

RECOMENDACIÓN ADMINISTRATIVA
No. 003 DE 2025

(20 DE OCTUBRE DE 2025)

PARA: ALCALDES/AS LOCALES DEL DISTRITO CAPITAL

DE: UNIDAD DE TRANSPARENCIA
DESPACHO DEL SECRETARIO DE GOBIERNO

ASUNTO: RECOMENDACIONES EN TORNO A LA ELABORACIÓN DE
ESTUDIOS DE MERCADO Y ANÁLISIS DEL SECTOR

Respetados (as) Alcaldes (a), cordial saludo.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3° de la Resolución No. 1168 del 27 de diciembre de 2024, corresponde a la Unidad de Transparencia de la Secretaría Distrital de Gobierno, entre otras funciones, generar recomendaciones, pautas y/o lineamientos para la buena gestión administrativa de las Alcaldías Locales – Fondos de Desarrollo Local y Rural.

Como resultado de las revisiones efectuadas durante el tercer trimestre del año por parte de la Unidad de Transparencia, se emite la siguiente recomendación administrativa con enfoque preventivo, instando a cada Alcaldía Local - Fondo de Desarrollo Local y Rural a considerarla en la formulación y estructuración de los procesos de selección, especialmente en la fase de estructuración de la etapa precontractual.

A. Marco conceptual, normativo y jurisprudencial.

La función pública tiene como propósito la promoción y protección del interés general, lo cual se garantiza, entre otros aspectos, mediante la adecuada administración e inversión de los recursos públicos. En ese marco, el artículo 209 de la Constitución Política establece los principios que deben regir el ejercicio de la función administrativa en Colombia.

Ahora bien, el artículo 267 constitucional establece la competencia en la vigilancia y el control fiscal a cargo de la Contraloría General de la República, en los siguientes términos:

(...) “La vigilancia de la gestión fiscal del Estado incluye el seguimiento permanente al recurso público, sin oponibilidad de reserva legal para el acceso a la información por parte de los órganos de control fiscal, y el control financiero, de gestión y de resultados, fundado en la eficiencia, la economía, la equidad, el desarrollo sostenible y el cumplimiento del principio de valoración de costos ambientales. La Contraloría General de la República tendrá competencia prevalente para ejercer control sobre la gestión de cualquier entidad territorial, de conformidad con lo que reglamente la ley.” (...) (Cursiva por fuera del texto original).

En esa línea, es importante mencionar que el artículo 6 de la Ley 610 del 2000 señaló lo siguiente:

“(...) se entiende por daño patrimonial al Estado la lesión del patrimonio público, representada en el menoscabo, disminución, perjuicio, detrimento, pérdida, o deterioro de los bienes o recursos públicos, o a los intereses patrimoniales del Estado, producida por una gestión fiscal antieconómica, ineficaz, ineficiente, e inoportuna, que en términos generales, no se aplique al cumplimiento de los cometidos y de los fines esenciales del Estado, particularizados por el objetivo funcional y organizacional, programa o proyecto de los sujetos de vigilancia y control de las contralorías.

Dicho daño podrá ocasionarse por acción u omisión de los servidores públicos o por la persona natural o jurídica de derecho privado, que en forma dolosa o culposa produzcan directamente o contribuyan al detrimento al patrimonio público”. (Cursiva por fuera del texto original).

Por su parte, el artículo 23 de la Ley 80 de 1993 estableció como principios en las actuaciones contractuales, los siguientes:

“Las actuaciones de quienes intervengan en la contratación estatal se desarrollarán con arreglo a los principios de transparencia, economía y responsabilidad y de conformidad con los postulados que rigen la función administrativa. Igualmente, se aplicarán en las mismas las normas que regulan la conducta de los servidores públicos, las reglas de interpretación de la contratación, los principios generales del derecho y los particulares del derecho administrativo. (Cursiva por fuera del texto original).

Adicionalmente, el Decreto 1082 de 2015 preceptuó en su artículo 2.2.1.1.6.1, el deber de las entidades públicas de formular el análisis correspondiente para adelantar la contratación a su cargo, indicando en consistencia con lo anterior, el deber de incluir la forma como cálculo el valor de los bienes, obras y/o servicios que busca obtener, pero además que estos se encontraran soportados (artículo 2.2.1.1.2.1.11.).

