

ANÁLISIS DEL SECTOR

Conforme con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.1 del Decreto 1082 de 2015, las Entidades Estatales, como parte del Sistema de Compra Pública deben procurar el logro de los objetivos del Sistema definidos por Colombia Compra Eficiente, para lo cual recomienda que en la etapa de planeación realicen un análisis para conocer el sector relativo al objeto que se pretende contratar.

La Empresa de Desarrollo Territorial Urbano y Rural de Risaralda - EDUR, pretende conformar un banco de Aliados Proveedores para la suscripción de acuerdos comerciales o acuerdos marco, que tengan por objeto el desarrollo de proyectos inmobiliarios, a través del procedimiento establecido en el Reglamento de Contratación de solicitud pública de ofertas, razón por la que este documento tiene como objetivo identificar el contexto y estado actual del sector socio económico de la construcción de vivienda, los factores de demanda, los posibles proveedores y demás aspectos que resulten fundamentales para la estructuración del proceso.

Por eso el análisis se centrará en el mercado de desarrolladores, constructores, estructuradores, comercializadores, financiadores y operadores inmobiliarios VIS/VIP.

La estructura del presente análisis del sector corresponde a la usada como referencia en los manuales y guías establecidos por Colombia Compra Eficiente y fuentes de información estadística oficiales de algunas entidades del sector, especialmente SECOP, DANE y CAMACOL.

1. IDENTIFICACIÓN DEL OBJETO Y SECTOR ECONÓMICO:

El objeto corresponde a “SELECCIONAR EMPRESAS, PERSONAS JURÍDICAS, FORMAS ASOCIATIVAS O ESTRUCTURAS EMPRESARIALES COMO ALIADOS PROVEEDORES PARA LA SUSCRIPCIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES O ACUERDOS MARCO CON LA EMPRESA DE DESARROLLO URBANO Y RURAL DE RISARALDA —EDUR—, ORIENTADOS A APOYAR LA ESTRUCTURACIÓN, GESTIÓN, FINANCIACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, CONSTRUCCIÓN Y/O EJECUCIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS INMOBILIARIOS DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL —VIS— Y VIVIENDA DE INTERÉS PRIORITARIO —VIP— PROMOVIDOS, GESTIONADOS O ADMINISTRADOS POR LA EMPRESA”.

El Código UNSPSC que puede asociarse al objeto es:

Código UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
721110- Servicios de construcción de unidades familiares	72- Servicios de edificación , Construcción de Instalaciones y Mantenimiento	11- Servicios de construcción de edificaciones residenciales	10- Servicios de construcción de unidades unifamiliares
721111- Servicios de construcción de	72- Servicios de edificación , Construcción de Instalaciones y	11- Servicios de construcción de	11- Servicios de construcción de

unidades familiares	Mantenimiento	edificaciones residenciales	unidades multi familiares
----------------------------	---------------	-----------------------------	----------------------------------

2. CONTEXTO GENERAL DEL SECTOR

El objeto del presente proceso se enmarca dentro del sector inmobiliario, constructor, financiero y de gestión urbana, particularmente en el segmento de proyectos de Vivienda. Este sector comprende actividades relacionadas con la estructuración técnica, jurídica, urbanística, financiera, comercial y constructiva de proyectos inmobiliarios, así como la promoción, comercialización, financiación, ejecución y entrega de soluciones habitacionales dirigidas a población con necesidades de acceso formal a vivienda. Sin que ello conlleve, la contratación de una obra específica ni adjudicación de un proyecto inmobiliario puntual.

La vivienda de interés social y la vivienda de interés prioritario constituyen segmentos estratégicos dentro de la política pública de vivienda en Colombia, por cuanto permiten atender la demanda habitacional de hogares con menores ingresos y facilitar el acceso a soluciones de vivienda mediante esquemas que combinan ahorro, crédito, subsidios, cierre financiero, gestión del suelo y participación del sector privado.

