



TRABAJO DE GRADO
Opción Práctica y Pasantía.

**Uso de la plataforma SECOP como herramienta estratégica para el crecimiento de los
emprendimientos en el municipio de Montería**

Corporación Universitaria Remington.
Facultad de Ciencias Empresariales
Administración de Empresas

Ivan Darío Ortega Atencia

Tutor: Oscar Arley Meneses Zapata

Opción de trabajo de grado, Seminario de emprendimiento estratégico y planificación de
modelos de negocio

2026

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la vida, las ganas, el conocimiento y la oportunidad de llegar hasta este momento importante de mi formación profesional.

También a mis padres **Genaro Ortega Lobo** y de forma muy especial a mi madre, **Blanca Atencia Posada**, por su apoyo constante, por siempre estar pendiente de mí y por su ánimo en momentos difíciles, siempre recordándome que para alcanzar logros hay que cruzar obstáculos.

Agradezco de forma muy especial a **Yonatan Fabra Serpa**, una persona muy importante para mí, por su gesto tan valioso de llevarme a Montería a presentar mis pruebas Saber Pro, un momento importante e inolvidable en este proceso que aprecio mucho.

Finalmente, agradezco a **la Corporación Universitaria Remington** y todos sus instructores, a través de sus conocimientos contribuyeron a mi formación

Tabla de Contenidos

Resumen.....	4
Palabras clave.....	4
Problemática abordada.....	6
Objetivos	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos	7
Metodología	8
Resultados.....	9
La plataforma SECOP como herramienta de contratación pública	9
Requisitos para participar en SECOP y su relevancia para emprendimientos.....	9
Oportunidades que ofrece el uso de SECOP para los emprendimientos	10
Barreras y desafíos para la participación de los emprendedores	11
Estrategias para aprovechar SECOP como herramienta estratégica.....	12
Guía práctica para el uso de la plataforma SECOP II para emprendedores	12
Figuras y tablas	15
Conclusiones.....	17
Referencias.....	18

Resumen

La contratación pública en Colombia constituye uno de los principales mecanismos mediante los cuales el Estado adquiere bienes y servicios necesarios para el funcionamiento de las entidades públicas. Con el fin de garantizar mayor transparencia, acceso a la información y participación de los proveedores, el gobierno colombiano implementó el Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP), una plataforma digital que permite gestionar y publicar los procesos contractuales del Estado. Con este sistema, las empresas, organizaciones y emprendedores pueden ver oportunidades de contratación, postularse a ofertas y participar en los distintos procesos que ofertan las entidades públicas. Según la Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente, el SECOP permite centralizar la información de la contratación estatal y facilitar el acceso a los procesos de compra pública, promoviendo principios como la transparencia, la competencia y la eficiencia en el uso de los recursos públicos (Colombia Compra Eficiente, 2023).

En este contexto, la contratación pública se muestra como una oportunidad importante para el fortalecimiento y crecimiento de los emprendimientos, especialmente para aquellos que buscan expandir sus oportunidades de negocio y consolidarse en el mercado. Sin embargo, en muchos casos los emprendedores no conocen el funcionamiento de la plataforma SECOP o piensan que los procesos de contratación pública son complejos, lo cual reduce su participación en este tipo de oportunidades comerciales. Según la información del Gobierno de Colombia, el SECOP fue diseñado precisamente para facilitar la interacción entre el Estado y los proveedores, brindando la oportunidad para que cualquier empresa o persona natural que esté interesada pueda conocer y participar en los procesos de contratación pública ofertados por las entidades del gobierno (Gobierno de Colombia, 2022).

