; Universidad de Antioquia, 194) y corporaciones de productividad. Se trata de un mercado atomizado, sin riesgo de concentración, lo que garantiza competencia efectiva.

5. Modalidad de selección

La contratación directa y el régimen especial suman cerca del 88 % del valor. Su peso se explica por contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, contratos interadministrativos y convenios con entidades sin ánimo de lucro, que responden a causales específicas. Ninguna de esas causales se configura en el presente proceso. El objeto es la prestación integral de servicios por un operador. La Tabla 9 y la Tabla 10 muestran que existe pluralidad de oferentes en el mercado, y los procesos de referencia del FDLS y de otros Fondos de Desarrollo Local se adjudicaron por modalidades competitivas.

Dentro de las modalidades competitivas ($6,08 billones), la herramienta incluye la selección abreviada de menor cuantía. Esto confirma que es una modalidad utilizada por las entidades para estos servicios. El proceso FDLC-SAMC-003-2025 del Fondo de Desarrollo Local de La Candelaria, analizado en la Tabla 10, es un antecedente directo de objeto turístico. Para el presente proceso, el valor del contrato es el factor que determina la modalidad: si el presupuesto oficial queda entre $78.790.726 y $787.907.250, corresponde la selección abreviada de menor cuantía. Esta modalidad mantiene la competencia, la publicidad y la selección objetiva, con tiempos más cortos que la licitación pública. Además, el valor promedio de los contratos en las familias analizadas está dentro de ese rango.

III. ESTUDIO DE LA OFERTA

En esta sección se analizan los potenciales proveedores de los bienes, obras o servicios requeridos, así como el entorno en el que operan (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 18). Además, se identifican las opciones de suministro para las categorías de compra definidas, y los posibles proveedores que pueden suministrar los bienes, obras o servicios que se requiere para satisfacer la necesidad (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 22).

3.1. ¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes, obras o servicios?

En el sector de fortalecimiento empresarial y desarrollo turístico, la operación no consiste en vender bienes físicos terminados. Consiste en estructurar, desplegar y acompañar un servicio intelectual, técnico y comercial. Ese servicio transfiere capacidades a las unidades productivas, las integra a la cadena de valor del turismo local y les entrega activos de consumo productivo. Sobre esa base se combinan dos estructuras

de costos: un componente intangible de alto valor agregado (consultoría, formación y acompañamiento) y un componente logístico y de consumo intermedio (eventos comerciales, recorridos de validación y bienes de capitalización en especie).

A continuación, se describe la cadena de valor y suministro del servicio. Para cada etapa se identifican los roles de los oferentes y los procesos requeridos para atender a las 50 MiPymes y emprendimientos turísticos de la localidad de Suba en un plazo de nueve (9) meses.

1. Etapa de producción (estructuración metodológica y técnica)

Dinámica: En esta fase el operador diseña el núcleo del servicio. Comprende:

- los instrumentos de inscripción y diagnóstico de las unidades productivas;
- la línea base del Índice de Capacidades;
- los contenidos y módulos de la "Academia Ven a Suba: Anfitriones del Territorio", incluido el módulo de storytelling como herramienta de puesta en valor del patrimonio material e inmaterial;
- La formación prevista en el Componente 2;
- la metodología de co-creación de rutas turísticas;
- la matriz de elegibilidad y evaluación técnica del Pitch que define la entrega de estímulos.

En esta etapa también se parametriza la herramienta CRM para gestionar beneficiarios y hacer seguimiento.

Costos asociados: Honorarios del equipo consultor y de los diseñadores metodológicos, tomando como base la Tabla de Honorarios de la Secretaría Distrital de Gobierno. También el diseño y la diagramación de guías, manuales y piezas formativas, y la configuración o licenciamiento de la herramienta CRM.

Rol del posible oferente: Diseñador metodológico y responsable técnico del contenido. Debe asegurar que la formación y el acompañamiento respondan a la realidad turística de Suba. Esa realidad incluye la estructura ecológica principal, el patrimonio muisca, la gastronomía, las artesanías y las huertas urbanas. Como referentes de calidad aplican la NTS-TS 001-1 (destinos turísticos) y la NTS-TS 003 (agencias de viajes).

2. Etapa de logística interna (alistamiento de talento humano, espacios y proveedores)

Dinámica: El operador dispone los recursos para prestar el servicio en territorio:

- vincula el equipo de trabajo (coordinación, consultores, formadores, mentores comerciales, gestores territoriales y personal de logística de eventos);
- asegura espacios de formación accesibles en la localidad;
- consolida su red de proveedores de logística de eventos, transporte, refrigerios, impresos y bienes de consumo productivo.

La entrega de estímulos depende de los planes de inversión individuales. Por eso, en esta etapa el operador también identifica proveedores locales de bienes no devolutivos de consumo masivo, con un tope de 2 SMMLV por ítem unitario.

Costos asociados: Nómina u honorarios del equipo, alquiler o adecuación de espacios de formación, equipos audiovisuales, transporte del equipo técnico y cotizaciones de proveedores.

Rol del posible oferente: Administrador de talento humano y de la red de suministro. Responde por la disponibilidad, la idoneidad y la reposición oportuna del personal clave, y por la calidad de los proveedores que subcontrate.

3. Etapa de distribución (convocatoria, inscripción, diagnóstico y selección)

Dinámica: El operador lleva la oferta institucional a la población objetivo de Suba. Para ello:

- despliega la convocatoria territorial por canales presenciales y virtuales, que se justifican por la brecha de alfabetización digital de parte de los emprendimientos tradicionales;
- inscribe a los aspirantes en el CRM, con autorización previa, expresa e informada para el tratamiento de sus datos personales según la Ley 1581 de 2012;
- aplica la valoración inicial y selecciona a las 50 MiPymes y emprendimientos beneficiarios.

Todo el proceso se hace con enfoque diferencial e incluyente, porque en la localidad hay grupos de especial protección constitucional.

Costos asociados: Gestores territoriales, piezas de difusión, operación del CRM y aplicación de los instrumentos de diagnóstico.

Rol del posible oferente: Gestor e intermediario social. Conecta la oferta de la Alcaldía Local con la demanda de los empresarios turísticos y coordina con el Instituto Distrital de Turismo (IDT) y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE).

4. Etapa de entrega (ejecución del servicio en territorio)

Dinámica: Es el contacto directo con el usuario final y se materializa en varias líneas:

- **Formación y acompañamiento:** sesiones de la Academia Ven a Suba y etapa de formación informal; asistencia técnica y mentorías individuales; acompañamiento a la formalización, incluida la inscripción o actualización en el Registro Nacional de Turismo (RNT) de quienes presten servicios turísticos.
- **Producto turístico:** co-creación de 10 rutas turísticas. Las 2 rutas ganadoras se validan mediante Fam Trips en territorio, aplicando criterios de capacidad de carga y sostenibilidad.
- **Capitalización:** Pitch y juzgamiento técnico colegiado, y luego entrega de estímulos en especie conforme al Plan de Inversión Individual de cada beneficiario. Cada entrega se soporta con un acta de recibo a satisfacción firmada por el beneficiario y el supervisor.
- **Comercialización:** vitrinas comerciales, rueda de negocios y evento de cierre, programados de preferencia en fechas de alta afluencia o temporada turística.

Costos asociados: Honorarios de formadores y mentores, transporte e hidratación de los recorridos, material impreso y de señalización, alquiler de mobiliario, carpas, sonido y equipos para eventos, refrigerios, y adquisición de los bienes de los planes de inversión.

Rol del posible oferente: Operador de campo, intermediario de compras y articulador comercial. Es el responsable directo de la permanencia de los beneficiarios y de la transparencia y trazabilidad de los estímulos entregados.

5. Etapa de cierre y medición de resultados

Dinámica: El operador:

- sistematiza la información del CRM;
- mide el avance de los beneficiarios frente a la línea base del Índice de Capacidades;
- consolida las rutas co-creadas y los productos editoriales y digitales;
- entrega los informes técnicos, administrativos y financieros que soportan los pagos parciales por hitos (valoraciones concluidas, módulos de formación ejecutados y vitrinas comerciales realizadas) y la liquidación del contrato.

Costos asociados: Profesional de seguimiento y gestión documental, procesamiento de datos y elaboración de informes.

Rol del posible oferente: Responsable de rendir cuentas sobre los resultados. Su información es el insumo para que la Entidad verifique el cumplimiento y mida el impacto del proyecto.

Análisis de la cadena y relevancia para el proceso de contratación

La cadena muestra que el valor del servicio se concentra en las etapas de producción y entrega, donde actúa el talento humano especializado. La logística de eventos y el suministro de bienes de capitalización son actividades de apoyo que el operador puede subcontratar con proveedores locales. Esos proveedores son amplios en número y sus precios están indexados al IPC y al IPP de bienes de consumo. Por eso, el oferente idóneo es un operador integrador que articule bajo un único contrato la formación, el acompañamiento, la co-creación turística, la comercialización y la capitalización. No se requiere un fabricante ni un proveedor de infraestructura especializada.

Para esa escala de operación existe en el mercado una pluralidad de operadores medianos, consultoras, entidades sin ánimo de lucro, instituciones educativas y operadores turísticos con capacidad suficiente. Esto respalda adelantar el proceso por selección abreviada de menor cuantía, porque el presupuesto oficial se ubica dentro del rango fijado para el FDLS en la vigencia 2026 (hasta $787.907.250) y la modalidad mantiene la competencia entre oferentes.

3.1.1. Perfilamiento del mercado

A continuación, se procede con el perfilamiento del mercado, que implica identificar a los distintos proveedores y sus principales características (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 22).

El objeto del proceso reúne cuatro tipos de capacidades en un solo contrato: consultoría y asistencia técnica empresarial, formación, operación turística y logística de eventos comerciales. Ninguna categoría de oferentes cubre por sí sola todas ellas. Por eso se segmentó el mercado según la capacidad principal que cada actor aporta a la ejecución. Los segmentos se relacionan con las actividades CIIU y los códigos UNSPSC del Proceso de Contratación (Tablas 2 y 3).

Tabla 12: Perfilamiento de Mercado

SEGMENTO DE MERCADO	TIPOLOGÍA DE ACTORES	CAPACIDAD TÉCNICA E INFRAESTRUCTURA	FORTALEZAS OPERATIVAS / ENFOQUE
Segmento A: Consultoras y firmas de fortalecimiento empresarial (CIIU M7020 y M7490; UNSPSC 80101500, 80161500, 80141500)	Firmas consultoras de gestión, empresas de apoyo gerencial e investigación de mercados, personas jurídicas especializadas en fomento económico.	Equipos profesionales para diagnóstico, planes de negocio y asistencia técnica individual. Capacidad para desarrollar instrumentos de línea base, indicadores y herramientas de seguimiento tipo CRM.	Experiencia en fortalecimiento empresarial, medición de resultados y gestión documental de proyectos con recursos públicos. Es el segmento más cercano al núcleo del objeto.
Segmento B: Operadores y agencias turísticas (CIIU N7912; UNSPSC 90151500)	Operadores turísticos, agencias de viajes, gestores de destino y empresas de diseño de producto turístico.	Conocimiento del destino, de los inventarios turísticos y del diseño de rutas. Relaciones con mayoristas y prestadores del sector.	Diseño y validación de rutas, Fam Trips, interpretación del patrimonio y conexión comercial con compradores del sector. Aportan la especialidad turística que el proyecto exige.
Segmento C: Instituciones de formación (CIIU P8560; UNSPSC 86101700)	Instituciones de educación superior, institutos de formación para el trabajo, centros de capacitación y universidades.	Docentes, metodologías pedagógicas, plataformas virtuales y capacidad para certificar la formación.	Rigor metodológico para diseñar y dictar la Academia (48 horas, modalidad mixta) y para emitir certificados de participación.

Segmento D: Organizadores de eventos y logística (CIIU N8230; UNSPSC 80141900, 80141700)	Empresas organizadoras de ferias, ruedas de negocios y eventos comerciales, y proveedores de logística.	Montaje, locaciones, sonido, transporte, alimentación y personal de apoyo. Operación de eventos masivos.	Ejecución de la rueda de negocios y el encuentro de cierre, y de los Fam Trips. Con frecuencia actúan como subcontratistas de los operadores integrales.
Segmento E: Entidades sin ánimo de lucro	Fundaciones, corporaciones y asociaciones empresariales o gremiales con experiencia en programas de formación y fortalecimiento financiados con recursos públicos.	Estructura operativa flexible, con frecuencia apoyada en alianzas. Equipos de campo y conocimiento del territorio.	Capacidad de convocatoria, enfoque diferencial y acompañamiento a poblaciones con barreras tecnológicas o documentales.
Segmento F: Proponentes plurales (Segmentos A a E)	Uniones temporales y consorcios que combinan capacidades de varios segmentos.	Suman la experiencia, la capacidad financiera y los equipos de sus integrantes.	Permiten cubrir bajo un solo contrato la consultoría, la formación, la operación turística y la logística. En los antecedentes de la Tabla 9, el proceso FDLSUBA-LP-018-2025 fue adjudicado a la UT Empleando Suba 2025.