El mercado VIS/VIP se caracteriza por depender de múltiples variables, entre ellas: disponibilidad y habilitación de suelo urbanizable, costos de construcción, acceso a financiación, capacidad de endeudamiento de los hogares, subsidios familiares de vivienda, tasas de interés, disponibilidad de servicios públicos, licenciamiento urbanístico, condiciones normativas locales, capacidad de comercialización y tiempos de maduración de los proyectos.

En este contexto, las entidades públicas que promueven proyectos inmobiliarios de vivienda requieren contar con aliados estratégicos que no solo tengan capacidad constructiva, sino también experiencia en estructuración integral de proyectos, evaluación de viabilidad, gestión financiera, diseño de esquemas fiduciarios, comercialización de unidades habitacionales, relacionamiento con hogares potenciales beneficiarios, cierre financiero y ejecución técnica de obras.

El desarrollo de proyectos VIS y VIP implica, por regla general, una alta coordinación entre el componente público y privado. La entidad promotora puede aportar gestión institucional, suelo, articulación territorial o capacidad de convocatoria, mientras que los aliados privados o asociativos pueden aportar experiencia técnica, músculo financiero, capacidad comercial, conocimiento del mercado, gestión de créditos, relacionamiento con fiduciarias, estructuración del modelo de negocio y ejecución constructiva, más en condiciones como las actuales donde la contracción del sector ha restringido el acceso al crédito constructor.

3. ASPECTOS DEL MERCADO

Se trata de un mercado que se encuentra directamente influido por el comportamiento del sector de la construcción, que ha presentado variaciones negativas recientes, especialmente en edificaciones. Según el DANE, en el cuarto trimestre de 2025 el PIB nacional creció 2,3%

frente al mismo periodo de 2024; sin embargo, el valor agregado de la construcción decreció 2,6%, explicado principalmente por la disminución de 6,5% en edificaciones.

A nivel regional, CAMACOL afirma que para 2024 la caída superó el 47% en los lanzamientos de proyectos de vivienda, por lo que, en municipios como Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal, la contracción de la actividad constructiva repercutió directamente sobre el empleo tanto formal como informal: albañiles, ferreterías, transporte de materiales, servicios financieros y otros, experimentaron menos ingresos.

La misma organización reportó que el mercado de vivienda nueva cerró 2025 con señales de recuperación en ventas y lanzamientos, aunque con desafíos en iniciaciones y financiación; el DANE mantiene indicadores de construcción, licencias y costos como referencia oficial para medir la dinámica sectorial; y el Ministerio de Vivienda conserva programas y reglas de acceso a subsidios como Mi Casa Ya, relevantes para proyectos VIS/VIP dirigidos a hogares con clasificación Sisbén IV y condiciones de acceso a crédito.

Indice de Precios al Consumidor

Ahora bien, el comportamiento reciente de la economía nacional constituye un elemento de contexto relevante para la estructuración del presente proceso. En febrero de 2026, la variación anual del IPC fue de 5,29%, nivel que refleja presiones inflacionarias todavía significativas. De manera concordante, el Banco de la República indicó que el comportamiento reciente de la inflación ha estado influido en buena medida por rubros asociados a servicios.

PIB y Entorno Macroeconómico

Así mismo, el entorno macroeconómico muestra una economía con crecimiento moderado. El DANE reportó que el PIB del cuarto trimestre de 2025 creció 2,3% respecto del mismo periodo del año anterior, y el Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE) registró en enero de 2026 un crecimiento anual de 1,55%, lo que permite advertir un contexto de actividad económica positiva, aunque no exento de presiones de costos.

Empleo

Para febrero de 2026, la tasa de desocupación nacional fue de 9,2%, dato que sugiere disponibilidad de fuerza de trabajo para actividades de construcción..

