



Outlook

RE: Validación formato cotización - Adquisición Software SAS

Desde Luis Alberto Mariño Riveros <lmarino@catastrobogota.gov.co>

Fecha Vie 15/08/2025 10:31 AM

Para William Alfredo Sandoval Sandoval <wasandoval@catastrobogota.gov.co>

CC Diego Fernando Melo Vaquen <dmelo@catastrobogota.gov.co>; Andrea Bonilla Rojas <abonilla@catastrobogota.gov.co>; Francisco Andrés Rodríguez Eraso <farodriguez@catastrobogota.gov.co>; Paula Andrea Mahecha Mahecha <pmahecha@catastrobogota.gov.co>; Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

 1 archivo adjunto (54 KB)

Formato de cotización_UAECD_V. 15082025.xlsx;

Buenos días estimado William.

Atendiendo a su solicitud de apoyo, hemos realizado la revisión y validación de los documentos para el proceso de cotización de la adquisición del licenciamiento de software SAS.

Como resultado, hemos realizado un ajuste puntual en el **formato de cotización**, el cual adjuntamos a este correo. Se incluyó la **Nota 5**, de carácter informativo, para alinear a los posibles oferentes con el requisito de ser "Partner certificado" que se exige en la ficha técnica. Esto nos ayudará a obtener cotizaciones de mayor calidad y más ajustadas a la realidad del proceso de selección final.

Adicionalmente, y con el objetivo de robustecer la **Ficha Técnica** para asegurar que las cotizaciones recibidas sean precisas, comparables y mitiguen riesgos futuros, nos permitimos presentar las siguientes recomendaciones para que sean analizadas e implementadas por su área:

- 1. Definir Plazo para la Implementación (Ítem 5):** Es crucial establecer un plazo máximo en días para la ejecución del servicio de implementación. Esto protege la inversión de la entidad, garantizando que el licenciamiento adquirido pueda ser utilizado en un tiempo oportuno y evitando retrasos indefinidos. Pudiera ser algo como:
"El servicio de implementación de la plataforma SAS (Ítem 5) deberá ser completado, instalado, configurado y entregado a entera satisfacción de la UAECD, en un plazo máximo de treinta (30) días calendario contados a partir de la firma del acta de inicio."
- 2. Aclarar Condiciones de la Bolsa de Horas (Ítem 6):** Se recomienda detallar el alcance, vigencia y mecanismo de consumo de la bolsa de 10 horas. Esto asegura que todos los proveedores coticen bajo las mismas condiciones y evita ambigüedades durante la ejecución del contrato. Pudiera ser mediante añadir un párrafo en la sección "DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SERVICIO" o "PATRONES DE DESEMPEÑO MÍNIMO" de la ficha que aclare lo siguiente:
"La bolsa de 10 horas de servicio especializado (Ítem 6) se utilizará para atender consultas o requerimientos de soporte funcional o técnico sobre la plataforma SAS que no estén cubiertos por el soporte estándar 5x8 del fabricante. La vigencia para el consumo de estas horas será de doce (12) meses, correspondiente a la vigencia del contrato. El consumo se contabilizará en fracciones de 30 minutos y requerirá aprobación previa por correo electrónico del supervisor del contrato. Las horas no utilizadas al finalizar el plazo no serán acumulables ni reembolsables." (Es un ejemplo)
- 3. Incluir Nota sobre la Forma de Pago:** Sugerimos añadir una nota informativa en la ficha técnica que describa la forma de pago que la entidad planea utilizar. Esta condición tiene un impacto directo en el cálculo de los precios por parte de los proveedores y nos permitirá obtener un presupuesto más certero.

Una vez estas recomendaciones sean analizadas e incorporadas en la Ficha Técnica por parte de su área, consideramos que los documentos estarán listos para iniciar la fase de solicitud de cotizaciones. Para ello, se podría proceder a través de dos vías simultáneas para asegurar una buena muestra de mercado: la solicitud de un evento de

cotización en SECOP II y el contacto directo con empresas especializadas del sector.

Quedamos a su disposición para validar los ajustes finales o para cualquier consulta adicional.

Cordialmente,

Luis Mariño - Subgerencia Financiera UAEC

De: William Alfredo Sandoval Sandoval <wasandoval@catastrobogota.gov.co>

Enviado: viernes, 15 de agosto de 2025 8:48 a. m.

Para: Luis Alberto Mariño Riveros <lmariño@catastrobogota.gov.co>

Cc: Diego Fernando Melo Vaquen <dmelo@catastrobogota.gov.co>; Andrea Bonilla Rojas

<abonilla@catastrobogota.gov.co>; Francisco Andrés Rodríguez Eraso

<farodriguez@catastrobogota.gov.co>; Paula Andrea Mahecha Mahecha

<pmahecha@catastrobogota.gov.co>

Asunto: Validación formato cotización - Adquisición Software SAS

Buenos días estimado Ing. Luis. Cordial saludo.

Acudo a tu acostumbrada colaboración con el fin de solicitarte un apoyo rápido en la validación del formato de cotización para llevar a cabo el proceso de: "Adquisición del licenciamiento del software SAS incluido el soporte técnico", el cual se remitirá para cotizaciones.

Muchas gracias.

Cordialmente.



Nota Aclaratoria de Datos Personales: La información aquí contenida es para uso exclusivo de la persona o entidad de destino, por tal motivo no puede ser divulgada por personas distintas a su destinatario. Está estrictamente prohibida su utilización, copia, descarga, distribución, modificación y/o reproducción total o parcial, sin el permiso expreso de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital, toda vez que la información puede estar definida como información clasificada o reservada y/o contener material privilegiado. Si usted recibió esta información por error, por favor contacte al remitente de la misma, borre material de su computador y absténgase de usarlo, copiarlo o divulgarlo. El presente correo electrónico solo refleja la opinión de su remitente y no representa necesariamente la opinión oficial de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital. Conozca nuestra Política de Tratamiento de Datos Personales, de acuerdo con lo establecido en la ley 1581 de 2012, la cual puede ser consultada en www.catastrobogota.gov.co



Outlook

RE: Solicitud revisión Estudio del Sector proceso póliza Drones

Desde Luis Alberto Mariño Riveros <lmario@catastrobogota.gov.co>

Fecha Mar 26/08/2025 3:02 PM

Para Luis Fernando Pardo Serrano <lpardo@catastrobogota.gov.co>

CC Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

Buenos tardes estimado Lui Fernando.

De acuerdo con su solicitud, hemos realizado una revisión detallada de los documentos para el proceso de contratación del seguro de drones. Agradecemos la calidad y el nivel de detalle de la información suministrada, la cual evidencia un trabajo de estructuración muy completo por parte del corredor de seguros.

En nuestro rol de apoyo y con el fin de fortalecer la solidez del expediente contractual, hemos identificado tres aspectos clave sobre los cuales nos permitimos ofrecer la siguiente retroalimentación constructiva:

- 1. Justificación de los Indicadores Financieros Habilitantes:** Consideramos que este es el punto más importante de nuestra revisión. Si bien el Estudio del Sector establece de forma clara los umbrales de los indicadores financieros, es **necesario e indispensable** que se incluya el análisis de mercado que soporta y justifica la elección de dichos umbrales. Sugerimos que el corredor adicione una tabla con una muestra representativa de aseguradoras del mercado, donde se pueda contrastar sus indicadores (obtenidos del RUP) con los exigidos en el proceso. Esta información es fundamental para argumentar la razonabilidad de los requisitos, garantizar la pluralidad de oferentes y mitigar riesgos de posibles cuestionamientos, especialmente ante el antecedente de un proceso previo declarado desierto.
- 2. Coherencia y Trazabilidad en el Cálculo del Presupuesto:** Hemos verificado que el ESTUDIO DEL SECTOR es muy completo, ya que incluye la tabla con la proyección detallada que muestra la aplicación de las tasas a los valores asegurados y la operación aritmética que resulta en el presupuesto oficial. Sin embargo, hemos notado que esta tabla fundamental, que dota de total transparencia al cálculo, no se encuentra incluida en la CONSTANCIA DE ESTUDIO DE MERCADO. Para garantizar la coherencia y trazabilidad entre todos los documentos del proceso, sugerimos respetuosamente que esta tabla de proyección de primas sea incluida también en la CONSTANCIA DE ESTUDIO DE MERCADO, de modo que ambos documentos estén perfectamente alineados y se soporte el valor estimado de manera uniforme.
- 3. Precisión en los Códigos UNSPSC:** A modo de **sugerencia de análisis y ajuste**, notamos el uso de dos códigos UNSPSC. Consideramos que el código 84131600 (Seguros de vida, salud y accidentes) podría no ser el más preciso para este objeto contractual, ya que la cobertura de daños a terceros (incluso personales) se enmarca en los seguros patrimoniales. Recomendamos validar la pertinencia de mantenerlo, con el fin de asegurar la clasificación más técnica y precisa posible del proceso en el SECOP II.

Reiteramos que estas observaciones buscan robustecer un expediente que ya es de alta calidad.

Quedamos atentos.

Cordialmente,

Luis Mariño

De: Luis Fernando Pardo Serrano <lpardo@catastrobogota.gov.co>

Enviado: lunes, 25 de agosto de 2025 7:00 a. m.

Para: Luis Alberto Mariño Riveros <lmario@catastrobogota.gov.co>

Cc: Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

Asunto: RV: Solicitud revisión Estudio del Sector proceso póliza Drones

Estimado Luis Alberto

Dando alcance al correo anterior, me permito adjuntar también el formato
Constancia Estudios de Mercado y anexo técnico

Mil disculpas.

Cualquier inquietud, estaremos dispuestos a atenderla.

Cordialmente,

De: Luis Fernando Pardo Serrano

Enviado: viernes, 22 de agosto de 2025 11:27 a. m.

Para: Luis Alberto Mariño Riveros <lmario@catastrobogota.gov.co>

Cc: Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

Asunto: Solicitud revisión Estudio del Sector proceso póliza Drones

Buenos días estimado Luis Alberto

De manera atenta y respetuosa, le remito el documento del asunto para su revisión y
observaciones del caso.

Mil gracias por su colaboración y quedo atento.

Cualquier inquietud, estaremos dispuestos a atenderla.

Cordialmente,

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>Adquisición y puesta en funcionamiento del aplicativo para la generación, administración, almacenamiento, conservación y uso de los documentos electrónicos.</i>

1. OBJETO DEL ESTUDIO

El presente documento tiene como objeto determinar y justificar técnicamente el presupuesto oficial estimado para el proceso de Adquisición y puesta en funcionamiento del aplicativo para la generación, administración, almacenamiento, conservación y uso de los documentos electrónicos, requerida por la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis se realiza en estricto cumplimiento de los principios de planeación y eficiencia del gasto público, asegurando que el valor estimado se enmarque en condiciones normales y competitivas de mercado, y sirva como fundamento para la expedición del Certificado de Disponibilidad Presupuestal (CDP) correspondiente.

2. CONTEXTO GENERAL Y MARCO DE CONTRATACIÓN

2.1. Descripción de la Necesidad Estratégica

La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) enfrenta un imperativo estratégico de modernización para optimizar su gestión y dar cumplimiento a los lineamientos del Gobierno Distrital. En este contexto, la implementación de una solución integral de SGDEA es una iniciativa fundamental para transformar la gestión documental de la entidad, garantizando la autenticidad, trazabilidad, integridad y conservación a largo plazo de su acervo documental. La adquisición de esta plataforma permitirá no solo el cumplimiento de los estándares normativos vigentes y los principios archivísticos, sino también la optimización de los procesos internos, la mejora en la interoperabilidad con otros sistemas institucionales (como WCC, SIIC, FOCA, SICAPITAL, entre otros) y la facilitación de una toma de decisiones basada en información fiable y accesible.

2.2. Análisis del Sector y la Oferta

El mercado para soluciones de software de gestión documental en Colombia demuestra ser competitivo y maduro. Como evidencia de ello, en la fase de sondeo de mercado para el presente proceso, la entidad recibió siete (7) ofertas económicas formales de diferentes empresas especializadas.

Para profundizar y contextualizar esta observación, se ha realizado un análisis sobre la composición empresarial del sector, tomando como base el listado de proveedores habilitados en el Instrumento de Agregación de Demanda de software. Este análisis permite comprender la estructura de la oferta y la dinámica competitiva del mercado en el que se enmarca esta adquisición.

No	Proponente	Tamaño
1	ADVANTAGE MICROSYSTEMS COLOMBIA LTDA	Mipyme
2	ALFAPEOPLE ANDINO S.A.S	Grande
3	ANALITICA	Mipyme
4	ANALITICA & GESTION S.A.S.	Mipyme
5	AUTENTIC	Mipyme
6	AXENTRIA CONSULTING GROUP SAS	Mipyme
7	BMIND	Grande
8	CEIBA SOFTWARE	Grande
9	CLOUD LABS. SAS	Mipyme
10	CNID SAS	Mipyme
11	COGNOSONLINE S.A.	Mipyme
12	COLSOF S.A.S	Grande
13	COMCEL S.A.	Grande
14	COMERCIALIZADORA SERLE.COM	Mipyme
15	COMWARE	Grande
16	CONSORCIO IAD DINAMICO SOFTWAREONE	Grande
17	CONS-ROYAL-SOTELCO	Grande
18	CONSULTORIA ORGANIZACIONAL S.A.S	Grande
19	CONTROL ONLINE INTERNATIONAL	Mipyme
20	CONTROLES EMPRESARIALES S.A.S	Grande
21	CORBAN SAS	Mipyme
22	CREANGEL	Mipyme
23	CUANTICO	Mipyme
24	DACARTEC INTERNATIONAL SERVICES ANDINA S.A.S	Mipyme
25	DATA INTEGRAL	Mipyme
26	DIGITAL SOLUTIONS FOR BUSINESS SAS	Mipyme
27	E-DEA NETWORKS SAS	Mipyme
28	ENTELGY	Grande
29	FISE CONSULTORES ECP SAS	Mipyme
30	GAVITI CONSULTING SAS	Mipyme
31	GENTEMOVIL S A S	Mipyme

No	Proponente	Tamaño
32	GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES GTS SA	Mipyme
33	GOVTECH	Mipyme
34	GREEN SERVICES AND SOLUTIONS S.A.S.	Grande
35	GROW DATA S.A.S.	Grande
36	GRUPO CUBO LTDA	Mipyme
37	HARDWARE ASESORÍAS SOFTWARE LTDA	Mipyme
38	HIGHTECH	Grande
39	HR SOLUTIONS SAS	Mipyme
40	IDEALOGIC	Mipyme
41	IKUSI REDES	Mipyme
42	INDRACOL	Grande
43	INFINITUM SCI TECH S.A.S.	Mipyme
44	INFOTECH	Mipyme
45	INFO-VISIBLE	Mipyme
46	INGENIUM	Mipyme
47	INNOCORE ADVISORS SAS	Mipyme
48	INNLAB S.A.S	Mipyme
49	INTEGRASOFT S.A.S.	Mipyme
50	INTERKONT SAS	Mipyme
51	ITERIA SAS	Mipyme
52	LINKTIC S.A.S	Grande
53	M&Q	Mipyme
54	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Mipyme
55	MACRO PROYECTOS S.A.S	Mipyme
56	MAESTROS DEL CLOUD	Mipyme
57	NETWORK & ACCESORIES SAS	Mipyme
58	NEUNET S.A.	Mipyme
59	NEWSAT SAS	Mipyme
60	NEXURA INTERNACIONAL	Grande
61	NIMBU.GOV SAS	Mipyme
62	NIMBUTECH	Mipyme
63	NOVASOFT SAS	Grande
64	NUA	Mipyme
65	NUAWI	Mipyme
66	NUVA S.A.S	Mipyme
67	PENSEMOS SA	Mipyme

No	Proponente	Tamaño
68	PERCEPTIO S.A.S.	Grande
69	PLANIDEA	Mipyme
70	PLES	Mipyme
71	POINTMIND	Mipyme
72	PROCALCULO	Mipyme
73	PROCIBERNETICA S.A.	Mipyme
74	REALTIME CONSULTING & SERVICES S.A.S.	Mipyme
75	REDCOMPUTO LTDA	Mipyme
76	ROYAL TECH GROUP SAS	Mipyme
77	SANOLIVAR S.A.S	Mipyme
78	SEMINTEL	Mipyme
79	SERVINFORMACION	Grande
80	SEVEN SOLUCIONES INFORMÁTICAS S.A.S.	Mipyme
81	SINERGY	Mipyme
82	SKG TECNOLOGIA	Grande
83	SOAIN SOFTWARE ASSOCIATES SAS	Grande
84	SOFT180	Mipyme
85	SOFTMANAGEMENT S.A.	Mipyme
86	SOLUCIONES ORION SUCURSAL COLOMBIA	Mipyme
87	SONDA DE COLOMBIA S.A.	Grande
88	SYSMAN S.A.S	Mipyme
89	TEK SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.S	Mipyme
90	TIQAL	Mipyme
91	TNS SAS	Mipyme
92	UNION TEMPORAL BGH 2024	Grande
93	UNION TEMPORAL CATALOGO DE SOFTWARE ARCGIS DE ESRI	Grande
94	UNIÓN TEMPORAL NEWSOURCE	Mipyme
95	UNIÓN TEMPORAL RICOH-ORIGIN IAD SOFTWARE 2024	Mipyme
96	UNIÓN TEMPORAL SIGNA INGNOVATICS	Mipyme
97	UT-SEBE-CCENEG- 075-02-2024	Mipyme
98	WEXLER S.A.S	Mipyme
99	XERTICA	Grande

El análisis cuantitativo de la información presentada en la tabla anterior revela una característica fundamental del sector: una notable preponderancia de las Micro, Pequeñas y

Medianas Empresas (Mipymes), las cuales constituyen el actor principal en términos de número de participantes.

La siguiente tabla resume la distribución del mercado por tamaño empresarial:

Tipo de Empresa	Cantidad de Empresas	Porcentaje de Participación
Mipyme	73	7,5%
Grande Empresa	25	2,6%
TOTAL	98	100,0%

Como se observa, aproximadamente tres de cada cuatro empresas que compiten en este sector son Mipymes. Esto sugiere un mercado con barreras de entrada relativamente bajas para empresas especializadas, lo cual fomenta la innovación y una alta competencia. La coexistencia de un número significativo de Grandes Empresas junto a una mayoría de Mipymes crea un ecosistema dinámico donde se compete no solo en precio, sino también en agilidad, especialización y servicio al cliente.

Por lo tanto, las siete (7) ofertas recibidas por la UAECD para el presente proceso provienen de un universo de oferentes diverso y competitivo, lo que valida la calidad y representatividad de las propuestas económicas que sirven de base para la estimación del presupuesto en este estudio.

2.3. Fundamento y Alcance del Presente Estudio

Si bien el proceso se enmarca en el Instrumento de Agregación de Demanda IAD/SDA de Software por Catálogo II (CCE-SNG-IAD-002-2024), es imperativo aclarar que la definición del presupuesto oficial no es un resultado directo de las herramientas de la plataforma. La **Guía de Compra de dicho instrumento, en su página 14, es explícita** al señalar:

"esta herramienta no es un mecanismo para que las entidades definan el presupuesto, pues según la Guía para la Elaboración de Estudios [...], las entidades estatales pueden utilizar información histórica de compras realizadas previamente con el fin de que logren estimar las cantidades y presupuesto adecuado para la adquisición de bienes y servicios."

En concordancia con esta directriz, se elabora el presente estudio de mercado. Su finalidad es establecer, mediante una metodología analítica y robusta basada en las ofertas reales recibidas, un presupuesto estimado que refleje las condiciones competitivas del mercado. Este documento, por tanto, constituye el soporte fundamental para la fase de planeación del gasto.

3. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO ESTIMADO

Para establecer el presupuesto oficial del presente proceso de contratación, se ha seguido una metodología analítica de varias etapas, diseñada para garantizar la objetividad, transparencia y eficiencia en el uso de los recursos públicos. El objetivo ha sido asegurar que el valor estimado se ajuste a las condiciones reales y competitivas del sector, partiendo de la información oficial disponible y aplicándole un tratamiento estadístico riguroso.

3.1. Fuente de Datos Primaria

El punto de partida del análisis cuantitativo fue el sondeo de mercado realizado por la entidad, en el cual se recibieron siete (7) ofertas económicas formales para la adquisición de la solución SGDEA. Estas ofertas, consolidadas en el documento de trabajo Estudio de precios de mercado.xlsx, constituyen la fuente de datos primaria y la base sobre la cual se ha construido la estimación presupuestal. La necesidad específica que se valora se encuentra detallada en el Anexo Técnico del proceso.

OFERTA	VALOR
OPENTIC SAS	\$ 1.644.905.491
INFOMETRKA	\$ 2.387.398.992
DATOS Y DOCUMENTOS SAS	\$ 2.506.729.243
DATA FILE S.A	\$ 1.174.400.000
Soain Software Associates SAS	\$ 2.545.683.700
BESTDOC	\$ 2.994.873.000
CONTROLDOC	\$ 2.430.544.066

3.2. Análisis Estadístico y Depuración de Outliers

Un análisis estadístico preliminar de los precios ofertados por los siete (7) proponentes reveló una dispersión significativa en los valores. Para medir objetivamente esta variabilidad, se calcularon los siguientes indicadores:

ESTADÍSTICAS	
Menor Valor	\$ 1.174.400.000
Promedio	\$ 2.240.647.785
Media Geométrica	\$ 2.152.693.770
Media armónica	\$ 2.049.549.516
Desviación Estándar	\$ 570.975.564
CV - Coeficiente de Variación	25%

ESTADÍSTICAS	
CA - Coeficiente de Asimetría	-0,7

- **Coeficiente de Variación (CV):** El análisis inicial arrojó un CV de **0.25**, valor que se considera alto y que sugiere una heterogeneidad notable en la muestra de precios, así como la probable presencia de valores atípicos (outliers).
- **Coeficiente de Asimetría (CA):** Para determinar la naturaleza de la dispersión, se calculó el CA, obteniendo un valor de **-0.71**. Este resultado negativo demuestra cuantitativamente que la distribución de precios presenta un sesgo a la izquierda, es decir, que los valores atípicos corresponden a ofertas con precios significativamente más bajos que el resto del grupo.

Para obtener un precio de referencia que refleje de manera más fiel las condiciones de un mercado competitivo y no se vea distorsionado por ofertas anormalmente bajas, se aplicó una depuración estadística. Tras el análisis, se determinó la exclusión de las dos ofertas con los valores más bajos, las cuales se comportaban como outliers negativos.

La siguiente tabla presenta el conjunto de proponentes analizados y el resultado de la depuración:

Muestra de Ofertas Recibidas y Depuración Aplicada

N°	Proponente	Valor Ofertado	Estado en el Análisis
1	OPENTIC SAS	\$1,644,905,491	Excluido (Outlier a la baja)
2	DATA FILE S.A.	\$1,174,400,000	Excluido (Outlier a la baja)
3	INFOMETRIKA S.A.S.	\$2,387,398,992	Incluido
4	DATOS Y DOCUMENTOS S.A.S.	\$2,506,729,243	Incluido
5	SOAIN SOFTWARE ASSOCIATES S.A.S.	\$2,545,683,700	Incluido
6	BESTDOC S.A.S.	\$2,994,873,000	Incluido
7	CONTROLDOC S.A.S.	\$2,430,544,066	Incluido

Fuente: Elaboración propia a partir de las ofertas recibidas.

De esta manera, el análisis subsecuente se realizó sobre una muestra depurada y más homogénea de **cinco (5) ofertas**, considerándose este grupo como la base representativa del mercado competitivo para este proceso.

3.3. Métrica de Cálculo y Consolidación del Presupuesto

Tras la depuración de la muestra, se realizó un nuevo cálculo del Coeficiente de Variación sobre las cinco (5) ofertas restantes, obteniendo un CV de **0.08**. Esta drástica reducción confirma que la nueva muestra es significativamente más homogénea y comparable.

ESTADÍSTICAS	
Menor Valor	\$ 2.387.398.992
Promedio	\$ 2.573.045.800
Media Geométrica	\$ 2.564.388.125
Media armónica	\$ 2.556.304.694
Desviación Estándar	\$ 218.108.339
CV - Coeficiente de Variación	8%

Dada la baja dispersión de la muestra depurada, se determinó que el **promedio simple** es la medida de tendencia central más adecuada y estadísticamente robusta para establecer el precio de referencia del mercado. Esta métrica refleja de manera equilibrada el valor central de la oferta competitiva, una vez eliminadas las distorsiones.

En consecuencia, el presupuesto oficial estimado se calculó como el promedio de las cinco ofertas válidas.

Presupuesto Oficial Estimado

En virtud de la metodología expuesta, el presupuesto oficial estimado para el presente proceso de contratación se fija en **DOS MIL QUINIENTOS SETENTA Y TRES MILLONES CUARENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS PESOS M/CTE (\$2,573,045,800)**.

4. ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DEL PRESUPUESTO (CONDICIONES DE MERCADO)

Habiendo establecido el presupuesto oficial estimado a través de una metodología estadística interna, es fundamental validar dicho valor frente a las condiciones reales del mercado. Este capítulo tiene como objetivo realizar un análisis comparativo y detallado del presupuesto obtenido con los valores de contratos adjudicados para servicios de naturaleza similar en otras entidades públicas. Este ejercicio de *benchmarking* proporciona una validación externa y demuestra la razonabilidad y competitividad del valor estimado.

4.1. Análisis Profundo de la Muestra Comparativa

Para el análisis se ha tomado una muestra de siete (7) contratos recientes para la adquisición de soluciones SGDEA. Un examen detallado de esta muestra, utilizando los datos de

procesos de otras entidades, revela una serie de variables clave que deben ser consideradas para una comparación justa y precisa.

- **Diversidad en los Objetos Contractuales:** Si bien todos los contratos se relacionan con SGDEA, sus objetos presentan matices importantes. Algunos corresponden a implementaciones completas desde cero ("Adquisición e implementación"), mientras que otros se centran en la continuidad, actualización o fases específicas de un proyecto ya en marcha ("Continuidad y consolidación", "Actualización y soporte", "Fase II"). Esta diversidad impacta directamente en el valor final del contrato.
- **Variabilidad en Modalidades y Plazos:** La muestra incluye diferentes modalidades de contratación, como Contratación Directa (CD) y procesos a través de la Tienda Virtual. Más importante aún, los plazos de ejecución muestran una enorme dispersión, desde contratos intensivos de un (1) mes hasta proyectos a largo plazo de dieciséis (16) meses. Esta variabilidad hace que una comparación directa de los valores totales sea metodológicamente incorrecta y pueda llevar a conclusiones erróneas.

Debido a estas diferencias, es necesario establecer una métrica común que permita normalizar los datos y realizar una comparación equitativa.

4.2. Establecimiento de una Métrica Común: El Valor Mensual Equivalente

Para neutralizar el efecto de los diferentes plazos de ejecución, se ha calculado el **valor mensual equivalente** para cada contrato de la muestra, dividiendo su valor total por el número de meses de su plazo. Esta métrica nos permite analizar el costo relativo del servicio en una base comparable. Adicionalmente, se ha calculado el valor mensual de nuestro presupuesto estimado, considerando el plazo de veinticuatro (24) meses definido en el Anexo Técnico.

La siguiente tabla consolida este análisis, ordenando los procesos de mayor a menor valor mensual para facilitar la interpretación.