A partir de esta situación, el presente trabajo de investigación tiene como propósito analizar cómo el uso de la plataforma SECOP puede convertirse en una herramienta estratégica para fortalecer el crecimiento de los emprendedores en la ciudad de Montería. Para ello, se busca examinar el papel que cumple la contratación pública como alternativa para expandir las oportunidades comerciales de los emprendedores, de igual forma identificar las posibles barreras que limitan su participación en este sistema. De esta manera, el estudio pretende aportar una visión analítica sobre el uso del SECOP como herramienta que puede contribuir al desarrollo empresarial

y aprovechar las oportunidades que ofrece la contratación pública para los emprendimientos locales.

Palabras clave

Contratación pública, SECOP, Emprendimiento, Crecimiento empresarial, Mercado público.

Problemática abordada

En los últimos años, la contratación pública en Colombia se ha convertido en una de las principales formas mediante las cuales el Estado adquiere bienes y servicios necesarios para su funcionamiento. Este proceso se lleva a cabo principalmente a través del Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP), una plataforma digital que permite centralizar la información de los procesos contractuales y facilitar el acceso a las convocatorias. Gracias a esta herramienta, ciudadanos, empresas y emprendedores pueden conocer de manera más clara las oportunidades de contratación disponibles en el sector público (Colombia Compra Eficiente, 2023).

A pesar de las ventajas que ofrece el SECOP, en la práctica muchos emprendedores y pequeños empresarios no participan activamente en estos procesos. Esto se debe, en gran parte, al desconocimiento sobre el funcionamiento de la plataforma, la percepción de que los trámites son complicados o la falta de orientación sobre cómo iniciar y por consecuencia, se pierden oportunidades importantes que podrían ayudar al crecimiento de sus negocios.

En la ciudad de Montería, donde el emprendimiento representa una alternativa importante para la generación de ingresos, es necesario analizar cómo se puede aprovechar mejor esta herramienta del SECOP. Aunque en Colombia existen políticas que buscan fortalecer la participación de las pequeñas empresas en la contratación pública, estas presentan dificultades que limitan su acceso. (Departamento Nacional de Planeación, 2022),

Entre estas dificultades encontramos el manejo de herramientas tecnológicas, el acceso a la información y el desconocimiento de los requisitos necesarios para la participar en los procesos de contratación pública. Estas barreras hacen que muchos emprendedores, aunque tengan interés, no logren involucrarse de manera efectiva.

Por esta razón, surge la necesidad de analizar cómo la plataforma del SECOP puede convertirse en una herramienta estratégica que ayude a los emprendedores conocer y aprovechar mejor las oportunidades que ofrece la contratación pública, contribuyendo al fortalecimiento de sus emprendimientos en la ciudad de Montería.

Pregunta de investigación

¿De qué manera el uso de la plataforma SECOP puede convertirse en una herramienta estratégica para el fortalecimiento y crecimiento de los emprendimientos en el municipio de Montería?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el uso de la plataforma **SECOP** como herramienta estratégica para el fortalecimiento y crecimiento de los emprendimientos en el municipio de Montería.

Objetivos específicos

- 1. Identificar** las oportunidades que ofrece la plataforma SECOP para la participación de emprendedores en procesos de contratación pública.
- 2. Examinar** las principales barreras o dificultades que enfrentan los emprendedores del municipio de Montería para acceder a los procesos de contratación pública.
- 3. Proponer** estrategias que fortalezcan el conocimiento y uso de la plataforma SECOP por parte de los emprendedores del municipio de Montería.

Metodología

El presente trabajo se desarrolla bajo un enfoque cualitativo e investigativo, ya que busca analizar el uso de la plataforma SECOP como una herramienta que puede contribuir al fortalecimiento y crecimiento de los emprendimientos en el municipio de Montería. Para el desarrollo de este análisis se recurrió a la revisión de diferentes fuentes de información, entre ellas la plataforma SECOP, documentos institucionales, tesis y trabajos de grado de repositorios universitarios, así como artículos de revistas académicas relacionadas con la gestión pública y la contratación estatal. Este enfoque permite interpretar información relacionada con la contratación pública y el acceso que pueden tener los emprendedores a las oportunidades que ofrece el Estado a través de este sistema.