A lo anterior se suma que la tasa de política monetaria vigente del Banco de la República es de 11,25%, lo que constituye un indicador del costo general de financiamiento en la economía.

Obsérvese además que la naturaleza del mercado impone a la entidad la necesidad de estructurar requisitos habilitantes proporcionales y acordes con el tipo de proveedor esperado, evitando exigencias excesivas que puedan constituir barreras.

Ventas de vivienda

La señal más clara de recuperación proviene de las ventas de vivienda, que cerrarán 2025 con crecimientos de doble dígito. Las proyecciones apuntan a 167 mil unidades, aproximadamente, con la posibilidad de superar las 170 mil en un escenario optimista



FUENTE: CAMACOL - <https://camacol.co/actualidad/publicaciones/revista-urbana/107>

Para 2026, se espera que las ventas mantengan un comportamiento positivo, aunque con menor velocidad, dado que el impulso por la reducción acelerada de tasas de interés, observado en los últimos 18 meses, perderá intensidad.

En cualquier caso, el mercado se aproxima nuevamente a los niveles de comercialización observados en 2018 y 2019, cuando se vendieron, en promedio, entre 175 mil y 190 mil viviendas anuales.

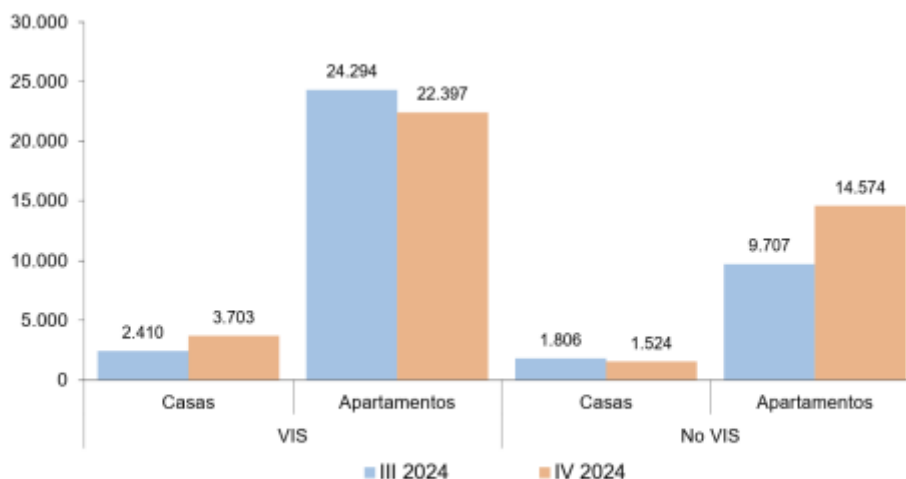
A diferencia de las ventas, los inicios de obra permanecen rezagados. En 2025, este indicador completará 31 meses consecutivos de caídas anuales y cerrará el año en terreno negativo con cerca de 104 mil unidades iniciadas.

Aunque para 2026 se proyecta un crecimiento, incluso bajo un escenario conservador, es poco probable que las iniciaciones aumenten las 135 mil unidades. Esta cifra apenas superaría los niveles registrados en plena pandemia durante 2020, (131 mil unidades).

Comportamiento de la VIVIENDA (VIS y NO VIS)

De acuerdo con el Boletín técnico de Viviendas VIS y No VIS publicado por el DANE. En el cuarto trimestre de 2024 se iniciaron 42.198 unidades de vivienda, lo que significó un crecimiento de 10,4% con respecto al trimestre inmediatamente anterior. Del total de unidades

iniciadas, 36.971 se destinaron a apartamentos y 5.227 a casas. Del total de unidades iniciadas, 26.100 se destinaron a vivienda de tipo VIS (22.397 a apartamentos y 3.703 a casas) y 16.098 a vivienda diferente de VIS (14.574 a apartamentos y 1.524 a casas).