Tabla - Análisis Comparativo con Procesos de Contratación de Otras Entidades

Proceso	Entidad	Modalidad	Objeto	Plazo	Valor	Valor Mensual Estimado	contratista
Orden de compra 140092	FONDO ROTATORIO DEL MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	Compras Públicas Tienda Virtual del Estado Colombiano	Suscripción de software para la implementación de la fase 1 para los procesos de Gestión Documental del Ministerio de Relaciones Exteriores	1 MES	\$ 2.393.978.034	\$ 2.393.978.034	Control Online International

Proceso	Entidad	Modalidad	Objeto	Plazo	Valor	Valor Mensual Estimado	contratista
Orden de compra 150008	FISCALIA GENERAL DE LA NACION - GESTION GENERAL	Compras Públicas Tienda Virtual del Estado Colombiano	ADQUISICIÓN DE LICENCIAMIENTO DE SOFTWARE PARA EXPEDIENTE DIGITAL PARA LA FISCALIA GENERAL DE LA NACIÓN	4 MESES	\$ 2.897.211.200	\$ 724.302.800	Control Online International
Orden de compra 107902	EMPRESA NACIONAL PROMOTORA DEL DESARROLLO TERRITORIAL	Compras Públicas Tienda Virtual del Estado Colombiano	Adquisición del licenciamiento y/o servicio de instalación, parametrización, implementación y puesta en funcionamiento del sistema de gestión documental electrónico de archivo (SGDEA) que permita la conformación de expedientes electrónicos e híbridos con los requerimientos establecidos por el Archivo General de la Nación Jorge Palacios Preciado (AGN) y el Modelo de Requisitos (MOREQ).	6 MESES	\$ 2.133.393.920	\$ 355.565.653	Macro Proyectos SAS
Orden de compra 126280	COLJUEGOS	Compras Públicas Tienda Virtual del Estado Colombiano	fase II del proyecto del Sistema de Información de Gestión de Documentos Electrónicos de Archivo (SGDEA)	6 MESES	\$ 1.692.990.147	\$ 282.165.025	Analitica SAS
MSPS-CD-1513-2025	MINSALUD	CD	Prestar servicios para la actualización, mantenimiento, soporte, creación de expedientes y capacitación del SGDEA adquirido por la entidad dentro del marco de proceso de gestión documental y conservación de archivos	7 MESES	\$ 1.852.757.364	\$ 264.679.623	CONTROL ONLINE INTERNATIONAL SAS
CVC CD 627 2025	CVC	CD	Prestación de servicios para la continuidad y consolidación del proceso en su primera fase de implementación del Sistema de Gestión de Documentos Electrónicos de Archivo (SGDEA), para la realización de actividades tales como la organización, valoración y digitalización de archivos institucionales, así como la integración de soluciones tecnológicas para la gestión	7 MESES	\$ 1.528.898.685	\$ 218.414.098	COMPAÑÍA COLOMBIANA DE SERVICIOS DE VALOR AGREGADO Y TELEMÁTICOS COLVATEL S.A. ESP
LP-03-2024 (Presentación de oferta)	CONSEJO PROFESIONAL NACIONAL DE INGENIERÍA-COPNIA	Compras Públicas Tienda Virtual del Estado Colombiano	ADQUISICIÓN, IMPLEMENTACIÓN, DESARROLLOS Y PERSONALIZACIONES, MIGRACIÓN, LICENCIAMIENTO Y SOPORTE DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS DE ARCHIVO - SGDEA EN MODALIDAD SAAS (SOFTWARE AS A SERVICE).	16 MESES	\$ 2.511.400.000	\$ 156.962.500	Soain Software Associates SAS
Promedio Mensual del Mercado						\$ 628.009.676	
UAECD - Presupuesto Estimado				24 MESES	\$ 2.573.045.800	\$ 107.210.242	

4.3. Conclusión de Razonabilidad

El análisis comparativo de los valores mensuales estimados arroja una conclusión de gran relevancia: el valor mensual para el proyecto de la UAECD (**\$107.2 millones**) no solo se encuentra dentro de las condiciones normales de mercado, sino que se posiciona como el **valor más competitivo y eficiente de toda la muestra analizada**.

Esta posición ventajosa se explica por una combinación de factores estratégicos:

1. **Planeación a Largo Plazo:** El proyecto de la UAECD se ha estructurado con un plazo de ejecución de 24 meses. Esta visión a largo plazo permite una distribución del costo total más eficiente en el tiempo, resultando en un valor mensual significativamente más bajo en comparación con proyectos de implementación más cortos e intensivos.
2. **Metodología de Cálculo Rigurosa:** Como se detalló en el capítulo anterior, la metodología de depuración de ofertas atípicas a la baja y el uso del promedio sobre una muestra competitiva y homogénea, permitió a la entidad establecer un presupuesto ajustado a las condiciones reales del mercado, evitando las distorsiones que pueden generar ofertas con precios extremos.

En definitiva, el ejercicio de *benchmarking* demuestra de manera contundente que el presupuesto estimado para el presente proceso no solo es razonable, sino que representa un valor altamente eficiente para la entidad.

Por lo tanto, se concluye que el presupuesto oficial estimado de **\$2,573,045,800** se encuentra debidamente justificado, validado externamente y se enmarca dentro de las condiciones más competitivas del mercado para la adquisición de una solución SGDEA con el alcance y la complejidad requeridos por la UAECD.

5. CONCLUSIONES GENERALES DEL ESTUDIO

Del análisis exhaustivo realizado para la determinación del presupuesto oficial destinado a la Adquisición y puesta en funcionamiento del aplicativo para la generación, administración, almacenamiento, conservación y uso de los documentos electrónicos, este equipo de apoyo presenta las siguientes conclusiones detalladas:

1. El presente estudio se fundamenta en un mandato normativo y en una necesidad de planeación rigurosa. Se ha confirmado, a través de la Guía de Compra del IAD/SDA de Software II, que las herramientas de la Tienda Virtual del Estado Colombiano no constituyen un mecanismo para la fijación de presupuestos. En consecuencia, la elaboración de este análisis de mercado, basado en las ofertas reales recibidas, fue un paso indispensable para cumplir con el deber de planeación, asegurar la correcta estimación de los recursos públicos y establecer un presupuesto que refleje las condiciones competitivas del sector.
2. Se ha aplicado una metodología estadística robusta que garantiza la objetividad del presupuesto estimado. El análisis partió de la recepción de siete (7) ofertas, las cuales presentaban una alta dispersión (Coeficiente de Variación de 0.25). Un análisis más profundo, a través del Coeficiente de Asimetría (-0.71), permitió determinar cuantitativamente que dicha dispersión se debía a la presencia de ofertas con valores atípicamente bajos. Para neutralizar esta distorsión y obtener una base de cálculo representativa del mercado competitivo, se procedió a una depuración justificada de las dos ofertas más bajas. La muestra resultante de cinco (5) ofertas demostró ser homogénea (CV de 0.08), validando el uso del promedio simple como la métrica más adecuada y representativa.
3. Se determinó un presupuesto oficial preciso, verificable y producto de la metodología aplicada. Como resultado del proceso de depuración de datos y el cálculo del promedio sobre la muestra competitiva, el presupuesto oficial estimado para el presente proceso se fija en DOS MIL QUINIENTOS SETENTA Y TRES MILLONES CUARENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS PESOS M/CTE (\$2,573,045,800).
4. Se ha validado que el presupuesto estimado no solo es razonable, sino altamente competitivo y eficiente para la entidad. El análisis de razonabilidad, que implicó una comparación profunda con otros siete (7) contratos del sector, demostró que el valor mensual equivalente de nuestro presupuesto (\$107.2 millones) es el más bajo de toda la muestra analizada. Esta posición ventajosa es el resultado directo de una planeación estratégica a largo plazo (24 meses) y de la aplicación de una metodología de cálculo rigurosa que evitó anclar el presupuesto a ofertas con precios anormalmente bajos.

En virtud de lo expuesto, este equipo de análisis concluye de manera contundente que el presupuesto estimado de \$2,573,045,800 es el resultado de un ejercicio técnico, objetivo y transparente. Este valor no solo se encuentra justificado y validado frente a las condiciones del mercado, sino que representa una posición de eficiencia económica para la UAECD. Por lo tanto, se recomienda su adopción como base para la planeación y la solicitud de los Certificados de Disponibilidad Presupuestal correspondientes al presente proceso de contratación.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>Renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom de monitoreo, observabilidad y mesa de ayuda Service Desk Manager.</i>

Capítulo 1: Introducción y Contexto

El presente Estudio de Sector y de Mercado se elabora con el propósito de analizar de manera detallada las condiciones legales, comerciales, técnicas y financieras que rigen la contratación para la renovación, actualización y soporte de la suite de software Broadcom para la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis constituye el fundamento técnico y jurídico para la estructuración del proceso de Selección Abreviada por Subasta Inversa, garantizando el cumplimiento de los principios de planeación, transparencia, economía y selección objetiva que rigen la contratación estatal.

La UAECD, como entidad responsable de la gestión de la información catastral del Distrito Capital, soporta su operación misional en una infraestructura tecnológica consolidada. Dentro de esta, la suite de software Broadcom, que incluye la mesa de servicio (Service Desk Manager), así como las herramientas de monitoreo y observabilidad, es un componente crítico. Actualmente, estas herramientas se encuentran desactualizadas y sin soporte vigente del fabricante, lo que representa un alto riesgo de obsolescencia y una potencial indisponibilidad de los servicios que soportan a áreas clave como Contratación, Recursos Humanos, Comunicaciones y la propia Gerencia de Tecnología. La mesa de servicio, en particular, es el único punto de contacto oficial para la gestión de todos los requerimientos e incidentes tecnológicos de la Entidad, lo que magnifica la criticidad de su estado.

Por lo tanto, esta contratación no se limita a una simple renovación de licencias, sino que se constituye como una acción estratégica e impostergable para mitigar riesgos operativos, garantizar la continuidad del negocio y alinear a la Entidad con sus objetivos estratégicos. Esta iniciativa se articula directamente con el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) y con los propósitos del Plan Distrital de Desarrollo "Bogotá camina segura", en particular con los objetivos de avanzar hacia una "Bogotá Ciudad Inteligente" e "Inspirar Confianza y Legitimidad" a través de la modernización y la innovación pública.

El alcance del proyecto, detallado en el Anexo Técnico, ha sido estructurado para alinearse con las condiciones comerciales del sector, las cuales fueron identificadas durante la etapa de sondeo de mercado. La comunicación formal del mayorista autorizado por el fabricante, la cual reposa en el expediente, indica que la renovación de estas soluciones se gestiona de manera integral y no por componentes individuales. En consecuencia, y como resultado de las mesas de trabajo internas documentadas en la trazabilidad del proceso, el objeto se ha consolidado

en dos componentes principales de licenciamiento ("Servicedesk" y "Observabilidad") y tres componentes de servicios profesionales (bolsas de horas), estructura que se refleja en el Anexo Técnico y en el correspondiente análisis de precios de mercado.

En consecuencia, este estudio se enfoca en analizar el sector específico de software empresarial y servicios de Tecnologías de la Información, examinando la estructura de la oferta y la demanda, las variables económicas incidentes y las condiciones comerciales, con el fin de proporcionar una base sólida y justificada para un proceso de selección que garantice la adquisición de una solución tecnológica idónea y en condiciones favorables para los intereses estratégicos de la Entidad.

Capítulo 2: Objeto del Estudio

El objeto del presente proceso de contratación es la renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom de monitoreo, observabilidad y mesa de ayuda Service Desk Manager, así como la provisión de servicios profesionales especializados para su correcta implementación y optimización.

2.1. Alcance y Componentes del Objeto Contractual

El alcance del objeto ha sido definido con precisión en el Anexo Técnico y se estructura en cinco (5) ítems que conforman una solución integral e interdependiente. Esta estructura es el resultado del análisis de mercado y de las mesas de trabajo internas, y refleja las condiciones comerciales del sector, donde el fabricante comercializa sus soluciones como paquetes funcionales integrados y no como componentes aislados.

La adquisición de la totalidad de los ítems por un único contratista es fundamental para garantizar la coherencia técnica, la compatibilidad nativa entre los componentes, la unificación del soporte y la asignación clara de responsabilidades durante la ejecución del contrato.

La estructura detallada del objeto es la siguiente:

Ítem 1: Renovación Integral de la Suite Servicedesk.

- Descripción: Comprende la renovación del soporte y mantenimiento (S&S) por un período de doce (12) meses para el conjunto de licencias que soportan la mesa de servicios de la Entidad, incluyendo de manera indivisible los componentes de CA Service Desk Manager y CA Client Automation.
- Cantidad: 1
- Unidad de Medida: Paquete

Ítem 2: Renovación Integral de la Suite de Observabilidad.

- Descripción: Comprende la renovación del soporte y mantenimiento (S&S) por un período de doce (12) meses para el conjunto de licencias que soportan las capacidades de monitoreo y observabilidad de la infraestructura tecnológica, incluyendo de manera indivisible los componentes de DX Infrastructure Management, Application Performance Management Classic (APM) y Monitoreo y Gestión de Redes.
- Cantidad: 1
- Unidad de Medida: Paquete

Ítem 3: Bolsa de horas para servicios especializados de configuración, integración y despliegue.

- Descripción: Provisión de una bolsa de horas para la ejecución de actividades de instalación, configuración avanzada, integración entre plataformas y despliegue de nuevas funcionalidades, las cuales se consumirán previa planeación y aprobación de la supervisión del contrato.
- Cantidad: 300
- Unidad de Medida: Hora

Ítem 4: Bolsa de horas para servicios de soporte especializado bajo demanda.

- Descripción: Provisión de una bolsa de horas para la atención de requerimientos de soporte técnico especializado que excedan el soporte estándar, las cuales se consumirán previa solicitud y aprobación de la supervisión del contrato.
- Cantidad: 50
- Unidad de Medida: Hora

Ítem 5: Bolsa de horas para capacitación y transferencia de conocimiento.

- Descripción: Provisión de una bolsa de horas destinadas a la capacitación técnica y funcional del personal de la UAECD, asegurando la apropiación del conocimiento sobre las herramientas y sus nuevas capacidades.
- Cantidad: 25

- Unidad de Medida: Hora

En conjunto, estos cinco componentes conforman una solución tecnológica completa que permitirá a la UAECD mitigar los riesgos de obsolescencia, fortalecer su postura de seguridad y garantizar un servicio de TI estable y de alto rendimiento para el desarrollo de sus funciones misionales.

Capítulo 3: Marco Normativo General

El presente proceso de contratación y el estudio que lo fundamenta se enmarcan rigurosamente en el conjunto de disposiciones que rigen la contratación pública en Colombia, garantizando la transparencia, eficiencia y selección objetiva. El marco jurídico aplicable se compone de las siguientes normas principales:

- Ley 80 de 1993 (Estatuto General de Contratación de la Administración Pública): Establece los principios, fines y reglas generales que rigen los contratos de las entidades estatales. Define los derechos y deberes de las partes, las causales de inhabilidad e incompatibilidad y los principios rectores de la actividad contractual como la transparencia, la economía y la responsabilidad.
- Ley 1150 de 2007: Introduce medidas para la eficiencia y la transparencia en la contratación pública. De manera fundamental para este proceso, esta ley crea las modalidades de selección del contratista, entre las cuales se encuentra la Selección Abreviada, y define su procedencia para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes.
- Decreto 1082 de 2015 (Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional): Compila y reglamenta de manera integral el Sistema de Compra Pública en Colombia. Para este proceso, son de especial relevancia las subsecciones que regulan la modalidad de Selección Abreviada para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes, detallando el procedimiento específico de la Subasta Inversa como mecanismo de selección. Este decreto también regula la elaboración de los estudios y documentos previos, el Registro Único de Proponentes (RUP) y el funcionamiento de la plataforma SECOP II, sobre la cual se adelantará el proceso.
- Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción): Dicta normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y a efectivizar el control de la gestión pública. Sus disposiciones sobre la supervisión de los contratos y el régimen de inhabilidades son directamente aplicables a este proceso.
- Decreto Ley 4170 de 2011: Crea la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, como ente rector del sistema de compras y contratación pública,

responsable de desarrollar y difundir las políticas, normas y herramientas que optimicen la gestión contractual del Estado.

- Código de Comercio y Código Civil: En lo no regulado por el Estatuto de Contratación, las disposiciones de la legislación civil y comercial colombiana son aplicables a la formación, ejecución y liquidación del contrato que se derive de este proceso.

Este conjunto normativo proporciona el soporte legal para adelantar el proceso de selección, asegurando que cada etapa, desde la planeación hasta la liquidación del contrato, se desarrolle con estricto apego a la legalidad y en procura de los intereses de la Entidad.

Capítulo 4: Análisis del Sector

El presente capítulo tiene como finalidad realizar un análisis detallado del sector económico al que pertenecen los bienes y servicios a contratar. Se busca caracterizar su naturaleza, identificar los códigos de clasificación estandarizados y describir los aspectos comerciales y técnicos que lo definen, proporcionando así el contexto necesario para comprender la dinámica de la oferta y la demanda.

4.1. Caracterización General del Sector

El objeto del presente proceso de contratación se enmarca dentro del **sector terciario o de servicios** de la economía y, de forma más específica, en el subsector de **Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)**. Este mercado se caracteriza por una dinámica que combina la comercialización de bienes intangibles de alta tecnología —como lo son las licencias de software empresarial— con la prestación de servicios especializados de alto valor agregado, los cuales son indispensables para su correcta implementación, optimización y funcionamiento continuado.

La naturaleza de este sector es fundamentalmente de integración de soluciones. El valor para la entidad contratante no reside únicamente en la adquisición de las licencias, sino en la capacidad del proveedor para entregar una solución tecnológica funcional, segura y alineada con las necesidades operativas de la UAECD. La estrategia comercial del fabricante, Broadcom, consiste en un enfoque de plataforma integrada, especialmente en sus líneas de AIOps, Observabilidad y Mesa de Servicios (ITSM).

La comercialización de estas soluciones de software se realiza a través de canales formales y altamente especializados. El fabricante, Broadcom, opera mediante un ecosistema de socios de negocio (*partners*) y distribuidores autorizados de valor agregado (Value Added Distributor - VAD). Esta estructura de canal, confirmada en la comunicación del mayorista que reposa en el expediente, garantiza que los clientes finales, como la UAECD, adquieran productos y servicios genuinos, con plenas garantías de fábrica y con el respaldo de personal certificado.

De hecho, la política del fabricante de gestionar las renovaciones de manera "integral y no por ítem individual" refuerza este modelo, promoviendo la venta de soluciones completas que aseguren la continuidad operativa y la gestión homogénea de las plataformas.

El mercado está compuesto principalmente por empresas del sector privado, que incluyen desde Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) tecnológicas hasta grandes integradores de soluciones y filiales de multinacionales con representación en Colombia. Esta diversidad de actores, todos especializados en infraestructura y software empresarial, conforma un sector competitivo y con la capacidad técnica necesaria para atender los requerimientos de las entidades públicas.

4.2. Identificación de Códigos UNSPSC

Para estandarizar la identificación de los bienes y servicios requeridos en el marco del Sistema de Compra Pública, se han identificado los siguientes códigos del Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC). La selección de estos códigos es consistente con la descripción del objeto contractual y su naturaleza integral.

CÓDIGO UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
43231500	43 - Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	23 – Software	15 - Software funcional específico de la empresa
43232800	43 - Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	23 – Software	28 - Software de administración de redes
43233600	43 - Tecnologías de la Información, Difusión y Telecomunicaciones	23 – Software	36 - Software de equipo eléctrico
43233200	43 - Tecnologías de la Información, Difusión y Telecomunicaciones	23 – Software	32 - Software de seguridad y protección
81112200	81 – Servicios basados en ingeniería, investigación y tecnología	11 – Servicios informáticos	22 - Mantenimiento y soporte de software
80141700	80 – Servicios de Gestión, Profesionales de Empresa y Administrativos	14 – Servicios de Mercadeo y Distribución	17 - Distribución

La utilización de este conjunto de códigos refleja fielmente la naturaleza mixta del objeto a contratar, que abarca tanto el suministro de productos de software (Segmento 43) como la prestación de servicios profesionales y de soporte asociados (Segmento 81), así como el canal de distribución a través del cual se comercializan (Segmento 80).

Capítulo 5: Análisis Económico y de Mercado

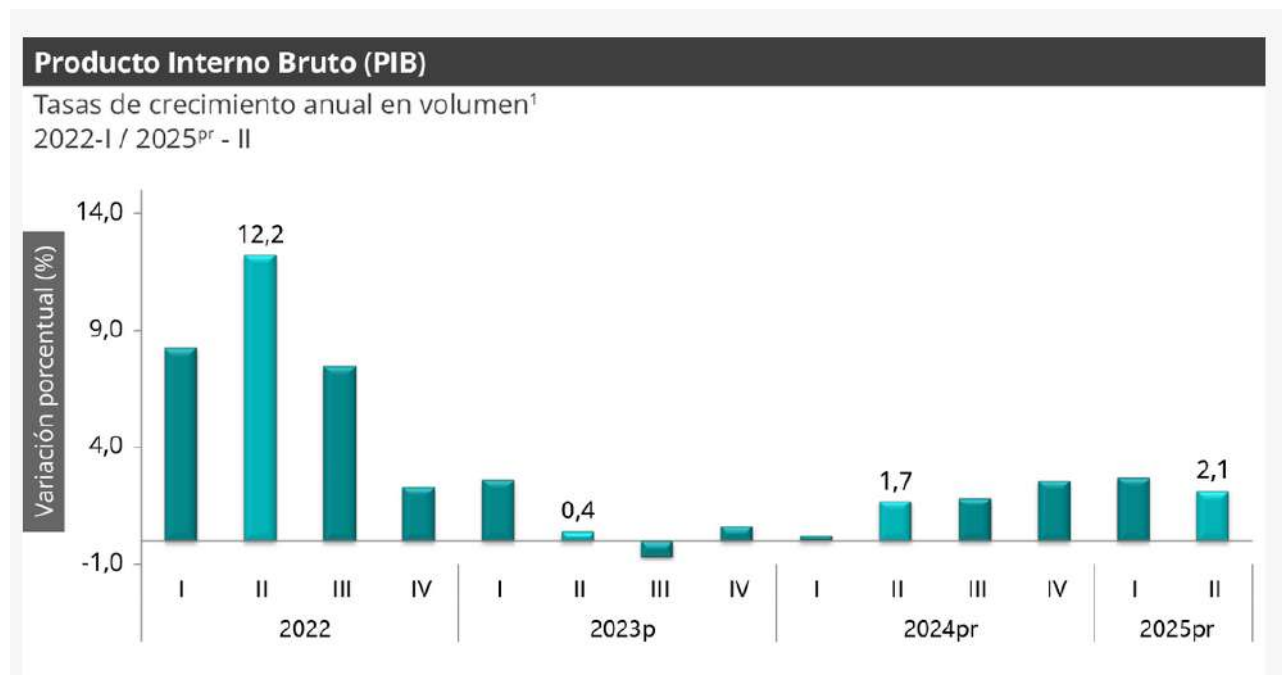
Este capítulo se dedica al análisis de las variables económicas, de mercado y comerciales que inciden directamente en el proceso de contratación. El objetivo es proporcionar una base sólida para comprender la estructura de precios del sector, la dinámica de la oferta y la demanda, y justificar la razonabilidad del presupuesto oficial estimado, asegurando que el proceso se alinee con las condiciones reales del mercado.

5.1. Análisis de Variables Macroeconómicas

El entorno macroeconómico define el contexto en el que operan los proveedores y la entidad, afectando directamente la estructura de costos y la viabilidad de los proyectos de inversión. A continuación, se analizan los indicadores más relevantes para este proceso de contratación.

Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el principal indicador de la salud económica de un país, al medir el valor de los bienes y servicios finales producidos en un período determinado. Su análisis permite comprender la capacidad de inversión del Estado y el dinamismo del sector privado que proveerá los bienes y servicios requeridos para este proyecto.



De acuerdo con la información oficial más reciente publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) sobre el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), la dinámica económica del país se resume en los siguientes puntos clave:

- **Crecimiento Semestral:** Durante el primer semestre de 2025, el Producto Interno Bruto presentó un crecimiento de 2,4% respecto al mismo periodo del año anterior.
- **Actividades de Mayor Contribución (Semestral):** Las actividades económicas que más contribuyeron a esta dinámica fueron:
 - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida, con un crecimiento del 4,8%.
 - Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, con un crecimiento del 5,3%.
 - Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, con un crecimiento del 11,4%.
- **Actividades de Mayor Contribución (Trimestral):** En la medición trimestral, las actividades que más contribuyeron a la variación anual del valor agregado fueron:
 - Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida, con un crecimiento del 5,6%.
 - Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, con un crecimiento del 3,8%.
 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales, con un crecimiento del 1,8%.

Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

La economía colombiana ha mantenido una senda de crecimiento positivo, lo que genera un entorno favorable para la inversión tanto pública como privada. El análisis detallado de las cifras revela dos implicaciones clave para este proceso de contratación:

1. **Implicación para la Demanda (Sector Público):** El crecimiento destacado y constante en el ramo de "Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales" es un indicador directo de que las entidades estatales, incluida la UAECD, están ejecutando activamente sus planes de inversión y modernización. Esto valida la pertinencia de la presente contratación, no como un gasto aislado, sino como parte de una estrategia

gubernamental más amplia de fortalecimiento tecnológico, tal como se describe en la justificación de la necesidad de este proyecto. Un PIB en crecimiento en este sector específico respalda la capacidad financiera y la voluntad política para llevar a cabo este tipo de proyectos.

2. Implicación para la Oferta (Sector Privado): El dinamismo general de la economía, con un crecimiento semestral del 2,4%, crea un ambiente propicio para el sector empresarial. Aunque no figuren en los tres principales contribuyentes del último reporte, los sectores de "Información y comunicaciones" y "Actividades profesionales, científicas y técnicas", donde se enmarcan los proveedores de TI, se benefician de este dinamismo. Un crecimiento económico sostenido demuestra la existencia de un ecosistema empresarial saludable, competitivo y con la capacidad técnica y financiera para responder a las demandas del Estado. Para la UAECDD, esto se traduce en una mayor probabilidad de recibir ofertas de alta calidad de proveedores solventes y especializados, lo que mitiga el riesgo de incumplimiento y garantiza el acceso a las mejores prácticas del mercado.

El análisis del PIB no solo muestra un entorno económico favorable, sino que, al desglosarlo, confirma un círculo virtuoso para esta contratación: el sector público tiene la capacidad y el mandato para invertir en tecnología, y el sector privado de TI tiene la fortaleza y el dinamismo para proveerla de manera eficiente.

Índice de Precios al Consumidor (IPC) - Inflación:

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares, constituyéndose como la principal medida de la inflación en el país. Su análisis es crucial, ya que la inflación afecta directamente la estructura de costos de los proveedores, especialmente en los componentes de servicios y mano de obra calificada.

Según la información oficial publicada por el DANE para el mes de referencia, el comportamiento del IPC fue el siguiente:

- Variación Anual: En julio de 2025, la variación anual del IPC fue de 4,90%. Esta cifra es 1,96 puntos porcentuales menor que la reportada en el mismo período del año anterior (6,86%), lo que indica una tendencia a la moderación de la inflación.
- Variación Mensual: La variación mensual para julio de 2025 fue de 0,28%, explicada principalmente por el comportamiento de las divisiones de "Alimentos y bebidas no alcohólicas" y "Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles".
- Variación Año Corrido: Para el período de enero a julio de 2025, la inflación acumulada fue de 4,02%.

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Variación mensual, año corrido y anual

Total nacional

2024 - 2025 (julio)

IPC	Julio					
	Variación Mensual		Variación Año corrido		Variación Anual	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
IPC total	0,20	0,28	4,32	4,02	6,86	4,90

Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

Si bien la tendencia a la baja en la inflación anual es una señal económica positiva, una tasa del 4,90% sigue representando una presión significativa sobre los costos operativos de las empresas. Para este contrato, el impacto de la inflación no es uniforme, sino que afecta de manera diferenciada a los componentes del objeto, tal como se estructuró en el Capítulo 2:

1. Implicación para el Componente de Licenciamiento (Ítems 1 y 2 - Paquetes): El impacto de la inflación nacional sobre el costo del software es indirecto. El principal factor que determina el precio de los paquetes de licenciamiento Broadcom es la Tasa Representativa del Mercado (TRM), ya que son bienes importados y su precio base se fija en moneda extranjera. Sin embargo, la inflación nacional sí afecta los costos operativos locales del proveedor (salarios del personal administrativo y comercial, arrendamientos, servicios públicos, logística), los cuales se incorporan de manera marginal en la estructura de precios final para mantener los márgenes de rentabilidad del negocio.
2. Implicación para el Componente de Servicios (Ítems 3, 4 y 5 - Bolsas de Horas): El impacto de la inflación sobre este componente es directo, significativo y fundamental. Los servicios de configuración, soporte y capacitación son intensivos en mano de obra altamente calificada. La inflación presiona directamente los costos salariales del personal técnico especializado (gerentes de proyecto, ingenieros especialistas) que se requiere para la ejecución, según lo especificado en el Anexo Técnico. Para atraer y retener a estos profesionales en un mercado competitivo, los proveedores deben ofrecer remuneraciones que mantengan su poder adquisitivo, ajustándose a la inflación. Por lo tanto, el IPC es un justificador clave del valor del componente de servicios en la estructura de precios del contrato, ya que refleja el costo real del talento humano necesario para garantizar una implementación exitosa.