La investigación se enmarca dentro de un tipo de estudio descriptivo, debido a que pretende examinar las características del sistema de contratación pública y su posible impacto en el desarrollo de los emprendimientos. Para ello, se analizará información relacionada con el funcionamiento de la plataforma SECOP y las oportunidades que esta ofrece para la participación de proveedores en los procesos de contratación estatal.

Para el desarrollo del trabajo se utilizará principalmente la técnica de análisis documental, mediante la revisión de diferentes fuentes de información como documentos institucionales, informes oficiales, normativa relacionada con la contratación pública y literatura académica sobre emprendimiento y participación empresarial en procesos de contratación pública.

A partir del análisis de esta información se busca responder la pregunta de investigación planteada y dar cumplimiento a los objetivos propuestos, identificando las oportunidades y posibles barreras que enfrentan los emprendedores al momento de participar en procesos de contratación pública.

Resultados.

La plataforma SECOP como herramienta de contratación pública

El Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP) es una herramienta digital que permite organizar y dar a conocer los procesos de contratación del Estado colombiano. En la práctica, esto significa que entidades públicas, desde ministerios hasta alcaldías, deben utilizar esta plataforma para publicar información como convocatorias, requisitos, plazos y resultados de los contratos (Colombia Compra Eficiente, s. f.-a).

Más allá de ser solo una plataforma informativa, SECOP cumple un papel importante al concentrar toda la información en un solo lugar. Esto facilita que cualquier persona, empresa o emprendedor pueda acceder de manera más clara a las oportunidades que ofrece el Estado. En comparación con modelos anteriores, donde la información no siempre era fácil de encontrar, este sistema representa un avance significativo en términos de transparencia y acceso.

Desde una mirada más analítica, este tipo de plataformas también contribuye a que más actores puedan participar en la contratación pública, especialmente aquellos que antes no tenían acceso a redes de información. En ese sentido, diferentes estudios han señalado que los sistemas electrónicos ayudan a reducir la desventaja que existía para proveedores nuevos, quienes ahora tienen más posibilidades de conocer y participar en estos procesos.

Requisitos para participar en SECOP y su relevancia para emprendimientos

Para que un emprendedor pueda aprovechar las oportunidades que ofrece SECOP, es necesario cumplir con ciertos requisitos básicos, principalmente relacionados con la formalización del negocio. Esto implica contar con documentos como el NIT, el Registro Único Tributario (RUT) actualizado y los soportes legales que acrediten su actividad, ya sea como persona natural o jurídica (Colombia Compra Eficiente, s. f.-c).

Una vez cumplidos estos requisitos, el siguiente paso es registrarse en SECOP II, que es el módulo donde se realizan los procesos de manera más directa, como la presentación de ofertas y el seguimiento de convocatorias. Aunque este proceso no es complejo en teoría, en la práctica puede representar un reto para algunos emprendedores, especialmente para quienes no tienen experiencia en el manejo de herramientas digitales.

De acuerdo al análisis realizado, se entiende que la formalización no solo es un requisito, sino una condición importante para poder acceder a este tipo de oportunidades. De hecho, estudios sobre contratación pública en Colombia han mostrado que muchas micro y pequeñas empresas no participan en estos procesos precisamente porque no cumplen con estos aspectos básicos (Acosta, 2023). Esto demuestra que, aunque las oportunidades existan, no todos logran tener acceso a ellas en igualdad de condiciones.

Oportunidades que ofrece el uso de SECOP para los emprendimientos

Uno de los aspectos más relevantes del análisis es que SECOP abre la posibilidad a los emprendedores de conocer oportunidades de negocio que antes no eran tan visibles. Hoy en día, cualquier persona puede ingresar a la plataforma y consultar procesos activos, lo cual representa una ventaja importante frente a épocas anteriores donde la información era más limitada o dependía de contactos directos.

