ALCALDÍA LOCAL DE CIUDAD BOLÍVAR

ANALISIS DE MERCADO

MODALIDAD

LICITACION PUBLICA

OBJETO:

“CONTRATAR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES LOCALES DE MIPYMES Y/O EMPRENDIMIENTOS ORIENTADOS AL DESARROLLO TURÍSTICO EN LA LOCALIDAD DE CIUDAD BOLÍVAR EN EL MARCO DEL PLAN DE DESARROLLO LOCAL, CIUDAD BOLÍVAR CAMINA SEGURA 2025 -2028”.

VIGENCIA 2026

ANÁLISIS QUE SOPORTA EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

1. METODOLOGÍA

La Entidad ha adelantado contrataciones con iguales y/o similares condiciones técnicas a las del presente proceso, pero las condiciones del mercado han requerido buscar nuevos precios y condiciones que permitan que el proceso que se adelante cuente con la pluralidad de oferentes para poder i) Adquirir el producto de mejor calidad, ii) Adquirir el de menor valor, y iii) Siempre y cuando cumpla con las especificaciones técnicas previstas en el presente proceso contractual.

Para el desarrollo del estudio de mercado se procedió a la realización de un análisis de los diferentes precios de los bienes y/o servicios a contratar que se registraron en el mercado, los cuales fueron consultados, entre otros, a través de los siguientes mecanismos y sus soportes correspondientes:

1.1. Revisión de canastas de costos del área de planeación social vigencia 2025

Se realizo la verificación de la canasta de costos de la entidad, y si se encontraron precios de referencia que correspondan a las necesidades del presente proceso. Fueron 15 cotizaciones.

1.2. Solicitud De Información a Proveedores (Evento de Cotización SECOP II)

Para definir los costos de la presente contratación se realizó un estudio del mercado publicado en el SistemaElectrónico de Contratación Pública SECOP II, bajo el número **FDLCB-SIP-063-2026**, para realizar la respectiva comparación de precios. Sé anexa imagen de la publicación del proceso en el SECOP II:

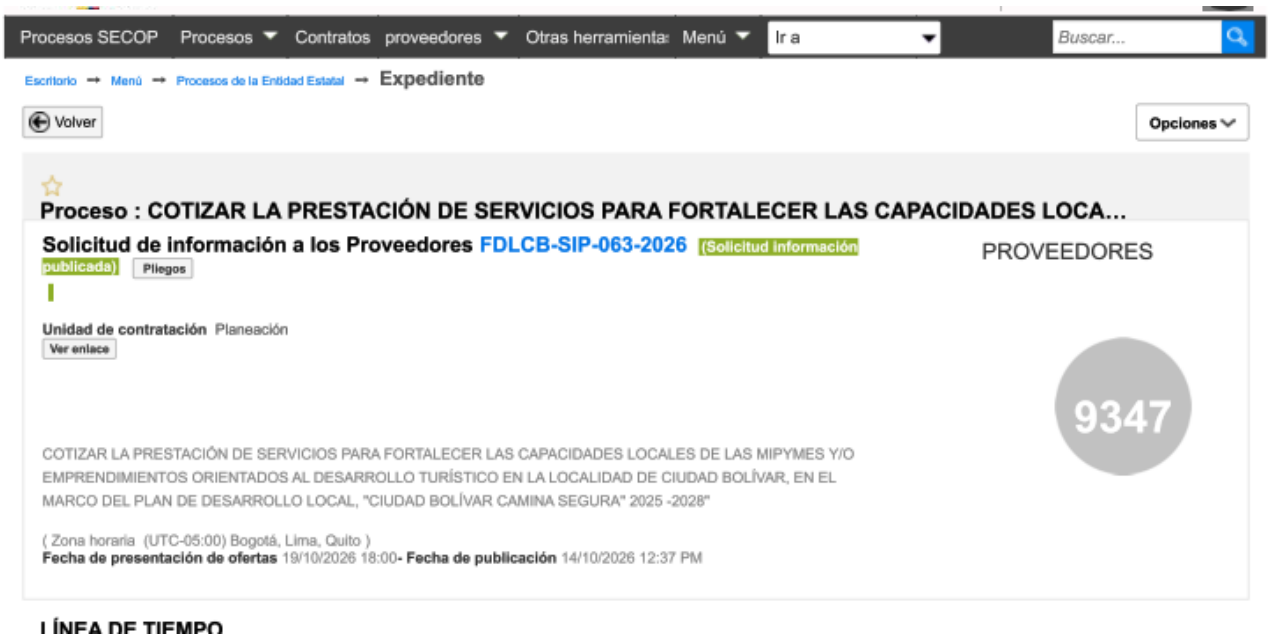


Imagen No. 1 – Solicitud de Información a Proveedores
Fuente: SECOP II

1.3. Solicitud de Cotización vía correo electrónico y campo.

1.3.1. Cotizaciones con Proveedores Nacionales

Se realizó solicitud de cotización a siete (7) empresas relacionadas a continuación:

Columna1	Columna2	Columna3
CANTIDAD	NOMBRE DE LAS EMPRESAS QUE SE LES ENVIARON CORREOS	EMPRESAS QUE COTIZARON (NO)(SI)
1	COTELCO	NO
2	CULTURA T SAS	NO
3	SING LINE PUBLICIDAD	NO
4	ATOM SEÑALIZACION SAS	NO
5	PAJAREROS SAS	NO
6	INDICE CATEDRATICO	SI
7	VIAJES Y RECREACION EXPRESS	SI