En consonancia con la necesidad de establecer aquellas variables en la etapa de planeación de la fase precontractual de la actividad contractual, ha señalado la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado, lo siguiente:

(...)

Este principio, entonces, tiene importantes implicaciones desde mucho antes de la convocatoria a proponer, pues en esta etapa preliminar resulta indispensable la elaboración previa de estudios y análisis suficientemente serios y completos, antes de iniciar un procedimiento de selección, encaminados a determinar, entre muchos otros aspectos relevantes: (i) la verdadera necesidad de la celebración del respectivo contrato; (ii) las opciones o modalidades existentes para satisfacer esa necesidad y las razones que justifiquen la preferencia por la modalidad o tipo contractual que se escoja; (iii) las calidades, especificaciones, cantidades y demás características que puedan o deban reunir los bienes, las obras, los servicios, etc., cuya contratación, adquisición o disposición se haya determinado necesaria, lo cual, según el caso, deberá incluir también la elaboración de los diseños, planos, análisis técnicos, etc.; (iv) los costos, proyecciones, valores y alternativas que, a precios de mercado reales, podría demandar la celebración y ejecución de esa clase de contrato, consultando las cantidades, especificaciones, cantidades de los bienes, obras, servicios, etc., que se pretende y requiere contratar, así como la modalidad u opciones escogidas o contempladas para el efecto; (v) la disponibilidad de recursos o la capacidad financiera de la entidad contratante, para asumir las obligaciones de pago que se deriven de la celebración de ese pretendido contrato; (vi) la existencia y disponibilidad, en el mercado nacional o internacional, de proveedores, constructores, profesionales, etc., en condiciones de atender los requerimientos y satisfacer las necesidades de la entidad contratante; (vii) los procedimientos, trámites y requisitos que deben satisfacerse, reunirse u obtenerse para llevar a cabo la selección del respectivo contratista y la consiguiente celebración del contrato que se pretenda celebrar..." (Cursiva, negrita y subrayado por fuera del texto original).

Por otra parte, con el objetivo de orientar a las entidades en la estructuración de los procesos contractuales, la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente (en adelante CCE), como ente rector del Sistema de Compra Pública, elaboró la “Guía para la Elaboración de Estudios del Sector”², en la cual se destacan los siguientes aspectos:

i) Aspectos generales del mercado.

Dentro de los aspectos generales del mercado, la guía recomienda analizar los contextos económico, técnico, regulatorio, y otros relevantes para el conocimiento del sector. El contexto económico implica el análisis de los productos, agentes, gremios, asociaciones, cifras, variables económicas y cadenas de producción, entre otros; el técnico, aquellos aspectos concernientes a las condiciones técnicas y tecnológicas del mercado, su estado de innovación y las nuevas tendencias; el regulatorio, el estudio de la normativa aplicable al mercado objeto del proceso y la que rige la actividad de proveedores y compradores, así como las normas ambientales, tributarias, técnicas o internacionales. Aunado a lo anterior, insta a las entidades a incluir otros contextos, como el social, político, o ambiental y el análisis relativo a la aplicación de documentos tipo, instrumentos de agregación de demanda e

¹ Al respecto confróntese la sentencia del 29 de agosto de 2009, proferida por la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Mauricio Fajardo Gómez. Expediente No. 15.324.

² Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. (2025, 25 de septiembre). *Guía para la Elaboración de Estudios del Sector (Versión V2)*. Recuperado de: <https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2025/08/Guia-para-la-elaboracion-de-estudios-del-sector-Original-Firmado.pdf>

incentivos para la promoción del desarrollo en la contratación pública, en los términos de la Ley 2069 de 2020.³

ii) Comportamiento del gasto histórico – estudio de la demanda.

Sobre el comportamiento del gasto histórico como fuente de información primaria, sirve de referente en aspectos relacionados con la relevancia de categorías de compras, los principales y potenciales proveedores, los históricos de precios y la retroalimentación general del mercado con los siguientes enfoques: i) ¿Cómo ha adquirido la Entidad en el pasado el bien, obra o servicio? ii) ¿Cómo adquieren otras entidades?