El análisis del IPC es esencial para justificar la razonabilidad del presupuesto, demostrando que una parte importante del valor del contrato está destinada a cubrir los costos crecientes del capital humano especializado y de la operación local del proveedor, elementos indispensables para la correcta ejecución del objeto contractual.

Tasa Representativa del Mercado (TRM)

La Tasa Representativa del Mercado (TRM), que refleja el valor del peso colombiano frente al dólar estadounidense, es posiblemente la variable económica de mayor y más directa incidencia en este proceso de contratación. Su análisis es indispensable para justificar la estructura de costos del componente principal del contrato, dado que los bienes tecnológicos a adquirir son de origen importado.

Análisis del Comportamiento Histórico (Últimos 12 Meses)

El análisis de la serie histórica de la TRM, comprendida entre el 22 de agosto de 2024 y el 22 de agosto de 2025, revela un período de marcada volatilidad y fluctuaciones significativas, lo cual es un factor de riesgo clave que los oferentes deben gestionar. El comportamiento de la divisa durante este lapso se puede caracterizar de la siguiente manera:

- **Rango de Fluctuación:** Durante el último año, la TRM ha operado en un amplio rango de más de 500 pesos, alcanzando un valor máximo de \$4,478.21 (registrado el 14 de noviembre de 2024) y un valor mínimo de \$3,974.37 (registrado el 4 de julio de 2025). Esta diferencia sustancial evidencia la inestabilidad del mercado cambiario y el riesgo inherente a las transacciones en moneda extranjera.
- **Tendencia Alcista (Agosto 2024 - Noviembre 2024):** El período inició con una clara tendencia al alza, partiendo de niveles cercanos a los \$4,013 y escalando de manera sostenida hasta alcanzar su punto más alto del año a mediados de noviembre. Esta fase representó una devaluación significativa del peso colombiano.
- **Período de Corrección y Estabilización (Diciembre 2024 - Marzo 2025):** Tras el pico de noviembre, la TRM inició un período de corrección a la baja, descendiendo de manera progresiva y encontrando un nivel de relativa estabilidad en un corredor entre los \$4,100 y los \$4,200 durante los primeros meses de 2025.
- **Volatilidad Renovada y Tendencia a la Baja (Abril 2025 - Julio 2025):** El segundo trimestre del año 2025 se caracterizó por una volatilidad renovada, con un repunte importante en abril que llevó la tasa por encima de los \$4,300, seguido de una marcada tendencia a la baja que culminó con el valor mínimo del año a principios de julio.

- **Comportamiento Reciente (Julio 2025 - Agosto 2025):** En las semanas más recientes, la TRM ha mostrado una leve recuperación desde sus mínimos, pero se mantiene en la parte inferior del rango anual, operando en niveles cercanos a los \$4,034.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

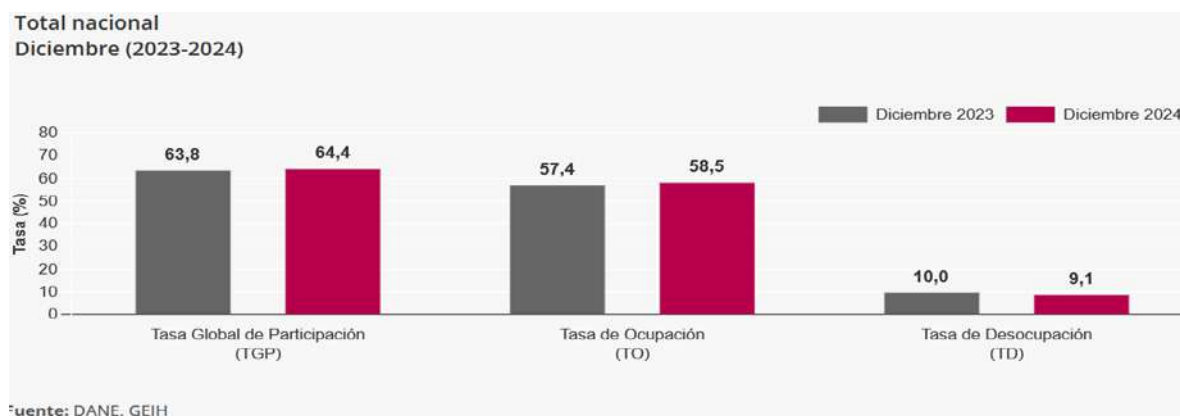
La volatilidad y el comportamiento de la TRM tienen implicaciones directas y críticas sobre la estructura de costos y el presupuesto de este proyecto:

1. **Impacto Directo en el Costo de Licenciamiento (Ítems 1 y 2):** Este es el efecto más significativo. Los componentes principales del objeto, correspondientes a los paquetes de software "Servicedesk" y "Observabilidad" de la marca Broadcom, son bienes tecnológicos importados. El costo base de estas licencias y sus renovaciones es fijado por el fabricante en moneda extranjera, comúnmente en dólares estadounidenses (USD). Por consiguiente, el valor final en pesos colombianos que la UAECDD pagará por estos ítems está directamente determinado por el nivel de la TRM en el momento en que el proveedor nacional deba realizar la transacción con el fabricante o su mayorista internacional.
2. **Gestión del Riesgo Cambiario por Parte del Proveedor:** Al presentar una oferta con un precio fijo y en pesos colombianos, como las analizadas para este estudio, el proveedor asume un riesgo cambiario considerable. La amplia fluctuación de más de 500 pesos en el último año demuestra que, si entre la fecha de presentación de la oferta y la fecha de compra efectiva de las licencias la TRM aumenta, el margen de rentabilidad del proveedor se reduciría. Para mitigar este riesgo, es una práctica comercial estándar y legítima que el proveedor incorpore en su estructura de precios un margen de cobertura que lo proteja contra esta volatilidad. Este factor es un componente necesario y justificable del precio final que soporta el presupuesto oficial.

El análisis de la TRM demuestra que una porción sustancial del presupuesto oficial estimado está directamente ligada a la dinámica del mercado cambiario. Justifica que el valor de los componentes de licenciamiento no solo refleja el costo base del software, sino también la cobertura necesaria para gestionar un riesgo de volatilidad real y cuantificable, asegurando así la viabilidad de la oferta para los proveedores y la correcta ejecución del contrato para la Entidad.

Mercado Laboral

El análisis del mercado laboral, que se refiere a la oferta y demanda de empleo, es fundamental para comprender el contexto socioeconómico en el que operan los proveedores. Su estudio permite evaluar la disponibilidad de talento, especialmente el especializado, y su impacto directo en la estructura de costos de los servicios que componen el objeto contractual.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

Si bien la tasa de desocupación general ofrece un panorama macroeconómico, para este proceso de contratación es crucial realizar un análisis más profundo y enfocado en el nicho de mercado del talento tecnológico especializado. Las implicaciones para este contrato son las siguientes:

1. **Competencia por Talento Altamente Especializado:** El valor de este contrato no reside únicamente en la renovación de las licencias, sino de manera fundamental en los servicios profesionales de alto valor agregado (ítems 3, 4 y 5). Como se detalla explícitamente en el Anexo Técnico, la ejecución del contrato exige un equipo humano con perfiles de alta calificación y experiencia, como un Gerente de Proyecto (con certificaciones PMP, Scrum Master e ITIL v4) y dos Ingenieros Especialistas con certificaciones "Proven Professional" del fabricante en las soluciones específicas a intervenir (CA UIM, CA APM y CA SDM). Estos perfiles no son abundantes en el mercado laboral general. Por el contrario, existe

una alta demanda y una competencia intensa entre las empresas del sector TIC para atraer y retener a estos profesionales.

2. **Impacto Directo en los Costos Salariales de los Servicios:** La escasez relativa de este talento especializado, combinada con su alta demanda, impulsa los costos salariales al alza. Para que un proveedor pueda garantizar la calidad y el cumplimiento de los exigentes requisitos técnicos y de gestión de proyectos definidos en el Anexo Técnico, debe ofrecer remuneraciones altamente competitivas. Por lo tanto, el costo del personal técnico calificado es el principal componente que define el valor de las bolsas de horas (ítems 3, 4 y 5) en la estructura de precios del contrato. Su justificación se encuentra en esta dinámica del mercado laboral especializado, no en la tasa de desempleo general.
3. **Formalidad del Empleo y Costos Asociados:** Dada la naturaleza del contrato con una entidad estatal, se espera que el proveedor opere con los más altos estándares de formalidad laboral. Esto significa que, además del salario neto del especialista, el costo para la empresa incluye el cumplimiento de todas las obligaciones de seguridad social (salud, pensión, ARL) y los aportes parafiscales correspondientes. Estos costos laborales formales son un componente significativo y legítimo del precio de los ítems de servicios.

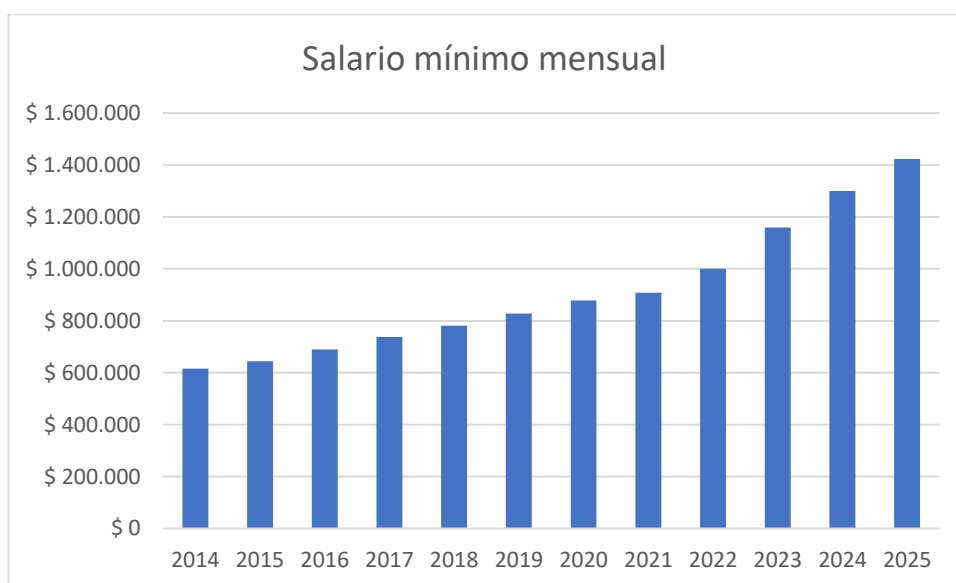
El análisis del mercado laboral demuestra que, más allá de la tasa de desempleo general, la dinámica relevante para este proceso es la del mercado de talento tecnológico especializado. La competencia por perfiles escasos y altamente calificados justifica de manera sólida el valor del componente de servicios dentro del presupuesto oficial estimado.

Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV)

El Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV) es la cuantía mínima de remuneración que un empleador está legalmente obligado a pagar a sus trabajadores. Su ajuste anual, producto de la concertación entre el gobierno, los gremios y los sindicatos, sirve como un referente económico fundamental que incide en la estructura de costos de todas las empresas formales en Colombia.

Año	Salario mínimo mensual	Auxilio de Transporte	Normatividad Decreto
2025	\$ 1.423.500	\$ 200.000	3150 de dic 30 2024
2024	\$ 1.300.000	\$ 162.000	2292 de dic 29 2023
2023	\$ 1.160.000	\$ 140.606	2623 de dic 28 2022
2022	\$ 1.000.000	\$ 117.172	1724 de dic 15 de 2021
2021	\$ 908.526	\$ 106.454	1786 de dic 29 de 2020
2020	\$ 877.803	\$ 102.854	2360 de dic 26 de 2019

Año	Salario mínimo mensual	Auxilio de Transporte	Normatividad Decreto
2019	\$ 828.116	\$ 97.032	2451 de dic 27 de 2018
2018	\$ 781.242	\$ 88.211	2269 de dic 30 de 2017
2017	\$ 737.717	\$ 83.140	2209 de dic 30 de 2016
2016	\$ 689.455	\$ 77.700	2552 de dic 30 de 2015
2015	\$ 644.350	\$ 74.000	2731 de dic 30 de 2014
2014	\$ 616.000	\$ 72.000	3068 de dic 30 de 2013



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

El impacto del salario mínimo en un contrato de alta especialización tecnológica como este es principalmente indirecto, pero no por ello menos relevante para la estructura general de costos del proveedor. Si bien el personal técnico clave requerido en el Anexo Técnico percibe remuneraciones significativamente superiores al SMMLV, su análisis es pertinente por las siguientes razones:

1. Impacto en Personal de Apoyo y Operación General: Toda empresa, incluyendo los integradores de tecnología que conforman la oferta para este proceso, cuenta con personal de apoyo para labores administrativas, comerciales, logísticas y de servicios generales. Los costos salariales de este personal sí están directamente influenciados por los ajustes

anuales del SMMLV, impactando los gastos operativos generales del proveedor, los cuales se ven reflejados en la estructura de precios de sus ofertas.

2. Referente en la Estructura Salarial General: El salario mínimo actúa como un "piso" y un referente económico en toda negociación salarial. El debate nacional y el ajuste anual del SMMLV crean una expectativa general de incremento en toda la escala salarial de una organización, ejerciendo una presión indirecta al alza sobre los salarios de todos los empleados, incluidos los técnicos y profesionales.
3. Contraste con el Costo del Talento Especializado: Es fundamental entender que el costo del personal técnico clave para este proyecto (Gerente de Proyecto e Ingenieros Especialistas con certificaciones "Proven Professional" de Broadcom, como se exige en el Anexo Técnico) no se rige por el SMMLV. Su valor está determinado por la alta especialización, la escasez de perfiles y la competencia en el mercado TIC, como se analizó en la sección de Mercado Laboral. Sin embargo, los costos operativos generales de la empresa que los contrata sí son permeados por la dinámica del salario mínimo, lo que justifica una porción de los costos indirectos asociados a la prestación del servicio.

En conclusión, aunque el talento especializado que requiere este contrato no se remunera con el salario mínimo, este indicador es un componente legítimo de la estructura de costos operativos de cualquier empresa formal en Colombia. El proveedor debe considerar su impacto en sus gastos generales, y este factor contribuye a la justificación de los precios de mercado para los servicios ofertados.

5.2. Análisis de la Demanda

Este apartado analiza la demanda desde dos perspectivas complementarias y secuenciales: primero, la demanda histórica y la necesidad actual específica de la UAECD; y segundo, la demanda recurrente de bienes y servicios similares en el sector público, lo que permite validar la pertinencia y normalidad del proceso en el contexto del mercado.

5.2.1. Análisis de la Demanda Institucional (UAECD)

La demanda que origina este proceso de contratación se fundamenta en la necesidad de mitigar un riesgo operativo crítico y de carácter impostergable para la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital. La suite de software Broadcom, que soporta las cuatro mesas de servicio vitales de la Entidad (Contratación, Recursos Humanos, Comunicaciones y Tecnología), se encuentra actualmente desactualizada y sin soporte vigente del fabricante. Esta condición expone a la UAECD a un alto riesgo de obsolescencia y a una potencial indisponibilidad de servicios, afectando directamente la operación de áreas clave y la atención a todos los usuarios.

La necesidad, por tanto, no es opcional, sino una acción estratégica para garantizar la continuidad del negocio. La contratación busca actualizar las herramientas a sus versiones más recientes, asegurar el soporte técnico especializado y habilitar mayores capacidades de servicio, generando valor para toda la Entidad. Adicionalmente, esta demanda se alinea directamente con los objetivos estratégicos del Plan Distrital de Desarrollo y con el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) de la UAECD.

5.2.2. Análisis de Antecedentes Contractuales en la UAECD

Para contextualizar la presente necesidad, este estudio analizó los antecedentes contractuales de la Entidad relacionados con la plataforma Broadcom. La siguiente tabla resume los hallazgos:

Proceso de Compra	ID Contrato	Referencia del Contrato	Descripción del Proceso	Modalidad de Contratación	Fecha de Inicio del Contrato	Fecha de Fin del Contrato	Proveedor Adjudicado	Valor del Contrato
CO1.BDO S. 406005	CO1.P CCNTR . 44986 1	209-2018	Prestación del servicio de soporte; mantenimiento y la ampliación del número de licencias de clientes para el software de mesa de servicios	Selección abreviada subasta inversa	06/27/2018	12/26/2019	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	\$ 346.314.752,00
CO1.BDO S. 2412208	CO1.P CCNTR . 31473 91	1026-2021	Prestar el servicio de soporte técnico especializado y mantenimiento para la herramienta de mesa de Servicio implementada en la UAECD	Selección abreviada subasta inversa	01/07/2022	06/06/2022	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	\$ 41.203.631,00

Análisis de la Tabla y sus Implicaciones:

El análisis detallado de los antecedentes contractuales de la propia Entidad permite extraer conclusiones fundamentales que enmarcan y justifican la estructuración del presente proceso:

1. Consistencia en la Modalidad de Selección: Se evidencia que la Selección Abreviada por Subasta Inversa ha sido la modalidad consistentemente utilizada por la UAECD para la contratación de servicios asociados a esta plataforma. Esto valida la decisión actual de emplear el mismo mecanismo, demostrando que se alinea con la práctica histórica de la Entidad para objetos de características técnicas uniformes.
2. Diferencia en el Alcance y Justificación del Valor: Este estudio determina que el alcance de los contratos anteriores difiere sustancialmente del actual. El contrato de 2018 se enfocó en "soporte, mantenimiento y ampliación", mientras que el de 2021 fue un contrato de corta duración (5 meses) centrado exclusivamente en "soporte técnico especializado y mantenimiento". En contraste, el objeto actual es una renovación integral de toda la suite de licenciamiento, impulsada por la obsolescencia de la plataforma. Esta diferencia de alcance justifica plenamente la diferencia en el valor presupuestal. El contrato actual no es una simple continuación, sino una inversión estratégica de modernización tecnológica a

gran escala, lo que explica que su valor estimado sea superior a los contratos de mantenimiento o ampliación parcial anteriores.

3. Ausencia de un Precedente de Renovación Integral: Es notable que no se encontraron antecedentes de una renovación integral de la plataforma en el historial reciente. Esto refuerza el argumento de que la necesidad actual es crítica y responde a un ciclo de vida tecnológico que ha llegado a su fin. La Entidad no está repitiendo un gasto, sino respondiendo a un evento técnico concreto que exige una inversión para evitar la degradación del servicio.
4. Duración y Valor Acordes al Objeto: La duración y el valor de los contratos anteriores fueron acordes a sus respectivos alcances: un contrato de soporte de 5 meses por ~\$41 millones y un proyecto de ampliación de 18 meses por ~\$346 millones. De igual manera, el plazo y presupuesto del proceso actual se han estructurado en función de su alcance de renovación integral, lo que demuestra una planeación coherente y proporcional.

5.2.3. Análisis de la Demanda en el Sector Público

Para complementar el análisis interno, se examinó la demanda de bienes y servicios similares en otras entidades del Estado. La siguiente tabla, construida a partir de consultas en la plataforma SECOP, consolida los hallazgos más relevantes:

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de Contratación	Descripción del Proceso	Duración del contrato	Valor del Contrato
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN	CO1.BDOS.2377730	Selección abreviada subasta inversa	Renovación de licencias Symantec Altiris; Adquisición de licencias Broadcom CA; Migración de datos a Broadcom CA; Implementación; Capacitación; Mantenimiento y Soporte de Broadcom CA Service Desk Manager y Broadcom CA Client Automation.	195 Día(s)	\$ 2.514.969.800
SECRETARÍA DISTRITAL DE HACIENDA	CO1.BDOS.4824891	Selección abreviada subasta inversa	Proveer los servicios de actualización y soporte del licenciamiento de la suite Broadcom- CA propiedad de la SDH.	12 Mes(es)	\$ 561.600.000
SECRETARÍA DISTRITAL DE HACIENDA	CO1.BDOS.6658047	Selección abreviada subasta inversa	Proveer los servicios de actualización y soporte del licenciamiento de la suite Broadcom- CA propiedad de la SDH.	12 Mes(es)	\$ 655.526.000
COMANDO GENERAL DE LAS FUERZAS MILITARES	CO1.BDOS.4471813	Selección Abreviada de Menor Cuantía	Prestar el servicio de mantenimiento; soporte y renovación de las plataformas tecnológicas del Comando Conjunto Cibernético (CCOCI) para el LOTE 4: MANTENIMIENTO Y SOPORTE PLATAFORMA PGP BROADCOM; de conformidad con las especificaciones técnicas; aspectos técnicos ponderables; personal para la ejecución del contrato y cuadro de precios descritos en el Anexo Único Reservado; el cual forma parte integral del presente contrato.	4 Mes(es)	\$ 49.885.447
TRANSMILENIO S.A.	CO1.BDOS.4203641	Contratación directa	DTC110 Contratar la prestación de servicios profesionales para la coordinación de atención; soporte y mantenimiento gestionado por la mesa	12 Mes(es)	\$ 53.412.000

			de ayuda y la plataforma de observabilidad manejada por la Entidad; tanto en hardware y software gobernados por la Dirección de TIC como en lo relacionado con la plataforma del Centro de Gestión.		
SECRETARIA DISTRITAL DE HACIENDA	CO1.BDOS.1203410	Selección abreviada subasta inversa	Prestar los servicios de actualización y soporte del licenciamiento de mesa de servicios CA	12 Mes(es)	\$ 595.000.000
ALCALDÍA DEL DISTRITO TURÍSTICO Y CULTURAL DE CARTAGENA DE INDIAS	CO1.BDOS.1724529	Contratación directa	PRESTACION DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO Y ACTUALIZACION DEL SISTEMA INFORMATICO CIRCULEMOS MEDIANTE IMPLEMENTACION DE UNA MESA DE SERVICIOS PROFESIONALES ESPECIALIZADA EN LA MODALIDAD DE MANTENIMIENTO A DISTANCIA DE PROGRAMAS Y EQUIPOS	3 Mes(es)	\$ 688.979.371
FONDO ADAPTACIÓN	CO1.BDOS.7849143	Contratación Directa (con ofertas)	Contratar los servicios integrados de Conectividad; Datacenter; Mesa de Servicio; Comunicaciones Unificadas; Mantenimiento Preventivo y Correctivo con repuestos; impresión y renovar la suscripción ante LACNIC de IPV6	12 Mes(es)	\$ 560.456.695
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD	CO1.BDOS.1475649	Selección abreviada subasta inversa	Adquisición; actualización; soporte y mantenimiento del licenciamiento de la solución CA Service Management sobre las cuales se apoya la Oficina de Tecnologías de la Información de la Superintendencia Nacional de Salud para la gestión de los servicios integrales de la mesa de servicio	28 Dia(s)	\$ 669.600.000
FONDO ADAPTACIÓN	CO1.BDOS.5000835	Contratación Directa (con ofertas)	Contratar los servicios integrados de Conectividad; Datacenter; Mesa de Servicio; Comunicaciones Unificadas; Mantenimiento Preventivo y Correctivo con repuestos; impresión y renovar la suscripción ante LACNIC de IPV6.	12 Mes(es)	\$ 756.407.569
ADRES	CO1.BDOS.4941735	Licitación pública	Renovar el licenciamiento del Software ITSM de Ivanti para mesa de servicios de tecnología de la ADRES.	2 Mes(es)	\$ 589.976.415
SIC SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO	CO1.BDOS.669773	Selección Abreviada Menor Cuantía Sin Manifestación Interés	Prestación del servicio de soporte técnico y mantenimiento preventivo y correctivo para el total de equipos según inventario; incluido el suministro de repuestos; renovación de soporte de productos; y gestión operativa integral de la infraestructura tecnológica y mesa de servicios de la Superintendencia de Industria y Comercio conforme a las buenas prácticas de ITIL."	No definido	\$ 551.480.900
AGENCIA NACIONAL DEL ESPECTRO	CO1.BDOS.7174275	Contratación Directa (con ofertas)	Contratar una mesa de servicio para el soporte técnico a los servicios tecnológicos; sistemas de información; activos informáticos parte de la infraestructura tecnológica de la ANE con los cuales se apoya las actividades misionales y estratégicas.	19 Mes(es)	\$ 649.648.000
MINJUSTICIA.	CO1.BDOS.6887942	Selección abreviada subasta inversa	Prestar los servicios de Mesa de servicios de TI para el Ministerio de Justicia y del Derecho- MJD	586 Dia(s)	\$ 597.900.000

Análisis de la Tabla y sus Implicaciones:

El análisis de la demanda en el sector público confirma que el enfoque de la UAECD es el correcto y se ajusta a las prácticas de mercado:

1. Validación de la Modalidad de Contratación: La Selección Abreviada por Subasta Inversa es la modalidad predominante para la adquisición de soluciones Broadcom/CA. Entidades como el DNP, la Secretaría de Hacienda y la Supersalud han utilizado exitosamente este mecanismo, lo que respalda la decisión de la UAECD.
2. Coherencia del Objeto Contractual: Los objetos analizados son consistentes con el de la UAECD, combinando "Renovación de licencias", "actualización y soporte" e "implementación". Esto confirma que la práctica de mercado es contratar una solución integral.
3. Razonabilidad del Presupuesto: El presupuesto oficial de este proceso, fijado en aproximadamente \$747 millones, se ubica de manera razonable dentro del espectro de valores de contratos similares, demostrando que no es un valor atípico.
4. Pertinencia de la Necesidad: La inversión recurrente de entidades de alta relevancia en esta misma tecnología valida la importancia estratégica de la inversión que la UAECD está realizando.

En conjunto, el análisis de la demanda, tanto interna como externa, dota al presente proceso de una sólida justificación, confirmando que la modalidad, el objeto y el presupuesto se enmarcan dentro de las condiciones normales y las mejores prácticas del mercado.

• 5.3. Análisis de la Oferta

El propósito de este análisis es caracterizar la oferta del mercado para los bienes y servicios requeridos, evaluando su estructura, la cantidad de actores disponibles y su capacidad técnica. Este análisis es fundamental para validar la existencia de una competencia efectiva que justifique la utilización de la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa, garantizando que la Entidad pueda obtener las mejores condiciones de mercado.

5.3.1. Estructura del Mercado y Canal de Comercialización

El mercado de soluciones de software empresarial como Broadcom posee una estructura de comercialización bien definida y especializada. Los bienes y servicios no se adquieren directamente del fabricante, sino a través de un ecosistema de socios de negocio (*partners*) y distribuidores autorizados de valor agregado (Value Added Distributor - VAD).

Este modelo de canal, que es una práctica estándar en la industria de TI, tiene dos implicaciones importantes para este proceso:

1. **Garantía de Calidad y Soporte:** Asegura que la Entidad adquiera productos genuinos, con garantía directa de fábrica y con el respaldo de empresas que han sido validadas y certificadas por el propio fabricante. Esto mitiga el riesgo de adquirir licenciamiento no autorizado o de recibir servicios de personal no calificado.
2. **Definición del Mercado Relevante:** El universo de potenciales oferentes no es cualquier empresa de tecnología, sino aquellas que cumplen con los requisitos para ser socios comerciales de Broadcom. El Anexo Técnico precisa aún más este punto, al exigir que el oferente acredite ser un distribuidor autorizado por el fabricante, con un nivel de membresía que le permita comercializar y soportar las soluciones objeto del contrato. Esto define claramente el conjunto de empresas calificadas para participar.