Fuente: Elaboración Propia

Segmento de apoyo: Los proveedores de bienes e insumos de consumo (CIIU G4649) y de impresos y piezas gráficas (CIIU J5819) no suelen presentarse como proponentes. Abastecen al operador para los estímulos en especie y los materiales del proyecto.

La oferta del sector es amplia y heterogénea. Participan consultoras, operadores turísticos, instituciones de formación, organizadores de eventos y entidades sin ánimo de lucro. El análisis de la demanda (apartado 2.3) muestra un mercado atomizado: ningún proveedor supera el 0,1 % de los contratos y el 28,72 % de los contratos corresponde a proveedores con domicilio en Bogotá D.C.

Para este proceso se requiere un operador capaz de articular, bajo un único contrato, los componentes del Anexo Técnico. Debe aportar un equipo mínimo de nueve profesionales, un CRM, el componente cartográfico y de capacidad de carga, el pitch y los Fam Trips, el plan de estímulos en especie y el encuentro de cierre para 50 personas o más. Esto reduce el universo de oferentes a los que tienen capacidad para integrar esas líneas, ya sea por estructura propia o mediante subcontratación y proponentes plurales.

Aun así, queda una pluralidad suficiente de oferentes para adelantar la selección abreviada de menor cuantía. Los segmentos A, B y E pueden asumir el rol de integrador. Los segmentos C y D complementan por subcontratación o como integrantes de un proponente plural. El Segmento F permite que oferentes que no cubren todo el objeto concurran asociados, lo que amplía la competencia y respalda la selección objetiva.

3.2. ¿A quién se va a comprar?

Como parte del estudio de la oferta, la Entidad Estatal debe identificar los posibles proveedores en el mercado del bien o servicio que se pretende adquirir, además de lo relacionado con sus principales características; esto es, tamaño empresarial, ubicación, esquemas de producción y comportamiento financiero (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 25).

3.2.1. Análisis de la Oferta bajo el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) – Colombia

El siguiente análisis esta soportado en la Herramienta para Visualización de Datos de Colombia Compra Eficiente – Análisis de la Oferta, la cual permite entender cómo operan los diferentes actores y variables dentro de las dinámicas competitivas del mercado e identificar y evaluar proveedores potenciales para crear un entorno competitivo a partir de la información que reposa en el Sistema Electrónico para la Contratación Pública – SECOP I, SECOP II y TVEC (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2024, pág. 20).

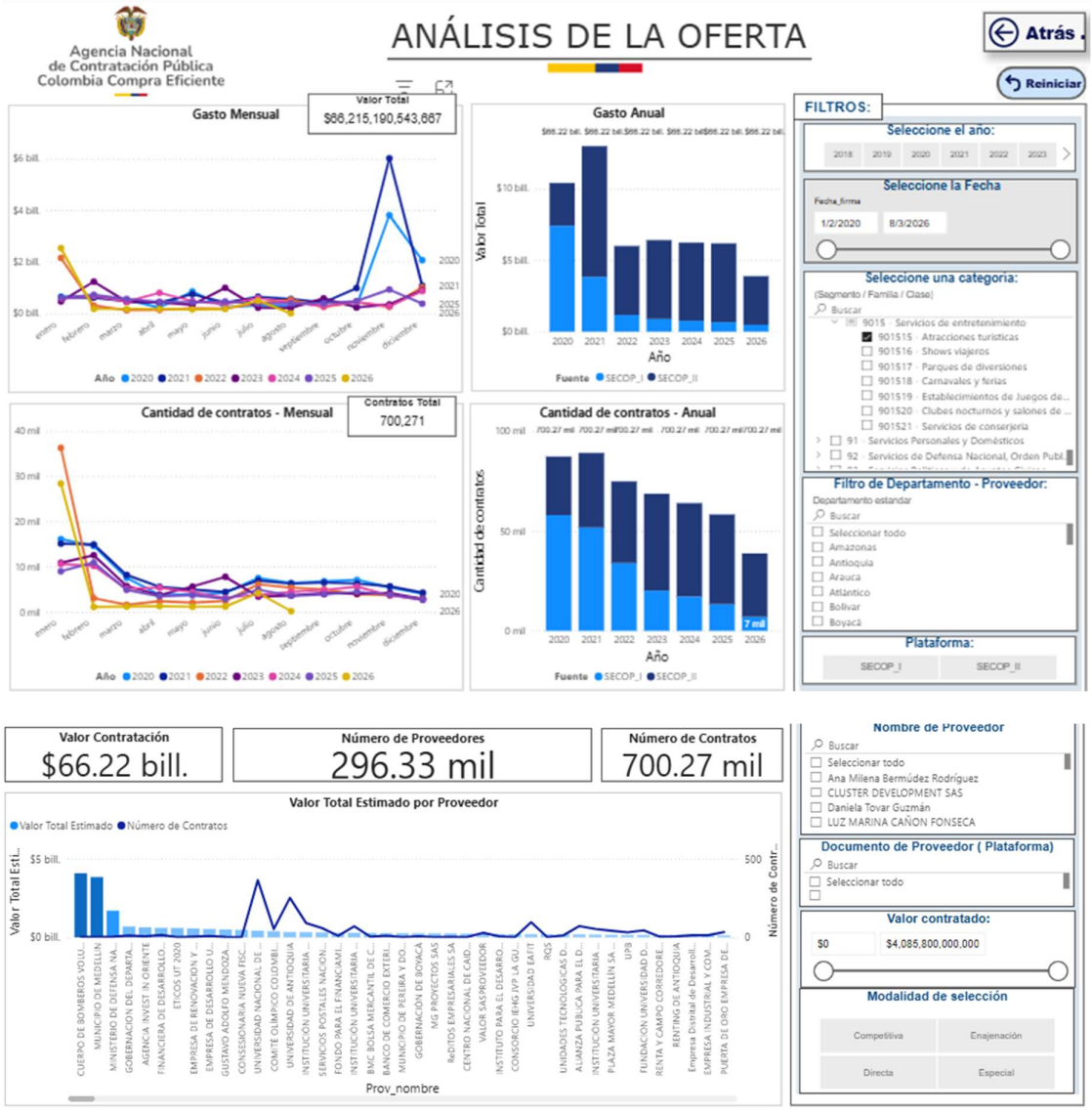
Para la realización del análisis de la oferta en el MAE se aplicaron los siguientes filtros en la herramienta y se obtuvo la siguiente información:

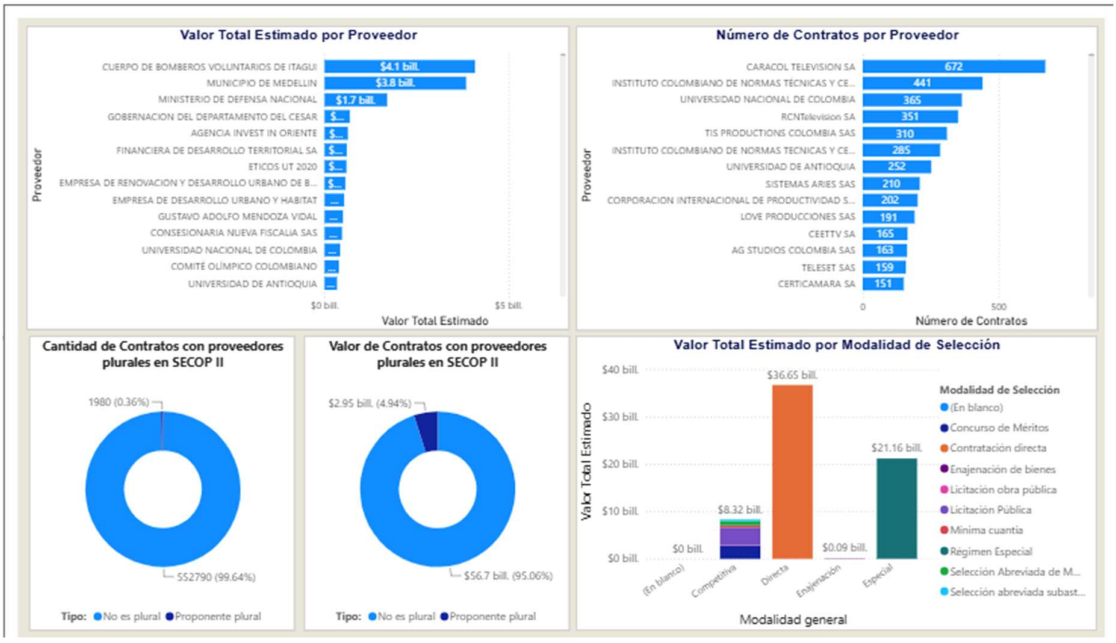
Tabla 13: Filtros para el Análisis de la Oferta - MAE

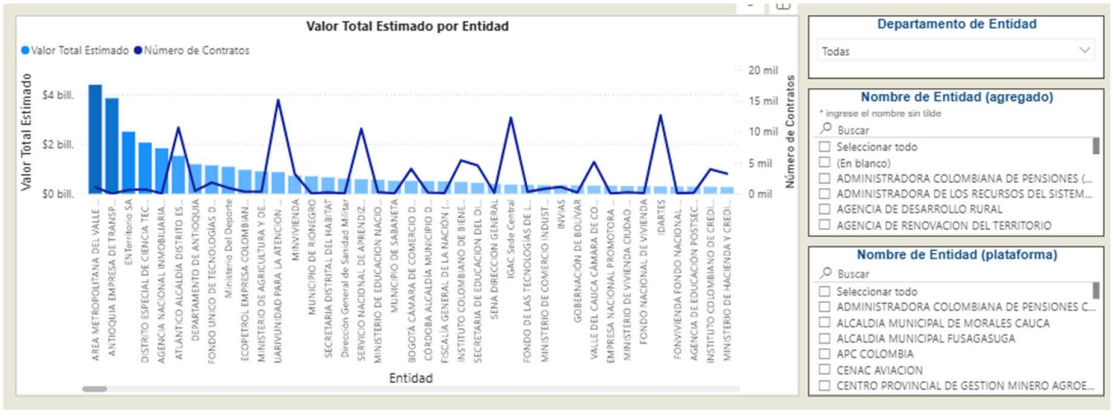
FILTRO DE AÑO	2020 – 2026
FILTRO DE FECHA	02/01/2020 – 03/08/2026
FILTRO DE CATEGORÍAS UNSPSC	80101500 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa 86101700 - Servicios de capacitación vocacional no - científica 80141700 - Distribución 90151500 - Atracciones turísticas 80141900 - Exhibiciones y ferias comerciales 80161500 - Servicios de apoyo gerencial 80141500 - Investigación de mercados
FILTRO DE DEPARTAMENTO	Nacional (todos los departamentos)
FILTRO DE PLATAFORMAS INCLUIDAS	SECOP I, SECOP II y TVEC
FILTRO DE NOMBRE DE PROVEEDOR	No aplicado
FILTRO DE DOCUMENTO DE PROVEEDOR	No aplicado
FILTRO DE VALOR	$0 - $4.085.800.000.000
FILTRO DE MODALIDAD DE SELECCIÓN	Todas las modalidades
FILTRO DE NOMBRE DE ENTIDAD (AGREGADO)	No aplicado
FILTRO DE DEPARTAMENTO DE LA ENTIDAD	No aplicado
FILTRO DE NOMBRE DE LA ENTIDAD (AGREGADO)	No aplicado
FILTRO DE NOMBRE DE LA ENTIDAD (PLATAFORMA)	No aplicado
FECHA DE CONSULTA MAE	12/10/2026

Fuente: Elaboración propia

Grafica 22: Análisis de la Oferta – MAE


Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente
ANÁLISIS DE LA OFERTA
Atrás
Reiniciar
Gasto Mensual
Valor Total
$66,215,190,543,667
Gasto Anual
Cantidad de contratos - Mensual
Contratos Total
700,271
Cantidad de contratos - Anual
FILTROS:
Seleccione el año:
Seleccione la Fecha
Seleccione una categoría:
Filtro de Departamento - Proveedor:
Plataforma:
SECOP_I
SECOP_II
Valor Contratación
$66.22 bill.
Número de Proveedores
296.33 mil
Número de Contratos
700.27 mil
Valor Total Estimado por Proveedor
Nombre de Proveedor
Documento de Proveedor (Plataforma)
Valor contratado:
$0
$4,085,800,000,000
Modalidad de selección
Competitiva
Enajenación
Directa
Especial





Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2025		2026			Total		
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia		Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
8010 - Servicios de asesoría de gestión	65,625	4.29%	10577	$1,819,932,504,997	2.75%	247017	$31,689,093,056,128	47.86%
801015 - Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	65,625	4.29%	10577	$1,819,932,504,997	2.75%	247017	$31,689,093,056,128	47.86%
8016 - Servicios de administración de empresas	38,008	2.62%	20191	$1,128,635,261,732	1.70%	352301	$22,559,079,762,999	34.07%
801615 - Servicios de apoyo gerencial	38,008	2.62%	20191	$1,128,635,261,732	1.70%	352301	$22,559,079,762,999	34.07%
8610 - Formación profesional	10,611	1.53%	6980	$612,181,347,562	0.92%	83869	$6,286,309,787,179	9.49%
861017 - Servicios de capacitación vocacional no - científica	10,611	1.53%	6980	$612,181,347,562	0.92%	83869	$6,286,309,787,179	9.49%
8014 - Comercialización y distribución	31,983	0.86%	941	$302,081,310,505	0.46%	15902	$5,560,967,570,696	8.40%
801417 - Distribución	33,758	0.12%	79	$53,729,542,197	0.08%	3327	$2,605,278,197,646	3.93%
801419 - Exhibiciones y ferias comerciales	32,519	0.69%	760	$221,613,914,576	0.33%	10738	$2,455,101,364,557	3.71%
801415 - Investigación de mercados	95,706	0.05%	102	$26,737,853,732	0.04%	1837	$500,588,008,493	0.76%
9015 - Servicios de entretenimiento	26,101	0.02%	57	$20,165,105,008	0.03%	1182	$119,740,366,665	0.18%
901515 - Atracciones turísticas	26,101	0.02%	57	$20,165,105,008	0.03%	1182	$119,740,366,665	0.18%
Total	62,328	9.32%	38746	$3,882,995,529,804	5.86%	700271	$66,215,190,543,667	100.00%

De acuerdo con el artículo 3 de la Ley 1712 de 2014, sobre el principio de calidad de la información, las Entidades Estatales son responsables de la oportunidad, objetividad y veracidad de la información que publican.