Respecto del primer enfoque, las entidades deberán atender variables como modalidad de selección, objeto, cantidades, número de contratos, categorización del gasto, patrones o estacionalidades valores y contratos por proveedor, autorizaciones, permisos, presupuesto, comportamiento de contratistas, condiciones de pago y garantías, entre otros; respecto del segundo, para consultar la información de procesos de adquisición históricos, se podrá acceder a plataformas de información de datos abiertos del Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP I, SECOP II y/o la Tienda Virtual del Estado Colombiano - TVEC y, observar las modalidades de contratación, valores, gasto mensual y anual, así como especificaciones técnicas, requisitos habilitantes y métodos de evaluación.

iii) Estudio de la oferta.

El estudio de la oferta tiene como objetivo identificar opciones de suministro y posibles proveedores para lo cual la Entidad deberá contestar las siguientes preguntas; ¿Cuál es la dinámica de producción, distribución y entrega de bienes obras y servicios? y ¿A quién se va a comprar?

En respuesta al primer interrogante, las entidades deberán conocer el proceso de producción, distribución y entrega, los costos asociados, formas de distribución y entender el perfilamiento del mercado adelantando una segmentación técnica que permita clasificar y evaluar subsegmentos a efectos de enfocarse en aquellos de mayor interés, para lo cual recomienda emplear criterios como: línea de productos, calidad, servicio al cliente, base de clientes, sostenibilidad ambiental y responsabilidad social, tecnología, producción o inventario, cobertura geográfica y distribución y transporte.

³ Por medio del cual se impulsa el Emprendimiento en Colombia.

En respuesta a la segunda pregunta, la entidad debe identificar los proveedores en el mercado, tamaño empresarial, ubicación y esquemas de producción y comportamiento, utilizando los enfoques empleados para establecer el gasto histórico y el Modelo de Abastecimiento Estratégico desarrollado por CCE.

iv) El estudio de mercado

Este elemento permite conocer la dinámica de precios y establecer el presupuesto oficial de contratación que pueden conocerse a través de solicitudes de cotizaciones, consulta a bases de datos y en análisis de precios históricos a través de los siguientes mecanismos:

- ❖ Solicitud de cotizaciones: Permite determinar el valor del bien o servicio para establecer una cotización integral, las especificaciones técnicas y demás información relevante.
- ❖ Identificar circunstancias que pueden distorsionar los precios, ofertas especiales o fenómenos de escasez.
- ❖ Revisión de bases de datos especializadas, dejando constancia de las consultas realizadas.
- ❖ Revisión de precios históricos derivados del IPC en cada año y fenómenos que impliquen fluctuaciones.

En esa línea, CCE ha dispuesto un instrumento denominado Modelo de Abastecimiento Estratégico MAE - versión 3, con el propósito de brindar mecanismos para la adecuada gestión en los procesos de adquisición de bienes y servicios:

Gráfico 1. Ilustración de las fases secuenciales del MAE



En concreto, respecto a la fase 3 del modelo, consistente en la definición de la estrategia de compra o abastecimiento, se aborda la evaluación del precio más bajo del mercado de acuerdo con los siguientes parámetros:

(...) Para asegurar que se obtengan las mejores condiciones económicas, es fundamental implementar estrategias de análisis de precios que comparen ofertas entre diversos proveedores, incluyendo aquellos locales y de menor tamaño.

Una de estas estrategias es la solicitud de cotizaciones en varias etapas, lo que permite evaluar y ajustar las ofertas iniciales de los proveedores a partir de un análisis de competitividad, considerando tanto el precio como la calidad de los bienes o servicios. Asimismo, es recomendable evaluar el Costo Total de la Propiedad (TCO, por sus siglas en inglés), que incluye no solo el precio de compra, sino también otros costos asociados, como los de mantenimiento, logística y tiempos de entrega.

Otro enfoque es la agrupación de necesidades futuras, comprometiendo presupuestos de vigencias posteriores (vigencias futuras), lo que permite a la entidad consolidar sus requerimientos de compra. Este enfoque facilita la negociación de precios más competitivos al comprometer mayores volúmenes o realizar compras recurrentes a lo largo del tiempo. Además, beneficia la planificación financiera de los proveedores, quienes pueden ofrecer mejores condiciones de precio al contar con una demanda asegurada..." (Cursiva por fuera del texto original).