El acceso a esta información permite que los emprendedores puedan planificar mejor su participación. Por ejemplo, al revisar requisitos, condiciones y procesos anteriores, es posible identificar oportunidades que se ajusten a sus capacidades y preparar propuestas más estructuradas. En este sentido, se ha evidenciado que quienes logran adaptarse a las exigencias del sistema tienen mayores posibilidades de presentar ofertas competitivas (Ortegón, 2025).

Además, el hecho de que la plataforma permita ver resultados de procesos anteriores también aporta valor, ya que los emprendedores pueden aprender de experiencias previas, entender qué tipo de propuestas han sido exitosas y mejorar su forma de participar. Esto no solo fortalece su conocimiento, sino que también les permite tomar decisiones más estratégicas.

Sin embargo, aunque el sistema ofrece múltiples ventajas, algunos estudios han señalado que aún existen dificultades para las micro y pequeñas empresas, especialmente en temas relacionados con el acceso, el manejo de la plataforma y la comprensión de los requisitos (García Ochoa et al., 2024). Esto muestra que el potencial de la herramienta es alto, pero su aprovechamiento depende de varios factores.

Barreras y desafíos para la participación de los emprendedores

Aunque la plataforma de SECOP facilita el acceso a la información, no todos los emprendedores logran aprovechar esta herramienta de manera efectiva. En la práctica, existen diferentes dificultades que limitan su participación en los procesos de contratación pública. De hecho, algunos estudios han evidenciado que las pymes enfrentan barreras importantes relacionadas con aspectos técnicos, administrativos y de conocimiento (Ortegón, 2025).

Barreras tecnológicas

Uno de los principales obstáculos está relacionado con el manejo de herramientas digitales. Aunque hoy en día muchas personas utilizan internet, no todos tienen las habilidades necesarias para navegar en plataformas como SECOP. Acciones como subir documentos, revisar notificaciones o hacer seguimiento a procesos pueden resultar complejas para quienes no están familiarizados con este tipo de sistemas.

Barreras administrativas o de formalización

Otro aspecto importante es la formalización. Como ya se mencionó, para participar es necesario cumplir con ciertos requisitos legales, lo cual implica tiempo y, en algunos casos, inversión. Muchos emprendimientos pequeños no cuentan con estos requisitos, lo que los deja por fuera desde el inicio.

Barreras de conocimiento

Además de lo anterior, también existe una dificultad en la comprensión de los procesos. No basta con estar registrado, sino que es necesario entender los pliegos de condiciones, los requisitos técnicos y los criterios de evaluación. En este punto, se ha identificado que muchos emprendedores no logran presentar propuestas competitivas debido a la falta de conocimiento sobre cómo funcionan estos procesos (Acosta, 2023).

En general, estas barreras no significan que la plataforma no sea útil, sino que evidencian que el acceso a la información por sí solo no es suficiente. Es necesario

acompañar a los emprendedores con procesos de formación y orientación que les permitan utilizar realmente esta herramienta.

Estrategias para aprovechar SECOP como herramienta estratégica

A partir del análisis realizado, se plantean algunas estrategias que pueden ayudar a los emprendedores del municipio de Montería a aprovechar mejor las oportunidades que ofrece SECOP. Estas propuestas se basan en la necesidad de fortalecer las capacidades de los emprendedores, tal como lo han señalado algunos estudios sobre participación en contratación pública (Ortegón, 2025).

Capacitación digital y técnica

Es fundamental promover espacios de formación donde los emprendedores puedan aprender a manejar herramientas digitales y, específicamente, la plataforma SECOP. Esto incluye desde el uso básico de internet hasta la interpretación de pliegos de condiciones.

Apoyo en formalización

También es importante facilitar procesos de formalización, por ejemplo, a través de alianzas con entidades como la Cámara de Comercio. Esto permitiría que más emprendimientos cumplan con los requisitos necesarios para participar en procesos de contratación pública.