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente no es responsable por la información publicada en el SECOP. Si requiere información o Documentos del Proceso debe solicitarlos a la Entidad Estatal que adelantó el Proceso de Contratación respectivo.



Fuente: Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (sf)

La consulta, con los filtros de la Tabla 9 y corte al 03/08/2026, arroja un valor contratado de $66.215.190.543.667 en 700.271 contratos, celebrados con 296.330 proveedores.

- **Número de proveedores**

La oferta registrada es muy numerosa: 296,33 mil proveedores para 700,27 mil contratos. Eso da un promedio de 2,4 contratos por proveedor y de unos $223 millones por proveedor. Es un mercado de gran base, con muchos actores que contratan pocas veces.

Este universo sobreestima la oferta real del proceso, porque los filtros reúnen siete clases UNSPSC muy distintas entre sí: consultoría, apoyo gerencial, capacitación, distribución, ferias, investigación de mercados y atracciones turísticas. Por eso el dato prueba amplitud del mercado, pero no equivale al número de operadores que pueden ejecutar el objeto. Ese subconjunto se delimitó en el perfilamiento (Tabla 12) con los requisitos del Anexo Técnico.

El contrato promedio es de $94,6 millones. El presupuesto oficial ($787.900.000) equivale a unas 8,3 veces ese promedio. Por eso los oferentes pertinentes son los que tienen capacidad para contratos de mayor escala.

- **Proveedores más relevantes por valor y por número de contratos**

La concentración es baja, los tres primeros por valor suman $9,6 billones, el 14,5 % del total. El líder por número de contratos tiene 672 de 700.271, menos del 0,1 %. Los 14 proveedores visibles en el gráfico suman 3.917 contratos, el 0,56 %.

El ranking no refleja a los competidores del proceso, por valor lideran entidades públicas y organizaciones que contratan con el Estado, lo que sugiere contratos interadministrativos o convenios. Esto es coherente con que la modalidad directa y el régimen especial concentren el 87,3 % del valor.

Por número de contratos lideran, por sus nombres, firmas de televisión y producción audiovisual, universidades y entidades de certificación.

La participación plural es muy baja en número de contratos, pero pesa más en valor. El contrato plural promedio es de unos $1.490 millones, frente a unos $103 millones del contrato no plural. Es decir, los proponentes plurales se concentran en contratos grandes.

Para un contrato de $787.900.000, el mercado muestra que la participación plural es residual y que la mayoría de los contratos los ejecutan oferentes singulares. Aun así, hay un antecedente en el FDLS: el proceso LP-018-2025 (Tabla 9) fue adjudicado a la UT Empleando Suba 2025. Esto respalda que el pliego no la excluya.

- **Entidad**

El gasto está repartido entre muchas entidades. Las de mayor valor son:

- Área Metropolitana del Valle (nombre truncado en el gráfico), cerca de $4,4 billones, alrededor del 6,6 % del total;
- Una empresa de transporte de Antioquia, cerca de $3,9 billones;
- Enterritorio S.A., cerca de $2,5 billones.

Las entidades con más contratos llegan a unos 12.000 a 15.000. La demanda no está concentrada en una sola entidad, y es amplia en entidades territoriales y nacionales. El FDLS no figura entre las visibles. Su comportamiento propio se analiza en el apartado 2.1 con los tres procesos de la Tabla 9.

- **Modalidad de selección (complementario)**

En las familias UNSPSC asociadas al objeto, el valor de los contratos celebrados entre 2020 y 2026 mediante modalidades competitivas, entre ellas la selección abreviada de menor cuantía, suma $8,32 billones. Es un volumen suficiente para considerar que existe un mercado habituado a competir por estos servicios.

Por lo cual se puede determinar que el mercado es amplio y está atomizado, sin proveedores ni entidades dominantes. El contrato de $787.900.000 queda por encima del promedio de la muestra, por lo que debe exigirse capacidad acorde con esa escala. La participación plural es poco frecuente, pero admisible. Estos hallazgos respaldan una selección abreviada de menor cuantía con pluralidad de oferentes.

Para el caso de Bogotá:

Bogotá concentra el 22,1 % de los proveedores, el 24,0 % de los contratos y casi la tercera parte del valor. Cada proveedor bogotano tiene en promedio 2,6 contratos y unos $332 millones contratados. El contrato promedio es un 37 % mayor que el nacional. Aun así, el presupuesto del proceso ($787.900.000) equivale a unas 6,1 veces ese promedio.

Existe una base amplia de oferentes en el territorio donde se ejecutará el contrato, y están acostumbrados a contratos de mayor escala que el promedio nacional.

La concentración sigue siendo baja:

- El primero por valor (Ministerio de Defensa) tiene alrededor del 7,8 % del total.
- Los cuatro primeros suman unos $3,5 billones, cerca del 16 %.
- El primero por contratos tiene el 0,40 %.
- Los primeros 14 proveedores visibles en el gráfico de contratos suman 3.604 contratos, el 2,15 %.

El ranking por valor está dominado por entidades públicas, financieras, universidades y cajas, lo que sugiere contratos interadministrativos o de régimen especial. El ranking por contratos lo encabezan firmas audiovisuales y entidades de certificación. Ninguno compite en el objeto del proceso. Por eso demuestra que el mercado está atomizado, pero no identifica a los competidores.

En Bogotá solo 117 contratos tienen proponente plural (0,07 %), por $0,61 billones (alrededor del 2,7 % del valor). Cada contrato plural vale en promedio unos $5.200 millones, frente a unos $129 millones de los demás. La participación plural es marginal y se concentra en contratos muy grandes. Para un contrato de $787.900.000, lo habitual en el mercado bogotano es un oferente singular. Eso respalda la competencia sin exigir asociaciones, y no impide admitirlas.

Las clases de consultoría y apoyo gerencial concentran el 82,1 % del valor, en un mercado muy activo. Los contratos de formación (17.624) y de ferias y exhibiciones (1.356) muestran oferta experimentada en los componentes de la Academia y de la rueda de negocios. La clase de atracciones turísticas es pequeña (196 contratos), como en el análisis nacional. El componente turístico suele contratarse dentro de objetos más amplios, que es justo el modelo de este proceso.

En Bogotá hay una oferta amplia, atomizada y acostumbrada a contratos mayores al promedio nacional.

Esto da pluralidad de oferentes con domicilio en la ciudad de ejecución, y respalda adelantar el proceso por selección abreviada de menor cuantía.

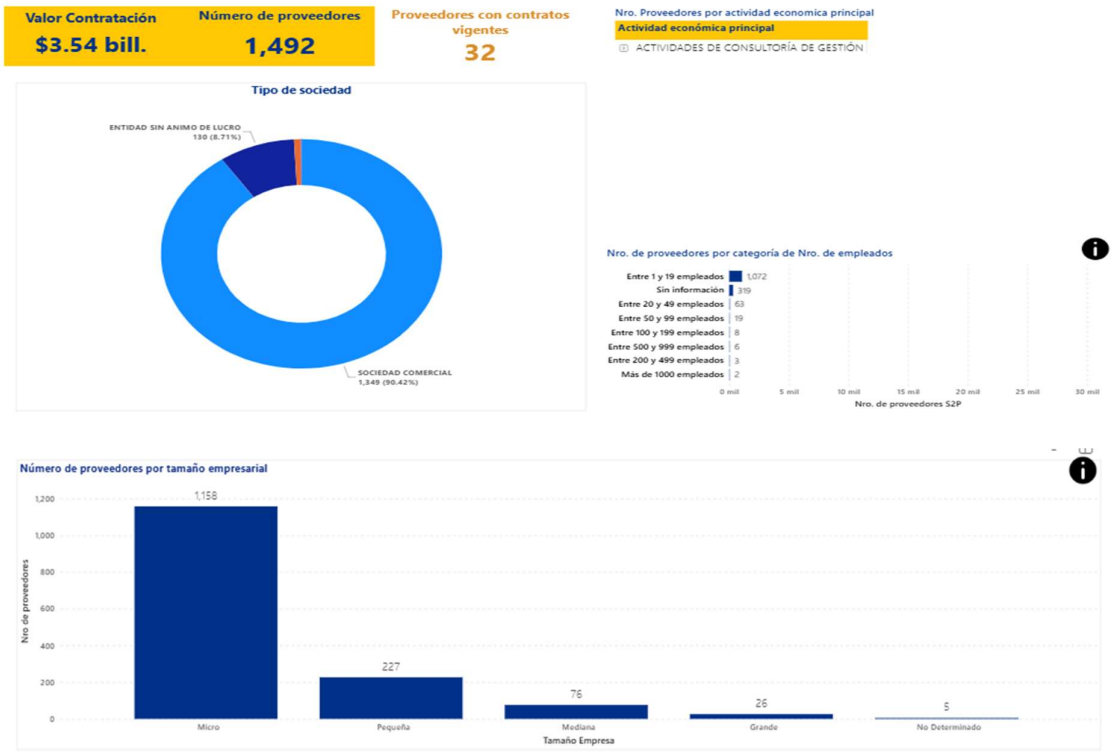
3.2.2. Análisis de empresas por enfoques

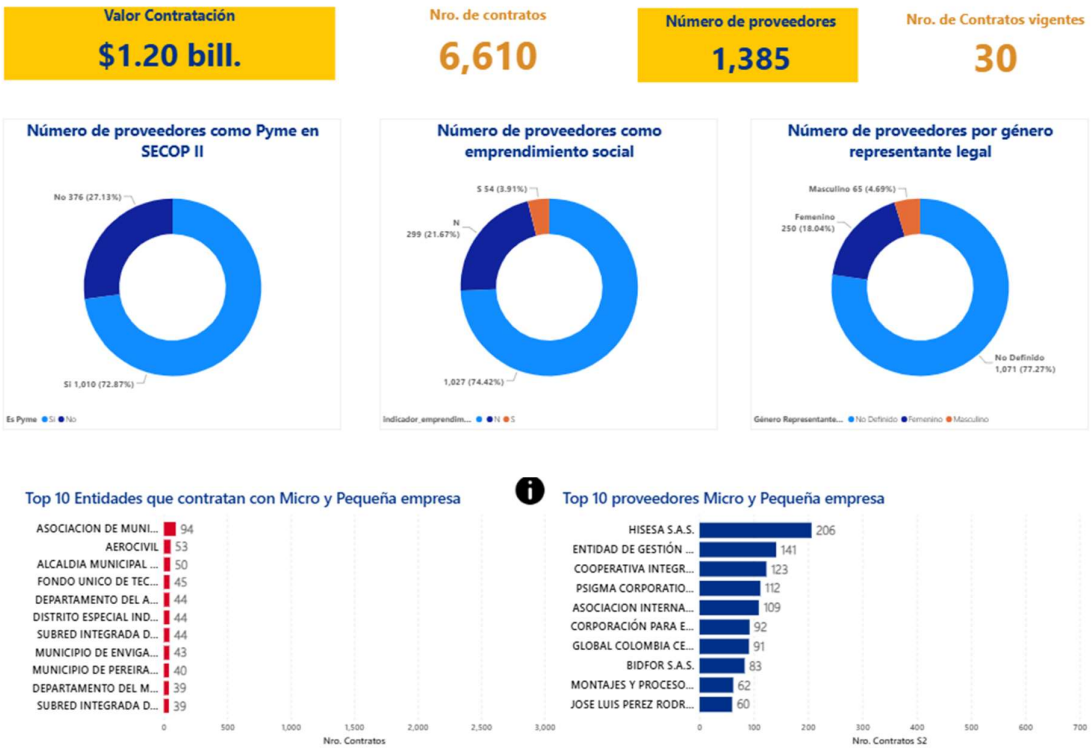
Cómo existe una dificultad en la obtención de datos específicos de los grupos sociales específicos (MiPymes, Emprendimientos liderados por Mujeres y Emprendimientos y Empleo de Personas con Discapacidad) en el sector que se quiere analizar, el análisis se basa en la herramienta de consulta de *Tamaño Empresarial de Proveedores en el SECOP* de la ANCP-CCE, cuya actualización es anual (los datos más recientes son del 2024) y arroja datos relevantes para la construcción de esta sección cómo tamaño empresarial, tipo de organización, número de proveedores con representante legal por género, todas variables que ayudan a definir la existencia en el sector.