5.3.2. Identificación y Pluralidad de Proveedores

Un hallazgo central de este estudio es la confirmación de que, a pesar de ser un mercado especializado, existe una amplia pluralidad de oferentes en Colombia que cumplen con las condiciones para proveer la solución requerida. A partir de consultas realizadas en la plataforma SECOP II, se ha identificado un universo de proveedores que han participado en procesos de contratación de tecnología con objetos similares. La siguiente tabla presenta una muestra representativa de este mercado:

Documento Proveedor	Proveedor	Clasificación
830031855	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Gran Empresa
830031855	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Gran Empresa
830031855	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Gran Empresa
900249043	Open Group S.A.S	Mipyme
1030601109	Ronal Eduardo Carvajal Calderon	Gran Empresa
830031855	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Gran Empresa
830023735	DEXON SOFTWARE SAS BIC	Mipyme
830031757	DATA TOOLS SAS	Gran Empresa
900092385	UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A	Gran Empresa
830031855	M.S.L. DISTRIBUCIONES Y CIA S.A.S	Gran Empresa
900092385	UNE EPM TELECOMUNICACIONES S.A	Gran Empresa
860045379	COMWARE S.A.	Gran Empresa
860045379	COMWARE S.A.	Gran Empresa
901417108	RedSumma	Mipyme
830080498	T&S COMP TECNOLOGIA y SERVICIOS S.A.S	Mipyme

Análisis de la Tabla y sus Implicaciones:

El análisis de la muestra de proveedores, que han sido adjudicatarios en procesos similares, permite extraer conclusiones valiosas sobre la composición y competitividad del mercado:

1. **Amplitud y Diversidad del Mercado:** La tabla anterior presenta una muestra de quince (15) empresas activas en el sector de la tecnología y las comunicaciones en Colombia. De esta muestra, se observa que cuatro (4) empresas, que representan aproximadamente el 27% del total, están clasificadas como MiPymes. Las once (11) empresas restantes, equivalentes al 73%, son consideradas grandes empresas. Esta saludable mezcla entre grandes integradores y MiPymes especializadas es un indicador claro de un mercado dinámico, diverso y sin una concentración que pueda limitar la competencia.
2. **Interés Concreto en el Proceso:** Más allá del potencial de mercado, se cuenta con evidencia concreta del interés de los proveedores en este proyecto específico. Como se detalla en el análisis de precios de mercado, la Entidad recibió dos (2) cotizaciones formales de empresas con amplia trayectoria en el sector. Este hecho demuestra que hay un grupo de proveedores que no solo tienen la capacidad, sino también la disposición de competir por este contrato, lo que fortalece la expectativa de una puja efectiva durante la subasta.

5.3.3. Capacidad Técnica de la Oferta

La pluralidad de oferentes está acompañada de la capacidad técnica necesaria para cumplir con los exigentes requisitos del Anexo Técnico. El requisito de ser un socio de negocio certificado por Broadcom actúa como un filtro de calidad efectivo. Para alcanzar y mantener estos niveles de membresía, los fabricantes exigen a sus socios una inversión continua en la capacitación y certificación de su personal en las soluciones que comercializan.

Esto implica que las empresas que conforman la oferta calificada cuentan, por definición, con acceso a personal que posee las certificaciones técnicas requeridas, como las "Proven Professional" en CA UIM, CA APM y CA SDM, y las de gestión de proyectos como PMP e ITIL v4, tal como se exige para los perfiles de Gerente de Proyecto e Ingenieros Especialistas. Por lo tanto, se concluye que el mercado no solo es amplio, sino también técnicamente competente para ejecutar el objeto contractual a satisfacción.

El análisis de la oferta demuestra de manera fehaciente que existe una pluralidad de proveedores calificados, diversos y competitivos en el mercado colombiano. Este hallazgo valida plenamente la decisión de la UAECD de estructurar el proceso bajo la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa, ya que se dan todas las condiciones para fomentar la competencia y asegurar la selección de la oferta más favorable en términos de precio para la Entidad.

5.4. Estudio de Mercado y Precio de Referencia

Este apartado describe la metodología rigurosa y transparente empleada para determinar el presupuesto oficial estimado del proceso de contratación. El objetivo es garantizar la objetividad y eficiencia en el uso de los recursos públicos, asegurando que el valor se ajuste a las condiciones reales y actuales del sector tecnológico especializado en soluciones Broadcom.

5.4.1. Metodología para Establecer el Presupuesto

Para establecer el presupuesto oficial, la Entidad adelantó un sondeo de mercado formal y de amplio alcance, utilizando las herramientas dispuestas por la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Este ejercicio se instrumentó a través de una "Solicitud de Información a Proveedores" publicada en la plataforma transaccional SECOP II, identificada con el número de proceso **UAECD-SIP-012-2025 (id.CO1.BDOS.8415342)** mecanismo fue seleccionado por su capacidad para garantizar la máxima publicidad y concurrencia, permitiendo a la Entidad interactuar de manera abierta y reglada con el mercado. Mediante este evento, se contactó a un universo de **2.567 empresas** registradas en los códigos UNSPSC relevantes para este objeto contractual, invitándolas a presentar sus cotizaciones formales.

Solicitud de información a los Proveedores

UAECD-SIP-012-2025 (En análisis) Piegos

Unidad de contratación: Subgerencia de Contratación

[Ver Enlace](#)

Renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom de monitoreo, observabilidad y mesa de ayuda Service Desk Manager

(Zona horaria (UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)

Fecha de presentación de ofertas 21/07/2025 11:59 PM - Fecha de publicación 14/07/2025 7:05 PM

PROVEEDORES



LÍNEA DE TIEMPO

✓ Fecha de publicación de concurso	✓ Plazo para solicitar aclaraciones	Presentación de ofertas
14/07/2025	21/07/2025	21/07/2025

5.4.2. Resultados del Sondeo de Mercado

Como resultado de esta gestión de amplio espectro, se recibieron dos (2) propuestas económicas detalladas de los siguientes proveedores, los cuales son actores relevantes en el mercado de tecnología y socios de negocio autorizados: **GLOBAL SEIS SAS** y **MSL DISTRIBUCIONES & CIA SAS**. La recepción de dos ofertas, a pesar de la masiva

convocatoria, es un hecho consistente con la naturaleza de un mercado altamente especializado, donde solo un número limitado de empresas cuenta con las certificaciones y la experiencia específica requerida por el fabricante.

A continuación, se presenta la tabla consolidada con los precios totales unitarios ofertados por cada proveedor, siguiendo la estructura de ítems definida para este proceso:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	GLOBAL SEIS SAS	MSL DISTRIBUCIONES & CIA SAS
			Precio Total Unitario	Precio Total Unitario
CA Service Desk Manager Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Service Desk Manager Full License. (35 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Client Automation. (700 Licencias)	1	Paquete	\$ 361.500.000	\$ 348.100.000
DX Infrastructure Management. Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de DX Infrastructure Management. (137 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Application Performance Management Classic (APM). (12 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Monitoreo y Gestión de Redes. (74 Licencias)	1	Paquete	\$ 289.500.000	\$ 278.400.000
Bolsa de horas para servicios especializados de configuración, integración y despliegue. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	300	Hora	\$ 292.300	\$ 285.000
Bolsa de horas para servicios de soporte especializado bajo demanda. Las horas se consumirán previa solicitud y aprobación del supervisor del contrato.	50	Hora	\$ 292.300	\$ 296.000
Bolsa de horas para capacitación y transferencia de conocimiento. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	25	Hora	\$ 292.300	\$ 298.000

5.4.3. Análisis Estadístico de los Precios Ofertados

Con las cotizaciones formales recibidas a través de SECOP II, se procedió a realizar un análisis estadístico descriptivo para evaluar la consistencia y representatividad de los precios. Esta fase es crucial para identificar la variabilidad de los datos y seleccionar la medida de tendencia central más adecuada para estimar el valor de referencia de cada ítem. Para ello, se emplearon las siguientes medidas:

- **Promedio Aritmético:** Suma de los precios dividida por el número de cotizaciones. Es un indicador central útil cuando los datos son homogéneos.
- **Desviación Estándar:** Mide el grado de dispersión o variabilidad de los precios ofertados con respecto al promedio.

- **Coeficiente de Variación (CV):** Es una medida de dispersión relativa que expresa la desviación estándar como un porcentaje del promedio ($CV = (\text{Desviación Estándar} / \text{Promedio}) * 100\%$). Es el criterio principal para determinar la homogeneidad de los datos.

Se estableció como criterio de decisión que, si el Coeficiente de Variación (CV) es igual o inferior al 30%, se considera que los datos son homogéneos y el promedio aritmético es una medida representativa y adecuada para establecer el precio de referencia.

5.4.4. Resultados del Análisis y Justificación Técnica

La siguiente tabla resume los resultados del análisis estadístico para cada uno de los ítems, aplicando la metodología descrita:

Ítem	DESCRIPCIÓN	Menor Valor	Promedio	Media Geométrica	Desviación Estándar	CV	Métrica
A. RENOVACIÓN DE SOPORTE Y MANTENIMIENTO (S&S) DE LICENCIAMIENTO							
1	CA Service Desk Manager Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Service Desk Manager Full License. (35 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Client Automation. (700 Licencias)	\$ 348.100.000	\$ 354.800.000	\$ 354.736.733	\$ 6.700.000	1,89%	Promedio
2	DX Infrastructure Management. Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de DX Infrastructure Management. (137 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Application Performance Management Classic (APM). (12 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Monitoreo y Gestión de Redes. (74 Licencias)	\$ 278.400.000	\$ 283.950.000	\$ 283.895.756	\$ 5.550.000	1,95%	Promedio
B. SERVICIOS PROFESIONALES Y SOPORTE							
3	Bolsa de horas para servicios especializados de configuración, integración y despliegue. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	\$ 285.000	\$ 288.650	\$ 288.627	\$ 3.650	1,26%	Promedio
4	Bolsa de horas para servicios de soporte especializado bajo demanda. Las horas se consumirán previa solicitud y aprobación del supervisor del contrato.	\$ 292.300	\$ 294.150	\$ 294.144	\$ 1.850	0,63%	Promedio
5	Bolsa de horas para capacitación y transferencia de conocimiento. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	\$ 292.300	\$ 295.150	\$ 295.136	\$ 2.850	0,97%	Promedio

El hallazgo más relevante de este análisis es la extrema homogeneidad de los precios de mercado. Para todos y cada uno de los cinco ítems, el Coeficiente de Variación (CV) es significativamente bajo, no superando en ningún caso el 2%. Este resultado es un indicador contundente de que los precios ofertados por los dos proveedores especializados son altamente consistentes y representativos de las condiciones reales del sector. La baja dispersión demuestra que no existen valores atípicos y que el mercado para estas soluciones y servicios tiene un nivel de precios bien definido.

En consecuencia, y de acuerdo con la metodología establecida, se concluye que el **promedio aritmético** es la medida de tendencia central más robusta y adecuada para establecer el precio

de referencia para cada uno de los ítems, ya que refleja fielmente el punto central de un conjunto de datos notablemente estable.

5.4.5. Determinación del Presupuesto Oficial Estimado

Una vez definidos los precios unitarios de referencia para cada ítem mediante el análisis estadístico, se procede a calcular el presupuesto total estimado del proyecto. Este valor se obtiene multiplicando el precio unitario de referencia por la cantidad de unidades requeridas para cada ítem y sumando los subtotales.

Ítem	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	Precio Unitario Total	Sub Total
A. RENOVACIÓN DE SOPORTE Y MANTENIMIENTO (S&S) DE LICENCIAMIENTO					
1	CA Service Desk Manager Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Service Desk Manager Full License. (35 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de CA Client Automation. (700 Licencias)	1	Paquete	\$ 354.800.000,0	\$ 354.800.000,0
2	DX Infrastructure Management. Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de DX Infrastructure Management. (137 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Application Performance Management Classic (APM). (12 Licencias) Renovación de soporte y mantenimiento (S&S) por 12 meses para licencias de Monitoreo y Gestión de Redes. (74 Licencias)	1	Paquete	\$ 283.950.000,0	\$ 283.950.000,0
B. SERVICIOS PROFESIONALES Y SOPORTE					
3	Bolsa de horas para servicios especializados de configuración, integración y despliegue. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	300	Hora	\$ 288.650,0	\$ 86.595.000,0
4	Bolsa de horas para servicios de soporte especializado bajo demanda. Las horas se consumirán previa solicitud y aprobación del supervisor del contrato.	50	Hora	\$ 294.150,0	\$ 14.707.500,0
5	Bolsa de horas para capacitación y transferencia de conocimiento. Las horas se consumirán previa planeación y aprobación del supervisor del contrato.	25	Hora	\$ 295.150,0	\$ 7.378.750,0
				Presupuesto Oficial estimado	\$ 747.431.250,0

En conclusión, el presupuesto oficial estimado para el presente proceso de contratación se fija en **SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y UN MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$747.431.250)**. Este valor incluye todos los impuestos, tasas, contribuciones y demás costos directos e indirectos en que deba incurrir el proponente para la correcta y completa ejecución del objeto contractual. Dicho presupuesto ha sido determinado a través de una metodología técnica, objetiva y transparente, basada en un análisis estadístico detallado de precios reales de mercado obtenidos a través de un evento público en la plataforma SECOP II, lo que garantiza su razonabilidad y adecuación a las condiciones del sector.

5.5. Criterios de Evaluación de la Oferta Económica y Reglas de la Subasta

De conformidad con la modalidad de selección escogida, Selección Abreviada por Subasta Inversa, y una vez que los proponentes hayan sido habilitados tras la verificación de los requisitos jurídicos, financieros, organizacionales y técnicos, el único criterio de evaluación y adjudicación del contrato será el **menor precio total ofrecido** durante la puja o lance.

Para garantizar la transparencia, igualdad y correcta ejecución del procedimiento, se establecen las siguientes reglas para la presentación y verificación de la oferta económica, las cuales serán de obligatorio cumplimiento para todos los proponentes.

5.5.1. Configuración y Presentación de la Oferta Económica en SECOP II

Para proporcionar la máxima claridad y facilitar el diligenciamiento de la propuesta, la Entidad configurará en la plataforma transaccional SECOP II el cuestionario electrónico que reflejará la estructura de ítems definida en el Anexo Técnico. Éste se presentará con la siguiente estructura, que sirve como guía ilustrativa para los proponentes:

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unitario Máximo (Techo)	Precio Unitario Ofertado (A diligenciar por el proponente)
1	Renovación Integral de la Suite Servicedesk	1	Paquete	\$ 354.800.000	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
2	Renovación Integral de la Suite de Observabilidad	1	Paquete	\$ 283.950.000	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
3	Bolsa de horas para configuración, integración y despliegue	300	Hora	\$ 288.650	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
4	Bolsa de horas para soporte especializado bajo demanda	50	Hora	\$ 294.150	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
5	Bolsa de horas para capacitación y transferencia de conocimiento	25	Hora	\$ 295.150	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
Presupuesto Oficial Estimado					\$ 747.431.250
Valor Total de la Propuesta (Calculado automáticamente por SECOP II)					VALOR CALCULADO

Análisis y Guía para el Proponente:

Como se ilustra en la tabla anterior, la Entidad pre-configurará las columnas de 'Descripción', 'Cantidad', 'Unidad de Medida' y 'Precio Unitario Máximo (Techo)'. Estos campos serán fijos y no podrán ser modificados.

La única acción requerida por parte del proponente será diligenciar la columna '**Precio Unitario Ofertado**' para cada uno de los cinco ítems. Una vez ingresados estos valores, la plataforma SECOP II realizará los cálculos aritméticos de manera automática, generando el **Valor Total de la Propuesta**. Este valor total, calculado por la plataforma, será el que se considere como la oferta económica inicial del proponente y constituirá el punto de partida para la subasta.

5.5.2. Reglas para la Formulación de la Oferta Económica Inicial

La oferta económica inicial, para ser considerada válida, debe cumplir con las siguientes condiciones de manera estricta:

1. Oferta Integral y Completa: El proponente deberá ofertar precios para todos y cada uno de los cinco (5) ítems del formulario. No se aceptarán ofertas parciales. La omisión de un precio en cualquiera de los ítems será causal de rechazo de la oferta.
2. Prohibición de Valores Nulos o Negativos: No se aceptarán valores de cero (\$0) o negativos para ninguno de los ítems. Una oferta con valor cero será interpretada como una no oferta para ese ítem y, por lo tanto, una oferta incompleta, lo que llevará al rechazo de la propuesta.
3. Respeto por el Presupuesto Oficial: Los valores unitarios ofertados deberán respetar dos límites fundamentales:
 - Límite por Ítem: El valor diligenciado en la columna 'Precio Unitario Ofertado' para cada ítem no podrá superar el 'Precio Unitario Máximo (Techo)' indicado en la tabla.
 - Límite Total: El 'Valor Total de la Propuesta', calculado automáticamente por la plataforma, no podrá superar el Presupuesto Oficial Estimado de \$747.431.250.
4. Formato del Valor: Los valores unitarios ofertados deberán ser expresados en pesos colombianos, sin decimales.

5.5.3. Metodología de Adjudicación durante la Subasta

Una vez habilitados los proponentes, serán convocados a la subasta electrónica. La adjudicación se regirá por las siguientes reglas, diseñadas para fomentar la máxima competencia y obtener el mayor valor por dinero para la Entidad:

- Modalidad de la Puja: La subasta se desarrollará bajo una modalidad de puja por ítems. Esto significa que, durante el evento, los proponentes habilitados podrán realizar lances

para disminuir el precio de cualquiera de los cinco (5) ítems de forma independiente, en lugar de ofertar sobre el valor total de la propuesta.

- **Criterio de Adjudicación:** A pesar de que la puja se realiza por ítem, el criterio de adjudicación del contrato seguirá siendo el menor valor total de la propuesta. La plataforma sumará en tiempo real los valores vigentes ofertados por cada proponente para la totalidad de los ítems, y el proponente cuya sumatoria resulte ser la más baja será considerado el ganador de la subasta.
- **Valor y Precios Finales del Contrato:** El valor final del contrato corresponderá al último lance válido y ganador, entendido como la sumatoria de los precios finales de todos los ítems. En consecuencia, los precios unitarios finales de cada ítem en el contrato serán **exactamente los valores ofertados para cada uno de ellos en la combinación que resultó ganadora**, sin que haya lugar a ajustes proporcionales posteriores.

Capítulo 5.6: Análisis de Pertinencia de Criterios Diferenciales y Medidas Afirmativas

El presente capítulo analiza, de conformidad con la normativa nacional y distrital vigente, la pertinencia de aplicar criterios diferenciales o de incluir obligaciones contractuales específicas en el presente proceso de selección. El objetivo es estructurar un proceso que, respetando las políticas de inclusión, garantice la selección objetiva y la idoneidad del contratista para cumplir con un objeto de alta especialización técnica.

5.6.1. Análisis de Criterios Diferenciales para MiPymes

El análisis de la oferta, desarrollado en el numeral 5.3 de este estudio, identificó una participación significativa y saludable de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) en el sector de tecnología y software empresarial, representando aproximadamente el 27% de la muestra de proveedores analizada. Este hallazgo confirma la existencia de un mercado diverso y competitivo.

En atención a lo anterior, y en cumplimiento de la normativa vigente que promueve la participación de las MiPymes en el sistema de compra pública, es pertinente analizar la aplicación de criterios diferenciales. Si bien en la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa el único factor de escogencia es el menor precio y, por ende, no se asignan puntajes adicionales, la ley sí contempla la posibilidad de establecer criterios habilitantes diferenciales para facilitar su participación.

Por lo tanto, este estudio de sector deja constancia de la existencia de una oferta plural de MiPymes con la capacidad potencial para atender la necesidad de la Entidad. Este análisis sirve como fundamento para que el área técnica, en la estructuración de los requisitos de experiencia dentro de los Estudios Previos, considere y establezca, si lo estima conveniente,

29

condiciones diferenciales para las MiPymes, tales como la acreditación de la experiencia con un número menor de contratos o un porcentaje diferente del valor del presupuesto, de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1082 de 2015 y demás normas concordantes.

Adicionalmente, se reitera que la condición de MiPyme será tenida en cuenta para la aplicación de los criterios de desempate, en caso de que dos o más proponentes lleguen a ofertar el mismo valor final en la subasta.

5.6.2. Análisis sobre la Democratización de Oportunidades Económicas (Directivas 001/2011, 003/2023 y Decreto 380/2015)

En cumplimiento de lo establecido en la Directiva 001 de 2011, el Decreto Distrital 380 de 2015 y la Directiva 003 de 2023, que promueven la inclusión económica de poblaciones vulnerables, este estudio de sector debe analizar y dejar constancia expresa sobre la viabilidad técnica de incluir como obligación para el futuro contratista la vinculación de personas pertenecientes a dichos grupos.

Tras un análisis detallado de la naturaleza del objeto contractual y los perfiles profesionales requeridos, este estudio **deja constancia de que no es técnicamente viable ni conveniente incluir dicha obligación**, por las siguientes razones fundamentales:

1. Naturaleza del Objeto Contractual: El contrato es predominantemente para la renovación de un bien intangible (licenciamiento de software), complementado por servicios de alta especialización. No es un contrato de prestación de servicios continuos o intensivos en mano de obra (como obras, aseo o vigilancia), que son los escenarios donde la vinculación de nuevo personal tiene un impacto significativo en la generación de empleo.
2. Perfil Técnico de Extrema Especialización: El éxito del proyecto depende de un equipo humano reducido y de élite. El Anexo Técnico exige perfiles como un Gerente de Proyecto (con certificaciones PMP, Scrum Master e ITIL v4) y dos Ingenieros Especialistas con certificaciones "Proven Professional" del fabricante en las soluciones específicas a intervenir (CA UIM, CA APM y CA SDM). Estos perfiles requieren años de experiencia y una formación muy específica que no se corresponde con los programas de formación general para población vulnerable que busca promover la directiva.
3. Riesgo para la Idoneidad y el Interés Público: Imponer una obligación de vinculación para un equipo tan especializado limitaría severamente el universo de oferentes a aquellos que, por casualidad, tuvieran en su planta a una persona que cumpla ambos perfiles (vulnerable y ultra-especializado), lo cual es altamente improbable. Esto atentaría contra el principio de selección objetiva y, más importante aún, pondría en riesgo la correcta ejecución del

contrato, la seguridad de la infraestructura tecnológica de la UAECD y la protección de la inversión pública.

Por lo tanto, se concluye que priorizar la idoneidad y la máxima competencia técnica es la forma más efectiva de proteger el interés público en este caso particular.

5.6.3. Análisis de Vinculación de Mujeres (Decreto Distrital 332 de 2020)

De manera similar al análisis anterior, se evaluó la pertinencia de incluir una cuota de vinculación de mujeres en la ejecución del contrato, conforme al Decreto 332 de 2020. Se llega a la misma conclusión: **no es procedente ni técnicamente viable**. Las razones son las mismas: el contrato no es intensivo en mano de obra y el equipo ejecutor es mínimo (aproximadamente 3 personas) y de altísima especialización. Imponer una cuota de género sobre un equipo tan reducido y especializado sería desproporcionado, limitaría la competencia y podría impedir que el contratista asigne a su personal más idóneo, independientemente de su género, para un proyecto de alta criticidad técnica.

5.7. Conclusiones del Análisis Económico y de Mercado

Tras un análisis exhaustivo y detallado de las variables económicas, la estructura de la demanda y la oferta, y las condiciones comerciales específicas del sector de software empresarial, este estudio llega a las siguientes conclusiones fundamentales que sustentan de manera integral la viabilidad, pertinencia y razonabilidad del presente proceso de contratación:

1. **Existen Condiciones Normales de Mercado y Competencia Efectiva:** El análisis demuestra de manera fehaciente que el mercado para la renovación y soporte de soluciones Broadcom en Colombia, aunque especializado, es competitivo y diverso. Se ha identificado una pluralidad de oferentes calificados, compuesta por una mezcla saludable de grandes empresas y MiPymes, que conforman un ecosistema de socios de negocio con la capacidad técnica y financiera para atender la necesidad de la Entidad. La existencia de esta oferta plural, sumada a la demanda recurrente de servicios similares por parte de otras entidades estatales de alto nivel, confirma que el proceso se enmarca en condiciones normales de mercado, lo que justifica plenamente la utilización de la Subasta Inversa como un mecanismo idóneo para fomentar la competencia y obtener la mejor relación costo-beneficio.
2. **El Presupuesto Oficial es Razonable y Técnicamente Justificado:** Se concluye que el presupuesto oficial estimado, fijado en SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y UN MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$747.431.250), valor que incluye todos los impuestos, tasas, contribuciones y demás costos directos e indirectos en que deba incurrir el proponente para la correcta y completa

ejecución del objeto contractual, es razonable y se encuentra sólidamente justificado. Este valor no es una estimación aproximada, sino el resultado de un riguroso análisis estadístico de precios reales de mercado, obtenidos a través de una Solicitud de Información a Proveedores pública y de amplio alcance en la plataforma SECOP II. La extrema homogeneidad de los precios recibidos, reflejada en un Coeficiente de Variación inferior al 2% para todos los ítems, valida que el promedio aritmético es una métrica robusta y representativa del valor real de estos bienes y servicios en el mercado actual.

3. Las Variables Macroeconómicas Soportan la Estructura de Costos: El análisis de los indicadores macroeconómicos valida la estructura de costos del proyecto. La volatilidad de la TRM justifica la necesidad de un presupuesto que cubra el riesgo cambiario inherente a la adquisición de licenciamiento importado. A su vez, el IPC y la dinámica del mercado laboral especializado en TI justifican el valor del componente de servicios profesionales, que son intensivos en capital humano altamente calificado y cuyos costos salariales son presionados por la inflación y la competencia por el talento.
4. La Estructura del Proceso es Coherente y Transparente: La estructuración del objeto en dos grandes paquetes de licenciamiento y tres bolsas de horas de servicios se alinea con las prácticas comerciales del sector y la forma en que los proveedores cotizan. Asimismo, las reglas definidas para la presentación de la oferta económica y la metodología de la subasta por ítems son claras, transparentes y están diseñadas para garantizar la igualdad de condiciones y maximizar la competencia entre los proponentes habilitados.
5. El Análisis de Medidas Afirmativas se Realizó con Criterio Técnico: Se concluye que, si bien el análisis de mercado justifica la implementación de criterios habilitantes diferenciales para MiPymes, la imposición de obligaciones contractuales de vinculación de personal (población vulnerable o cuotas de género) no es técnicamente viable ni conveniente. Esta determinación se basa en la naturaleza del objeto —predominantemente suministro de un bien intangible— y en el perfil de altísima especialización requerido, concluyendo que la priorización de la idoneidad técnica es la mejor forma de salvaguardar el interés público y el éxito del proyecto.

En síntesis, el análisis económico y de mercado proporciona una base sólida y documentada que confirma la viabilidad del proceso. Valida la existencia de un mercado competitivo, la razonabilidad del valor estimado y la pertinencia de la modalidad de selección, estableciendo los parámetros para una selección objetiva, transparente y eficiente, en total alineación con los principios de la contratación pública.

Capítulo 6: Análisis Técnico y Operativo del Servicio

El presente capítulo tiene como finalidad analizar los componentes técnicos y operativos del objeto contractual, basándose en las especificaciones detalladas en el Anexo Técnico. El objetivo no es solo describir los requerimientos, sino contextualizarlos dentro de las prácticas estándar del sector de Tecnologías de la Información (TI), demostrando que la solución solicitada es coherente, moderna y se alinea con la forma en que se comercializan, implementan y soportan este tipo de plataformas empresariales.

6.1. Análisis de los Componentes de Licenciamiento (Ítems 1 y 2)

Los ítems 1 y 2, correspondientes a la "Renovación Integral de la Suite Servicedesk" y la "Renovación Integral de la Suite de Observabilidad", constituyen el núcleo del objeto contractual.

Análisis desde la Perspectiva del Sector:

En el sector de software empresarial, el modelo de negocio predominante no es la venta única de un producto, sino un modelo de Soporte y Mantenimiento (S&S - Support and Subscription). Este modelo, utilizado por fabricantes como Broadcom, es una práctica estándar de la industria y funciona de la siguiente manera:

- **Derecho a Nuevas Versiones:** La suscripción activa garantiza a la Entidad el derecho a recibir y desplegar todas las nuevas versiones, actualizaciones mayores y menores, y parches de seguridad que el fabricante libere durante el período de vigencia. Esto es crucial para mitigar riesgos de obsolescencia y protegerse contra vulnerabilidades.
- **Acceso a Soporte del Fabricante:** Permite al contratista (y, a través de él, a la UAECD) escalar incidentes complejos directamente al equipo de ingeniería del fabricante, asegurando una resolución para problemas que exceden el conocimiento del socio local.
- **Condición Comercial de Renovación Integral:** Como se ha establecido en este estudio, la política del fabricante es gestionar las renovaciones de manera integral y no por componentes aislados. Esta es una estrategia sectorial común que busca asegurar la compatibilidad, la estabilidad y la gestión homogénea de toda la plataforma tecnológica del cliente.