Guías prácticas paso a paso

Finalmente, se propone la elaboración una guía sencilla y clara que explique cómo usar la plataforma. Estas deben estar adaptadas al contexto local, de manera que los emprendedores puedan entender fácilmente cómo registrarse, buscar oportunidades y presentar propuestas.

Guía práctica para el uso de la plataforma SECOP II para emprendedores

Con el fin de facilitar el acceso de los emprendedores a las oportunidades que ofrece la contratación pública, se presenta la siguiente guía práctica, diseñada de manera sencilla y

adaptada al contexto local. Esta guía busca orientar paso a paso el proceso de participación en la plataforma SECOP II, permitiendo que cualquier persona, incluso sin experiencia previa, pueda comprender cómo iniciar.

1: Tener los documentos básicos listos

Antes de ingresar a la plataforma, es importante que el emprendedor tenga actualizada su información personal o empresarial. Esto incluye el RUT, el documento de identidad o NIT, y en caso de tener empresa, el certificado de existencia y representación legal. Tener estos documentos organizados facilita todo el proceso.

2: Registrarse en la plataforma SECOP

El segundo paso es ingresar a la plataforma SECOP y crear un usuario como proveedor. Este registro es gratuito y se realiza con los datos básicos del emprendedor. Es importante diligenciar la información con cuidado, ya que será la base para sus próximas participaciones en la plataforma.

3: Completar el perfil de proveedor

Cuando el emprendedor se encuentra registrado, se debe completar el perfil incluyendo experiencia, servicios o productos que se ofrecen y documentos requeridos. Un perfil bien diligenciado aumenta las posibilidades de participación en los procesos adecuados del emprendimiento.

4: Buscar oportunidades de contratación

En la plataforma SECOP, se puede utilizar filtros para buscar procesos de acuerdo al su interés, como tipo de contrato, ubicación o sector. Se recomienda revisar reiteradamente las ofertas disponibles.

5: Leer cuidadosamente los requisitos

Antes de participar, es importante revisar los pliegos de condiciones. Aquí se encuentran las reglas del proceso con, los documentos exigidos y los criterios de evaluación. Entender esta información evita errores al momento de postularse.

6: Preparar la propuesta

El emprendedor debe reunir todos los documentos solicitados y organizar su propuesta de acuerdo con lo exigido por la entidad. Es clave que la información sea clara, completa y veraz.

7: Enviar la oferta dentro del plazo

La propuesta debe cargarse en la plataforma dentro del tiempo establecido. Se recomienda no dejar el envío para el último momento, para evitar inconvenientes técnicos.

8: Hacer seguimiento al proceso

Después de enviar la oferta, es importante revisar constantemente la plataforma para conocer el estado del proceso, posibles observaciones o resultados finales.

Recomendación

Aunque al inicio puede parecer un proceso complejo, con la práctica y el acompañamiento adecuado, los emprendedores pueden familiarizarse con la plataforma. El uso constante del SECOP no solo permite acceder a oportunidades, sino también mejorar la experiencia y aumentar las posibilidades de éxito en futuras participaciones.