Para realizar el filtro a la herramienta se han elegido las siguientes actividades económicas (Códigos CIIU) relacionadas con el objeto contractual con domicilio en Cundinamarca:

- **M7020: Actividades de consultoría de gestión**

Grafica 23: Consulta de Tamaño Empresarial de Proveedores en el SECOP de la ANCP-CCE





Se evidencia que, en el periodo comprendido entre el 7 de julio de 2015 y el 7 de mayo de 2024, y considerando proveedores con domicilio comercial en todo el territorio nacional, dentro de los proveedores del sector se encuentran registrados 1.492 proveedores, con contratación por valor cercano a $3,54 billones de pesos, de los cuales 32 proveedores tienen contratación vigente. Por tamaño empresarial, 1.158 son Micro (77,6 %), 227 Pequeñas (15,2 %), 75 Medianas (5,0 %), 28 Grandes (1,9 %) y 5 no tienen tamaño determinado. Es decir, las MiPymes representan cerca del 97,9 % de los proveedores. Por tipo de sociedad, 1.349 (90,4 %) son sociedades comerciales y 130 (8,7 %) son entidades sin ánimo de lucro.

Al revisar únicamente a los proveedores Micro y Pequeña (1.385 proveedores), se evidencia contratación por valor cercano a $1,20 billones de pesos, equivalente a cerca del 33,9 % del valor total del sector. Estos proveedores suman 6.610 contratos, de los cuales 30 están vigentes. Las empresas medianas, las grandes y las de tamaño no determinado (108 proveedores, 7,2 % del total) concentran entonces cerca del 66 % del valor contratado.

De los proveedores Micro y Pequeña:

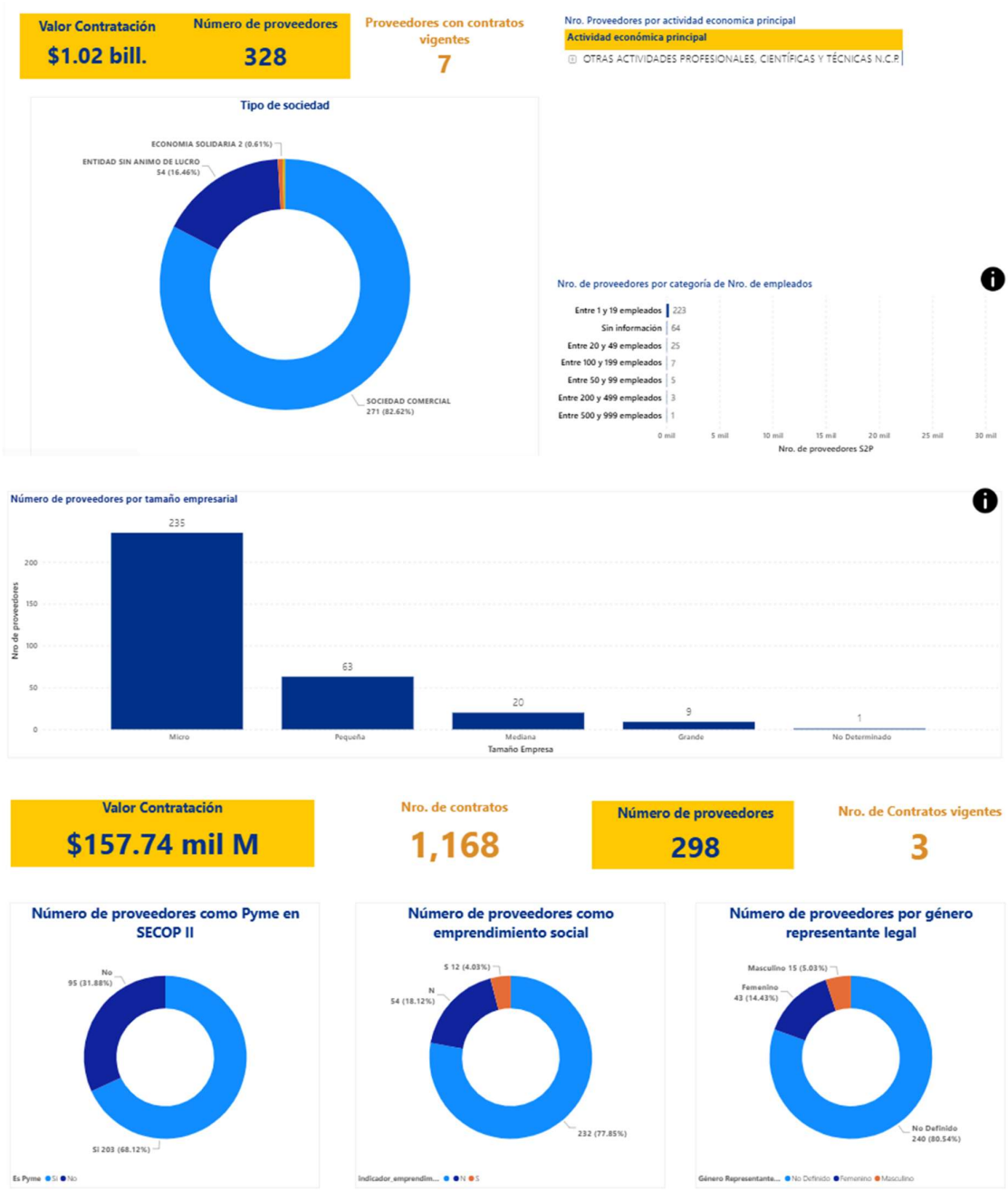
- 1.010 (72,9 %) están registrados como Pyme en SECOP II y 376 (27,1 %) no.
- 54 (3,9 %) se catalogan como emprendimiento social y 299 (21,7 %) no. Para 1.027 (74,4 %) no consta el dato.
- En cuanto al género del representante legal, 250 (18,0 %) es femenino y 65 (4,7 %) masculino. En 1.071 (77,3 %) no está definido.

Entre las entidades que más contratan con Micro y Pequeña empresa están la Asociación de Municipios con 94 contratos, la Aerocivil con 53, el Fondo Único de Tecnologías, el Municipio de Envigado, el Municipio de Pereira y varias Subredes Integradas de Servicios de Salud. Entre los proveedores Micro y

Pequeña con más contratos se encuentran HISESSA S.A.S. (206), Entidad de Gestión (141, nombre truncado), una cooperativa (123), Psigma Corporation (112), una asociación (109), una corporación (92), Global Colombia (91, truncado) y Bidfor S.A.S. (83).

- **M7490: Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.**

Grafica 24: Consulta de Tamaño Empresarial de Proveedores en el SECOP de la ANCP-CCE





Se evidencia que, en el periodo comprendido entre el 7 de julio de 2015 y el 7 de mayo de 2024, y considerando proveedores con domicilio comercial en todo el territorio nacional, dentro de los proveedores del sector se encuentran 328 proveedores con contratación por valor cercano a $1,02 billones, de los cuales 7 tienen contratos vigentes. Por tipo de sociedad, 271 son sociedades comerciales (82,62 %), 54 son entidades sin ánimo de lucro (16,46 %) y 2 pertenecen a la economía solidaria (0,61 %).

Por tamaño empresarial, 235 proveedores son microempresas (71,6 %), 63 son pequeñas (19,2 %), 20 son medianas (6,1 %), 9 son grandes (2,7 %) y 1 no tiene tamaño determinado. Las MiPymes (micro, pequeña y mediana) suman 318 proveedores, cerca del 97 % del total. El sector es, por tanto, predominantemente MiPyme y estas empresas podrían ser proveedoras del Proceso de Contratación.

Al filtrar por micro y pequeñas empresas (298 proveedores), se observa contratación por valor cercano a $157.740 millones, en 1.168 contratos, con un valor promedio aproximado de $135 millones por contrato. De estos proveedores, 3 tienen contratos vigentes. Aunque son la gran mayoría de los proveedores, las micro y pequeñas concentran cerca del 15,5 % del valor contratado. El 84,5 % restante se concentra en las medianas y grandes empresas y en el proveedor sin tamaño determinado.

De los 298 proveedores micro y pequeños:

- **Pyme (SECOP II):** 203 (68,12 %) están identificados como Pyme y 95 (31,88 %) no.
- **Emprendimiento social:** 12 (4,03 %) se identifican como emprendedor social, 54 (18,12 %) no lo son y 232 (77,85 %) no reportan dato.
- **Género del representante legal:** 43 (14,43 %) son mujeres, 15 (5,03 %) son hombres y 240 (80,54 %) aparecen como "No definido".

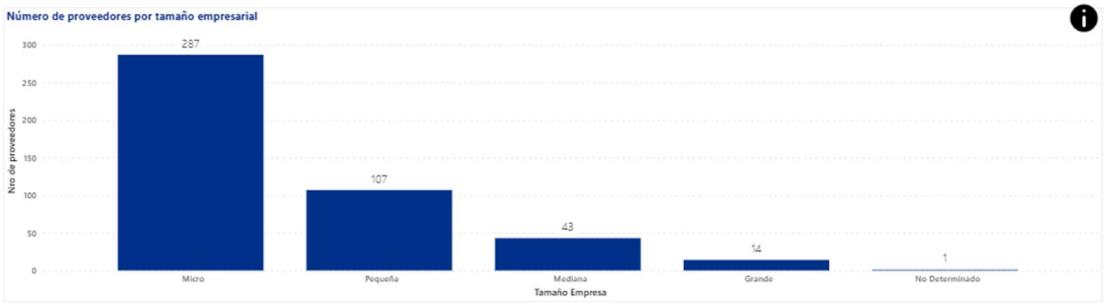
Entre las entidades demandantes con mayor número de proveedores micro y pequeños se encuentran Corpoamazonia (25), el Municipio de la Unión Antioquia (14), la Subred Integrada (14), Hosmil (13), Idartes (13). Se observan entidades de orden nacional, departamental, municipal y del Distrito.

Entre los proveedores con mayor número de contratos están AMI Soluciones Integrales SAS (46), Biota Consulting Group (32), Bioingenia SAS (28), Doxa Internacional (28), Care Dosimetry SAS (26), Integrales FYS S.A.S. (24), Pantoglot Ltda (21) y Ecoenfoque Ingenieria (20). Esto indica una oferta diversa, sin concentración en un solo proveedor.

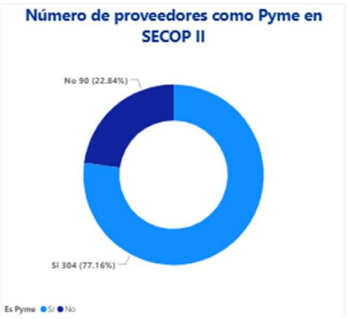
❖ **N8230: Organización de convenciones y eventos comerciales**

Grafica 25: Consulta de Tamaño Empresarial de Proveedores en el SECOP de la ANCP-CCE















Se evidencia que, en el periodo comprendido entre el 7 de julio de 2015 y el 7 de mayo de 2024, y considerando proveedores con domicilio comercial en todo el territorio nacional, dentro de los proveedores del sector se encuentran 452 proveedores con contratación por valor cercano a $1,96 billones, de los cuales 9 tienen contratos vigentes. Por tipo de sociedad, 396 son sociedades comerciales (87,61 %), 55 son entidades sin ánimo de lucro (12,17 %) y 1 figura como "No aplica" (0,22 %). Según el número de empleados, 350 proveedores tienen entre 1 y 19 empleados, 18 tienen entre 20 y 49, 4 tienen entre 50 y 99, 5 tienen entre 100 y 199, 1 tiene entre 200 y 499 y 1 tiene entre 500 y 999. Otros 73 proveedores no reportan información.

Por tamaño empresarial, 287 proveedores son microempresas (63,5 %), 107 son pequeñas (23,7 %), 43 son medianas (9,5 %), 14 son grandes (3,1 %) y 1 no tiene tamaño determinado. Las MiPymes (micro, pequeña y mediana) suman 437 proveedores, cerca del 96,7 % del total. El sector está compuesto en su gran mayoría por micro y pequeñas empresas, por lo que estas podrían ser proveedoras del Proceso de Contratación.

Al filtrar por micro y pequeñas empresas (394 proveedores), se observa contratación por valor cercano a $539.320 millones, en 3.051 contratos, con un valor promedio aproximado de $177 millones por contrato. De estos proveedores, 2 tienen contratos vigentes. Las micro y pequeñas empresas son el 87,2 % de los proveedores y concentran cerca del 27,5 % del valor contratado. El resto se concentra en las medianas y grandes empresas y en el proveedor sin tamaño determinado.

De los proveedores micro y pequeños:

- **Pyme (SECOP II):** 304 (77,16 %) están identificados como Pyme y 90 (22,84 %) no.
- **Emprendimiento social:** 22 (5,6 %) se identifican como emprendedor social, 105 (26,72 %) no lo son y 266 (67,68 %) no reportan dato.
- **Género del representante legal:** 66 (16,79 %) son mujeres, 16 (4,07 %) son hombres y 311 (79,13 %) aparecen como "No definido". Por la baja calidad de este campo, no es posible concluir sobre la participación real de empresas lideradas por mujeres.