Por lo tanto, la estructuración de estos ítems como "Paquetes" de renovación integral no es una decisión arbitraria de la Entidad, sino una adaptación necesaria a las condiciones comerciales y operativas impuestas por el sector y el fabricante.

6.2. Análisis de los Componentes de Servicios Profesionales (Ítems 3, 4 y 5)

Los ítems 3, 4 y 5 corresponden a la provisión de servicios a través de una "bolsa de horas" para configuración, soporte especializado y capacitación.

Análisis desde la Perspectiva del Sector:

El modelo de "bolsa de horas" es un mecanismo de contratación de servicios de TI extremadamente común y eficiente, especialmente para necesidades especializadas y no permanentes. Su lógica sectorial es la siguiente:

- **Flexibilidad y Eficiencia:** Permite a la Entidad acceder a talento de alta especialización solo cuando lo necesita, sin incurrir en el costo fijo de mantener a dichos expertos en la nómina de manera permanente. Las horas se consumen bajo demanda, previa planeación y aprobación de la supervisión, lo que garantiza un control total sobre el gasto.
- **Valor por Dinero:** Se paga por un resultado o una actividad concreta (ej. configurar una integración, resolver un incidente complejo, impartir una capacitación), lo que representa un uso más eficiente de los recursos públicos en comparación con un contrato de soporte de tarifa plana que podría no utilizarse en su totalidad.
- **Acceso a Múltiples Especialidades:** A través de un único proveedor, la Entidad puede acceder a diferentes perfiles (arquitectos de solución, ingenieros de implementación, capacitadores) utilizando la misma bolsa de horas, lo que optimiza la gestión contractual.

6.3. Análisis del Recurso Humano Mínimo Requerido

El Anexo Técnico establece perfiles mínimos para el personal clave, incluyendo un Gerente de Proyecto y dos Ingenieros Especialistas, con certificaciones específicas.

Análisis desde la Perspectiva del Sector:

Las certificaciones exigidas no son requisitos caprichosos, sino estándares reconocidos por la industria de TI que funcionan como un sello de garantía de calidad y competencia:

- **PMP (Project Management Professional):** Es la certificación en gestión de proyectos más reconocida a nivel mundial. Exigirla demuestra que la Entidad no solo busca un resultado técnico, sino que este se logre aplicando una metodología formal que controle los costos, los tiempos, los riesgos y la comunicación del proyecto.
- **ITIL (Information Technology Infrastructure Library):** Es el marco de referencia *de facto* para la gestión de servicios de TI (ITSM) a nivel global. Requerir ITIL v4 asegura que el

proveedor entiende y aplicará las mejores prácticas internacionales en la gestión de incidentes, problemas y cambios, alineando la tecnología con los procesos de negocio.

- Certificaciones "Proven Professional" del Fabricante (Broadcom): Estas son las certificaciones más importantes desde el punto de vista técnico. Acreditan que el profesional ha sido evaluado y certificado por el propio creador del software (Broadcom) en las soluciones específicas (CA UIM, CA APM, CA SDM). Esto minimiza drásticamente el riesgo de una mala implementación y garantiza que se aplicarán las mejores prácticas recomendadas por el fabricante.

6.4. Análisis de los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS)

El Anexo Técnico define tiempos máximos de respuesta y solución para incidentes, especialmente los críticos.

Análisis desde la Perspectiva del Sector:

Los Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS o SLAs, por sus siglas en inglés) son el mecanismo contractual estándar en el sector de servicios de TI para definir y medir la calidad y oportunidad del servicio. Los tiempos definidos (ej. ≤ 4 horas para respuesta a incidentes críticos) son razonables y se justifican por la criticidad de la plataforma, que, como se ha establecido, soporta la operación de áreas misionales de la Entidad. Un proveedor serio y con capacidad en el sector debe estar en condiciones de cumplir y garantizar estos niveles de servicio.

En conclusión, el análisis técnico demuestra que las especificaciones del Anexo Técnico no son solo una lista de deseos, sino una estructura coherente y alineada con las prácticas, modelos de negocio y estándares de calidad del sector de software y servicios de TI.

Capítulo 7: Conclusiones Generales del Estudio

Tras un análisis detallado de las variables estratégicas, normativas, técnicas, económicas y de mercado, este estudio llega a las siguientes conclusiones fundamentales que sustentan de manera integral la viabilidad, pertinencia y razonabilidad del proceso de contratación para la renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom para la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD).

1. **Pertinencia y Urgencia de la Necesidad:** Se concluye que la necesidad de la Entidad es de carácter técnico, imposterizable y estratégico. El análisis demuestra que la plataforma de software Broadcom, que soporta servicios críticos de la UAECD, se encuentra desactualizada y sin soporte del fabricante. Por lo tanto, esta contratación no es una mejora opcional, sino una acción crítica de mitigación de riesgo para garantizar la continuidad del negocio, la seguridad de la información y la disponibilidad de los servicios misionales de la Entidad.
2. **Idoneidad de la Modalidad de Selección:** Se determina que la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa es la más adecuada y eficiente para este proceso. Esta conclusión se sustenta en que el objeto contractual corresponde a bienes y servicios de características técnicas uniformes, tal como lo define la normativa de compra pública. Adicionalmente, el análisis de la demanda en el sector público confirma que esta es la modalidad estándar utilizada por otras entidades estatales de alto nivel para adquisiciones similares, lo que valida plenamente el enfoque de la UAECD.
3. **Existencia de Condiciones Normales de Mercado y Competencia Efectiva:** El análisis de la oferta demuestra de manera fehaciente que, si bien es un mercado especializado, existen condiciones normales de mercado y una pluralidad de oferentes calificados y competitivos en Colombia. El estudio identificó una mezcla saludable de grandes empresas y MiPymes con la capacidad técnica para atender la necesidad, y de manera más concreta, se recibieron dos (2) cotizaciones formales durante la fase de planeación a través de un evento público en SECOP II. Este hallazgo es el pilar que justifica la subasta inversa, ya que garantiza que existen las condiciones necesarias para fomentar una competencia real y asegurar la selección de la oferta más favorable.
4. **Razonabilidad y Justificación Técnica del Presupuesto Oficial:** Se concluye que el presupuesto oficial estimado, fijado en SETECIENTOS CUARENTA Y SIETE MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA Y UN MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$747.431.250), valor que incluye todos los impuestos, tasas, contribuciones y demás costos directos e indirectos, es razonable y se encuentra sólidamente justificado. Este valor es el resultado de un riguroso análisis estadístico de precios reales de mercado, obtenidos a través de una Solicitud de Información a Proveedores pública y de amplio

alcance. La extrema homogeneidad de los precios recibidos, reflejada en un Coeficiente de Variación inferior al 2% para todos los ítems, valida que el presupuesto se ajusta fielmente al valor real de estos bienes y servicios en el mercado actual.

5. **Coherencia Técnica y Operativa:** El análisis de las especificaciones del Anexo Técnico confirma que los requerimientos son coherentes con las prácticas y estándares del sector de TI. La estructuración del objeto en paquetes de licenciamiento bajo un modelo de Soporte y Mantenimiento (S&S), el uso de "bolsas de horas" para servicios especializados, y la exigencia de certificaciones reconocidas por la industria (PMP, ITIL, "Proven Professional" del fabricante) son prácticas estándar que garantizan la calidad, flexibilidad y correcta ejecución del proyecto.
6. **Análisis de Pertinencia de Medidas Afirmativas:** El estudio realizó un análisis de fondo sobre la aplicabilidad de normativas de inclusión. Se concluye que, si bien el análisis de mercado justifica la implementación de criterios habilitantes diferenciales para MiPymes, la imposición de obligaciones contractuales de vinculación de personal (población vulnerable o cuotas de género) no es técnicamente viable ni conveniente, dada la naturaleza del contrato (predominantemente suministro de un bien intangible) y la alta especialización del personal requerido. Esta conclusión prioriza la idoneidad técnica como garantía para la protección de la inversión pública y el éxito del proyecto.

Este estudio proporciona una base sólida y documentada que confirma la viabilidad integral del proceso. Valida la pertinencia de la necesidad, la legalidad de la modalidad de selección, la existencia de un mercado competitivo, la razonabilidad del valor estimado y la claridad de las reglas, estableciendo los parámetros para una selección objetiva, transparente y eficiente, en total alineación con los principios de la contratación pública.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>Renovación, instalación y configuración de equipos activos de red, Access Point.</i>

Capítulo 1: Introducción y Contexto

El presente Estudio de Sector y de Mercado se elabora con el propósito de analizar de manera detallada las condiciones legales, comerciales, técnicas y financieras que rigen la renovación, instalación y configuración de equipos activos de red, Access Point, para la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis constituye el fundamento técnico y jurídico para la estructuración del proceso de **Selección Abreviada por Subasta Inversa**, garantizando el cumplimiento de los principios de planeación, transparencia, economía y selección objetiva que rigen la contratación estatal.

La UAECD, en su rol de entidad responsable de la gestión de la información georreferenciada de la propiedad inmueble del Distrito Capital, soporta su misionalidad en una infraestructura tecnológica consolidada que es fundamental para la planeación económica, social y territorial de la ciudad. En el marco de su constante modernización y en alineación con los objetivos del Plan Distrital de Desarrollo "Bogotá camina segura", la Entidad ha emprendido un fortalecimiento continuo de su ecosistema tecnológico, tal como se describe en el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) 2024-2027. La necesidad que origina este proceso de contratación es de carácter técnico e impostergable. El análisis técnico que fundamenta este estudio parte de una premisa crítica: la infraestructura de red inalámbrica actual de la UAECD... se basa en equipos modelo FortiAP FAP-421E. Este estudio ha verificado, a partir de la información técnica disponible, que dicho modelo ha llegado al final de su ciclo de vida comercial y de soporte (End-of-Sale y End-of-Support). Mediante una comunicación oficial del fabricante, se ha certificado que dicho modelo ha llegado al final de su ciclo de vida comercial y de soporte (End-of-Sale y End-of-Support). Esta condición de obsolescencia representa un riesgo operativo crítico para la Entidad, ya que implica la imposibilidad de recibir actualizaciones de firmware, parches de seguridad y soporte técnico, exponiendo la red a vulnerabilidades y a una degradación progresiva de su rendimiento.

Por lo tanto, esta contratación no se limita a una simple reposición de hardware, sino que se constituye como una acción estratégica para mitigar riesgos, garantizar la continuidad del negocio y modernizar la capa de acceso a la red. El alcance del proyecto, detallado en el Anexo Técnico, contempla la adquisición de equipos de última generación que se integrarán de forma nativa con la plataforma de seguridad perimetral Fortinet ya existente en la Entidad. Esta integración es un requisito fundamental para mantener una arquitectura de seguridad coherente y una gestión centralizada, optimizando la infraestructura tecnológica actual y

asegurando la disponibilidad, estabilidad y seguridad de la conectividad requerida para la operación de los sistemas de información que soportan la gestión catastral del Distrito.

En consecuencia, este estudio se enfoca en analizar el sector específico de las tecnologías de la información y las comunicaciones, examinando la estructura de la oferta y la demanda, las variables económicas incidentes y las condiciones comerciales, con el fin de proporcionar una base sólida y justificada para un proceso de selección que garantice la adquisición de una solución tecnológica idónea y en condiciones favorables para los intereses estratégicos de la Entidad.

2.2. Alcance y Componentes del Objeto Contractual

El alcance del objeto ha sido definido con precisión en el Anexo Técnico y se estructura en dos componentes principales e interdependientes que deben ser provistos por un único contratista para garantizar la coherencia y funcionalidad de la solución final:

1. **Suministro de Equipos de Red (Access Points):** Este componente constituye el núcleo del proyecto y contempla la adquisición de veintitrés (23) Access Points (AP) de la marca Fortinet. Como se especifica en el Anexo Técnico, los equipos deben ser nuevos de fábrica, corresponder a modelos de última generación y no deben estar listados como próximos a su fin de vida (End-of-Life) o fin de soporte (End-of-Support). De manera fundamental, cada equipo debe incluir una suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un período de treinta y seis (36) meses, lo que asegura el acceso a actualizaciones, parches de seguridad y reemplazo de hardware en caso de fallas.
2. **Servicios Asociados de Instalación, Configuración y Soporte:** Este componente es crucial para la correcta implementación y operatividad de la solución. El alcance de estos servicios, detallado en el Anexo Técnico, incluye, entre otras, las siguientes actividades clave:
 - Instalación física y conexión de los veintitrés (23) Access Points en las ubicaciones definidas por la UAECD.
 - Diseño y configuración de la arquitectura de la solución, asegurando la integración nativa con la plataforma de seguridad perimetral Fortinet existente en la Entidad.
 - Parametrización avanzada de la red inalámbrica, incluyendo la configuración de roaming transparente para garantizar una conectividad ininterrumpida, y la creación de múltiples identificadores de red (SSID) para segmentar el acceso de usuarios corporativos, contratistas e invitados.
 - Transferencia de conocimiento técnico y funcional al personal de la Subgerencia de Infraestructura Tecnológica de la Entidad.

- Garantía sobre el servicio de instalación y configuración, que obliga al contratista a corregir cualquier vicio o defecto derivado de su trabajo durante la vigencia del contrato.

En conjunto, estos dos componentes conforman una solución tecnológica completa que permitirá a la UAECD modernizar su red inalámbrica, fortalecer su postura de seguridad y garantizar un servicio de conectividad estable y de alto rendimiento para el desarrollo de sus funciones misionales.

Capítulo 3: Marco Normativo General

El presente proceso de contratación y el estudio que lo fundamenta se enmarcan rigurosamente en el conjunto de disposiciones que rigen la contratación pública en Colombia, garantizando la transparencia, eficiencia y selección objetiva. El marco jurídico aplicable se compone de las siguientes normas principales:

- Ley 80 de 1993 (Estatuto General de Contratación de la Administración Pública): Establece los principios, fines y reglas generales que rigen los contratos de las entidades estatales. Define los derechos y deberes de las partes, las causales de inhabilidad e incompatibilidad y los principios rectores de la actividad contractual como la transparencia, la economía y la responsabilidad.
- Ley 1150 de 2007: Introduce medidas para la eficiencia y la transparencia en la contratación pública. De manera fundamental para este proceso, esta ley crea las modalidades de selección del contratista, entre las cuales se encuentra la Selección Abreviada, y define los criterios para su aplicación.
- Decreto 1082 de 2015 (Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional): Compila y reglamenta de manera integral el Sistema de Compra Pública en Colombia. Para este proceso, son de especial relevancia las subsecciones que regulan la modalidad de Selección Abreviada para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes, detallando el procedimiento específico de la Subasta Inversa como mecanismo de selección. Este decreto también regula la elaboración de los estudios y documentos previos, el Registro Único de Proponentes (RUP) y el funcionamiento de la plataforma SECOP II.
- Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción): Dicta normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y a efectivizar el control de la gestión pública. Sus disposiciones sobre la supervisión e interventoría de los contratos y el régimen de inhabilidades son directamente aplicables.

- Decreto Ley 4170 de 2011: Crea la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, como ente rector del sistema de compras y contratación pública, responsable de desarrollar y difundir las políticas, normas y herramientas que optimicen la gestión contractual del Estado.
- Código de Comercio y Código Civil: En lo no regulado por el Estatuto de Contratación, las disposiciones de la legislación civil y comercial colombiana son aplicables a la formación, ejecución y liquidación del contrato de compraventa con servicios de instalación que se derivará de este proceso.

Este conjunto normativo proporciona el soporte legal para adelantar el proceso de selección, asegurando que cada etapa, desde la planeación hasta la liquidación del contrato, se desarrolle con apego a la legalidad y en procura del interés general.

Capítulo 4: Análisis del Sector

El presente capítulo tiene como finalidad realizar un análisis detallado del sector económico al que pertenecen los bienes y servicios a contratar. Se busca caracterizar su naturaleza, identificar los códigos de clasificación estandarizados y describir los aspectos comerciales y técnicos que lo definen, proporcionando el contexto necesario para comprender la dinámica de la oferta y la demanda.

4.1. Caracterización General del Sector

El objeto del presente proceso de contratación se enmarca dentro del **sector terciario o de servicios** de la economía y, de forma más específica, en el subsector de **Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)**. Este mercado se caracteriza por una dinámica que combina la comercialización de bienes de alta tecnología —como son los equipos activos de red descritos en el Anexo Técnico— con la prestación de servicios especializados de alto valor agregado, que son indispensables para su correcta implementación y funcionamiento, tales como la instalación, configuración y soporte técnico continuado.

La naturaleza de este sector es fundamentalmente de integración de soluciones, donde el valor para la entidad contratante no reside únicamente en el hardware, sino en la capacidad del proveedor para entregar una solución tecnológica funcional, segura y alineada con las necesidades operativas de la UAECD.

Este estudio determina que la comercialización de estos bienes y servicios se realiza a través de canales formales y especializados. Los fabricantes, como Fortinet, operan mediante un ecosistema de socios de negocio (*partners*) y distribuidores autorizados. Esta estructura garantiza que los clientes finales, como la UAECD, adquieran productos genuinos, con plenas garantías de fábrica y con el respaldo de personal certificado. De hecho, como se establece

en el Anexo Técnico, es un requisito del proceso que el oferente acredite ser un socio oficial del fabricante con un nivel de membresía avanzado, lo que asegura un alto estándar de calidad y conocimiento técnico.

El mercado está compuesto principalmente por empresas del sector privado, que incluyen desde Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) tecnológicas hasta grandes integradores de soluciones y filiales de multinacionales con representación en Colombia. Esta diversidad de actores, todos especializados en infraestructura de TI, conforma un sector competitivo y con la capacidad técnica necesaria para atender los requerimientos de las entidades públicas.

4.2. Identificación de Códigos UNSPSC

Para estandarizar la identificación de los bienes y servicios requeridos se han identificado los siguientes códigos del Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC), los cuales son consistentes con la descripción del objeto en el Anexo Técnico:

CÓDIGO UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
43223100	43 - Tecnologías de la Información, Difusión y Telecomunicaciones	22 - Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	31 - Componentes y equipo de infraestructura de redes móviles y digitales
43222600	43 - Tecnologías de la Información, Difusión y Telecomunicaciones	22 - Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	26 - Equipo de servicio de red
43221700	43 - Tecnologías de la Información, Difusión y Telecomunicaciones	22 - Equipos o plataformas y accesorios de redes multimedia o de voz y datos	17 - Equipo fijo de red y componentes
81111803	81 – Servicios basados en ingeniería, investigación y tecnología	11 – Servicios informáticos	22 - Mantenimiento y soporte de software

La utilización de estos códigos específicos asegura una correcta clasificación del proceso en el Plan Anual de Adquisiciones de la Entidad y en las plataformas de contratación pública, reflejando fielmente la naturaleza integral del objeto a contratar, que abarca tanto el suministro de bienes tecnológicos como la prestación de servicios asociados.

Capítulo 5: Análisis Económico y de Mercado

Este capítulo se dedica al análisis de las variables económicas, de mercado y comerciales que inciden directamente en el proceso de contratación. El objetivo es proporcionar una base sólida para comprender la estructura de precios del sector, la dinámica de la oferta y la demanda, y

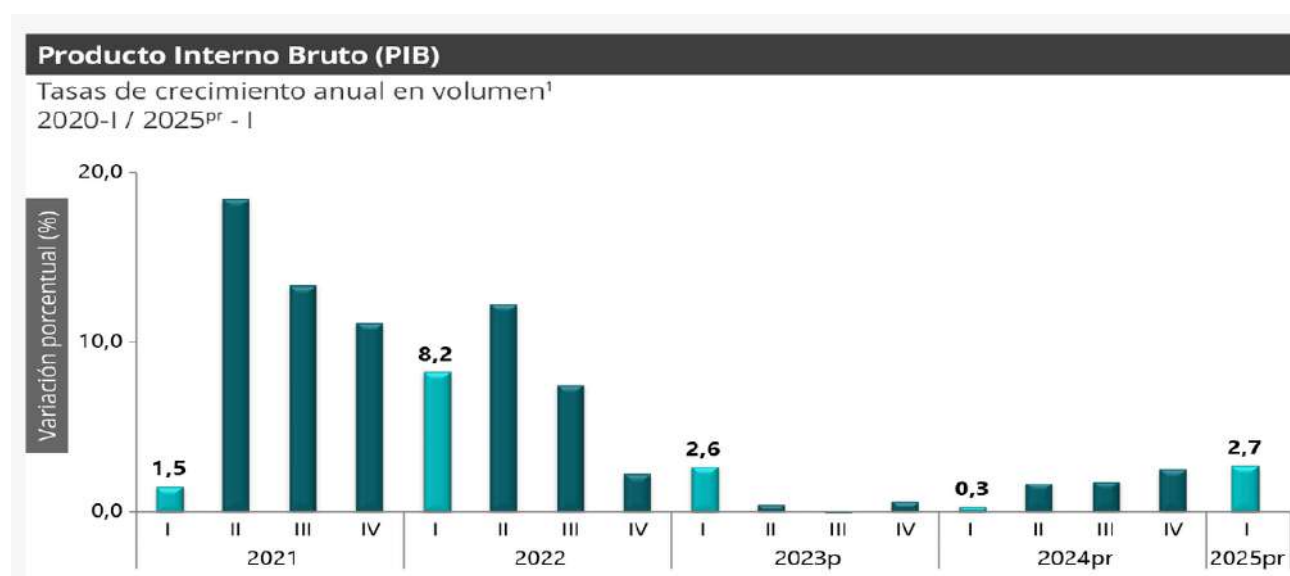
justificar la razonabilidad del presupuesto oficial estimado, asegurando que el proceso se alinee con las condiciones reales del mercado.

5.1. Análisis de Variables Macroeconómicas

El entorno macroeconómico define el contexto en el que operan los proveedores y la entidad, afectando directamente la estructura de costos y la viabilidad de los proyectos de inversión. A continuación, se analizan los indicadores más relevantes para este proceso, utilizando como referencia los datos y análisis presentados en la plantilla de estudio.

Producto Interno Bruto (PIB):

El Producto Interno Bruto (PIB) es el indicador que mide el valor de los bienes y servicios producidos por el país y constituye el principal termómetro de la salud económica. Su análisis permite comprender la capacidad de inversión del Estado y el dinamismo del sector privado que proveerá los bienes y servicios requeridos.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

El análisis de la gráfica y los datos de referencia revela que el crecimiento económico no es homogéneo, sino que fue impulsado de manera significativa por sectores directamente vinculados a este proceso de contratación, lo que tiene dos implicaciones clave:

1. **Implicación para la Demanda (Sector Público):** El crecimiento destacado en el ramo de "Administración pública y defensa" es un indicador directo de que las entidades estatales, incluida la UAECD, están ejecutando activamente sus planes de inversión y modernización. Esto valida la pertinencia de la presente contratación, no como un gasto aislado, sino como parte de una estrategia gubernamental más amplia de fortalecimiento tecnológico, tal como se describe en los Estudios Previos al mencionar la alineación con el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) y el Plan Distrital de Desarrollo. Un PIB en crecimiento en este sector específico respalda la capacidad financiera y la voluntad política para llevar a cabo este tipo de proyectos.
2. **Implicación para la Oferta (Sector Privado):** El dinamismo observado en el sector de "Actividades profesionales, científicas y técnicas" es igualmente relevante. En este ramo se enmarcan las empresas integradoras de soluciones de TI, que son los potenciales oferentes de este proceso. Un crecimiento robusto en este sector demuestra la existencia de un ecosistema empresarial saludable, competitivo y con la capacidad técnica y financiera para responder a las demandas del Estado. Para la UAECD, esto se traduce en una mayor probabilidad de recibir ofertas de alta calidad de proveedores solventes y especializados, lo que mitiga el riesgo de incumplimiento y garantiza el acceso a las mejores prácticas y tecnologías del mercado.

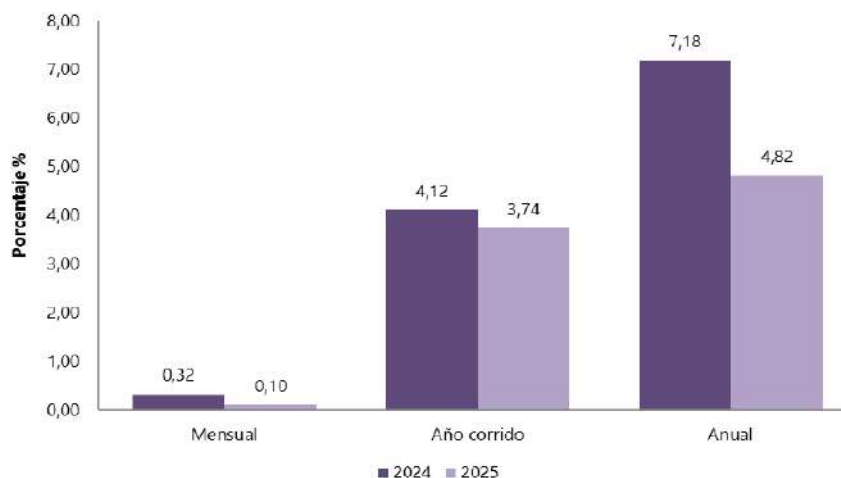
En conclusión, el análisis del PIB no solo muestra un entorno económico favorable, sino que, al desglosarlo, confirma un círculo virtuoso para esta contratación: el sector público tiene la capacidad y el mandato para invertir en tecnología, y el sector privado de TI tiene la fortaleza y el dinamismo para proveerla de manera eficiente.

Índice de Precios al Consumidor (IPC) - Inflación:

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa, siendo la principal medida de la inflación en el país. Su análisis es crucial, ya que afecta directamente la estructura de costos de los proveedores, especialmente en los componentes de servicios y mano de obra.

Junio 2025

Gráfico 1. IPC Variaciones
Total Nacional
Junio 2024 - 2025



Fuente: DANE, IPC.

Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

La gráfica de referencia, extraída de la plantilla de estudio, muestra una variación anual del IPC que, si bien presenta una tendencia a la moderación, sigue representando una presión al alza sobre los costos operativos de las empresas. Para este contrato, el impacto de la inflación no es uniforme, sino que afecta de manera diferenciada a los dos componentes principales del objeto, como se detalla en el Anexo Técnico y en el documento de metodología para establecer el presupuesto:

1. Implicación para el Componente de Bienes (Suministro de APs): El impacto de la inflación sobre el costo del hardware es indirecto y secundario. El principal factor que determina el precio de los equipos Fortinet es la Tasa Representativa del Mercado (TRM), ya que son bienes importados. Sin embargo, la inflación nacional sí afecta los costos logísticos y administrativos locales del proveedor (almacenamiento, distribución, gastos de operación), lo que se incorpora de manera marginal en el precio final del bien.
2. Implicación para el Componente de Servicios (Instalación y Configuración): El impacto de la inflación sobre este componente es directo, significativo y fundamental. Los servicios de instalación, configuración, soporte y transferencia de conocimiento son intensivos en mano

de obra altamente calificada. La inflación presiona directamente los costos salariales del personal técnico especializado (Gerente de Proyecto e Ingeniero Experto) que se requiere para la ejecución, según lo especificado en los Estudios Previos. Para atraer y retener a estos profesionales en un mercado competitivo, los proveedores deben ofrecer remuneraciones que mantengan su poder adquisitivo, ajustándose a la inflación. Por lo tanto, el IPC es un justificador clave del valor del ítem de servicios en la estructura de precios del contrato, ya que refleja el costo real del talento humano necesario para garantizar una implementación exitosa.

En conclusión, el análisis del IPC es esencial para justificar la razonabilidad del presupuesto asignado al componente de servicios. Demuestra que una parte del valor del contrato está destinada a cubrir los costos crecientes del capital humano especializado y de la operación local del proveedor, elementos indispensables para la correcta ejecución del objeto contractual.