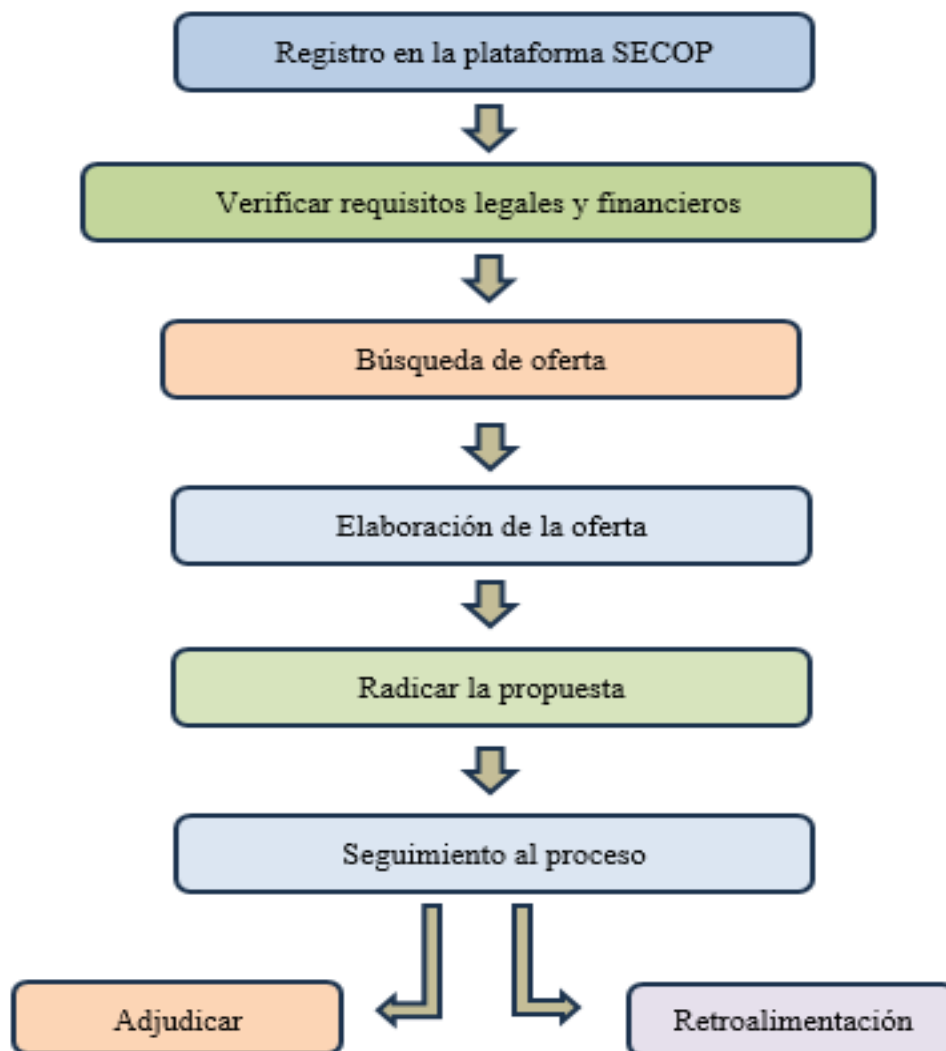
Figuras y tablas

Tabla 1. Pasos para la participación de emprendedores en procesos de contratación pública a través del SECOP

Paso	Acción del emprendedor	Requisito / Condición	Consejos prácticos	Resultado esperado
1	Registro en la plataforma SECOP	Tener documentos de identificación y datos de la empresa o persona natural actualizados	Revisar la sección de registro con calma y asegurarse de que los datos sean correctos	Estar habilitado para ingresar a la plataforma y acceder a oportunidades
2	Completar perfil de proveedor	Incluir información legal, experiencia y documentos requeridos por la entidad	Mantener la información clara, precisa y completa; subir documentos legibles	Perfil completo que permite participar en procesos y recibir notificaciones
3	Búsqueda de oportunidades	Conocer el tipo de contratos y sectores de interés	Utilizar filtros de búsqueda según tipo de contrato, monto, ubicación y fecha	Identificar las licitaciones más adecuadas para el emprendimiento
4	Revisión de pliegos y requisitos	Leer detalladamente los términos de la convocatoria y documentos adjuntos	Revisar fechas de entrega, condiciones de participación y criterios de selección	Tener claridad sobre si cumple con los requisitos para presentar oferta
5	Preparación de la oferta	Incluir todos los documentos solicitados y presupuesto ajustado	Revisar el formato de presentación y asegurar que toda la información sea veraz	Oferta lista para ser enviada sin errores formales
6	Presentación de la oferta	Subir la oferta a la plataforma dentro del plazo establecido	Confirmar el envío y guardar comprobante de radicación	Participación formal en el proceso de contratación
7	Seguimiento al proceso	Revisar notificaciones y resultados en la plataforma	Consultar regularmente el estado del proceso y responder a solicitudes de aclaración	Conocer la evaluación de la oferta y tomar acciones según resultado
8	Adjudicación y firma del contrato	Cumplir con la documentación y formalidades legales exigidas	Verificar los términos del contrato antes de la firma	Contrato adjudicado y formalizado; inicio de relación comercial con la entidad estatal