Entre las entidades demandantes con mayor número de contratos con micro y pequeñas empresas se encuentran el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Magdalena (81), el Municipio de Yumbo (48), la Alcaldía Municipal La Virginia Risaralda (32), el Distrito de Turbo (31), el Municipio de Carepa (31), el Municipio de Manizales (31), el Municipio El Carmen de Viboral (31), Indercas (28), el Departamento del Meta (27), el Gobierno Departamental (27) y el Instituto de Cultura y Turismo de Manizales (27). Esto muestra una demanda estatal diversa, principalmente de municipios, gobernaciones, entidades culturales y de orden nacional.

Entre los proveedores con mayor número de contratos están Innova Soluciones & Suministros SAS (145), Fundación Soñando por Nuestro Mundo (74), Grupo Empresarial Gava SAS (72), JMJ Innova S.A.S. (69), Blue Events M&B S.A.S. (67), Eventos y Producciones Salomon SAS (63), Chicamocha Turismo Eventos y Servicios SAS (56), People Security SAS (50), Vision BTL SAS (49) y B2 Networks S.A.S. (47). Ninguno concentra una parte determinante del mercado, lo que indica una oferta amplia y dispersa.

3.2.3. Potenciales proveedores

Para identificar los potenciales proveedores del Proceso de Contratación se analizaron cuatro fuentes: los procesos históricos de contratación del Fondo de Desarrollo Local de Suba, las contrataciones con objetos comparables de otras alcaldías locales, las búsquedas realizadas en el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) (Secciones 2.3 y 3.2.1) y la consulta de la herramienta "Tamaño empresarial de los Proveedores del SECOP" para los códigos CIIU del Proceso (Sección 3.2.2). Con base en ello se identifican los siguientes potenciales proveedores.

Listado de quienes participaron en los procesos históricos de contratación de la Entidad Estatal (FDLS)

Según el listado de ofertas presentadas en SECOP II, en los tres procesos de licitación pública adelantados por el FDLS se presentaron 33 ofertas.

Proceso LP-018-2025 (7 ofertas):

- Ingeplan.co S.A.S. BIC
- COORDINA
- Business Support
- GTC S.A.S. (Bogotá)
- Consorcio Servicios Empresariales SGI (Bogotá)
- UT Empleando Suba 2025 (Bogotá)
- Corporación Escalando Futuro (Bogotá)

Proceso LP-021-2025 (10 ofertas):

- COORDINA
- GTC S.A.S. (Bogotá)
- GESINCO (Medellín)
- Fundación Academia Nacional de Aprendizaje
- Otro Rollo Social
- SC Inversiones S.A.S. (Medellín)
- Punto Cero Turismo (Bogotá)
- UT YASUBA (Bogotá)
- AFROSALUD (Bogotá)
- Sinergia (Medellín)

Proceso LP-003-2026 (16 ofertas):

- UT Fortalecimiento Empresarial Suba 2026 (Bogotá)
- Avance Organizacional Consultores BIC
- Consorcio Fortalecimiento Empresarial 2026 (Medellín)
- Consorcio VICI 02 (Bogotá)
- Unión Temporal Fortalecimiento Empresarial Suba 2026 (Bogotá)
- Consorcio Suba Empresarios (Bogotá)
- Consorcio Suba Productiva 2026 (Bogotá)
- PRODEPORT LTDA.
- FUNDESCO
- FUNCITEG
- UT Subamorfosis (Bogotá)
- ASESOL

- UT Desarrollo Empresarial Suba 2026 (Bogotá)
- Proyectamos Colombia S.A.S.
- BOOST BC
- Corppaz (Cúcuta)

Listado de quienes participaron en contrataciones con objetos comparables de otras Entidades Estatales

Según el listado de ofertas presentadas en SECOP II, en los tres procesos de referencia de otras alcaldías locales se presentaron 31 ofertas.

Alcaldía Local de Puente Aranda, FDLPA-LP-012-2026 (11 ofertas):

- UT Desarrollo Puente Aranda (Bogotá)
- Corprogreso
- Fundación Educación Musical Integral – EMI (Valledupar)
- FUNCITEG
- FUNDESCO
- Unión Temporal Desarrollo Económico Puente Aranda 2026 (Bogotá)
- FYGP
- Ikala S.A.S. (Medellín)
- UT Aranda12 2026 (Bogotá)
- Proyectamos Colombia S.A.S.
- Bonga Bustamante S.A.S.

Alcaldía Local de La Candelaria, FDLC-SAMC-003-2025 (5 ofertas):

- Ingeplan.co S.A.S. BIC
- Soluciones Integrales TM S.A.S. (Copacabana)
- Visión & Proyectos S.A.S.
- TFI LATAM S.A.S. (Bogotá)
- Boost BC

Alcaldía Local de Chapinero, FDLCH-LP-009-2022 (15 ofertas):

- Egesco
- Ways of Hope
- Fundación Espacios de Vida (Bogotá)
- Sinergia (Medellín)
- Tejiendo Futuro (Neiva)
- Consorcio COR-Consultores Chapinero (Bogotá)
- Star Cop Humanity
- UT BDG-Dokuma 2022 (Bogotá)
- Mercadeo Estratégico S.A.S. (Barranquilla)
- UT Chapinero Emprende 2.0 (Bogotá)
- Ofibest S.A.S. (Bogotá)
- Induhotel S.A.S.
- Fumdir
- Unión Temporal SENA Talento Humano 2023 (Bucaramanga)
- Fundesco

Listado de proveedores relacionados en las búsquedas del MAE (Secciones 2.3 y 3.2.1)

Con domicilio en Bogotá, según el filtro aplicado en la herramienta de Análisis de la Oferta:

- ICONTEC
- CEETTV
- Certicámara
- FC Consultores
- Compensar
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio

Con domicilio fuera de Bogotá, pero con contratación en los códigos UNSPSC del Proceso:

- Sistemas Aries
- Corporación Internacional de Productividad

Proveedores con contratación en los códigos CIIU del Proceso (Sección 3.2.2)

Entre el 7 de julio de 2015 y el 7 de mayo de 2024, a nivel nacional, entre los proveedores con mayor número de contratos con micro y pequeñas empresas se encuentran:

- **M7490:** Bioingenia SAS, Integrales FYS S.A.S. y Pantoglot Ltda.
- **N8230:** JMJ Innova S.A.S., Blue Events M&B S.A.S. y Vision BTL SAS.

Análisis de los potenciales proveedores

De la revisión de las fuentes anteriores se concluye lo siguiente:

- Existe una oferta amplia y competitiva. En los seis procesos revisados (tres del FDLS y tres de otras alcaldías locales) se presentaron entre 5 y 16 ofertas por proceso, para un total de 64 ofertas.
- La pluralidad de oferentes se mantiene incluso en la selección abreviada de menor cuantía de La Candelaria (FDLC-SAMC-003-2025), donde se presentaron 5 ofertas.
- Hay proveedores con participación reiterada en procesos comparables:
    - Coordina y GTC S.A.S. participaron en dos de los tres procesos del FDLS.
    - Fundesco participó en el proceso LP-003-2026 del FDLS, en el de Puente Aranda y en el de Chapinero.
    - Funciteg y Proyectamos Colombia S.A.S. participaron en el LP-003-2026 del FDLS y en el de Puente Aranda.
    - Boost BC participó en el LP-003-2026 del FDLS y en el de La Candelaria.
    - Ingeplan.co S.A.S. BIC participó en el proceso LP-018-2025 del FDLS y en el de La Candelaria.
    - Sinergia participó en el proceso LP-021-2025 del FDLS y en el de Chapinero.
- Del total de 64 ofertas de los seis procesos, 18 se presentaron bajo figuras plurales (consorcios y uniones temporales): 11 en los procesos del FDLS y 7 en los de otras alcaldías. Esto indica que el mercado se asocia con frecuencia para presentar propuestas.
- Los proveedores se ubican principalmente en Bogotá, con presencia de oferentes de Medellín y de otras ciudades del país.
- Los proveedores identificados en el MAE y en los CIIU permiten ampliar el universo de potenciales oferentes más allá de quienes ya han participado en procesos del FDLS y de otras alcaldías locales.

El listado corresponde a potenciales proveedores identificados a partir de fuentes públicas, y no constituye una verificación de su idoneidad. La experiencia, la capacidad jurídica y financiera, y los demás requisitos habilitantes se verificarán en la etapa de evaluación de las ofertas.

3.2.3. Aspectos financieros

Con el fin de garantizar la adecuada ejecución del contrato, se analiza la capacidad financiera de los posibles proveedores con el fin de verificar la solvencia económica, estabilidad y capacidad de los participantes del sector para cumplir las obligaciones contractuales sin afectar la ejecución del objeto contratado.

El propósito de los requisitos habilitantes financieros es establecer unas condiciones mínimas para los proponentes de tal manera que la Entidad Estatal sólo evalúe las ofertas de aquellos que están en condiciones de cumplir con el objeto del Proceso de Contratación.

La capacidad financiera requerida en este Proceso de Contratación se estableció bajo las recomendaciones del Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación elaborado por Colombia Compra Eficiente.

A continuación, se presentan las definiciones de los indicadores financieros requeridos por el Decreto 1082 de 2015 o Capacidad Financiera: los siguientes indicadores miden la fortaleza financiera del interesado:

Los indicadores de capacidad financiera contenidos en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 son:

- Índice de Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente, el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.

- Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total, el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.

- Razón de Cobertura de Intereses = Utilidad Operacional / Gastos de Intereses, el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

Sobre los indicadores de capacidad organizacional contenidos en el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015 son:

- Rentabilidad sobre patrimonio: Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.

- Rentabilidad sobre activos: Utilidad Operacional / Activo Total, el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.

Dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007, se verificará la capacidad

financiera de los proponentes a partir de los indicadores definidos en el Decreto 1082 de 2015. Información que debe ser verificada en el Certificado de Inscripción, Clasificación y Calificación – Registro Único de Proponente (RUP), el cual debe encontrarse vigente y en firme a la fecha de cierre del proceso previstas en el cronograma del proceso.

De esta manera, el proponente deberá acreditar mediante tal registro (RUP) la capacidad financiera con las cifras del activo corriente, pasivo corriente, activo total, pasivo total, patrimonio, gastos de intereses y utilidad operacional, del Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado Integral.

DOCUMENTACION FINANCIERA.

Teniendo en cuenta la normatividad vigente, la fecha de recepción de propuestas y la diligencia de cierre establecida en el cronograma del proceso de selección, para la verificación y cumplimiento de la capacidad financiera exigida, se deben adjuntar los siguientes documentos, según aplique:

a) Los proponentes, personas naturales y jurídicas nacionales y, personas naturales extranjeras con domicilio en Colombia o jurídicas extranjeras que tengan sucursal en Colombia deben presentar el Certificado de Inscripción y Clasificación - RUP, con la inscripción vigente y en firme a la fecha de cierre del proceso de selección en el que se certifique la capacidad financiera con corte al 31 de diciembre de 2025.

b) Los proponentes constituidos como consorcios o uniones temporales e integrados por personas naturales o jurídicas nacionales y/o personas naturales extranjeras con domicilio en Colombia o jurídicas extranjeras que tengan establecida sucursal en Colombia, deben presentar por cada integrante y en forma independiente, el Certificado de Inscripción y Clasificación - RUP, vigente y en firme a la fecha de cierre del proceso de selección en el que se certifique la capacidad financiera con corte al 31 de diciembre de 2025.

La información financiera debe ser presentada en moneda legal colombiana, por ser esta la Unidad de cuenta contable por expresa disposición legal, de conformidad con los artículos 50 y 51 del decreto 2649 de 1993.

Los requisitos financieros que a continuación se mencionan para el presente proceso, han sido establecidos según los indicadores reflejados por empresas del sector, estos valores serán incluidos dentro del documento preliminar de Estudios Previos.

Ahora bien, atendiendo a lo dispuesto en el artículo 33 de la Ley 2069 de 2020 el Fondo de Desarrollo Local de Suba procedió a realizar el cálculo de los indicadores financieros previendo que los mismos permitan la participación de empresas que ostentan la condición de MiPymes.

- M7020 Actividades de consultoría de gestión
- M7490 Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
- N8230 Organización de convenciones y eventos comerciales
- N7912 Actividades de operadores turísticos
- P8560 Actividades de apoyo a la educación
- G4649 Comercio al por mayor de otros utensilios domésticos n.c.p.
- J5819 Otros trabajos de edición

Para la proyección de los indicadores financieros del proceso, se analizan los sectores que hacen parte de la articulación entre la gestión de las empresas afines con la actividad económica, junto con la gestión de

las organizaciones especializadas y la gestión contractual de las Alcaldías locales u otras Entidades públicas del orden Nacional, Departamental y Distrital.

La muestra analizada permite al Fondo de Desarrollo Local de Suba tomar como referencia las variaciones, interrelaciones, impactos de los principales indicadores de las empresas para proyectar los indicadores financieros del proceso de manera eficaz, para facilitar la toma de decisiones de los diferentes usuarios, en este caso el sector gobierno.