Fuente: DANE Vivienda VIS y NO VIS– 17 de enero de 2026

El crecimiento de 10,4% en el número de unidades iniciadas respecto al trimestre anterior, se explicó principalmente por el incremento de 39,8% en la vivienda diferente de interés social que aportó 12,0 puntos porcentuales a esta variación. Por el contrario, las unidades iniciadas para vivienda de interés social presentaron una variación de -2,3% y restaron 1,6 puntos porcentuales a la variación trimestral.

DINÁMICA DE LA OFERTA

La oferta potencial para este proceso está conformada por personas jurídicas, empresas constructoras, desarrolladores inmobiliarios, promotores de vivienda, estructuradores de proyectos, comercializadores, sociedades fiduciarias en lo pertinente, inversionistas, formas asociativas y estructuras empresariales que acrediten experiencia y capacidad para participar en proyectos de vivienda VIS y VIP.

En el mercado existen actores con diferentes niveles de especialización. Algunos se concentran en la construcción de obras civiles o edificaciones; otros tienen experiencia como desarrolladores integrales, desde la estructuración del suelo hasta la entrega de las unidades; otros participan principalmente en la comercialización y cierre financiero de compradores; y otros cuentan con capacidad de inversión, apalancamiento o gestión de recursos para viabilizar proyectos habitacionales.

Dado que los proyectos de vivienda VIS/VIP pueden tener diferentes escalas, desde desarrollos medianos hasta proyectos de mayor impacto territorial, resulta pertinente que el proceso permita la participación de empresas con capacidad empresarial, técnica y financiera suficiente, pero sin restringir injustificadamente la concurrencia de actores regionales, mipymes, formas asociativas o empresas con experiencia específica que puedan aportar valor al desarrollo de los proyectos.

De otra parte, de la información contenida en la página web de CAMACOL, se extrae que en Pereira tienen asiento importantes constructoras como: COLDECON, PALO DE AGUA CONSTRUCTORA, A BOTERO Y CIA, CVP SAS, RAIZ CONSTRUCTORA, TIPSA, URBANIZAR PEREIRA SAS, PROYECTOS URBANOS, NUCLEO CONSTRUCTORA, CONSTRUCCIONES CFC Y ASOCIADOS, LARCO, GERENCIAR, ASUL.

Sin embargo, la dinámica propia del sector da cuenta que estos actores tienen diferentes niveles de especialización: Algunos se concentran en la construcción de obras civiles o edificaciones; otros tienen experiencia como desarrolladores integrales, desde la estructuración del suelo hasta la entrega de las unidades; otros participan principalmente en la comercialización y cierre financiero de compradores; y otros cuentan con capacidad de inversión, apalancamiento o gestión de recursos para viabilizar proyectos habitacionales. De ahí que, su mención se hace a manera de breve referencia para explicar la suficiencia de oferta sin que constituya direccionamiento o limitación para efectos de participación en el proceso

DINAMICA DE LA DEMANDA

La demanda institucional surge de la necesidad de la EDUR de contar con un mecanismo ágil, transparente y previamente estructurado para identificar aliados proveedores idóneos que puedan participar en futuros proyectos inmobiliarios VIS y VIP promovidos, gestionados o administrados por la Empresa.

La demanda social se encuentra asociada al déficit habitacional, a las necesidades de acceso a vivienda formal, a la existencia de hogares que requieren soluciones VIS o VIP y a la necesidad de articular instrumentos de política pública, subsidios, crédito, ahorro, suelo y gestión inmobiliaria para materializar proyectos viables.

Desde la perspectiva de la EDUR, la demanda no se limita a contratar constructores, sino a conformar una base de aliados con capacidad de intervenir en las diferentes fases del ciclo inmobiliario. Esta necesidad responde a que un proyecto VIS/VIP no se agota en la ejecución física de la obra, sino que requiere estudios de mercado, análisis normativo, estructuración financiera, estudios técnicos, gestión de licencias, diseño del modelo comercial, vinculación de hogares, relacionamiento con entidades financieras, administración de recursos, ejecución constructiva y entrega final.