Aunado a lo anterior, el Manual de Contratación de la Secretaría Distrital de Gobierno, vigente desde el 22 de septiembre de 2022, establece que para la elaboración del estudio del mercado se debe tener en cuenta lo siguiente:

"(...) se podrán tener en cuenta las diferentes variables o fuentes de información como solicitudes de cotización a través de correo electrónico y/o de la plataforma transaccional de SECOP II, catálogos de precios, precios de revistas especializadas, valores de adjudicación de los últimos dos (2) procesos adelantados en el Secretaría Distrital de Gobierno para la adquisición del bien, obra y/o servicio, valores utilizados en procesos de contratación de otras entidades para las últimas dos (2) vigencias del proceso que se vaya a realizar (Valor adjudicado) y que guarden similitud con el objeto y especificaciones técnicas, etc. Las invitaciones a cotizar deberán contener los requerimientos técnicos mínimos los cuales se establecerán en igualdad de condiciones para todos los posibles cotizantes de manera clara y puntual..." (Cursiva por fuera del texto original).

Asimismo, en relación con el estudio del sector, el mencionado manual indica lo siguiente:

"(...)

Deberá elaborarse atendiendo los lineamientos establecidos en la "Guía para la Elaboración de Estudios del Sector" expedida por Colombia Compra Eficiente, resaltando que deberán identificarse las MIPYMES que podrían ser potenciales proveedoras directas o indirectas, con el propósito de definir reglas que promuevan y faciliten su participación en los procesos de selección..." (Cursiva por fuera del texto original).

Ahora bien, tanto el estudio del sector como el estudio de mercado, cuando se elaboran de forma rigurosa y debidamente soportada, cumplen un papel fundamental en la prevención de sobre costos en los procesos de selección, así como en la mitigación de eventuales

consecuencias fiscales derivadas de un posible detrimento patrimonial. Sobre este aspecto, la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado, ha señalado lo siguiente:

“(…)

El fin perseguido por el Estado con el contrato es la prestación de un servicio a su cargo y, por su parte, el del cocontratante es concretar una aspiración económica, pero en manera alguna la utilidad de este último por su labor puede constituirse en fuente de enriquecimiento exagerado e injustificado y, por ende, producir un detrimento al patrimonio público, lo que ocurriría en los eventos en que a la celebración del contrato se pacte un precio sobredimensionado o por fuera de los precios reales del mercado sin justificación alguna, lo que no solo implica la vulneración de normas imperativas y de orden público, sino fundamentalmente desconoce el interés público que con el contrato se pretende realizar. Por ello, se insiste que en los contratos que celebra la Administración debe existir certidumbre de las obras, servicios y bienes objeto del mismo y del precio que espera recibir el contratista como contraprestación.

*Es evidente que la contratación pública es una de las actuaciones administrativas de mayor relevancia económica, por la magnitud de los recursos invertidos a través de la misma, de manera que el abuso de figuras como los sobrecostos o sobreprecios, aumenta los costos de inversión en detrimento del erario...*⁴ (Cursiva por fuera del texto original).

En línea con lo anterior, a nivel administrativo el concepto C – 565 de 2025, emitido por CCE en el cual se hace referencia a los sobrecostos o sobredimensionamiento de los precios, indicó lo siguiente:

“(…) puede ser producto, entre otras causas, de la pretermisión de los estudios de mercado o de una estimación de precios errónea por alejamiento de la realidad, los cuales conducen a la recepción y facturación de obras, bienes y servicios por encima de su valor real. Por ello, “[...] con el fin de detectar mayores valores reprochables y pactados al momento de celebrar el contrato se debe acudir primeramente a una comparación con aquel precio que arroje el mercado y en caso de que lo supere verificar las razones que justifican o explican en forma sensata y razonada esa circunstancia, teniendo en cuenta todas las variables que en él inciden [...]”⁵. Lo anterior muestra la necesidad de realizar adecuadamente el análisis de sector en la fase de planeación del contrato.