Para ello, el FDLS se permite indicar las metodologías y/o fuentes analizadas en la proyección de los Indicadores para el presente proceso de la siguiente manera:

Gestión de las Empresas afines con la actividad económica (SUPERSOCIEDADES):

Los Indicadores financieros se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de las empresas, dichos indicadores son la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa que permiten ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la compañía, además buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de sus Indicadores.

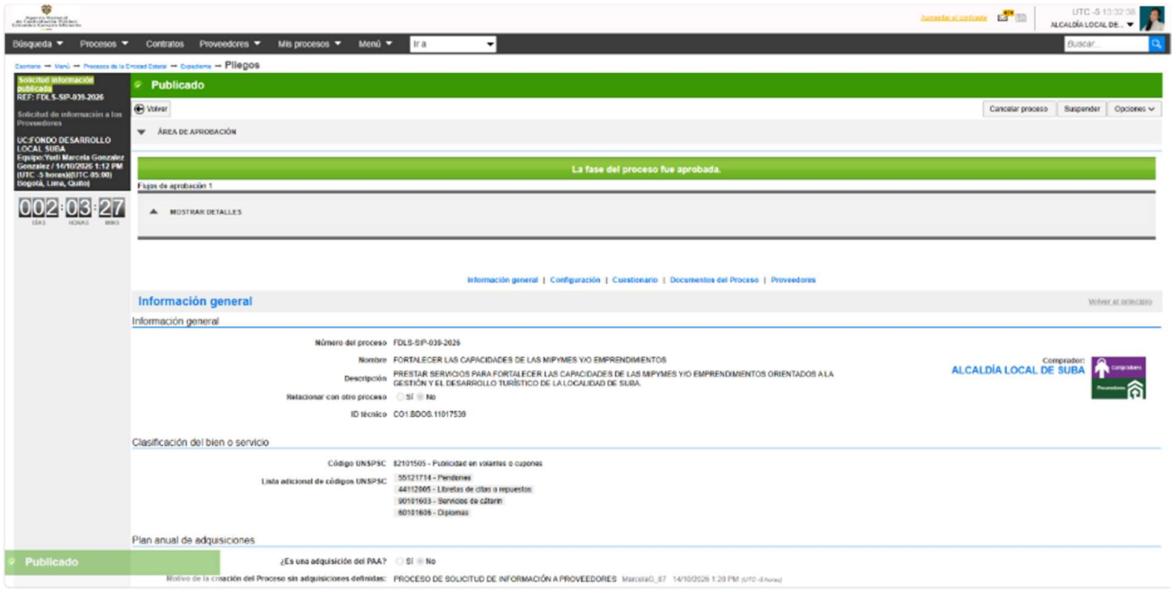
Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato El objetivo está en analizar si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas por y para sus operaciones sin poner en Riesgo la correcta ejecución del contrato en los tiempos y calidades requeridas. Para las actividades económicas relacionadas al presente proceso, se validará un número de empresas aleatorio que permita evidenciar el estado del sector y el comportamiento de estas durante el último año.

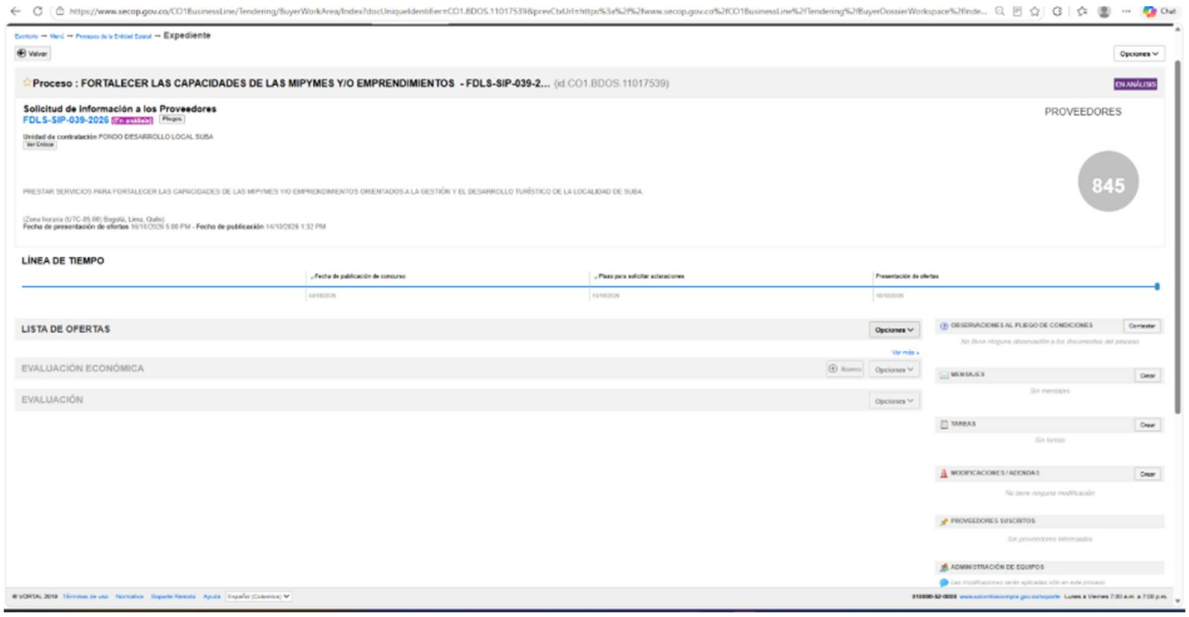
Para efectos de analizar el comportamiento de las principales variables financieras y organizacionales del Sector, se tomó la Información Financiera reportada por las empresas a la Superintendencia de Sociedades identificando aquellas con corte a 31 de diciembre de 2025. Este tipo de informe incluye los reportes NIIF (NIIF Plenas – Individuales, NIIF Plenas – Separados, NIIF Pymes – Individuales y NIIF Pymes – Separados) información que reportaron las empresas del sector a nivel Nacional y a nivel Local, que se encuentran relacionadas en su código de actividad comercial CIIU con el objeto contractual del presente proceso, y se identifican por año los posibles oferentes, cuyo resultado se anexa en el ESTUDIO FINANCIERO con la estimación de los indicadores de capacidad financiera y organizacional el cual hace parte integral del presente proceso.

IV. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite, por un lado, establecer el precio de un determinado bien o servicio, y, por el otro, estructurar y sustentar el presupuesto estimado de un proceso de contratación (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2025, pág. 28).

Para determinar el presupuesto oficial se adelantó el estudio de mercado, así: Evento de cotización SECOP II No. FDLS-SIP-039-2026, publicado el 14 de octubre de 2026, con plazo para presentar información de precios hasta el 19 de octubre de 2026, dentro del cual no se recibieron cotizaciones. Ante la ausencia de cotizaciones, se tomaron como referencia los precios de procesos anteriores del Fondo de Desarrollo Local de Suba con características técnicas similares a las del presente proceso actualizados a 2026 indexando el incremento de precios en el mercado con base en el índice de precios al consumidor IPC. Los valores y soportes se consolidan en el anexo "ESTUDIO DE MERCADO".





Para calcular el costo del personal se tuvo como referencia los valores establecidos en la Resolución 1124 de 2024, actualizados mediante el Memorando No. 20254000408633 del 27 de octubre de 2025, emitido por la Subsecretaría de Gestión Institucional, a través del cual se definió la tabla de honorarios para la contratación de personas naturales por parte de la Secretaría Distrital de Gobierno.

El estudio de mercado hace parte integral del presente proceso y se encuentra consignado en el punto 4. de los Estudios Previos y junto con el anexo denominado **ESTUDIO DE MERCADO.**

V. LIMITACIÓN A MIPYMES

En virtud del Decreto 1082 de 2015 (Artículo 2.2.1.2.4.2.2.), el presente proceso se limitará MiPymes, siempre y cuando concurran los siguientes requisitos:

> *"Artículo 2.2.1.2.4.2.2. Convocatorias Limitadas a MiPymes. Las Entidades Estatales independientemente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos, deben limitar la convocatoria de los Procesos de Contratación con pluralidad de oferentes a las MiPymes colombianas con mínimo un (1) año de existencia, cuando concurran los siguientes requisitos:*
>
> *1. El valor del Proceso de Contratación sea menor a ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US$125.000), liquidados con la tasa de cambio que para el efecto determina cada dos años el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.*
>
> *2. Se hallan recibido solicitudes de por lo menos dos (2) MiPymes colombianas para limitar la convocatoria a MiPymes colombianas. Las Entidades Estatales, independientemente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos, deben recibir estas solicitudes por lo menos un (1) día hábil antes de la expedición del acto administrativo de apertura, o el que haga sus veces de acuerdo con la normativa aplicable a cada Proceso de Contratación.*
>
> *Tratándose de personas jurídicas, las solicitudes solo las podrán realizar MiPymes, cuyo objeto social les permita ejecutar el contrato relacionado con el proceso contractual, como lo indica el artículo 2.2.1.2.4.2.3. de limitaciones territoriales de conformidad con el parágrafo 1 del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, las Entidades Estatales, independientemente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos, pueden realizar convocatorias limitadas a MiPymes colombianas que tengan domicilio en los departamentos o municipios en donde se va a ejecutar el contrato. Cada MiPymes deberá acreditar su domicilio con los documentos a los que se refiere el siguiente artículo.*
>
> *Parágrafo. Las cooperativas y demás entidades de economía solidaria, siempre que tengan la calidad de MiPymes, podrán solicitar y participar en las convocatorias limitadas en las mismas condiciones dispuestas en el presente artículo."*

Y, del mismo Decreto,

> *ARTÍCULO 2.2.1.2.4.2.3. Limitaciones territoriales. De conformidad con el parágrafo 1 del artículo 12 de la Ley 1150 de 2007, las Entidades Estatales, independientemente de su régimen de contratación, los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales y los particulares que ejecuten recursos públicos, pueden realizar convocatorias limitadas a MiPymes colombianas que tengan domicilio en los departamentos o municipios en donde se va a ejecutar el contrato.*

Para la vigencia 2026, el umbral para limitar las convocatorias a MiPymes asciende a la suma de QUINIENTOS ONCE MILLONES SETECIENTOS OCHOMIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS ($511.708.497), según lo dispuesto por la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente - en el Portal de Contratación SECOP II. En este sentido, para validar el primer requisito y teniendo en cuenta que el valor presupuesto oficial del presente Proceso de Contratación es por la suma de **SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($787.900.000)**, el mismo NO es susceptible a ser limitado a MiPymes.

En consecuencia, no resulta procedente verificar el segundo requisito relacionado con la recepción de

solicitudes por parte de MiPymes, ni aplicar limitaciones territoriales en los términos del artículo 2.2.1.2.4.2.3 del Decreto 1082 de 2015.

VI. CRITERIOS DIFERENCIALES Y APLICABILIDAD

La aplicación de criterios diferenciales en la contratación pública consiste en un conjunto de medidas afirmativas diseñadas para corregir barreras estructurales de acceso y promover la igualdad de oportunidades para grupos específicos. Estas medidas tienen su fundamento legal principalmente en la Ley 2069 de 2020 (artículos 31 y 32), la Ley 1150 de 2007 (artículo 12) y se encuentran reglamentadas en el Decreto 1082 de 2015. Según la normativa, resultado del estudio del sector las entidades tienen el deber de determinar la pertinencia de incluir estos requisitos para promover la igualdad de oportunidades, la inclusión social y la contratación sostenible para empresas MiPymes, de mujeres, y personas con discapacidad (Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, 2024, pág. 20).