Por tanto, la conformación de un banco de aliados permite a la EDUR contar con un instrumento de gestión para dinamizar proyectos, evaluar alternativas, promover alianzas, reducir tiempos de búsqueda de operadores y mejorar la capacidad institucional para desarrollar iniciativas de vivienda.

4. ASPECTOS TÉCNICOS DEL SECTOR Y DETERMINACION DE CONDICIONES A SOLICITAR

Los proyectos inmobiliarios de Vivienda de Interés Social —VIS— y Vivienda de Interés Prioritario —VIP— presentan una naturaleza técnica, financiera, jurídica, urbanística, comercial y social compleja, por cuanto no se limitan a la actividad constructiva, sino que comprenden una operación integral que puede involucrar estudios de prefactibilidad, análisis normativo, estructuración urbanística, licenciamiento, gestión de servicios públicos, modelación financiera, comercialización, cierre financiero, administración fiduciaria, construcción, entrega de unidades y cierre jurídico y contable del proyecto.

En ese sentido, el sector en el cual se enmarca el presente proceso exige que los potenciales aliados proveedores acrediten capacidades reales y verificables para participar en las distintas etapas del ciclo inmobiliario. La EDUR no requiere simplemente identificar constructores, sino seleccionar actores empresariales que puedan apoyar la estructuración, gestión, financiación, comercialización, construcción y/o ejecución integral de proyectos habitacionales de interés social.

Ahora, para la determinación de las condiciones a solicitar se optó por la búsqueda en SECOP II de procesos similares, seleccionando para la muestra los procesos dirigidos a seleccionar desarrollador inmobiliario entre un rango de \$5.000 a \$10.000 mill:

No. Proc	OBJETO	EXPERIENCIA SOLICITADA	CAPACIDAD FINANCIERA
ERU-SOP-001-2023	Seleccionar entre 1 y 6 DESARROLLADORES, para que por su cuenta y riesgo desarrollen 6 proyectos inmobiliarios con uso principal de Vivienda de Interés Social e Interés Social Prioritario	El proponente deberá haber desarrollado por cuenta propia, como máximo en tres (3) PROYECTOS INMOBILIARIOS CON USO PRINCIPAL DE VIVIENDA que se encuentren terminados y/o liquidados antes de la fecha del cierre del presente proceso, un número de unidades de vivienda igual o mayor que la cantidad de unidades exigidas en el grupo o grupos de predios al que se presenta	Liquidez $\geq 1,5$ Endeudamiento $\leq 75\%$ RCI $> 1,50$ ROA ≥ 0 ROE ≥ 0
LP-SV-009-2023	Construcción de viviendas en la zona rural del municipio de Manizales,	Como experiencia se requiere que para cada	Liquidez $\geq 1,2$ Endeudamiento $\leq 80\%$

	Departamento de Caldas	grupo que desee presentarse el oferente, en máximo dos contratos se certifique la construcción de Vivienda y/o Edificaciones públicas o privadas que sumen un área mínima de mil quinientos metros cuadrados (1.500 m ²), de la cual un mínimo de ochocientos (800 m ²) deben corresponder a la construcción de vivienda de Interés Social rural y/o Vivienda de Interés prioritario Rural.	RCI >1 O IND ROA >=0,03 ROE >=0,01
RENOBO-IP-02-2026	Seleccionar un (1) desarrollador para que, por su cuenta y riesgo, desarrolle un (1) proyecto inmobiliario con uso principal de Vivienda de Interés Social e Interés Social Prioritario - VIS / VIP, en el predio propiedad de la Caja de la Vivienda Popular - CVP".	El proponente deberá haber desarrollado por cuenta propia o a través de un Fideicomiso Inmobiliario en el cual participe como Desarrollador, como máximo en tres (3) PROYECTOS INMOBILIARIOS CON USO PRINCIPAL DE VIVIENDA y 242 unidades mínimo.	Liquidez >=1,5 Endeudamiento <=76% RCI >1,30 Capital de trabajo: 30% ROA >=0 ROE >=0

En cuanto a la forma de evaluación, en estos y otros procesos similares lo que primó en la ponderación de evaluación del proceso fueron los indicadores cuantitativos.