Tasa Representativa del Mercado (TRM):

La Tasa Representativa del Mercado (TRM), que refleja el valor del dólar estadounidense en pesos colombianos, es, para este proceso de contratación, el factor económico de mayor y más directa incidencia. Su análisis es indispensable para justificar la estructura de costos del componente principal del contrato.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

El análisis de la TRM es fundamental, ya que el componente principal del objeto contractual, los bienes tecnológicos, son de origen extranjero. Como se especifica en el Anexo Técnico, se

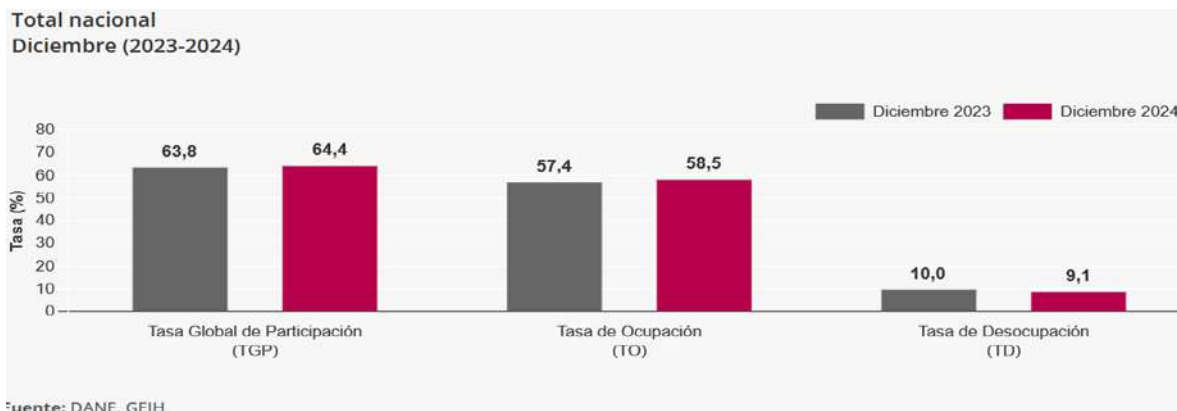
trata de equipos de la marca Fortinet, una empresa multinacional de origen estadounidense. La volatilidad y el nivel de la TRM tienen las siguientes implicaciones directas sobre el presupuesto:

1. **Costo Directo del Hardware y las Suscripciones Internacionales:** Este es el impacto más crítico. El costo base de los veintitrés (23) Access Points se establece por el fabricante en una moneda extranjera, comúnmente en dólares estadounidenses (USD). De manera igualmente crítica, el ítem de suministro, tal como se desglosa en el documento de metodología para establecer el presupuesto, incluye la suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un período de 36 meses. Estos servicios de soporte internacional también se transan y liquidan en moneda extranjera. Por lo tanto, el valor en pesos colombianos que la UAECD pagará por este componente está directamente determinado por el nivel de la TRM en el momento de la transacción entre el proveedor colombiano y el fabricante.
2. **Gestión del Riesgo Cambiario por Parte del Proveedor:** Al presentar una oferta con un precio fijo en pesos colombianos, como las analizadas en el estudio de mercado, el proveedor asume un riesgo cambiario significativo. Si entre la fecha en que presenta su oferta y la fecha en que debe adquirir los equipos y suscripciones del fabricante la TRM aumenta, su margen de rentabilidad se reduce o podría incluso generar pérdidas. Para mitigar este riesgo, es una práctica comercial estándar y legítima que el proveedor incorpore en su precio un margen de cobertura que lo proteja contra esta volatilidad. Este factor es un componente necesario de la estructura de precios que soporta el presupuesto oficial.

El análisis de la TRM demuestra que una porción sustancial del presupuesto oficial estimado está directamente ligada a la dinámica del mercado cambiario. Justifica que el valor del componente de suministro no solo refleja el costo base del hardware y las suscripciones internacionales, sino también la cobertura necesaria para gestionar el riesgo de volatilidad, asegurando así la viabilidad de la oferta para los proveedores.

Mercado Laboral

El análisis del mercado laboral, que se refiere a la oferta y demanda de empleo es fundamental para comprender el contexto socioeconómico en el que operan los proveedores. Su estudio permite evaluar la disponibilidad de talento y su impacto en la estructura de costos de los servicios especializados.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

Si bien la tasa de desocupación general que se observa en la gráfica de referencia ofrece un panorama macroeconómico, para este proceso de contratación es crucial realizar un análisis más profundo y enfocado en el nicho de mercado del talento tecnológico especializado. Las implicaciones para este contrato son las siguientes:

1. **Competencia por Talento Altamente Especializado:** El valor de este contrato no reside únicamente en el suministro de los equipos, sino de manera fundamental en los servicios de instalación, configuración y soporte. Como se detalla explícitamente en el Anexo Técnico, la ejecución del contrato exige un equipo humano con perfiles de alta calificación y experiencia, como un Gerente de Proyecto (con certificaciones PMP, ITIL, CISM, entre otras) y un Ingeniero Experto en Networking (con certificaciones profesionales en seguridad de redes y experiencia específica en la solución Fortinet). Estos perfiles no son abundantes en el mercado laboral general. Por el contrario, existe una alta demanda y una competencia intensa entre las empresas del sector TIC para atraer y retener a estos profesionales.
2. **Impacto Directo en los Costos Salariales:** La escasez relativa de este talento especializado, combinada con su alta demanda, impulsa los costos salariales al alza. Para que un proveedor pueda garantizar la calidad y el cumplimiento de los exigentes requisitos técnicos y de gestión de proyectos definidos en el Anexo Técnico, debe ofrecer remuneraciones altamente competitivas. Por lo tanto, el costo del personal técnico calificado es el principal componente que define el valor del ítem de servicios en la estructura de precios del contrato, y su justificación se encuentra en esta dinámica del mercado laboral especializado.
3. **Formalidad del Empleo y Costos Asociados:** Dada la naturaleza del contrato con una entidad estatal, se espera que el proveedor opere con los más altos estándares de formalidad laboral. Esto significa que, además del salario neto del especialista, el costo

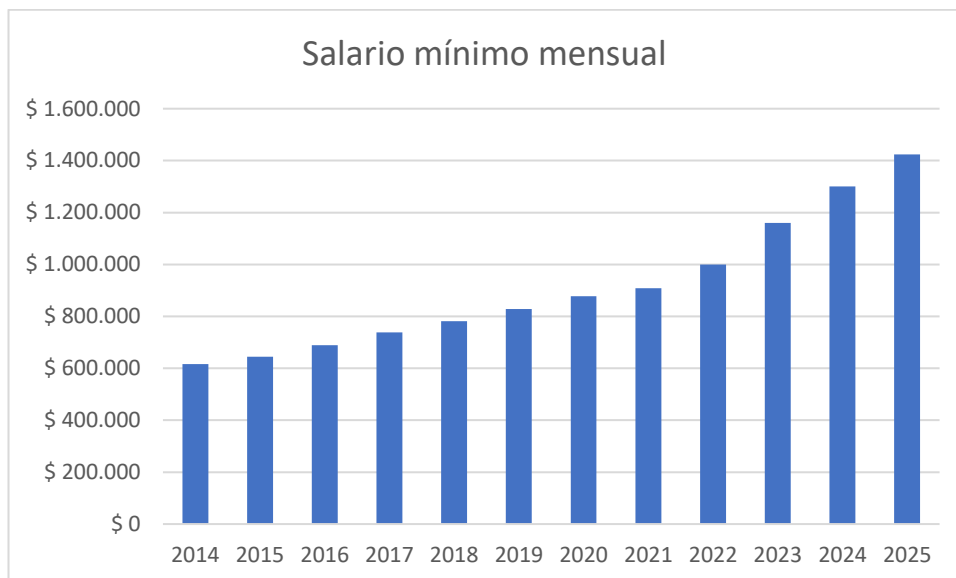
para la empresa incluye el cumplimiento de todas las obligaciones de seguridad social (salud, pensión, ARL) y los aportes parafiscales correspondientes. Estos costos laborales formales son un componente significativo y legítimo del precio del servicio.

El análisis del mercado laboral demuestra que, más allá de la tasa de desempleo general, la dinámica relevante para este proceso es la del mercado de talento tecnológico especializado. La competencia por perfiles escasos y altamente calificados justifica de manera sólida el valor del componente de servicios dentro del presupuesto oficial estimado.

Salario Mínimo

El Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV) es la cuantía mínima de remuneración que un empleador está legalmente obligado a pagar a sus trabajadores. Su ajuste anual, producto de la concertación entre el gobierno, los gremios y los sindicatos, sirve como un referente económico fundamental que incide en la estructura de costos de todas las empresas en Colombia.

Año	Salario mínimo mensual	Auxilio de Transporte	Normatividad Decreto
2025	\$ 1.423.500	\$ 200.000	3150 de dic 30 2024
2024	\$ 1.300.000	\$ 162.000	2292 de dic 29 2023
2023	\$ 1.160.000	\$ 140.606	2623 de dic 28 2022
2022	\$ 1.000.000	\$ 117.172	1724 de dic 15 de 2021
2021	\$ 908.526	\$ 106.454	1786 de dic 29 de 2020
2020	\$ 877.803	\$ 102.854	2360 de dic 26 de 2019
2019	\$ 828.116	\$ 97.032	2451 de dic 27 de 2018
2018	\$ 781.242	\$ 88.211	2269 de dic 30 de 2017
2017	\$ 737.717	\$ 83.140	2209 de dic 30 de 2016
2016	\$ 689.455	\$ 77.700	2552 de dic 30 de 2015
2015	\$ 644.350	\$ 74.000	2731 de dic 30 de 2014
2014	\$ 616.000	\$ 72.000	3068 de dic 30 de 2013



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

El impacto del salario mínimo en un contrato de alta especialización tecnológica como este es principalmente indirecto, pero no por ello menos relevante para la estructura general de costos del proveedor. Si bien el personal técnico clave requerido en el Anexo Técnico percibe remuneraciones significativamente superiores al SMMLV, su análisis es pertinente por las siguientes razones:

1. **Impacto en Personal de Apoyo y Operación General:** Toda empresa, incluyendo los integradores de tecnología, cuenta con personal de apoyo para labores administrativas, logísticas y de servicios generales. Los costos salariales de este personal sí están directamente influenciados por los ajustes anuales del SMMLV, impactando los gastos operativos generales del proveedor.
2. **Referente en la Estructura Salarial General:** El salario mínimo actúa como un "piso" y un referente económico en toda negociación salarial. El debate nacional y el ajuste anual del SMMLV crean una expectativa general de incremento en toda la escala salarial de una organización, ejerciendo una presión indirecta al alza sobre los salarios de todos los empleados, incluidos los técnicos y profesionales.
3. **Base para Aportes Parafiscales y de Seguridad Social:** El SMMLV sirve como base para el cálculo de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales para aquellos empleados que devengan dicha remuneración. Cada incremento anual representa un

aumento directo en estos costos laborales para el empleador, lo que se refleja en su estructura de costos global.

Aunque el talento especializado que requiere este contrato no se remunera con el salario mínimo, este indicador es un componente legítimo de la estructura de costos operativos de cualquier empresa formal en Colombia. El proveedor debe considerar su impacto en sus gastos generales, y este factor contribuye a la justificación de los precios del mercado.

5.2. Análisis de la Demanda

Este apartado analiza la demanda desde dos perspectivas complementarias: la necesidad institucional específica que motiva la contratación y la demanda recurrente de bienes y servicios similares en el sector público, lo que permite validar la pertinencia y normalidad del proceso en el contexto del mercado.

5.2.1. Análisis de la Demanda Institucional (UAECD)

La demanda que origina este proceso es mitigar un riesgo operativo crítico. El principal detonante de esta necesidad es la obsolescencia de la infraestructura de red inalámbrica actual. Los equipos en operación, modelo FortiAP FAP-421E, han sido declarados oficialmente por el fabricante como productos al final de su ciclo de vida comercial y de soporte (End-of-Sale y End-of-Support), como consta en la comunicación del fabricante incluida en los Estudios Previos. Esta condición implica que los equipos ya no reciben actualizaciones de seguridad, parches de firmware ni soporte técnico, lo que los expone a vulnerabilidades de seguridad y a una degradación inevitable de su rendimiento, poniendo en riesgo la disponibilidad y la integridad de la red de la Entidad.

Adicionalmente, esta contratación responde a una demanda estratégica alineada con el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) 2024-2027 y el Plan Distrital de Desarrollo, que buscan fortalecer la infraestructura tecnológica de la UAECD para soportar la operación del Catastro Multipropósito y la iniciativa "Bogotá ciudad inteligente".

Finalmente, el análisis de la demanda institucional también consideró la oferta disponible en la Tienda Virtual del Estado Colombiano. Como se concluye en los Estudios Previos, se verificó la inexistencia de un Acuerdo Marco de Precios que cubra de manera integral la necesidad de renovación, instalación y configuración de Access Points, lo que justifica plenamente la estructuración de un proceso de selección propio por parte de la Entidad.

5.2.2. Análisis de Antecedentes Contractuales en la UAECD

Como parte de la debida diligencia en la etapa de planeación, se realizó una búsqueda exhaustiva de antecedentes contractuales dentro de la UAECD cuyo objeto fuera similar al de

la presente necesidad de renovación de la plataforma de Access Points. El resultado de esta verificación, documentado en el informe base para el estudio de sector, es que no se identificaron contratos recientes o vigentes que abordaran de manera específica la renovación integral de esta tecnología.

Análisis del Contexto y sus Implicaciones:

Esta ausencia de antecedentes contractuales directos no indica una falta de planeación, sino que, por el contrario, resalta la naturaleza específica y oportuna de la presente contratación. El análisis de este hallazgo revela dos implicaciones fundamentales:

1. **Necesidad Impulsada por Obsolescencia Tecnológica:** La razón por la que no existen contratos recientes de renovación es que la infraestructura anterior cumplió su ciclo de vida útil programado. La presente contratación no corresponde a un mantenimiento recurrente, sino a un proyecto de modernización tecnológica impulsado por un evento técnico concreto y documentado. Como se justifica ampliamente en los Estudios Previos, la necesidad es una consecuencia directa de la declaración de fin de vida útil (End-of-Sale y End-of-Support) del modelo de equipos FortiAP FAP-421E por parte del fabricante. Esto demuestra que la Entidad está actuando de manera proactiva para mitigar un riesgo tecnológico inminente.
2. **Proyecto de Inversión y Salto Cualitativo:** La contratación actual no busca simplemente reemplazar los equipos existentes por unos idénticos. Como se detalla en el Anexo Técnico, el objetivo es adquirir una solución de última generación que representa un salto cualitativo en capacidad y seguridad. La nueva tecnología debe soportar estándares más avanzados (como Wi-Fi 6E en la banda de 6 GHz), una mayor capacidad de clientes simultáneos y una integración nativa más profunda con la arquitectura de seguridad Fortinet de la Entidad. Por lo tanto, se trata de una inversión nueva, no de la simple continuación de un contrato de soporte o arrendamiento anterior.

El análisis de los antecedentes contractuales internos confirma que este es un proyecto de inversión nuevo y necesario. La ausencia de contratos similares recientes valida que la Entidad está respondiendo a un ciclo de renovación tecnológica y no a una falla de planeación, lo que justifica plenamente la estructuración de un proceso de selección con el alcance y presupuesto definidos para modernizar una capacidad crítica.

5.2.3. Análisis de la Demanda en el Sector Público

La necesidad de la UAECB no es un caso aislado, sino que refleja una demanda constante y consolidada por parte de numerosas entidades estatales en Colombia. La modernización de

la infraestructura de red es una actividad recurrente y necesaria para garantizar la seguridad y eficiencia de las operaciones del Estado.

Para comprender la dinámica de este mercado en el sector público, este estudio analizó un conjunto de procesos de contratación similares consultados en la plataforma SECOP. La siguiente tabla consolida los hallazgos:

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de Contratación	Descripción del Proceso	Duración del contrato	Valor del Contrato
ANM	CO1.BDOS.6638384	Selección abreviada subasta inversa	Adquisición; implementación; soporte y mantenimiento de switches; access point y software de gestión y monitoreo para los equipos de red de la agencia nacional de minería. (línea paa: 130012724).	5 Mes(es)	\$ 1.348.659.000
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN	CO1.BDOS.6884948	Selección abreviada subasta inversa	OTSI-622 Renovar la garantía y soporte técnico de los dispositivos switches y access point; de conformidad con las condiciones técnicas exigidas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP)	10 Dia(s)	\$ 1.185.107.896
Ministerio de las Culturas, las Artes y los Saberes	CO1.BDOS.6427440	Selección abreviada subasta inversa	Adquisición; optimización; servicio de configuración y puesta en marcha de la solución de red WIFI (Access Point) y de los elementos activos de red (Switches) que hacen parte de la arquitectura de infraestructura TI WLAN y que garantizan el correcto funcionamiento de todos los servicios base de los	87 Dia(s)	\$ 1.007.303.407
MINISTERIO DE AMBIENTE Y DESARROLLO SOSTENIBLE	CO1.BDOS.1543102	Selección abreviada subasta inversa	Adquisición y renovación de soporte de switches y access point (Lote 3)	28 Dia(s)	\$ 799.000.000
SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS	CO1.BDOS.5030530	Selección abreviada subasta inversa	Adquirir la renovación de la suscripción; soporte y garantía de los Switches; Access Points y los Network Access Control con que cuenta actualmente la SUPERSERVICIOS	30 Dia(s)	\$ 617.723.370
AGENCIA DE RENOVACION DEL TERRITORIO	CO1.BDOS.436914	Selección abreviada subasta inversa	Adquisición; instalación; configuración; implementación y puesta en marcha de los dispositivos de seguridad perimetral firewall; para asegurar la infraestructura tecnológica y Access Point para la Agencia de Renovación del Territorio	No definido	\$ 586.569.867
DIRECCIÓN DE INTELIGENCIA POLICIAL	CO1.BDOS.367803	Selección abreviada subasta inversa	ADQUISICIÓN CONTROL DE ACCESO A LA RED; ADQUISICIÓN CONTROLADORA INALÁMBRICA Y ADQUISICION ACCESS POINT	Dia(s)	\$ 519.998.850
Institución Universitaria Pascual Bravo COMPRADOR	CO1.BDOS.5221370	Selección abreviada subasta inversa	LOTE 4: Adquisición de dispositivos Access Point (AP) y actualización de las licencias de los dispositivos AP existentes de la red inalámbrica; así como de las licencias Horizon para virtualización de escritorios en la Institución Universitaria Pascual Bravo	15 Dia(s)	\$ 401.955.738
AGENCIA NACIONAL DE INFRAESTRUCTURA - ANI	CO1.BDOS.2003467	Selección abreviada subasta inversa	ADQUISICIÓN; INSTALACIÓN; CONFIGURACIÓN Y PUESTA EN FUNCIONAMIENTO DE EQUIPOS SWITCHES CORE; SWITCHES DE ACCESO; ACCESS POINT (AP) Y CONTROLADORA DE (AP); PARA LA AGENCIA NACIONAL DE INFRAESTRUCTURA ANI	152 Dia(s)	\$ 337.051.128
CACOM-3	CO1.BDOS.6378956	Selección abreviada subasta inversa	LA ADQUISICIÓN DE EQUIPOS SWITCH; ACCESS POINT Y UPS TRIFASICA PARA AFINAMIENTO Y OPTIMIZACION DE REDES DE VOZ Y DATOS DEL HANGAR NORTE CACOM-3	90 Dia(s)	\$ 323.878.713

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de Contratación	Descripción del Proceso	Duración del contrato	Valor del Contrato
CONSEJO PROFESIONAL NACIONAL DE INGENIERIA	CO1.BDOS.6787918	Selección abreviada subasta inversa	MANTENIMIENTO; SERVICIOS ADMINISTRADOS; SOPORTE Y RENOVACIÓN DE LICENCIAMIENTO DE EQUIPOS DE COMUNICACIONES; SERVIDORES DE COMUNICACIONES; SOLUCIÓN DE TELEFONÍA; FIREWALLS; SWITCHES; ROUTERS; SEGURIDAD; REDES Y COMUNICACIONES DE LA ENTIDAD; Y ADQUISICIÓN DE ACCESS POINT Y LICENCIAS DE AGENTES CALL M	12 Mes(es)	\$ 263.924.667
CONTADURÍA GENERAL DE LA NACIÓN	CO1.BDOS.4052450	Selección abreviada subasta inversa	Renovación de la garantía; soporte y mantenimiento para los siguientes equipos: Dos (2) Firewall Fortigate 601E; un (1) FortiAnalyzer 400E; Cinco (5) Access Point FortiAP 231F ubicados en la ciudad de Bogotá; Un (1) Firewall Fortigate 100F ubicado en la ciudad de Medellín; de la U.A.E. Contaduría Ge	30 Dia(s)	\$ 251.464.000
ANM	CO1.BDOS.4460988	Selección abreviada subasta inversa	RENOVACION DE LA GARANTIA EXTENDIDA A TODO COSTO DE LOS EQUIPOS DE COMUNICACIONES RED INALAMBICA ARUBA Y LA ADQUISICION DE ACCESS POINTS (ARUBA) PARA LA UNIDAD DE GESTION GENERAL DEL MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL	145 Dia(s)	\$ 242.318.500

Análisis de la Tabla y sus Implicaciones:

El análisis detallado de la tabla de contratos similares permite extraer conclusiones fundamentales que validan el enfoque de la UAECD y enmarcan el presente proceso dentro de las condiciones normales del mercado:

1. Validación de la Modalidad de Contratación: El hallazgo más contundente es que la totalidad de los procesos listados fueron adelantados bajo la modalidad de "Selección abreviada subasta inversa". Esto demuestra de manera irrefutable que la Subasta Inversa es el procedimiento estándar y la práctica de mercado consolidada en el sector público para la adquisición de bienes de características técnicas uniformes como los Access Points y switches. La decisión de la UAECD de utilizar esta modalidad, como se indica en los Estudios Previos, está plenamente alineada y respaldada por la forma en que otras entidades de alto nivel abordan esta misma necesidad.
2. Coherencia del Objeto Contractual: Los objetos de los contratos analizados son consistentes con el de la UAECD. Frases como "Adquisición; implementación; soporte y mantenimiento", "renovar la garantía y soporte técnico", y "Adquisición; instalación; configuración" son recurrentes. Esto confirma que la práctica de mercado es contratar una solución integral que combine el suministro de los bienes (hardware) con los servicios especializados necesarios para su puesta en marcha y soporte, tal como lo ha estructurado la UAECD en su Anexo Técnico.

3. **Razonabilidad del Presupuesto:** El rango de valores de los contratos es amplio, desde aproximadamente \$242 millones hasta más de \$1.300 millones, lo que refleja la diversidad en la escala de las necesidades de cada entidad. El presupuesto oficial de este proceso, fijado en aproximadamente \$457 millones según el documento de metodología de presupuesto, se ubica de manera razonable dentro de este espectro de mercado, demostrando que no es un valor atípico ni desproporcionado.
4. **Pertinencia de la Necesidad:** Las entidades contratantes que demandan estos bienes y servicios (como el Departamento Nacional de Planeación, Ministerios, Superintendencias y la Agencia Nacional de Minería) son organizaciones de alta relevancia y con exigentes requerimientos técnicos. Que estas entidades inviertan de manera recurrente en la misma clase de tecnología valida la importancia estratégica y la pertinencia de la inversión que la UAECD está realizando.

El análisis de la demanda del sector público confirma que el enfoque de la UAECD es el correcto y se ajusta a las prácticas de mercado. La modalidad de selección, la estructura del objeto y el orden de magnitud del presupuesto están validados por la experiencia de múltiples entidades estatales, lo que dota al presente proceso de una sólida justificación y reduce el riesgo de cuestionamientos sobre su estructuración.

5.3. Análisis de la Oferta

El propósito de este análisis es caracterizar la oferta del mercado para los bienes y servicios requeridos, evaluando su estructura, la cantidad de actores disponibles y su capacidad técnica. Este análisis es fundamental para validar la existencia de una competencia efectiva que justifique la utilización de la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa, garantizando que la Entidad pueda obtener las mejores condiciones de mercado.

5.3.1. Estructura del Mercado y Canal de Comercialización

El mercado de equipos de red de alta gama, como los de la marca Fortinet, posee una estructura de comercialización bien definida. Como se describe en el documento base para el estudio de sector, los bienes y servicios no se adquieren directamente del fabricante, sino a través de un ecosistema de socios de negocio (*partners*) y distribuidores autorizados.

Este modelo de canal es una práctica estándar en la industria de TI y tiene dos implicaciones importantes para este proceso:

1. **Garantía de Calidad y Soporte:** Asegura que la Entidad adquiera equipos genuinos, con garantía directa de fábrica y con el respaldo de empresas que han sido validadas y certificadas por el propio fabricante.

2. Definición del Mercado Relevante: El universo de potenciales oferentes no es cualquier empresa de tecnología, sino aquellas que cumplen con los requisitos para ser socios comerciales de Fortinet. El Anexo Técnico precisa aún más este punto, al exigir que el oferente debe acreditar ser un partner oficial de Fortinet con un nivel de membresía Advanced o Expert vigente. Esto define claramente el conjunto de empresas calificadas para participar.

5.3.2. Identificación y Pluralidad de Proveedores

Un hallazgo central de este estudio es la confirmación de que, a pesar de ser un mercado especializado, existe una amplia pluralidad de oferentes en Colombia que cumplen con las condiciones para proveer la solución requerida.

El documento base para el estudio de sector incluye un extenso listado de empresas que han participado en procesos de contratación de tecnología, demostrando la existencia de un mercado dinámico y competitivo.

NIT	Nombre	Tipo
1006774888	JOSE WILLIAM LOPEZ LADINO	Pyme
1017189572	DAYVER ESKEY MOSQUERA MORENO	Pyme
800015583	COLSOF S.A.S	Gran Empresa
800029886	ACARIBE LIBROS LTDA	Pyme
800042471	ARUS S.A.S	Gran Empresa
800058607	CONTROLES EMPRESARIALES S.A.S	Gran Empresa
811000242	C&S TECNOLOGIA S.A.	Pyme
811021654	INTERNEXA S.A.	Gran Empresa
811022490	E-GLOBAL S.A.	Pyme
815001055	MICRONET SAS	Pyme
829003481	UP KEEP SERVICES	Pyme
830001338	SUMIMAS S.A.S	Gran Empresa
830001516	GLOBALTEK SECURITY S.A.S.	Pyme
830016004	REDCOMPUTO LTDA	Pyme
830044415	INFO COMUNICACIONES SAS	Pyme
830058677	IFX NETWORKS COLOMBIA SAS	Gran Empresa
830060020	GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES GTS SA	Pyme
830073329	IKUSI REDES	Pyme
830100010	BOYRA SA	Pyme
830110570	NEX COMPUTER S.A.S	Pyme
830505521	STS S.A.S	Pyme
860070002	SINGETEL S.A.	Pyme
860353110	M@ICROTEL SAS	Pyme
891501783	GAMMA INGENIEROS SAS	Gran Empresa
900024202	eyc ingenieros SAS	Pyme

NIT	Nombre	Tipo
900031953	SOFTSECURITY S.A.S	Pyme
900038614	Speed Wireless Networks SAS	Pyme
900171749	INNATEL S.A.S BIC	Pyme
900223947	ABIDE TECNOLOGIA LTDA	Pyme
900227804	OBSERVER MONITORING ON LINE LTDA	Pyme
9002546914	OPENLINK SISTEMAS DE REDES DE DATOS SAS	Pyme
900260048	ITSEC SAS	Pyme
900268588	NECSOFTPC S.A.S.	Pyme
900311748	YEAPDATA	Gran Empresa
900327235	ESTRATEGIA & DEFENSA S.A.S.	Pyme
900379268	TICLINE SAS	Pyme
9003811884	SONA GREEN TECHNOLOGIES S.A.S	Pyme
900389021	CONECTIC SAS	Pyme
900425697	Heimcore SAS	Pyme
900434462	REDNEET SAS	Pyme
900497003	ALIANZA TIC SAS	Pyme
900497625	SANOLIVAR S.A.S	Pyme
900505780	Lan Security Networks S.A.S	Pyme
900594173	IKONECT S.A.S.	Gran Empresa
900733550	AXIS IT S.A.S	Pyme
900740936	WIFI SOLUTIONS COLOMBIA S A S	Pyme
9007498203	MCO GLOBAL SAS	Pyme
9007814290	LOPEZ CAMARGO S.A.S	Pyme
900795486	GRIZZLY GROUP SAS	Pyme
900814107	INNOVA SERVICIOS Y SUMINISTROS SAS	Pyme
900951138	GOGED S.A.S	Pyme
900954699	INGENIERIA ESPECIALIZADA EN COMUNICACIONES SAS	Pyme
901039927	GTI-JURIDICA	Pyme
901118386	G5 ENGINEERING S.A.S	Pyme
901156661	IKUSI.NET	Gran Empresa
901211874	ASEMP GRUPO EMPRESARIAL ZOMAC SAS	Pyme
901223827	DATASEC S.A.S.	Pyme
901229951	TECNITEL COMUNICACIONES DEL SUR PASTO S.A.S	Pyme
901233917	RGS REDES Y COMUNICACIONES SAS	Pyme
901238371	Grupo Caf tecnologia	Pyme
901267386	INGENIERIA INTEGRADA FCN SAS	Pyme
901271266	RED EN LINEA REL SAS	Pyme
901393261	PANOP SAS	Pyme
901512610	SERVIDORES INFORMATICOS TRADE IMPORT SAS	Pyme

Análisis de la Tabla y sus Implicaciones:

El análisis de este listado, junto con otras evidencias del proceso de planeación, confirma la existencia de un mercado competitivo y robusto:

1. **Amplitud del Mercado:** La tabla evidencia la existencia de más de sesenta (60) empresas activas en el sector de la tecnología y las comunicaciones en Colombia. Este número tan significativo de actores es la prueba más contundente de que no existe una concentración de mercado y que hay condiciones para una competencia real.
2. **Diversidad de la Oferta:** El listado muestra una saludable mezcla de tipos de empresa, incluyendo grandes integradores de soluciones y, de manera destacada, una gran cantidad de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), como se indica en la columna "Es Pyme". Esta diversidad fomenta la competencia y se alinea con las políticas públicas de promoción de la participación de las MiPymes en la compra pública.
3. **Interés Concreto en el Proceso:** Más allá del potencial de mercado, se cuenta con evidencia concreta del interés de los proveedores en este proyecto específico. Como se detalla en el documento de metodología para establecer el presupuesto, la Entidad recibió seis (6) cotizaciones formales de las empresas HEIMCORE SAS, COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC, DATASEC S.A.S, GAMMA INGENIEROS S.A.S., INGENIUM COLOMBIA SAS y NEXTDATA S.A.S. Este hecho demuestra que hay un grupo de empresas que no solo tienen la capacidad, sino también la disposición de competir por este contrato.