Con base en los hallazgos del presente estudio del sector, especialmente los de la Sección 3.2.2. a continuación, se relacionan los criterios diferenciales y su aplicabilidad al Proceso de Contratación:

Tabla 14: Criterios diferenciales, fundamento y aplicabilidad al Proceso de Contratación

CRITERIO DIFERENCIAL	NORMA	DESCRIPCIÓN	FUNDAMENTO / JUSTIFICACIÓN DE APLICABILIDAD O NO
Promoción y facilitación de acceso a las MiPymes	**Decreto 1082 de 2015**	De acuerdo al artículo 2.2.1.2.4.2.18. establece el deber de incluir condiciones habilitantes diferenciales y el puntaje adicional para MiPymes domiciliadas en Colombia.	Teniendo en cuenta que el presente proceso se adelantará bajo la modalidad de Selección Abreviada de Menor Cuantía, resulta procedente la incorporación de criterios habilitantes diferenciales orientados a promover la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), en concordancia con los principios de pluralidad de oferentes, promoción de la competencia y desarrollo empresarial. En este sentido, la estructuración del proceso contempla la aplicación de condiciones proporcionales y ajustadas a las capacidades de este tipo de empresas, particularmente en lo relacionado con requisitos de experiencia, sin comprometer la idoneidad necesaria para la adecuada ejecución del contrato. Estos criterios, los cuales se encuentran debidamente desarrollados y justificados en el estudio previo, buscan equilibrar la necesidad de garantizar la calidad y cumplimiento del objeto contractual con la inclusión efectiva de MIPYMES en el mercado de la contratación pública. De esta manera, se fortalece el tejido empresarial, se incentiva la concurrencia de nuevos actores y se contribuye a una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos, al permitir que las micro, pequeñas y medianas empresas compitan en condiciones acordes con su tamaño y con la realidad del sector. Por lo anterior, se tendrá como factor diferencial en el presente proceso de contratación en las condiciones de experiencia del proponente una (1) certificación adicional a la requerida.
Promoción y facilitación de acceso a emprendimientos y empresas de mujeres	**Decreto 1082 de 2015**	De acuerdo al artículo 2.2.1.2.4.2.15 las Entidades incluirán requisitos diferenciales y puntajes adicionales para emprendimientos y empresas de mujeres con	En el marco del presente proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía, se contempla la promoción y facilitación del acceso a emprendimientos y empresas de mujeres, en línea con los principios de inclusión y pluralidad de oferentes en la contratación estatal. Para tal efecto, se incorporan medidas que buscan reducir barreras de entrada y fomentar la participación efectiva de este tipo de organizaciones, mediante la estructuración de requisitos habilitantes proporcionales,

		domicilio en el territorio nacional.	condiciones diferenciales cuando resulten procedentes y la adopción de criterios que reconozcan sus capacidades técnicas y organizacionales, sin afectar la calidad ni la adecuada ejecución del contrato. Estas disposiciones, desarrolladas en el estudio previo, tienen como finalidad fortalecer el ecosistema empresarial, incentivando su vinculación en procesos contractuales de mayor envergadura y promoviendo su crecimiento y sostenibilidad en el mercado. De esta manera se amplía la base de oferentes, se dinamiza la competencia y se optimiza el uso de los recursos públicos bajo un enfoque de desarrollo inclusivo y responsabilidad social. Por lo anterior, se tendrá como factor diferencial en el presente proceso de contratación en las condiciones de experiencia del proponente una (1) certificación adicional a la requerida.
Promoción y facilitación de acceso a los emprendimientos y empresas de personas con discapacidad	**Decreto 1082 de 2015**	El artículo 2.2.1.2.4.2.7.3. establece la incorporación de criterios habilitantes diferenciales en favor de los emprendimientos y empresas de personas con discapacidad.	En el marco del presente proceso de Selección Abreviada Menor Cuantía, se contempla la promoción y facilitación del acceso a emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, en línea con los principios de inclusión y pluralidad de oferentes en la contratación estatal. Para tal efecto, se incorporan medidas que buscan reducir barreras de entrada y fomentar la participación efectiva de este tipo de organizaciones, mediante la estructuración de requisitos habilitantes proporcionales, condiciones diferenciales cuando resulten procedentes y la adopción de criterios que reconozcan sus capacidades técnicas y organizacionales, sin afectar la calidad ni la adecuada ejecución del contrato. Estas disposiciones, desarrolladas en el estudio previo, tienen como finalidad fortalecer el ecosistema empresarial, incentivando su vinculación en procesos contractuales de mayor envergadura y promoviendo su crecimiento y sostenibilidad en el mercado. De esta manera se amplía la base de oferentes, se dinamiza la competencia y se optimiza el uso de los recursos públicos bajo un enfoque de desarrollo inclusivo y responsabilidad social. Por lo anterior, se tendrá como factor diferencial en el presente proceso de contratación en las condiciones de experiencia del proponente una (1) certificación adicional a la requerida.

VII. APLICACIÓN DE LEYES RELACIONADAS A LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

- **Ley 2119 de 2021: Fortalecimiento de la inserción laboral para jóvenes**

En atención a lo dispuesto en el parágrafo primero del artículo 8 de la Ley 2119 de 2021, las entidades estatales deben propender por la inclusión de cláusulas orientadas a promover la vinculación laboral y contractual de jóvenes entre los 18 y 28 años dentro de los procesos de contratación pública, siempre que la naturaleza y estructura del contrato así lo permitan.

El artículo 8 de la Ley 2119 de 2021 dispone que el contratista vincule laboral o contractualmente a jóvenes entre 18 y 28 años, profesionales o tecnólogos, durante toda la ejecución del contrato estatal, en un porcentaje que en ningún caso podrá ser inferior al ocho por ciento (8%) del total del personal que requiere para la ejecución contractual. En cumplimiento del parágrafo 1 de dicho artículo, se identifican

a continuación los perfiles en los que pueden vincularse estos jóvenes y sus requisitos mínimos de formación. El equipo mínimo del Anexo Técnico es de nueve (9) personas, por lo que el 8% equivale a 0,72 y se aproxima a una (1) persona. Revisados los requisitos de formación y experiencia de cada perfil, pueden ser cumplidos por un joven profesional o tecnólogo los de Enlace Territorial (formación técnica, que un tecnólogo supera, y dos (2) años de experiencia), Técnico de Logística (formación tecnológica y cuatro (4) años de experiencia), Evaluador de Negocios (profesional con dos (2) años de experiencia) y Profesional SIG (profesional con formación en Sistemas de Información Geográfica y dos (2) años de experiencia); no así el de Coordinador General, que exige posgrado y cuatro (4) años en dirección de proyectos. Como estos perfiles tienen una dedicación menor al plazo del contrato, el contratista deberá garantizar que en cada mes de ejecución al menos una (1) de las personas vinculadas al equipo sea un joven en las condiciones descritas, lo que podrá cumplir vinculando jóvenes en perfiles cuyas dedicaciones se sucedan en el tiempo. En consecuencia, el porcentaje no podrá ser inferior al 8 % del personal que requiere para la ejecución, equivalente a una (1) persona como mínimo de conformidad con lo mencionado en el artículo 8 de la Ley 2119 de 2021.

- **Decreto 1860 de 2021: Población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación, sujetos de especial protección constitucional**

Conforme a lo establecido en el artículo 3 del Decreto 1860 de 2021, las Entidades Estatales, independientemente de su régimen de contratación, así como los patrimonios autónomos constituidos por entidades estatales y los particulares que administren recursos públicos, deben fomentar en los pliegos de condiciones o documentos equivalentes medidas orientadas a que los contratistas destinen, para la ejecución del objeto contractual, la provisión de bienes o servicios por parte de población en condición de pobreza extrema, personas desplazadas por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y demás sujetos de especial protección constitucional, garantizando en todo caso las condiciones de calidad y el cumplimiento de los acuerdos comerciales vigentes.

El objeto contractual consiste en fortalecer las capacidades de gestión y desarrollo turístico de 50 MiPymes y/o emprendimientos de la cadena de valor turística de Suba, mediante formación, asistencia técnica especializada y entrega de estímulos en especie. El núcleo del contrato son servicios profesionales especializados, prestados por un equipo con formación y experiencia específicas, que no son transferibles a un porcentaje de provisión por terceros sin afectar la calidad.

Adicionalmente, en la caracterización de los potenciales proveedores (sección 3.2.2), de las micro y pequeñas empresas identificadas en los códigos CIIU M7490 y N8230, solo el 4,03 % y el 5,6 %, respectivamente, se registran en el SECOP II como emprendimiento social, y la mayoría no reporta información sobre esta condición. Por lo anterior, no se identifica una oferta de proveedores que acredite la provisión de bienes o servicios por parte de la población objeto del Decreto 1860 de 2021 para el núcleo del objeto contractual.

En consecuencia, si bien la disposición normativa busca promover medidas de inclusión social dentro de la contratación estatal, para el presente proceso no resulta procedente su aplicación específica, dado que la naturaleza, alcance y estructura operativa del contrato no hacen viable ni proporcional la incorporación de este tipo de condiciones como obligación contractual, garantizando así la coherencia entre los requisitos del proceso, las necesidades de la entidad y la adecuada ejecución técnica y logística del contrato, en observancia de los principios de planeación, proporcionalidad y eficiencia de la contratación estatal.

- **Ley 2046 de 2020: Abastecimiento y suministro de productos de origen agropecuario**

La Ley 2046 de 2020 establece que en compras de alimentos para el abastecimiento y para suministro de productos de origen agropecuario, se debe incluir un porcentaje mínimo de compra y puntajes adicionales a requerir. También señala la obligación que tienen las Entidades de adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores agropecuarios locales y/o a productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria locales y sus organizaciones en un porcentaje mínimo del 30% del valor total de los recursos del presupuesto de cada entidad destinados a la compra de alimentos.

Teniendo en cuenta que, en el presente proceso de contratación no existe la necesidad para la Entidad de adquirir alimentos de origen agropecuario, como tampoco está encaminado en adquirir alimento en general, no resulta procedente incluir dentro del presente proceso de contratación este criterio como un factor ponderable. El objeto del presente proceso no es el abastecimiento ni el suministro de alimentos o productos agropecuarios, sino el fortalecimiento de MiPymes y emprendimientos turísticos. Los alimentos que intervienen son accesorios: refrigerios para las actividades de formación y los Fam Trips, e insumos que los beneficiarios podrán adquirir con el estímulo en especie conforme a su plan de fortalecimiento (como ingredientes para gastronomía o semillas y sustratos para huertas). Estos últimos los define el beneficiario, y no son compras de alimentos para abastecimiento de la Entidad. Por lo anterior, no resulta procedente incluir esta ley como criterio ponderable ni como porcentaje mínimo en el presente proceso.

VIII. CONCLUSIONES

Condiciones económicas, regulatorias y técnicas que inciden en el precio y en las condiciones de adquisición:

El proceso pertenece al sector terciario. Las variables macroeconómicas que más pesan en el precio son:

- **Salario mínimo:** $1.750.905 en 2026, que indexa la nómina operativa.
- **Inflación:** 5,8 % en 2025, con proyecciones de 4,2 % a 4,5 % para 2026, que afecta transporte, refrigerios y producción de eventos.
- **Tasa de política monetaria:** bajó de 9,0 % en 2025 y se proyecta entre 7,0 % y 7,5 % en 2026. Condiciona el costo del capital de trabajo y de las garantías.
- **Tasa de cambio:** su efecto es indirecto y bajo, porque el contrato se paga en pesos y los insumos son de consumo, de bajo valor y de origen nacional.

En lo regulatorio:

- El objeto no requiere licencia ambiental ni permisos sanitarios.
- Las Normas Técnicas Sectoriales de turismo (NTS-TS 001-1 y 003) son referentes de calidad y no de cumplimiento obligatorio.
- El contratista debe cumplir la Ley 1581 de 2012 por el uso del CRM, acreditar el RUP y cumplir las obligaciones tributarias y de seguridad social.
- Los estímulos en especie solo pueden ser bienes de consumo, con un tope de 2 SMMLV por ítem, de acuerdo con el control de inventarios de la Entidad.

En lo técnico, el costo lo determinan el equipo mínimo de nueve (9) perfiles, el CRM, la Academia de 48 horas, los Fam Trips, el pitch, la rueda de negocios y el encuentro de cierre.

Tipo de experiencia a exigir

Se exigirá experiencia general y específica, acreditada en el RUP así:

- **General:** Hasta tres (3) contratos, cuya sumatoria sea igual o superior al 100 % del presupuesto oficial (cerca de 450 SMMLV), cada uno registrado en al menos cuatro (4) de los códigos UNSPSC del proceso.
- **Específica:** Al menos uno de los contratos presentados para acreditar la experiencia general, adicionalmente tenga actividades de fortalecimiento empresarial o de MiPymes con componente turístico.

Esto se justifica por tres razones:

- Los tres procesos propios del FDLS exigieron hasta tres o cuatro contratos con sumatoria igual o superior al 100 % del presupuesto oficial. En ellos la experiencia específica estaba incluida en la general.
- El proceso FDLC-SAMC-003-2025 de La Candelaria sí exigió experiencia en fortalecimiento turístico, y el presente objeto es exclusivamente turístico.
- El estudio señala como barrera de entrada de nivel moderado a alto la trayectoria en fortalecimiento empresarial. Exigir hasta tres contratos evita que un único contrato de gran escala funcione como barrera.

Requisitos habilitantes (jurídicos, técnicos y financieros) y criterios diferenciales

Los requisitos técnicos son proporcionales a la complejidad del objeto y a la cuantía. No otorgan puntaje. Son:

- RUP: vigente y en firme a la fecha de cierre.

- Experiencia general: Hasta tres (3) contratos, con sumatoria igual o superior al 100 % del presupuesto oficial expresado en SMMLV (cerca de 450 SMMLV). Cada contrato debe estar clasificado en al menos cuatro (4) de los códigos UNSPSC del proceso.

- Experiencia específica: Al menos uno (1) de los contratos presentados para acreditar la experiencia general debe haber ejecutado de forma integral una o varias de estas actividades: fortalecimiento empresarial, asistencia técnica, formación o capitalización a MiPymes, emprendimientos o prestadores de servicios turísticos; diseño de productos o rutas turísticas; u organización de eventos de promoción y comercialización turística.

- Aceptación de condiciones técnicas y de buenas prácticas ambientales, mediante formatos firmados por el representante legal.