Luego del análisis realizado, resulta justificado exigir como requisito habilitante una experiencia general relacionada con la estructuración, gerencia, desarrollo, promoción, construcción, ejecución o comercialización de proyectos inmobiliarios. Esta exigencia permite verificar que el interesado conoce la dinámica del mercado inmobiliario, ha participado en proyectos de naturaleza comparable y cuenta con antecedentes suficientes para asumir responsabilidades dentro de futuros acuerdos comerciales o acuerdos marco.

En ese sentido, se considera que desde la perspectiva del mercado inmobiliario local y regional, un proyecto habitacional de mínimo cien (100) unidades inmobiliarias o cinco mil metros cuadrados construidos, supera el umbral de iniciativas aisladas o de pequeña promoción inmobiliaria y exige capacidades empresariales, técnicas, financieras, comerciales y administrativas propias de una operación inmobiliaria estructurada. En el contexto de Risaralda, y particularmente tratándose de proyectos VIS/VIP, dicho número de unidades corresponde a una escala media o, cuando menos, a una escala mínima relevante para verificar experiencia real en estructuración, promoción, comercialización y ejecución de proyectos de vivienda.

Por lo anterior, la experiencia general a solicitar consistirá en acreditar participación en al menos un proyecto inmobiliario ejecutado, estructurado, promovido, comercializado o desarrollado durante los últimos diez años, con una escala mínima de cien unidades inmobiliarias o cinco mil metros cuadrados construidos. Exigencia que resulta proporcional y razonable frente al objeto del proceso, en tanto permite garantizar que los proponentes tengan trayectoria comprobable en proyectos de una magnitud mínima relevante, sin restringir de manera excesiva la participación de actores regionales, empresas en crecimiento, formas asociativas o estructuras empresariales con experiencia válida.

Además de la experiencia general en proyectos inmobiliarios, resulta necesario exigir experiencia específica en proyectos de vivienda, (sea en vivienda de interés social —VIS—, o vivienda de interés prioritario —VIP—, o vivienda No VIS) o proyectos de uso mixto con componente habitacional, por cuanto el interés de la EDUR está directamente relacionado con la promoción y desarrollo de soluciones habitacionales.

Si bien la vivienda VIS y VIP tiene particularidades técnicas, normativas, financieras y comerciales que la diferencian de otros proyectos inmobiliarios. La posibilidad de acreditar experiencia en vivienda no VIS o proyectos de uso mixto con componente habitacional también resulta razonable, pues si bien la finalidad institucional está orientada a VIS y VIP, existen experiencias habitacionales comparables que permiten demostrar capacidad técnica, financiera y comercial para desarrollar proyectos de vivienda, en los que cobran especial importancia el precio máximo de venta, el cumplimiento de condiciones urbanísticas, la posibilidad de acceso a subsidios, la capacidad de vincular hogares, el cierre financiero individual y colectivo, la administración fiduciaria de recursos, el cumplimiento de puntos de equilibrio y la entrega de unidades en condiciones aptas para su habitabilidad.

De hecho, la experiencia específica permite identificar proponentes que no solo han participado en desarrollos inmobiliarios generales, sino que conocen las condiciones particulares del mercado habitacional y pueden aportar capacidades reales en la estructuración, promoción, comercialización y ejecución de proyectos de vivienda.