5.3.3. Capacidad Técnica de la Oferta

La pluralidad de oferentes está acompañada de la capacidad técnica necesaria para cumplir con los exigentes requisitos del Anexo Técnico. El requisito de ser un socio de negocio de nivel "Advanced" o "Expert" de Fortinet actúa como un filtro de calidad. Para alcanzar y mantener estos niveles de membresía, los fabricantes exigen a sus socios una inversión continua en la capacitación y certificación de su personal.

Esto implica que las empresas que conforman la oferta calificada cuentan, por definición, con personal que posee las certificaciones técnicas en seguridad de redes y en la solución específica ofertada, tal como se requiere para los perfiles de Gerente de Proyecto e Ingeniero Experto en los Estudios Previos. Por lo tanto, se concluye que el mercado no solo es amplio, sino también técnicamente competente para ejecutar el objeto contractual a satisfacción.

El análisis de la oferta demuestra de manera fehaciente que existe una pluralidad de proveedores calificados, diversos y competitivos en el mercado colombiano. Este hallazgo valida plenamente la decisión de la UAECD de estructurar el proceso bajo la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa, ya que se dan todas las condiciones para fomentar la competencia y asegurar la selección de la oferta más favorable en términos de precio para la Entidad.

5.4. Estudio de Mercado y Presupuesto Oficial de Referencia

Este apartado describe la metodología rigurosa empleada para determinar el presupuesto oficial estimado del proceso de contratación. El objetivo es garantizar la objetividad y transparencia en el uso de los recursos públicos, asegurando que el valor se ajuste a las condiciones reales y actuales del sector tecnológico.

METODOLOGÍA PARA ESTABLECER EL PRESUPUESTO

Para establecer el presupuesto oficial del presente proceso de contratación, cuyo objeto es la adquisición e instalación de Access Points, se ha seguido una metodología rigurosa de análisis de precios de mercado. Este enfoque garantiza la objetividad, transparencia y eficiencia en el uso de los recursos públicos, asegurando que el valor estimado se ajuste a las condiciones reales y actuales del sector tecnológico.

Obtención de Cotizaciones a través de SECOP II

La base fundamental para este estudio de mercado se obtuvo a través de un proceso formal de solicitud de información a proveedores, gestionado directamente en la plataforma transaccional **SECOP II**. Este mecanismo, promovido por la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente, permite a las entidades estatales interactuar con el mercado para conocer las condiciones de oferta y demanda, y obtener cotizaciones formales para la estructuración de sus presupuestos.

Para este proceso, se configuró y publicó una solicitud de cotizaciones bajo el número de proceso **id.CO1.BDOS.8375520**. En dicha solicitud se detallaron las especificaciones técnicas para el suministro de los Access Points y los servicios de instalación y configuración requeridos.

Proceso : Renovación, instalación y configuración de equipos a... (id.CO1.BDOS.8375520)

EN ANÁLISIS

Solicitud de información a los Proveedores

UAECD-SIP-011-2025 (En análisis) Pliegos

PROVEEDORES

Unidad de contratación Subgerencia de Contratación

Ver Enlace



Renovación, instalación y configuración de equipos activos de red, Access Point.

(Zona horaria (UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)

Fecha de presentación de ofertas 14/07/2025 11:59 AM - Fecha de publicación 7/07/2025 3:42 PM

LÍNEA DE TIEMPO

Como resultado de este evento en SECOP II, se recibieron un total de seis (6) cotizaciones de las siguientes empresas, las cuales fueron utilizadas para el análisis estadístico subsecuente: HEIMCORE SAS, COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC, DATASEC S.A.S, GAMMA INGENIEROS S.A.S., INGENIUM COLOMBIA SAS y NEXTDATA S.A.S. las cuales se relacionan a continuación:

Ítem	DESCRIPCIÓN	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	HEIMCORE SAS	COLOMBIA TELECOMUNICACIONES SA ESP BIC	DATASEC S.A.S	GAMMA INGENIEROS S.A.S.	INGENIUM COLOMBIA SAS	NEXTDATA S.A.S
				Precio Total Unitario	Precio Total Unitario	Precio Total Unitario	Precio Total Unitario	Precio Total Unitario	Precio Total Unitario
1	Suministro de veintitrés (23) Access Point (AP) marca Fortinet, en estricto cumplimiento de todas las especificaciones detalladas en el Anexo Técnico adjunto. Cada equipo debe incluir una suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un periodo de treinta y seis (36) meses.	23	Unidad	\$ 10.240.620	\$ 6.854.400	\$ 21.689.400	\$ 20.890.700	\$ 25.567.974	\$ 21.667.084
2	Servicios de instalación y configuración de AP en punto de red según diseño de arquitectura de solución aprobado. Este servicio incluye ajustes de ubicación actual (movimientos leves) del punto final.	23	Unidad	\$ 5.423.689	\$ 271.900	\$ 1.860.238	\$ 2.560.238	\$ 3.480.239	\$ 3.080.238

Análisis Estadístico de los Precios Ofertados

Con las cotizaciones recibidas a través de SECOP II, se procedió a realizar un análisis estadístico descriptivo para evaluar la consistencia y representatividad de los precios. Esta fase es crucial para identificar la variabilidad de los datos y seleccionar la medida de tendencia central más adecuada para estimar el valor de referencia de cada ítem.

Metodología de Análisis Estadístico

Para el análisis se emplearon las siguientes medidas estadísticas, conforme a la metodología establecida en estudios previos de la entidad:

- **Promedio Aritmético:** Es la suma de todos los precios dividida por el número de cotizaciones. Es un indicador central útil cuando los datos son homogéneos y no presentan una dispersión elevada.
- **Media Geométrica:** Se calcula como la raíz n-ésima del producto de todos los precios. Esta medida es particularmente útil cuando los datos presentan valores atípicos o una dispersión significativa, ya que otorga menor peso a los valores extremos, resultando en una estimación más conservadora y robusta.
- **Desviación Estándar:** Mide el grado de dispersión o variabilidad de los precios ofertados con respecto al promedio. Un valor alto indica que los precios están muy dispersos entre sí.
- **Coeficiente de Variación (CV):** Es una medida de dispersión relativa que expresa la desviación estándar como un porcentaje del promedio ($CV = (\text{Desviación Estándar} / \text{Promedio}) * 100\%$). Permite comparar la variabilidad de conjuntos de datos con diferentes unidades o escalas. Es el criterio principal para determinar la representatividad de los datos.
- **Coeficiente de Asimetría (CA):** Evalúa la simetría de la distribución de los datos. Un valor cercano a cero indica una distribución simétrica. Un valor positivo sugiere una cola hacia la derecha (presencia de valores atípicamente altos), mientras que un valor negativo indica una cola hacia la izquierda (presencia de valores atípicamente bajos).

Criterio de Decisión para la Selección de la Métrica

Se estableció el siguiente criterio para seleccionar el valor de referencia de cada ítem, basado en el Coeficiente de Variación (CV):

1. **Si el CV es igual o inferior al 30%:** Se considera que los datos son homogéneos y presentan baja dispersión. En este caso, el **promedio aritmético** es una medida representativa y adecuada para establecer el precio de referencia.
2. **Si el CV es superior al 30%:** Se considera que los datos son heterogéneos y muestran una alta dispersión, posiblemente debido a la presencia de valores atípicos. En este escenario, el promedio aritmético puede verse distorsionado. Por lo tanto, se selecciona la **media**

geométrica como la métrica más fiable para establecer el precio de referencia, ya que modera el impacto de dichos valores extremos.

Resultados del Análisis Estadístico

La siguiente tabla resume los resultados del análisis estadístico para cada uno de los ítems, aplicando la metodología descrita:

Ítem	DESCRIPCIÓN	Menor Valor	Promedio	Media Geométrica	Media Armónica	Desviación Estándar	CV	CA	Métrica
1	Suministro de veintitrés (23) Access Point (AP) marca Fortinet, en estricto cumplimiento de todas las especificaciones detalladas en el Anexo Técnico adjunto. Cada equipo debe incluir una suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un período de treinta y seis (36) meses.	\$ 6.854.400	\$ 17.818.363	\$ 16.131.156	\$ 14.191.776	\$ 6.793.673	38%	-0,83	Promedio
2	Servicios de instalación y configuración de AP en punto de red según diseño de arquitectura de solución aprobado. Este servicio incluye ajustes de ubicación actual (movimientos leves) del punto final.	\$ 271.900	\$ 2.779.424	\$ 2.054.902	\$ 1.110.630	\$ 1.568.141	56%	0,14	Media Geométrica

Interpretación y Justificación Técnica del Análisis

- **Para el Ítem 1 (Suministro de AP):** El Coeficiente de Variación (CV) es del **38,13%**, valor que supera el umbral del 30%, lo que inicialmente sugiere una dispersión alta. Sin embargo, un análisis más profundo es necesario. El Coeficiente de Asimetría (CA) es de **-0,83**, un valor negativo que indica que la dispersión no es causada por valores excesivamente altos, sino por la presencia de un valor atípicamente bajo en la distribución. En este contexto, utilizar la media geométrica podría resultar en un presupuesto castigado a la baja, que no refleje adecuadamente el costo real del mercado para la mayoría de los oferentes. Considerando que la dispersión, aunque superior al 30%, se considera moderada y está sesgada por un valor bajo, se determina que el **promedio aritmético** es la medida más prudente y representativa para asegurar una suficiencia presupuestal que garantice la pluralidad de oferentes. Por lo tanto, el valor de referencia se fija en **\$17.818.363**.
- **Para el Ítem 2 (Servicios de instalación y configuración):** El Coeficiente de Variación (CV) es del **56,42%**, un valor significativamente alto que confirma una elevada dispersión en los precios de este servicio. A diferencia del ítem anterior, el Coeficiente de Asimetría (CA) es positivo (**0,14**), lo que demuestra que la variabilidad se debe a la existencia de valores atípicos en la parte alta de la distribución. En este escenario, el promedio aritmético se vería inflado por estas ofertas de mayor valor, resultando en una sobreestimación del presupuesto. Para mitigar el efecto de estos valores extremos y obtener un precio de referencia más robusto y centrado, se selecciona la **media geométrica**, conforme a la metodología establecida. El valor de referencia para este ítem se fija en **\$2.054.902**.

Determinación del Presupuesto Oficial Estimado

Una vez definidos los precios unitarios de referencia para cada ítem mediante el análisis estadístico, se procede a calcular el presupuesto total estimado del proyecto. Este valor se obtiene multiplicando el precio unitario de referencia por la cantidad de unidades requeridas para cada ítem y sumando los subtotales.

El presupuesto oficial estimado representa el valor máximo que la entidad está dispuesta a invertir en este proceso de contratación e incluye todos los impuestos, tasas y contribuciones aplicables.

Ítem	DESCRIPCIÓN	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	Precio Total Unitario de Referencia	Subtotal Estimado
1	Suministro de veintitrés (23) Access Point (AP) marca Fortinet, en estricto cumplimiento de todas las especificaciones detalladas en el Anexo Técnico adjunto. Cada equipo debe incluir una suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un período de treinta y seis (36) meses.	23	Unidad	\$ 17.818.363	\$ 409.822.349
2	Servicios de instalación y configuración de AP en punto de red según diseño de arquitectura de solución aprobado. Este servicio incluye ajustes de ubicación actual (movimientos leves) del punto final.	23	Unidad	\$ 2.054.902	\$ 47.262.746
Presupuesto Oficial Estimado					\$ 457.085.095

En conclusión, el presupuesto oficial estimado para el proceso de contratación se fija en **CUATROCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MILLONES OCHENTA Y CINCO MIL NOVENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$457.085.095)**. Este valor ha sido determinado a través de una metodología técnica y objetiva, basada en un análisis estadístico detallado de precios reales de mercado, lo que garantiza su razonabilidad y adecuación a las condiciones del sector.

5.5. Criterios de Evaluación de la Oferta Económica y Reglas de la Subasta

De conformidad con la modalidad de selección escogida, **Selección Abreviada por Subasta Inversa**, y una vez que los proponentes hayan sido habilitados tras la verificación de los requisitos jurídicos, financieros, organizacionales y técnicos, el único criterio de evaluación y adjudicación del contrato será el **menor precio total** ofrecido durante la puja o lance.

Para garantizar la transparencia, igualdad y correcta ejecución del procedimiento, se establecen las siguientes reglas para la presentación y evaluación de la oferta económica, las cuales serán de obligatorio cumplimiento para todos los proponentes.

5.5.1. Configuración y Presentación de la Oferta Económica en SECOP II

Para proporcionar la máxima claridad y facilitar el diligenciamiento de la propuesta, la Entidad configurará en la plataforma transaccional SECOP II el **cuestionario electrónico** que reflejará la estructura de ítems definida en el Anexo Técnico. Éste se presentará con la siguiente estructura, que sirve como guía ilustrativa para los proponentes:

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad	Precio unitario estimado Máximo (Techo)	Precio Unitario Ofertado (A diligenciar por el proponente)
1	Suministro de veintitrés (23) Access Point (AP) marca Fortinet, en estricto cumplimiento de todas las especificaciones detalladas en el Anexo Técnico. Cada equipo debe incluir una suscripción de soporte y garantía directa con el fabricante por un período de treinta y seis (36) meses.	23	UN	\$ 17.818.363	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
2	Servicios de instalación y configuración de AP en punto de red según diseño de arquitectura de solución aprobado. Este servicio incluye ajustes de ubicación actual (movimientos leves) del punto final.	23	UN	\$ 2.054.902	VALOR EN PESOS SIN DECIMALES
Valor Total de la Propuesta (Calculado automáticamente por SECOP II)				\$ 457.085.095	VALOR CALCULADO

Análisis y Guía para el Proponente:

Como se ilustra en la tabla anterior, la Entidad pre-configurará las columnas de 'Descripción', 'Cantidad', 'Unidad' y 'Valor Unitario Máximo (Techo)'. Estos campos serán fijos y no podrán ser modificados.

La única acción requerida por parte del proponente será diligenciar la columna '**Precio Unitario Ofertado**' para cada uno de los dos ítems. Una vez ingresados estos valores, **la plataforma SECOP II realizará los cálculos aritméticos de manera automática**, generando el **Valor Total de la Propuesta**. Este valor total, calculado por la plataforma, será el que se considere como la oferta económica inicial del proponente y constituirá el punto de partida para la subasta.

5.5.2. Reglas para la Formulación de la Oferta Económica Inicial

La oferta económica inicial debe cumplir con las siguientes condiciones:

1. **Oferta Integral y Completa:** El proponente deberá ofertar precios para todos y cada uno de los ítems del formulario. No se aceptarán ofertas parciales.
2. **Prohibición de Valores Nulos o Negativos:** No se aceptarán valores de cero (\$0) o negativos para ninguno de los ítems.
3. **Respeto por el Presupuesto Oficial:** Los valores unitarios ofertados deberán respetar dos límites fundamentales:

- Límite por Ítem: El valor diligenciado en la columna 'Valor Unitario Ofertado' para cada ítem no podrá superar el 'Precio Unitario Máximo (Techo)' indicado en la tabla.
 - Límite Total: El 'Valor Total de la Propuesta', calculado automáticamente por la plataforma, no podrá superar el Presupuesto Oficial Estimado de \$457.085.095.
4. Formato del Valor: Los valores unitarios ofertados deberán ser expresados en pesos colombianos, sin decimales.

5.5.3. Metodología de Evaluación y Adjudicación durante la Subasta

Una vez habilitados los proponentes, serán convocados a la subasta. La adjudicación se regirá por las siguientes reglas:

- **Criterio de Adjudicación:** El contrato se adjudicará al proponente habilitado que, al finalizar la subasta, haya presentado el **menor precio total**.
- **Ajuste de Precios Unitarios:** El valor final del contrato será el del último lance válido y ganador. Los precios unitarios de los ítems se ajustarán de manera proporcional, manteniendo la misma ponderación que el proponente ganador estableció en su oferta económica inicial.

5.6. Análisis de Pertinencia de Medidas Afirmativas como Obligación Contractual

El presente apartado tiene como objetivo realizar un análisis riguroso sobre la pertinencia y razonabilidad de incorporar obligaciones contractuales específicas para la vinculación de personal, en el marco de normativas de inclusión como el **Decreto Distrital 332 de 2020** (promoción de participación de mujeres) y la **Directiva Distrital No. 001 de 2011** (democratización de oportunidades para población vulnerable). El propósito de este análisis es determinar, con base en la naturaleza del objeto y el interés público, si la imposición de dichas obligaciones es técnicamente viable y conducente para el éxito del proyecto.

Este estudio concluye, a partir de un análisis integral del objeto contractual, que la imposición de cuotas de vinculación laboral como obligación para el contratista **no resulta procedente ni se alinea con el principio de eficiencia y la protección del interés público**, por las siguientes razones fundamentales que se derivan de la propia estructura del contrato:

1. Naturaleza del Objeto: Preponderancia del Suministro de Bienes sobre los Servicios. El análisis de la estructura económica del contrato, detallada en el Anexo Técnico y en el documento de metodología para establecer el presupuesto, revela que el objeto es predominantemente un contrato de suministro de bienes tecnológicos de alta gama. El valor del hardware (23 Access Points) y las suscripciones de soporte internacional constituyen

el componente principal de la inversión. Los servicios de instalación y configuración, aunque indispensables, son accesorios y puntuales. Las medidas afirmativas de vinculación laboral están concebidas para contratos de prestación de servicios continuos e intensivos en mano de obra (ej. obras, aseo, vigilancia), donde se espera una movilización significativa de personal para generar empleo. Aplicar esta lógica a un contrato de suministro desnaturalizaría tanto el objeto contractual como el propósito de la medida afirmativa.

2. Exigencia de un Perfil Técnico de Alta Especialización y Equipos Consolidados. El éxito de este proyecto no depende de la cantidad de personal, sino de la calidad y especialización de un equipo técnico reducido. Como se exige explícitamente en el Anexo Técnico, la ejecución debe ser liderada por perfiles como un Gerente de Proyecto y un Ingeniero Experto en Networking, quienes deben acreditar certificaciones de élite (PMP, CISM, ITIL) y certificaciones profesionales específicas en la plataforma Fortinet. Este nivel de especialización implica que los proveedores calificados ya cuentan con equipos de expertos consolidados y no se espera que realicen un proceso de contratación de nuevo personal para este proyecto. Imponer la vinculación obligatoria de personal limitaría la participación de proveedores especializados que ya cuentan con sus equipos técnicos y podría comprometer la autonomía del contratista para gestionar su recurso humano, afectando la calidad del servicio.
3. Incompatibilidad entre el Perfil Requerido y la Población Objetivo de la Directiva. La Directiva 001 de 2011 está enfocada en generar oportunidades para población vulnerable de estratos 1 y 2, a menudo con niveles de formación técnica básica. Como se analizó, el personal requerido para este contrato posee un nivel de formación profesional, de posgrado y certificaciones internacionales que, por su naturaleza, se aleja del perfil de la población que la Directiva busca beneficiar. Forzar la inclusión de personal que no cumple con el perfil técnico especializado no solo sería improcedente, sino que iría en contra del principio de idoneidad.
4. Salvaguarda del Interés Público y Mitigación de Riesgo Tecnológico. El objetivo primordial de la UAECD es mitigar un riesgo crítico de obsolescencia y garantizar la seguridad y continuidad de su operación de red. El interés público reside en una implementación impecable, segura y eficiente. Priorizar la idoneidad técnica es un requisito indispensable para proteger la inversión pública y asegurar el éxito del proyecto. La introducción de requisitos de vinculación ajenos a la competencia técnica podría desviar el enfoque del proceso, comprometer la calidad del servicio, generar vulnerabilidades de seguridad y reducir la competitividad al limitar la participación de los oferentes más idóneos.

Conclusión del Análisis:

Por lo expuesto, este estudio de sector determina que, si bien las políticas de inclusión son un pilar de la contratación pública, su aplicación debe ser razonable y proporcional al objeto. Para este proceso, la priorización de la idoneidad técnica del equipo ejecutor es un requisito indispensable. En consecuencia, se concluye que la imposición de obligaciones contractuales de vinculación de personal, derivadas tanto del Decreto 332 de 2020 como de la Directiva Distrital 001 de 2011, no es técnicamente viable ni conveniente.

CONCLUSIONES:

Tras un análisis de las variables estratégicas, normativas, técnicas, económicas y de mercado, este estudio de sector llega a las siguientes conclusiones fundamentales que sustentan de manera integral la viabilidad, pertinencia y legalidad del proceso de contratación para la Renovación, instalación y configuración de equipos activos de red, Access Point para la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD).

1. **Pertinencia y Urgencia de la Necesidad:** Se concluye que la necesidad de la Entidad es de carácter técnico, impostergable y estratégico. El análisis demuestra que la infraestructura inalámbrica actual se basa en equipos que han llegado al final de su ciclo de vida comercial y de soporte, según comunicación oficial del fabricante documentada en los Estudios Previos. Por lo tanto, esta contratación no es una mejora opcional, sino una acción crítica de mitigación de riesgo para garantizar la continuidad del negocio, la seguridad de la red y la disponibilidad de los servicios misionales de la UAECD.
2. **Idoneidad de la Modalidad de Selección:** Se determina que la modalidad de **Selección Abreviada por Subasta Inversa** es la más adecuada y eficiente para este proceso. Esta conclusión se sustenta en que el objeto contractual, el suministro de equipos activos de red, corresponde a bienes de características técnicas uniformes, tal como lo define la normativa de compra pública. Adicionalmente, el análisis de la demanda en el sector público, basado en la información del documento base para el estudio de sector, confirma que esta es la modalidad estándar utilizada por otras entidades estatales para adquisiciones similares, lo que valida plenamente el enfoque de la UAECD.
3. **Existencia de una Oferta Plural y Competitiva:** El análisis de la oferta demuestra de manera fehaciente que existe una pluralidad de oferentes calificados, diversos y competitivos en el mercado colombiano. El estudio identificó un listado de más de sesenta (60) empresas activas en el sector y, de manera más concreta, se recibieron seis (6) cotizaciones formales durante la fase de planeación. Este hallazgo es el pilar que justifica la subasta inversa, ya que garantiza que existen las condiciones de mercado necesarias para fomentar una competencia real y asegurar la selección de la oferta más favorable en términos de precio.
4. **Razonabilidad y Justificación Técnica del Presupuesto Oficial:** Se concluye que el presupuesto oficial estimado, fijado en **CUATROCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MILLONES OCHENTA Y CINCO MIL NOVENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$457.085.095)**, es razonable y se encuentra técnicamente justificado. Este valor no es una estimación aproximada, sino el resultado de un riguroso análisis estadístico (basado en el promedio y la media geométrica, según el Coeficiente de Variación) de las seis cotizaciones de mercado recibidas, como se detalla en el documento de metodología para

establecer el presupuesto. Asimismo, las variables macroeconómicas, en especial la TRM, validan la estructura de costos para un bien importado y un servicio especializado.

5. **Coherencia y Claridad de las Reglas de la Oferta Económica:** Las reglas para la formulación de la oferta económica, detalladas en una tabla ilustrativa que emula el formulario de SECOP II, son claras, transparentes y están diseñadas para garantizar la igualdad de condiciones entre los proponentes. La exigencia de ofertar todos los ítems y la prohibición de valores cero, junto con el establecimiento de precios unitarios techo, aseguran la integridad de la propuesta y previenen la presentación de ofertas artificialmente bajas que puedan poner en riesgo la ejecución del contrato.
6. **Análisis de Pertinencia de Medidas Afirmativas:** El estudio realizó un análisis de fondo sobre la aplicabilidad de normativas de inclusión como el Decreto 332 de 2020 y la Directiva Distrital 001 de 2011. Se concluye que, dada la naturaleza del contrato (predominantemente suministro de bienes) y la alta especialización técnica del personal requerido, como se detalla en el Anexo Técnico, no es procedente ni técnicamente viable imponer al contratista una obligación contractual de vinculación de personal. Esta conclusión prioriza la idoneidad técnica como garantía para la protección de la inversión pública y el éxito del proyecto.

Este estudio proporciona una base sólida y documentada que confirma la viabilidad del proceso. Valida la legalidad de la modalidad de selección, la existencia de un mercado competitivo, la pertinencia de la necesidad, la razonabilidad del valor y la claridad de las reglas, estableciendo los parámetros para una selección objetiva, transparente y eficiente, en total alineación con los principios de la contratación pública.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>Compra de materiales y elementos especializados para la realización de tratamientos técnicos de conservación y almacenamiento del acervo documental para Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital.</i>

Capítulo 1: Introducción y Contexto

El presente Estudio de Sector y de Mercado se elabora con el propósito de analizar de manera detallada las condiciones legales, comerciales, técnicas y financieras que enmarcan la adquisición de materiales y elementos especializados para la conservación del acervo documental de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis constituye el fundamento técnico y jurídico para la estructuración del proceso de contratación, garantizando el cumplimiento de los principios de planeación, transparencia, economía y selección objetiva que rigen la compra pública.

La UAECD, en virtud de su mandato, es la entidad responsable de la gestión y custodia de la información catastral de Bogotá D.C., un activo de incalculable valor para la planeación y la memoria histórica de la ciudad. Este acervo incluye un vasto fondo documental compuesto por aproximadamente 33.000 cajas de archivo y una planoteca con más de 30.000 planos y mapas, que registran la evolución urbana y territorial del Distrito Capital.

La conservación de este patrimonio documental no es una labor opcional, sino una obligación legal de primer orden. La Ley 594 de 2000, conocida como la "Ley General de Archivos", establece en sus artículos 11 y 12 la responsabilidad ineludible de la administración pública en la preservación y control de sus archivos. De manera específica, el artículo 46 de dicha ley exige la implementación de un Sistema Integrado de Conservación para asegurar la integridad de los documentos a lo largo de su ciclo de vida. En respuesta a este marco normativo, la UAECD ha desarrollado y aprobado su propio Sistema Integrado de Conservación, que incluye un "Programa de Almacenamiento y Realmacenamiento" como una de sus líneas de acción prioritarias.