En efecto, la planeación contractual es una herramienta de gerencia pública, la cual exige estructurar el proceso contractual dedicando tiempo y esfuerzos para elaborar estudios previos, con el fin de determinar la necesidad que pretende satisfacer y cuál es la mejor manera de hacerlo, consultando el tipo de bienes y servicios que ofrece el mercado y cuáles son sus características, especificaciones, precios, costos, riesgos, garantías, disponibilidad, oferentes, etc., que conlleven a una diligente escogencia de la mejor oferta para

⁴ Al respecto confróntese los siguientes pronunciamientos: (i) Sentencia del 30 de noviembre de 2006, proferida por la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Alier Eduardo Hernández Enríquez. Expediente No. 18.059, (ii) Sentencia del 27 de abril de 2011, proferida por la Subsección B de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dra. Ruth Stella Correa Palacio. Expediente No. 18.293, (iii) Sentencia del 14 de marzo de 2013, proferida por la Subsección A de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Mauricio Fajardo Gómez. Expediente No. 24.059, (iv) Sentencia del 24 de julio de 2013, proferida por la Subsección C de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Enrique Gil Botero. Expediente No. 25.642, (v) Sentencia del 29 de octubre de 2015, proferida por la Subsección B de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dra. Stella Conto Díaz del Castillo. Expediente No. 31.918, (vi) Sentencia del 18 de mayo de 2017, proferida por la Subsección C de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Jaime Orlando Santofimio Gamboa. Expediente No. 54.480 y, (vii) Sentencia del 01 de junio de 2022, proferida por la Subsección C de la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado. C.P. Dr. Nicolas Yepes Corrales. Expediente No. 60.248

⁵ Ibidem.

*beneficiar los intereses y fines públicos inmersos en la contratación de las entidades estatales...*⁶ (Cursiva por fuera del texto original).

En ese orden de ideas, y considerando la importancia que representa la adecuada elaboración de los documentos en la etapa precontractual, resulta pertinente hacer referencia al principio de responsabilidad, entendido como el deber de los servidores públicos de cumplir con los fines de la contratación estatal.

En línea con ello, resulta importante que los FDL tengan muy presente dentro de la etapa de planeación, estructuración y formulación en la etapa precontractual de los procesos que pretenden adelantar, que un estudio de mercado es fundamental, toda vez que es un análisis sistemático de consumidores y competencia para identificar oportunidades y validar ideas de negocio, en tanto que mientras que un análisis del sector es una evaluación más amplia de las tendencias, riesgos y aspectos técnicos, comerciales, financieros y legales de una industria. Ambos son herramientas fundamentales para tomar decisiones informadas, reducir riesgos y definir estrategias empresariales sólidas, este último sin dejar de ser esencial dentro de lo requerido como deber ser en un ejercicio contractual.

B. Recomendación administrativa.

Con el propósito de fortalecer la gestión contractual y promover la correcta planeación de los procesos de selección en las Alcaldías Locales – Fondos de Desarrollo Local y Rural, se formulan las siguientes recomendaciones administrativas, orientadas a fomentar el uso eficiente de las herramientas dispuestas por CCE, garantizar la adecuada estimación del presupuesto oficial y propiciar decisiones de contratación basadas en análisis técnicos, criterios objetivos y evidencia del mercado.

1. **Uso del módulo de solicitud de información a proveedores (SECOP II):** El módulo de solicitud de información a proveedores, disponible en el SECOP II, permite a todas las entidades compradoras recopilar información para la construcción del estudio del sector y el análisis del mercado. Se recomienda a todas las Alcaldías Locales – Fondos de Desarrollo Local y Rural, utilizar dicho módulo para solicitar cotizaciones y de esta manera establecer correctamente el presupuesto oficial del proceso de selección. Esta herramienta permite establecer valores estimados reales, conocer las condiciones del mercado y fomentar una mayor participación.

⁶ Ibidem.

No obstante, si a pesar del uso de este módulo, se identifican valores que podrían dar lugar a sobrecostos, se recomienda revisar el histórico de contrataciones y hacer el ejercicio tomando como referencia otras fuentes de información, analizando la situación en particular con el objetivo de garantizar que los precios reflejen las condiciones reales del mercado.

Para llevar a cabo lo anterior, se encuentra la guía rápida para solicitar información a proveedores a través del SECOP II⁷.

- 2. Solicitud de cotizaciones:** Cuando se requieran cotizaciones a posibles oferentes, es indispensable remitir la información básica del contrato a suscribir, de manera que los interesados puedan proyectar correctamente el valor del bien o servicio solicitado. En la comunicación respectiva se deberán precisar los gastos que asumirá el contratista y la forma de pago prevista, dado que estos aspectos inciden directamente en la determinación del precio ofertado.