En ese sentido, la experiencia específica se determina en acreditar dos proyectos de vivienda que sumen mínimo ciento cincuenta unidades inmobiliarias, o proyectos cuya sumatoria sea igual o superior a diez mil millones de pesos, lo que resulta coherente con la escala de los proyectos que la EDUR podría promover o administrar. Este requisito permite verificar que el aliado cuenta con experiencia en operaciones de tamaño significativo, sin exigir exclusivamente experiencia en megaproyectos que puedan restringir injustificadamente la concurrenceia.

Finalmente y dado que los proyectos VIS y VIP requieren esquemas que permitan administrar recursos de manera separada, controlar desembolsos, verificar condiciones de giro, proteger a los compradores, facilitar la preventa de unidades, manejar subsidios, articular créditos hipotecarios o leasing habitacional y garantizar trazabilidad de los recursos; también se solicitará la experiencia en esquemas fiduciarios como un requisito pertinente para seleccionar aliados que conozcan la operación real de este tipo de proyectos.

Para la definición de los indicadores de capacidad financiera y organizacional exigidos en el presente proceso, la EDUR tomó como referencia la información proveniente de los procesos estudiados y las necesidades de la Entidad, en cuanto la selección de proveedores con la solidez suficiente para asumir eventualmente por su cuenta las etapas iniciales de un proyecto en específico, así:

Indicador	Exigencia	Justificación
Liquidez	= $o > a$ 1.0	Permite verificar que el proponente cuenta con capacidad mínima para atender obligaciones corrientes con activos corrientes, aspecto relevante en proyectos que demandan gestión operativa, pagos iniciales, estructuración y sostenimiento empresarial durante las fases tempranas.
Endeudamiento	= $o < a$ 75%	Busca evitar la selección de aliados con niveles de apalancamiento excesivo que puedan comprometer su capacidad de asumir nuevos proyectos o responder frente a obligaciones derivadas de acuerdos comerciales o instrumentos posteriores.
Patrimonio	= $o > a$ \$3.000.000.000	Se justifica en la medida en que los proyectos objeto del banco pueden superar inversiones de diez mil millones de pesos, por lo cual se requiere un respaldo patrimonial mínimo que evidencie estabilidad y capacidad empresarial
Capital de Trabajo	= $o > a$ \$1.000.000.000	Se requiere disponibilidad operativa mínima para atender actividades preliminares, estudios, gestión comercial, trámites, estructuración y demás costos propios de la etapa inicial de un proyecto inmobiliario.

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL SECTOR:

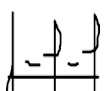
Del análisis del sector se concluye que el objeto del proceso requiere la participación de empresas, personas jurídicas, formas asociativas o estructuras empresariales con capacidad integral para apoyar a la EDUR en la estructuración, gestión, financiación, comercialización, construcción y/o ejecución de proyectos inmobiliarios VIS y VIP.

Los requisitos de experiencia general, experiencia específica, experiencia en esquemas fiduciarios, capacidad financiera, se determinan en condiciones razonables, proporcionales y adecuados frente a la naturaleza del objeto, la escala estimada de los proyectos, la complejidad del mercado inmobiliario y los riesgos que la EDUR debe prevenir.

En consecuencia, se encuentra justificada la exigencia de requisitos habilitantes que permitan verificar idoneidad mínima, mientras que la aplicación de criterios de evaluación serán definidos en los pliegos de condiciones.

La conformación del banco de aliados proveedores, bajo estas condiciones, permite a la EDUR contar con una base de actores previamente evaluados, reducir riesgos en la selección posterior de aliados para proyectos específicos, fortalecer la gestión institucional y promover el desarrollo de soluciones habitacionales VIS/VIP con mayor viabilidad técnica, jurídica, financiera, comercial y operativa.


ALEJANDRA MARIN TORRES
Directora Técnica


Proyectó: **LILIANA MONSALVE MORALES**
Abogada Contratista Dirección Técnica


Revisó: **DANIELA FORONDA TAMAYO**
Jefe Oficina Jurídica