Respuestas Recibidas: Teniendo en cuenta la solicitud de cotización a proveedores enviada, se recibió respuesta de los siguientes proveedores:

Nombre de la empresa: PILLOW SAS
Valor total de la cotización: $ 401.570.260

Nombre de la empresa: VIAJES Y RECREACION EXPRESS
Valor total de la cotización: $ 415.745.540

Nombre de la empresa: CENTRO DE INNOVACION Y CONOCIMIENTO.
Valor total de la cotización: $ 1.800.000

Resultado de las cotizaciones recibidas

En consecuencia y con el objetivo de realizar el presupuesto oficial de esta contratación se consideraron las siguientes variables para determinar el valor real del presupuesto para la oferta económica del evento a contratar, realizando análisis verticales y horizontales del estudio de mercado que permitan obtener precios competitivos y equitativos para la entidad y los posibles proveedores.

VER ANEXO: Estudio de mercado archivo Excel

Mediana: Para calcular la Mediana se deben ordenar todos los datos de menor a mayor e identificar el dato que ocupa la posición central. Si el número de datos de la muestra es par, la Mediana es el Promedio de los dos valores centrales y si el número de datos de la muestra es impar, la Mediana es el valor del dato ubicado en la mitad de la muestra. A diferencia de la Media, esta medida no es afectada por datos atípicos, pero tratándose de un resultado de posición o ubicación, se debe utilizar solamente como dato complementario.

Promedio o media aritmética: Es la más usada y se obtiene sumando todos los factores dividiendo por el mismo número de factores. Esta medida es muy sensible a los datos atípicos, ya que un solo dato puede afectar significativamente el cálculo. Cuando en la muestra hay datos atípicos, no se debe usar el promedio o media aritmética.

El valor del proceso es **DOS MIL MILLONES DE PESOS ($2.000.000.000) M/CTE.**

NOTA METODOLÓGICA SOBRE LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS UNITARIOS TECHO

Para efectos del presente estudio de mercado, la Entidad ha definido el siguiente criterio para la determinación de los precios unitarios techo, con base en las cotizaciones obtenidas:

Cuando la dispersión de los precios cotizados (calculada mediante el coeficiente de variación) es inferior al 15%, se considera que existe una alta consistencia en las cotizaciones, por lo que se adopta el promedio como valor representativo del precio unitario techo.

Cuando la dispersión se encuentra entre el 15% y hasta el 30%, se identifica una mayor variabilidad en los datos, lo cual puede indicar la presencia de valores atípicos o diferencias significativas en condiciones ofertadas. En este caso, se utiliza la mediana como medida representativa, debido a que esta estadística es menos sensible a valores extremos y permite normalizar la muestra con base en datos reales, reflejando de forma más objetiva el comportamiento central de los precios del mercado.

Este criterio busca garantizar transparencia, objetividad y razonabilidad en la determinación de los precios de referencia utilizados por la Entidad, alineado con buenas prácticas de análisis de datos de mercado.

Con las cotizaciones recibidas, se tabularon los precios y con base en el análisis y generando variables como lo es el PROMEDIO y MEDIANA, se determinó valor techo unitario total, establecido para un Presupuesto Oficial Estimado (POE) para el proceso de selección, es por la suma de **CIENTO VEINTITRÉS MILLONES SETECIENTOS MIL OCHOCIENTOS CUARENTA PESOS ($123.700.840) M/CTE**. **c**uyos precios unitarios incluyen todos los costos directos, indirectos, impuestos, tasas y contribuciones de ley.

Valores de Referencia Unitarios

A continuación, se presentan los valores de referencia para contratar resultado del análisis por parte de los profesionales estructuradores del técnico y financiero del presente proceso.

VER ANEXO: Estudio de mercado archivo Excel

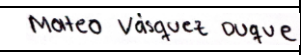
Conclusiones

De esta manera, y utilizando las herramientas de análisis antes mencionadas, se realizó el cálculo para determinar el valor unitario de cada ítem contemplado en el estudio de mercado tomando como base las cotización presentadas por los proveedores y los procesos antes mencionados, se logró determinar el valor total de presupuesto oficial el cual corresponde a **DOS MIL MILLONES DE PESOS ($2.000.000.000) M/CTE.** Cuyos precios unitarios incluyen todos los costos directos, indirectos, impuestos, tasas y contribuciones de ley, para la realización del objeto contractual. con cargo a los proyectos de inversión:

De conformidad con la información analizada, existiendo pluralidad de oferentes para el bien a adquirir, y las cotizaciones presentadas, es posible concluir que la prestación del servicio de este objeto puede realizarse a través del proceso de LICITACION PUBLICA por medio del cual se pretende: i) Adquirir el producto de mejor calidad, ii) Adquirir dentro de los precios unitarios techo establecidos por el estudio de mercado, y iii) Siempre y cuando cumpla con las especificaciones técnicas previstas en el presente proceso contractual.

Nota: Es parte integral de este documento, la matriz de cálculo de los valores cotizados de cada ítem, las cotizaciones remitidas por cada una de las empresas y los demás documentos que soportan la elaboración del presente estudio que

se pueden revisar en el estudio de mercado formato Excel y en el PDF nombrado cotizaciones recibidas.

Elaboró	**Dependencia**	**Firma**
Mateo Vasquez Duque	Contratista - Planeación	
Revisó	**Dependencia**	**Firma**
María Paula Alarcón Motta	Contratista - Planeación	