Asimismo, se recuerda que todas las solicitudes y su respectiva recepción deberán documentarse a través de los aplicativos institucionales dispuestos para tal fin, garantizando la trazabilidad, integridad y transparencia de la información.

Estos registros deberán incorporarse al expediente contractual, como soporte del cumplimiento de los principios de planeación y publicidad, y servirán de fundamento para el establecimiento del presupuesto oficial y la estimación real de los valores de mercado en los procesos de selección.

- 3. Elaboración de estudios del sector y planeación contractual:** Atender los lineamientos y utilizar las herramientas dispuestas en la “*Guía para la Elaboración de Estudios del Sector*”⁸, diseñada por CCE. Conocer aspectos generales del mercado, el comportamiento del gasto histórico y estudiar la oferta, será fundamental para realizar correctamente el estudio del sector y tomar decisiones informadas, que se encuentren alienadas con las necesidades de la entidad.
- 4. Utilización del Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) V3:** En línea con lo expuesto, se insta a todas las Alcaldías Locales – Fondos de Desarrollo local y Rural, apropiar y aplicar los conceptos desarrollados en el Modelo de Abastecimiento Estratégico V3⁹,

⁷ <https://operaciones.colombiacompra.gov.co/content/solicitud-de-informacion-proveedores>.

⁸ <https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2025/08/Guia-para-la-elaboracion-de-estudios-del-sector-Original-Firmado.pdf>

⁹ <https://www.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2025/04/Modelo-de-Abastecimiento-Estrategico-3.0.pdf>.

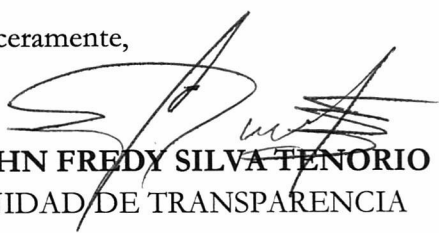
diseñado por CCE. Las metodologías y las herramientas allí mencionadas brindan a las entidades compradoras - y en este caso a las diferentes Alcaldías - la posibilidad de identificar nuevas fuentes de abastecimiento, definir estrategias de adquisición de bienes y servicios, y desarrollar habilidades de gestión en los procesos de compra.

5. Incluir dentro de los documentos que conforman los estudios del sector, un apartado específico sobre incentivos para la promoción del desarrollo de la contratación pública, con el fin de garantizar que en la etapa de planeación se consideren las disposiciones y mecanismos orientados a fomentar la participación de actores que contribuyan al desarrollo económico y social. Estos incentivos son: Emprendimientos y empresas de mujeres, medidas afirmativas para promover la participación de las mujeres en la contratación del Distrito Capital, población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional, democratización de las oportunidades económicas en el Distrito Capital y promoción de estrategias para la participación real y efectiva de las personas naturales vulnerables marginadas y/o excluidas de la dinámica productiva de la ciudad y criterios diferenciales para mipyme, entre otras.

Estas recomendaciones buscan brindar instrumentos y optimizar la gestión contractual de las Alcaldías Locales - Fondos de Desarrollo Local y Rural, promoviendo la correcta aplicación del marco normativo vigente y el cumplimiento de los principios de legalidad, eficiencia, transparencia y economía en la contratación estatal.

Todo lo anterior se menciona como instrumento para la gestión adecuada de la actividad contractual asignada normativamente a cada Alcaldía Local de la Ciudad – Fondo de Desarrollo Local y Rural, en el ejercicio de supervisión, apoyo a la supervisión e interventoría de la actividad contractual.

Sinceramente,



JOHN FREDY SILVA TENORIO
UNIDAD DE TRANSPARENCIA

Proyectó: Adriana Marín Marín – Contratista Unidad de Transparencia - SDG

Carolina Quintero - Contratista Unidad de Transparencia - SDG

Revisó: Cristian David Hernández Ospina - Contratista Unidad de Transparencia - SDG.

Aprobó: Diana Alejandra Parada - Directora - DGLD.

Rubiel González González – Directora de Contratación.

Lady Johana Medina Murillo – Jefe de la Oficina de Control Interno.