Fuente. Autoría propia

Figura 1. Diagrama de flujo del proceso de participación del SECOP para emprendedores



Fuente. El diagrama de flujo muestra las etapas del proceso de participación en SECOP para emprendedores, indicando la secuencia desde el registro hasta la adjudicación o retroalimentación. Elaboración propia.

Conclusiones.

A partir de la revisión de información sobre la plataforma SECOP, se puede decir que esta herramienta permite a los emprendedores conocer de manera más clara los procesos de contratación pública, facilitando el acceso a oportunidades que antes no eran tan visibles.

Con base en los documentos analizados, se observa que el SECOP no solo organiza la información de la contratación estatal, sino que también permite a los emprendedores consultar requisitos, plazos y condiciones, lo cual les da una mejor base para tomar decisiones al momento de participar.

Del análisis realizado se entiende que para poder hacer uso del SECOP es necesario que los emprendedores estén formalizados, ya que el cumplimiento de requisitos legales y administrativos es fundamental para poder acceder a los procesos de contratación.

Asimismo, según la información revisada, existen dificultades relacionadas con el uso de herramientas digitales y la comprensión de los requisitos de las convocatorias, lo que puede limitar el aprovechamiento de la plataforma por parte de algunos emprendedores.

Finalmente, se puede concluir que el SECOP sí tiene el potencial de ser una herramienta útil para el crecimiento de los emprendimientos en Montería, pero su aprovechamiento depende en gran medida del conocimiento, la preparación y el acompañamiento que tengan los emprendedores.

Desde mi punto de vista, considero que la plataforma SECOP es una herramienta útil, ya que permite a emprendedores y profesionales acceder a procesos de contratación con el Estado y generar oportunidades de crecimiento.

Sin embargo, no es fácil de manejar para todos, especialmente para quienes no tienen experiencia. Por eso, es importante que exista mayor orientación para que más personas puedan aprovecharla.

Referencias

- Agencia Nacional de Contratación Pública Colombia Compra Eficiente. (2023). *Sistema Electrónico para la Contratación Pública (SECOP)*.
<https://www.colombiacompra.gov.co/secop>
- Acosta Valero, I. (2023). *Barreras en el acceso de las MiPymes a la contratación estatal*. Trabajo de grado, Universidad de Ibagué. Repositorio Institucional.
<https://repositorio.unibague.edu.co/bitstreams/f9c9562d-666c-42ed-9dac-c6cd1977bd09/download>
- García Ochoa, D. M., López, R. X., y Meza Hoyos, J. I. (2024). *Guía metodológica digital para mejorar la participación de microempresas del sector de la construcción en la contratación pública en Colombia a través de la plataforma SECOP II* [Trabajo de grado, Corporación Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO. Repositorio Institucional.
<https://repository.uniminuto.edu/items/fb7aa28e-11fb-436a-b34f-3d5f87560d54>
- Ortegón López, D. E. (2025). *Análisis de las falencias en la participación de las pymes en procesos de licitación pública en Colombia y propuesta de mejora* [Trabajo de grado, Universidad Distrital Francisco José de Caldas]. Repositorio Institucional.
<https://repository.udistrital.edu.co/server/api/core/bitstreams/b3f6b4a6-fa69-4dc9-bf01-e99ae956eaf2/content>