La capacidad financiera y organizacional se verificó con información de la Superintendencia de Sociedades, con corte a 31 de diciembre de 2025, para empresas de los códigos CIIU M7020, M7490, N8230, N7912, P8560, G4649 y J5819. La muestra fue de 770 empresas, y los indicadores quedaron fijados de forma que los cumple entre el 48 % y el 70 % de ellas (soporte: Estudio Financiero – Turismo). Los indicadores son:

Indicador	Margen	Referencia de procesos anteriores del FDLS
Índice de liquidez	≥ 1,45 veces	1,42 a 2,54 veces
Índice de endeudamiento	≤ 59 %	39 % a 59 %
Razón de cobertura de intereses	≥ 3,16 veces o indeterminado	1,24 a 4,26 veces
Rentabilidad del patrimonio	≥ 1 %	–

Rentabilidad del activo	≥ 5 %	–

Sobre los criterios diferenciales:

- **MiPymes, Empresas y Emprendimientos de Mujeres y de Personas con Discapacidad:** se incorpora como factor diferencial una (1) certificación adicional de experiencia que les permita alcanzar el valor total ejecutado solicitado y las actividades específicas solicitadas.

Otras disposiciones de inclusión y de participación (no constituyen criterios diferenciales):

- **Ley 2119 de 2021:** Aplica. Se vinculará a jóvenes de 18 a 28 profesionales o tecnólogos, en un porcentaje no inferior al 8 % del personal, lo que equivale a por lo menos un (1) joven del equipo de nueve (9), garantizando que en cada mes de ejecución al menos una (1) persona del equipo sea un joven en estas condiciones.
- **Decreto 1860 de 2021 y Ley 2046 de 2020:** No se aplican, por la naturaleza del objeto, según el análisis de la sección VII.
- **Limitación a MiPymes:** El proceso no se limita, porque su valor supera el umbral de US$125.000.

Potenciales oferentes (MiPymes, mujeres y economía popular y solidaria)

El mercado es amplio y atomizado. En el MAE, ningún proveedor supera el 0,1 % de los contratos. Entre el 7/7/2015 y el 7/5/2024, con proveedores de todo el territorio nacional, las MiPymes son cerca del 97 % de los proveedores en los tres códigos CIIU consultados:

Tabla 15: Potenciales oferentes Código CIIU

Código CIIU	Proveedores	MiPymes	Micro y pequeñas: proveedores	Micro y pequeñas: participación en el valor contratado	Mujeres representantes legales (micro y pequeñas)
M7020	1.492	97,9 %	1.385	33,9 %	18,0 %
M7490	328	97,0 %	298	15,5 %	14,4 %
N8230	452	96,7 %	394	27,5 %	16,8 %

Para esas empresas, el dato de género del representante legal no está definido en cerca del 77 % al 80 %, por lo que no permite una conclusión sólida. La mayoría de las micro y pequeñas aparecen como Pyme en SECOP II, y entre el 4 % y el 6 % son emprendimientos sociales. En M7490 se identifican dos (2) proveedores de economía solidaria. Sobre economía popular no hay cifras oficiales en las fuentes consultadas, por lo que se aborda de forma cualitativa.

En los seis procesos de referencia (tres del FDLS y tres de otras alcaldías locales) se presentaron entre 5 y 16 ofertas por proceso, 64 en total, y 18 de ellas fueron de proponentes plurales. Hay proveedores que se repiten, como Fundesco, Funciteg y Proyectamos Colombia S.A.S. Esto respalda la pluralidad de oferentes y la admisión de consorcios y uniones temporales.

Modalidades de selección en procesos similares y modalidad sugerida

Los tres procesos propios del FDLS (presupuestos entre $667.363.014 y $2.075.586.000) y los de Puente Aranda ($1.211.299.255) y Chapinero se adelantaron por licitación pública, porque superaban la menor cuantía. El proceso de La Candelaria (FDLC-SAMC-003-2025) fue una selección abreviada de menor cuantía por $239.609.397, con objeto turístico análogo y limitada a MiPymes.

El presupuesto oficial de $787.900.000 está dentro del rango de menor cuantía del FDLS para 2026 ($78.790.726 a $787.907.250). Se recomienda por eso la **Selección Abreviada de Menor Cuantía** (Ley 1150 de 2007, artículo 2, numeral 2, literal b). El MAE muestra que las modalidades competitivas incluyen esta, y que ningún antecedente analizado configura una causal de contratación directa. La modalidad mantiene la competencia, la publicidad y la selección objetiva, con tiempos menores que los de la licitación pública.

Presupuesto del proceso

Conforme a lo analizado en el presente estudio, se determina que el presupuesto oficial estimado es de SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($787.900.000), con cargo al Proyecto 2544 y vigencia 2026. Está incluido IVA y demás tributos, con plazo de nueve (9) meses. Equivale a unos 450 SMMLV.

Otras conclusiones relevantes

- El objeto exige un operador que integre consultoría, formación, operación turística y logística bajo un solo contrato. Los segmentos A, B y E del perfilamiento pueden asumir ese rol, y los segmentos C y D complementan por subcontratación o proponente plural.
- Los riesgos principales son las ofertas artificialmente bajas y la dispersión técnica, que se mitigan con criterios técnicos estandarizados y el procedimiento de verificación del Decreto 1082 de 2015.
- El contratista deberá coordinar con el Instituto Distrital de Turismo y cumplir las obligaciones de protección de datos personales.

Finalmente, después de realizado el estudio del sector, es importante contextualizar el Proceso de Contratación que se deriva del mismo mediante una descripción general que permita comprender su finalidad, alcance, objeto y demás elementos relevantes.

Tabla 16: Resumen del Proceso de Contratación

PROYECTO	2544-Suba es oportunidades para el empleo y el turismo
MAGNITUD DE LAS METAS PDL 2026	Apoyar 200 Mipymes y/o emprendimientos orientados al fortalecimiento de las capacidades locales para la gestión y el desarrollo turístico
MAGNITUD DE LAS METAS PDL 2026 A CONTRATAR	Apoyar 50 Mipymes y/o emprendimientos orientados al fortalecimiento de las capacidades locales para la gestión y el desarrollo turístico
VALOR DEL CONTRATO	El valor total del contrato se estima en la suma de **SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($787.900.000)** de la vigencia fiscal 2026, incluido IVA, tasas, contribuciones, deducciones, retenciones, estampillas y demás impuestos y gravámenes a que haya lugar, así como todos los costos directos o indirectos derivados de la ejecución del objeto contractual. El presupuesto va con cargo al Proyecto 2544-Suba es oportunidades para el empleo y el turismo.
OBJETO CONTRACTUAL	"PRESTAR SERVICIOS PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES DE LAS MIPYMES Y/O EMPRENDIMIENTOS ORIENTADOS A LA GESTIÓN Y EL DESARROLLO TURÍSTICO DE LA LOCALIDAD DE SUBA."
MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	Selección Abreviada de Menor Cuantía
TIPO DE CONTRATO	Contrato de Prestación de Servicios
PLAZO	El plazo del contrato es Nueve (9) Meses contados a partir de la suscripción del

	acta de inicio.

X. FUENTES DE INFORMACIÓN

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (2025). *Guía para la elaboración de estudios del sector 2025*. https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2025/09/Guia-para-la-Elaboracion-de-Estudios-del-Sector-V3.pdf

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (2024). *Manual de uso de las herramientas de visualización para el análisis de la demanda y la oferta*. https://operaciones.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/files_2020/cce-emae-ma-02_manual_de_herramientas_para_el_analisis_de_la_demanda_y_oferta_v4_05-03-2024.pdf

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (sf). *Herramienta de visualización para el análisis de la demanda y de la oferta – ANCP Colombia Compra Eficiente*. (s. f.). https://www.colombiacompra.gov.co/analisis-de-datos-de-compra-publica/visualizaciones-compra-publica/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (s. f.). *SECOP II*. https://community.secop.gov.co/

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (s. f.). *Tamaño empresarial de los proveedores del SECOP*

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (2026). *Umbrales 2026* [Documento PDF]. https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2024/10/Umbrales-2026.pdf

- Banco Central de Chile. (2026). *Informe de Política Monetaria (IPoM)*. Banco Central de Chile.

- Banco de la República. (2023). Tasa de desempleo. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/glosario/tasa-desempleo

- Banco de la República. (2023a). *Política fiscal*. La Red Cultural del Banco de la República. https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Pol%C3%ADtica_fiscal

- Banco de la República. (2024). *Tasa de interés de intervención o de política monetaria*. https://www.banrep.gov.co/es/glosario/tasa-interes-politica-monetaria

- Banco de la República. (2025a). *Econo-cimientos: El producto interno bruto (PIB).*

https://www.banrep.gov.co/es/banrep-educa/econo-cimientos/producto-interno-bruto-pib

- Banco de la República. (2025b). *Econo-cimientos: ¿Qué tanto sabe sobre la inflación?* Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/banrep-educa/econo-cimientos/que-tanto-sabe-sobre-inflacion

- Banco de la República. (2025c). *Econo-cimientos: Política monetaria*. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/es/banrep-educa/econo-cimientos/politica-monetaria

- Banco de la Republica. (2026a). *Informe de Política Monetaria.* https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/informe-politica-monetaria/enero-2026

- Banco de la Republica. (2026b). *Graficador interactivo.* https://suameca.banrep.gov.co/graficador-interactivo/grafica/1

- Banco Mundial (World Bank). (2026). *Global Economic Prospects.* World Bank.

- Bancolombia. (2025). *Proyecciones económicas para Colombia en 2025-2026*. Grupo Bancolombia.

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2026). *World Economic Situation and Prospects.* UNCTAD.

- Congreso de la República de Colombia. (1993). *Ley 80 de 1993. Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.*

- Congreso de la República de Colombia. (2007). *Ley 1150 de 2007. Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.* https://normativa.colpensiones.gov.co/compilacion/docs/ley_1150_2007.htm

- Congreso de la República de Colombia. (2020). *Ley 2046 de 2020. Por la cual se establecen mecanismos para promover la participación de pequeños productores locales agropecuarios y de la agricultura campesina, familiar y comunitaria en los mercados de compras públicas de alimentos.*

- Congreso de la República de Colombia. (2020). *Ley 2069 de 2020. Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia.*

- Congreso de la República de Colombia. (2021). *Ley 2119 de 2021. Por medio de la cual se establecen medidas para fortalecer la conciencia educativa para el trabajo en la educación básica secundaria, educación media y educación superior y se dictan otras disposiciones en materia de inserción laboral para jóvenes.* https://normativa.colpensiones.gov.co/colpensiones/compilacion/docs/ley_2119_2021.ht

m

- Consulta Código UNSPSC – ANCP Colombia Compra eficiente. (s. f.) https://www.colombiacompra.gov.co/secop/consulta-codigo-unspsc

- DANE. (2022). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas* (Revisión 4 Adaptada para Colombia CIIU Rev. 4 A.C.). https://www.dane.gov.co/files/sen/nomenclatura/ciiu/CIIU_Rev_4_AC2022.pdf

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2023). *Mercado laboral.* DANE. https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026a). *PIB Principales Resultados.* https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/pres-PIB-IVtrim2025.pdf

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026b). *IPC Principales Resultados.* https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/pres-PIB-IVtrim2025.pdf

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026). *Empleo y desempleo: Información enero 2026*. Bogotá: DANE. https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/pres-GEIH-ene2026.pdf

- Departamento Nacional de Planeación. (2015, Mayo 26). Decreto 1082 de 2015. Por medio del cual se expide el decreto único reglamentario del sector Administrativo de Planeación Nacional. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=77653

- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2026). *World Economic Outlook Update.* IMF.

- International Labour Organization (ILO). (2026). World of Work Trends 2026. ILO.

- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2025, junio 13). *Política fiscal.* Minhacienda.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD). (2026). *Global Inflación Outlook. OECD*

- Presidencia de la República de Colombia. (2021). *Decreto 1860 de 2021. Por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1082 de 2015, Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional, con el fin de reglamentar los artículos 30, 31, 32, 34 y 35 de la Ley 2069 de 2020, en lo relativo al sistema de compras públicas y se dictan otras disposiciones.* https://normograma.invima.gov.co/normograma/docs/pdf/decreto_1860_2021.pdf

- Red Cultural del Banco de la República, E. (2026, 13 enero). *Sectores económicos*. Enciclopedia | la Red Cultural del Banco de la República. https://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Sectores_econ%C3%B3micos

- Superintendencia Financiera de Colombia. (2024). *Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM).* http://superfinanciera.gov.co/publicaciones/60819/informes-y-cifrascifrasestablecimientos-de-creditoinformacion-periodicadiariatasa-de-cambio-representativa-del-mercado-trm-60819/

- Trading Economics. (2026). Tasa de desempleo en Colombia. Recuperado de https://es.tradingeconomics.com/colombia/unemployment-rate

- Valora Analitik. (2025, junio 19). Reducción del desempleo en Colombia se estancaría hasta 2035. https://www.valoraanalitik.com/reduccion-del-desempleo-en-colombia-se-estancaria-hasta-2035-apenas-bajaria-del-10/

• XI. FIRMAS

NOMBRE Y CARGO	DEPENDENCIA	PROCESO	FIRMA
Cristian Monroy Carantón Profesional Planeación CPS-460-2026	Oficina de Planeación	Elaboración de Estudio de Sector	
Jonatan Ovalle Diaz Profesional Financiero - Indicadores financieros CPS-005-2026	Oficina de Contratación	Estudio de la Oferta Aspectos Financieros	