Un diagnóstico técnico ha revelado que una porción significativa de la colección cartográfica, estimada en un 40%, presenta deterioros físicos derivados de las condiciones históricas de almacenamiento y manipulación. Para frenar este proceso y asegurar la estabilidad a largo plazo de estos documentos, el plan de la Entidad contempla intervenciones directas, como la limpieza mecánica, la estabilización de soportes mediante procesos de primeros auxilios y la creación de unidades de conservación (carpetas) a medida.

La ejecución de estas labores técnicas especializadas depende críticamente de la disponibilidad de insumos que cumplan con características de "calidad de archivo". Esto implica el uso de materiales con propiedades químicas específicas —como cartulinas desacidificadas, con reserva alcalina y pH neutro, y adhesivos estables— que garanticen la permanencia, durabilidad y estabilidad de los documentos, de conformidad con los estándares definidos en normas técnicas como la NTC 5397:2005. Un hallazgo fundamental de este estudio es que el mercado de estos insumos es un nicho altamente especializado. La industria nacional no produce actualmente los materiales que cumplen con estos rigurosos estándares técnicos. Por consiguiente, su provisión depende de un mercado global, con fabricantes concentrados principalmente en Estados Unidos y Europa, y su comercialización en Colombia se realiza a través de un número limitado de importadores y distribuidores especializados.

En consecuencia, este estudio se enfoca en analizar este sector particular, examinando la estructura de la oferta y la demanda, las variables económicas incidentes como la Tasa Representativa del Mercado (TRM), y las condiciones comerciales, con el fin de proporcionar una base sólida y justificada para un proceso de selección que garantice la adquisición de los bienes idóneos, en condiciones de mercado favorables para los intereses estratégicos de la Entidad.

Capítulo 2: Objeto del Estudio

El objeto del presente proceso de contratación consiste en la compra de materiales y elementos especializados para la realización de tratamientos técnicos de conservación y almacenamiento del acervo documental de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital.

Este objeto se ha definido con base en las necesidades técnicas identificadas para la ejecución del "Programa de Almacenamiento y Realmacenamiento", una línea de acción prioritaria dentro del Sistema Integrado de Conservación de la Entidad. La adquisición de estos insumos es un requisito indispensable para llevar a cabo intervenciones directas sobre el patrimonio documental, tales como la estabilización de soportes y la creación de unidades de conservación a medida, garantizando la integridad física y química de los documentos a largo plazo.

El alcance del contrato comprende la entrega de un conjunto de bienes interdependientes que, en su totalidad, conforman una solución integral para las labores de conservación. La idoneidad de la solución no radica en los elementos por separado, sino en su uso combinado y articulado. Por esta razón, la adquisición se plantea como un paquete único e indivisible, asegurando la compatibilidad y la disponibilidad de todos los insumos necesarios para el equipo técnico de la Entidad.

Los componentes específicos que conforman el objeto contractual, con sus respectivas cantidades y especificaciones técnicas esenciales, son los siguientes:

1. Cartulina Desacidificada para Archivo: Se requieren 266 pliegos de cartulina con dimensiones de 70x100 cm y un gramaje entre 200 y 240 g/m². Este material debe ser químicamente estable, con una reserva alcalina de entre 3% y 5% (expresada como carbonato de calcio) y un encolado de pH neutro o alcalino, garantizando que no contribuirá a la degradación de los documentos que protegerá.
2. Cinta Adhesiva Transparente de Papel Japonés: Se necesitan 10 rollos de 50 metros por 20 mm. Esta cinta, diseñada específicamente para reparaciones finas en documentos, debe tener un soporte de papel japonés, ser libre de ácido y contar con un adhesivo acrílico estable, de pH neutro y resistente al envejecimiento, para asegurar intervenciones reversibles y seguras.
3. Cinta Textil Autoadhesiva: Se requieren 11 rollos de 8 cm por 10 metros. Esta cinta de viscosa, de color blanco o gris, se utilizará para el refuerzo estructural en la elaboración de carpetas y unidades de conservación. Es fundamental que sea libre de ácido y que su adhesivo sea de pH neutro y sin solventes para no afectar los materiales con los que entre en contacto.
4. Almohadilla de Limpieza en Polvo: Se necesitan 3 almohadillas para la limpieza superficial en seco de documentos. Este insumo debe estar compuesto por un polvo suave, no abrasivo y sin granos, con la capacidad de absorber y retirar la suciedad superficial sin dañar las fibras del papel.

La entrega de la totalidad de estos bienes, cumpliendo a cabalidad con las especificaciones técnicas detalladas en el Anexo Técnico del proceso, permitirá a la UAECD avanzar en la protección efectiva de su valioso acervo documental, en estricto cumplimiento de sus obligaciones legales y misionales.

Capítulo 3: Marco Normativo General

La presente contratación se fundamenta en un sólido marco jurídico y técnico que establece la obligación ineludible de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) de proteger y conservar su patrimonio documental. Este marco normativo no solo justifica la necesidad de la adquisición, sino que define las características técnicas precisas que deben cumplir los bienes objeto del contrato, convirtiendo este proceso en un imperativo legal y misional.

En el nivel más alto, la Constitución Política de Colombia consagra la protección de las riquezas culturales y naturales de la Nación como un deber del Estado. Los archivos públicos,

como repositorios de la memoria institucional y colectiva, son una parte fundamental de dicho patrimonio cultural. Esta obligación general se materializa de forma específica a través de la **Ley 594 de 2000, "Ley General de Archivos"**, que constituye la piedra angular de la gestión documental en el país. Dicha ley establece mandatos claros para todas las entidades públicas:

- Artículo 11: Impone al Estado la obligación de crear, organizar, preservar y controlar sus archivos, respetando los principios de procedencia, orden original y el ciclo vital de los documentos.
- Artículo 12: Asigna a la administración pública la responsabilidad directa sobre la gestión de sus documentos y la administración de sus archivos.
- Artículo 46: Exige de manera explícita que las entidades públicas establezcan un Sistema Integrado de Conservación en cada una de las fases del ciclo vital de los documentos, lo que implica la adopción de estrategias y programas para asegurar su preservación a largo plazo.

En cumplimiento de estos mandatos, la UAECD ha estructurado y aprobado su propio Sistema Integrado de Conservación, del cual se desprende el programa que motiva esta adquisición. La obligación de la Entidad se refuerza con lo dispuesto en el **Acuerdo 004 de 2021**, expedido por su Consejo Directivo, que dentro de las funciones de la Subgerencia Administrativa y Financiera incluye la de "administrar el acervo documental misional, de gestión y apoyo de la entidad".

El marco se complementa con las disposiciones técnicas emitidas por el Archivo General de la Nación, como el **Acuerdo 001 de 2024**, que actualiza y refuerza los lineamientos para la conservación documental.

Finalmente, la especificidad técnica de los materiales requeridos se rige por la **Norma Técnica Colombiana NTC 5397:2005**, sobre "Materiales para documentos de archivo con soporte papel y características de calidad". Esta norma técnica define con precisión las propiedades físico-químicas que deben tener los insumos para ser considerados "calidad de archivo" (pH neutro, reserva alcalina, estabilidad, etc.), garantizando que no causarán daño a los documentos y asegurando su preservación. El cumplimiento de esta norma no es opcional, sino un requisito técnico esencial para la idoneidad del objeto a contratar.

Desde una perspectiva procedimental, el proceso de adquisición se rige por el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, principalmente la **Ley 80 de 1993**, la **Ley 1150 de 2007** y su decreto reglamentario, el **Decreto 1082 de 2015**, que establecen las reglas para la modalidad de selección de Mínima Cuantía, asegurando la transparencia y eficiencia del proceso.

En conjunto, este marco normativo y técnico demuestra que la adquisición de estos materiales especializados no es una decisión discrecional, sino una actuación necesaria para que la UAECD cumpla con sus obligaciones legales de custodia y preservación del patrimonio documental del Distrito Capital.

Capítulo 4: Análisis del Sector

El presente capítulo tiene como finalidad realizar un análisis detallado del sector económico al que pertenecen los bienes a contratar. Se busca caracterizar su naturaleza, describir la dinámica de su cadena de comercialización, identificar los códigos de clasificación estandarizados y proporcionar el contexto necesario para comprender la estructura de la oferta y la demanda.

4.1. Caracterización General y Enfoque del Sector

El objeto contractual se inscribe dentro del **sector terciario o de servicios** de la economía colombiana. Este sector se define como el conjunto de actividades económicas que no se dedican a la producción o transformación de materias primas, sino a la **comercialización, distribución y prestación de servicios**. En este caso, la actividad no es la fabricación de los insumos, sino su importación y entrega especializada.

De forma más específica, el proceso se ubica en un **subsector de nicho, altamente especializado**: la proveeduría de insumos denominados "**calidad de archivo**" para la conservación y restauración del patrimonio documental y cultural. Este mercado no se rige por la producción en masa, sino por la especificidad técnica de sus productos. Los materiales deben cumplir con rigurosas propiedades de permanencia, durabilidad y estabilidad física y química (como pH neutro, reserva alcalina y adhesivos estables), características indispensables para garantizar que no acelerarán el deterioro de los documentos históricos que buscan proteger.

El mercado objetivo para estos productos es muy reducido y se concentra en instituciones con la obligación legal y misional de preservar acervos, tales como archivos históricos, bibliotecas patrimoniales, museos y, en general, las entidades públicas y privadas que custodian bienes de interés cultural.

4.2. Dinámica y Cadena de Comercialización del Sector

Una característica determinante y estructural de este sector en Colombia es la ausencia total de producción nacional para los materiales con las especificaciones técnicas requeridas. La industria colombiana de papeles, cartones y adhesivos no fabrica productos que cumplan con los estándares de "calidad de archivo" necesarios para la conservación patrimonial.

Esta realidad configura una cadena de suministro que depende enteramente de la importación y define la dinámica del sector. La estructura de comercialización se puede describir de la siguiente manera:

1. Origen de la Producción: Las principales casas fabricantes de estos materiales especializados se concentran en mercados de Estados Unidos y Europa. Estas empresas han desarrollado la tecnología y los procesos para garantizar las propiedades químicas y físicas que exige la conservación a largo plazo.
2. Canales de Adquisición Internacional: La compra de estos insumos en el extranjero se realiza principalmente a través de dos vías: la compra directa en las plataformas de comercio electrónico de los fabricantes o distribuidores internacionales (como Talas.com o Neschen.com), o mediante contacto directo con distribuidores oficiales autorizados por el fabricante en el exterior.
3. Rol del Proveedor en Colombia: El papel de las empresas que operan en Colombia dentro de este sector no es de fabricación, sino de intermediación, importación y comercialización. Su valor agregado reside en su capacidad para:
 - Identificar y contactar a los proveedores internacionales idóneos.
 - Gestionar el proceso de compra en moneda extranjera.
 - Coordinar y ejecutar toda la logística de importación, incluyendo transporte internacional, trámites de aduana y nacionalización de la mercancía.
 - Realizar la entrega final del producto en las instalaciones de la entidad contratante en Colombia.

En esencia, el sector en Colombia está compuesto por un grupo limitado de personas naturales y jurídicas, en su mayoría MiPymes, que prestan un servicio especializado de proveeduría internacional. La competencia no se basa en la capacidad de producción, sino en la eficiencia logística, el conocimiento de los mercados internacionales y la capacidad financiera para gestionar la importación.

4.3. Identificación de Códigos UNSPSC

Para la correcta clasificación de los bienes objeto del contrato dentro del Sistema de Compra Pública y la plataforma SECOP II, y en concordancia con la naturaleza de los productos descritos en el Anexo Técnico, se han identificado los siguientes códigos del Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC):

Código UNSPSC	Segmento	Familia	Clase	Producto	Justificación de la Selección
14111704	14 - Material de Oficina, Accesorios y Suministros	11 - Papel para Impresión y Escritura	17 - Papel de Construcción y Manualidades	Cartulina	Código específico para la cartulina desacidificada, que es el insumo principal del proceso.
31201503	31 - Componentes y suministros de manufactura	20 - Adhesivos y selladores	15 - Cintas	Cinta adhesiva de papel	Describe con precisión la cinta de papel japonés y la cinta textil autoadhesiva, ambos componentes clave del objeto.
60104508	60 - Mobiliario, mobiliario y decoración	10 - Mobiliario y accesorios de oficina	45 - Accesorios de escritorio	Borradores	Es el código más cercano y aplicable a la almohadilla de limpieza en polvo, cuya función es la de un borrador especializado que retira suciedad.
78131602	78 - Servicios de Transporte, almacenaje y correo	13 - Almacenaje	16 - Almacenamiento de Bienes Generales	Almacenaje de archivos de carpetas	Este código se incluye para contextualizar el propósito final de los materiales: la elaboración de unidades de conservación y el correcto almacenamiento de archivos.

La selección de este conjunto de códigos refleja de manera integral tanto los productos específicos a adquirir (cartulina, cintas, almohadilla) como el propósito funcional que motiva su compra (almacenamiento de archivos), garantizando una correcta clasificación y visibilidad del proceso en las plataformas de contratación.

Capítulo 5: Análisis Económico y de Mercado

Este capítulo se dedica al análisis de las variables económicas, de mercado y comerciales que inciden directamente en el proceso de contratación. El objetivo es proporcionar una base sólida para comprender la estructura de precios del sector, la dinámica de la oferta y la demanda, y justificar la razonabilidad del presupuesto oficial estimado, asegurando que el proceso se alinee con las condiciones reales del mercado.

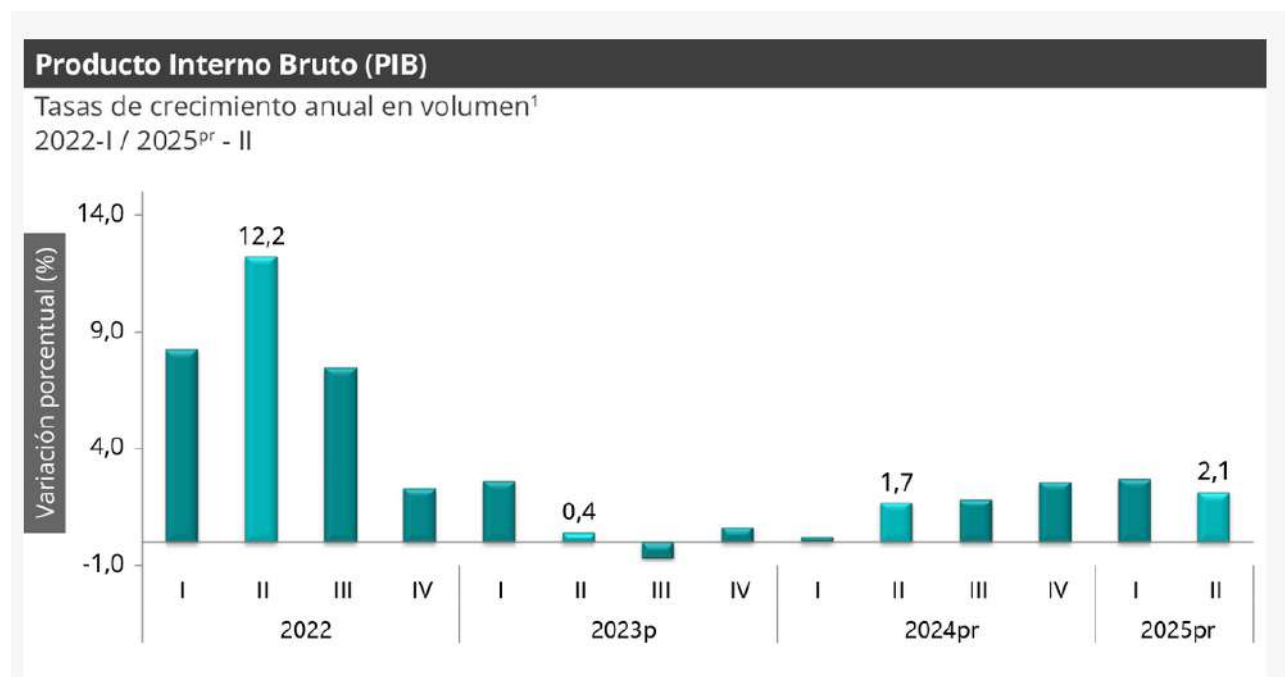
5.1. Análisis de Variables Macroeconómicas

El entorno macroeconómico define el contexto en el que operan los proveedores y la propia entidad, afectando la estructura de costos y la viabilidad de los proyectos. Aunque el presente contrato es de Mínima Cuantía, el análisis de estos indicadores es fundamental para

comprender el clima económico general y, en particular, aquellas variables que tienen un impacto directo en el precio de bienes importados.

Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el principal indicador de la actividad económica de un país, al medir el valor de los bienes y servicios finales producidos en un período determinado. Su análisis permite comprender el dinamismo general de la economía, que influye tanto en la capacidad de inversión del Estado como en la salud financiera del sector privado que proveerá los bienes requeridos.



De acuerdo con la información oficial más reciente publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) sobre el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), la dinámica económica del país se resume en los siguientes puntos clave:

- **Crecimiento Semestral:** Durante el primer semestre de 2025, el Producto Interno Bruto presentó un crecimiento de 2,4% respecto al mismo periodo del año anterior.
- **Actividades de Mayor Contribución (Semestral):** Las actividades económicas que más contribuyeron a esta dinámica fueron:

- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida, con un crecimiento del 4,8%.
 - Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, con un crecimiento del 5,3%.
 - Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación, con un crecimiento del 11,4%.
- **Actividades de Mayor Contribución (Trimestral):** En la medición trimestral, las actividades que más contribuyeron a la variación anual del valor agregado fueron:
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida, con un crecimiento del 5,6%.
 - Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, con un crecimiento del 3,8%.
 - Administración pública y defensa; planes de seguridad social; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales, con un crecimiento del 1,8%.

De acuerdo con la información oficial más reciente, la dinámica económica del país presenta un crecimiento sostenido. Este comportamiento, aunque moderado, genera un entorno favorable para la ejecución contractual por dos razones principales:

1. Implicación para la Demanda (Sector Público): El crecimiento constante en el ramo de "Administración pública y defensa" es un indicador directo de que las entidades estatales, incluida la UAECD, están ejecutando activamente sus planes de inversión y modernización. Esto valida la pertinencia de la presente contratación, no como un gasto aislado, sino como parte de una estrategia gubernamental más amplia de cumplimiento de sus obligaciones misionales, como lo es la conservación del patrimonio documental. Un PIB en crecimiento respalda la capacidad financiera del Estado para llevar a cabo este tipo de proyectos.
2. Implicación para la Oferta (Sector Privado): Un dinamismo económico general crea un ambiente propicio para el sector empresarial. Esto sugiere que los proveedores potenciales, en su mayoría MiPymes especializadas en importación, operan en un ecosistema saludable y tienen la capacidad financiera para gestionar la logística y los costos asociados a la compra internacional de los materiales. Para la UAECD, esto se traduce en una mayor probabilidad de recibir ofertas de proveedores solventes, mitigando el riesgo de incumplimiento.

En resumen, el análisis del PIB dibuja un panorama económico general favorable que sustenta tanto la capacidad de la Entidad para demandar los bienes como la capacidad del mercado para ofertarlos de manera eficiente.

Índice de Precios al Consumidor (IPC) – Inflación

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares, constituyéndose como la principal medida de la inflación en el país. Su análisis es relevante, ya que la inflación, aunque sea de forma indirecta, afecta la estructura de costos operativos de las empresas proveedoras que participan en el mercado.

Según la información oficial publicada por el DANE para el mes de referencia, el comportamiento del IPC fue el siguiente:

- **Variación Anual:** En julio de 2025, la variación anual del IPC fue de 4,90%. Esta cifra es 1,96 puntos porcentuales menor que la reportada en el mismo período del año anterior (6,86%), lo que indica una tendencia a la moderación de la inflación.
- **Variación Mensual:** La variación mensual para julio de 2025 fue de 0,28%, explicada principalmente por el comportamiento de las divisiones de "Alimentos y bebidas no alcohólicas" y "Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles".
- **Variación Año Corrido:** Para el período de enero a julio de 2025, la inflación acumulada fue de 4,02%.

Índice de Precios al Consumidor (IPC)

Variación mensual, año corrido y anual

Total nacional

2024 - 2025 (julio)

IPC	Julio					
	Variación Mensual		Variación Año corrido		Variación Anual	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
IPC total	0,20	0,28	4,32	4,02	6,86	4,90

Según la información oficial más reciente, se observa una tendencia a la moderación en el ritmo de crecimiento de los precios, lo cual es una señal positiva para la estabilidad económica

general. Sin embargo, la tasa de inflación anual vigente sigue representando una presión sobre los costos operativos de cualquier empresa formal en Colombia.

Análisis de las Cifras y sus Implicaciones para el Sector:

Para un contrato de compraventa de bienes importados como el presente, es crucial diferenciar el impacto de la inflación nacional (IPC) del impacto de la tasa de cambio (TRM):

1. Impacto Indirecto sobre el Precio del Bien: El costo base de los materiales de conservación (cartulinas, cintas, etc.) no está directamente determinado por el IPC colombiano, ya que, como se estableció en el Capítulo 4, estos productos no se fabrican en el país y su precio de origen se fija en moneda extranjera. La variable que impacta directamente el costo de adquisición de los bienes es la TRM.
2. Impacto Directo sobre los Costos Operativos del Proveedor: El IPC sí tiene un impacto directo y significativo en todos los costos operativos que el proveedor debe asumir en Colombia para poder entregar el producto final a la Entidad. Estos costos incluyen, entre otros:
 - Costos Logísticos y de Nacionalización: Gastos de almacenamiento, transporte terrestre desde el puerto o aeropuerto hasta las bodegas del proveedor y luego a las instalaciones de la UAECD, y honorarios de agenciamiento aduanero.
 - Costos Administrativos y Salariales: Remuneración del personal administrativo, comercial y logístico del proveedor en Colombia.
 - Gastos Generales: Arrendamientos de oficinas y bodegas, servicios públicos y otros gastos necesarios para el funcionamiento del negocio.

La inflación presiona al alza todos estos costos operativos locales. Por lo tanto, al estructurar su precio de venta final en pesos colombianos, el proveedor debe incorporar un margen que cubra no solo el costo del producto importado (afectado por la TRM), sino también estos crecientes costos operativos locales (afectados por el IPC).

En conclusión, el análisis del IPC es fundamental para justificar la razonabilidad del precio final ofertado por los proveedores. Demuestra que el valor del contrato no solo corresponde al costo del bien en el extranjero, sino que también debe contemplar legítimamente los costos de la operación logística y administrativa en Colombia, los cuales son directamente permeados por la inflación nacional.

Tasa Representativa del Mercado (TRM)

La Tasa Representativa del Mercado (TRM), que refleja el valor del peso colombiano frente al dólar estadounidense, es la variable económica de mayor y más directa incidencia en este proceso de contratación. Su análisis es indispensable para justificar la estructura de costos y el presupuesto oficial, dado que, como se estableció en el Capítulo 4, la totalidad de los bienes técnicos a adquirir son de origen importado y su precio base se fija en moneda extranjera.

Análisis del Comportamiento Histórico (Últimos 12 Meses)

El análisis de la serie histórica de la TRM, comprendida entre el 22 de agosto de 2024 y el 22 de agosto de 2025, revela un período de marcada volatilidad y fluctuaciones significativas, lo cual es un factor de riesgo clave que los oferentes deben gestionar. El comportamiento de la divisa durante este lapso se puede caracterizar de la siguiente manera:

- **Rango de Fluctuación:** Durante el último año, la TRM ha operado en un amplio rango de más de 500 pesos, alcanzando un valor máximo de \$4,478.21 (registrado el 14 de noviembre de 2024) y un valor mínimo de \$3,974.37 (registrado el 4 de julio de 2025). Esta diferencia sustancial evidencia la inestabilidad del mercado cambiario y el riesgo inherente a las transacciones en moneda extranjera.
- **Tendencia Alcista (Agosto 2024 - Noviembre 2024):** El período inició con una clara tendencia al alza, partiendo de niveles cercanos a los \$4,013 y escalando de manera sostenida hasta alcanzar su punto más alto del año a mediados de noviembre. Esta fase representó una devaluación significativa del peso colombiano.
- **Período de Corrección y Estabilización (Diciembre 2024 - Marzo 2025):** Tras el pico de noviembre, la TRM inició un período de corrección a la baja, descendiendo de manera progresiva y encontrando un nivel de relativa estabilidad en un corredor entre los \$4,100 y los \$4,200 durante los primeros meses de 2025.
- **Volatilidad Renovada y Tendencia a la Baja (Abril 2025 - Julio 2025):** El segundo trimestre del año 2025 se caracterizó por una volatilidad renovada, con un repunte importante en abril que llevó la tasa por encima de los \$4,300, seguido de una marcada tendencia a la baja que culminó con el valor mínimo del año a principios de julio.
- **Comportamiento Reciente (Julio 2025 - Agosto 2025):** En las semanas más recientes, la TRM ha mostrado una leve recuperación desde sus mínimos, pero se mantiene en la parte inferior del rango anual, operando en niveles cercanos a los \$4,034.



El análisis del comportamiento histórico de la TRM revela un período de fluctuaciones significativas, lo cual representa un factor de riesgo clave que los oferentes deben gestionar. El comportamiento reciente de la divisa, con variaciones diarias que impactan su valor, subraya la volatilidad inherente al mercado cambiario.

Análisis de las Cifras y sus Implicaciones para el Sector:

La dinámica de la TRM tiene implicaciones directas y críticas sobre la estructura de costos y el presupuesto de este proyecto:

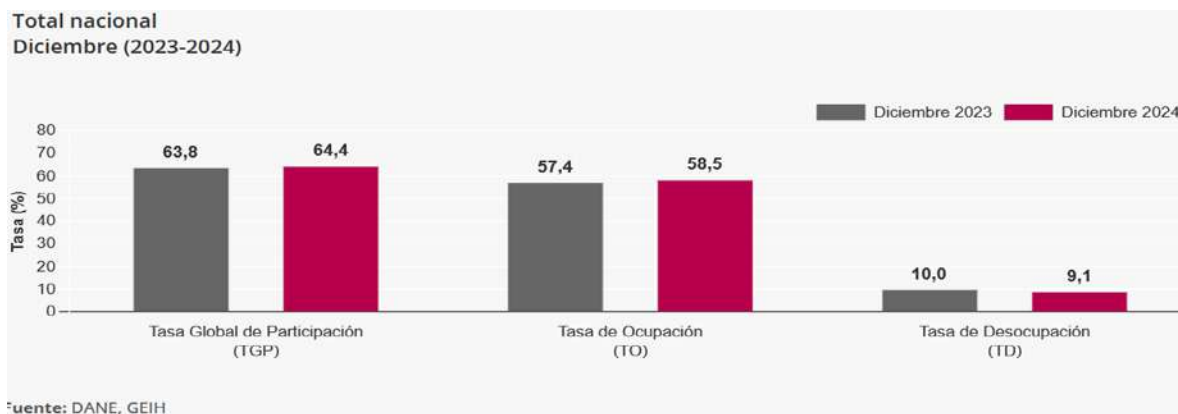
1. **Impacto Directo en el Costo de Adquisición de los Bienes:** Este es el efecto más significativo. Los componentes del objeto contractual —la cartulina desacidificada, las cintas de papel japonés y textil, y la almohadilla de limpieza— son bienes tecnológicos especializados que no se producen en Colombia. Su costo de origen es fijado por los fabricantes internacionales, principalmente de Estados Unidos y Europa, en moneda extranjera (comúnmente en dólares estadounidenses - USD). Por consiguiente, el valor final en pesos colombianos que la UAECD pagará por estos ítems está directamente determinado por el nivel de la TRM en el momento en que el proveedor nacional deba realizar la transacción para importar los productos.
2. **Gestión del Riesgo Cambiario por Parte del Proveedor:** Al presentar una oferta con un precio fijo y en pesos colombianos, como la cotización recibida durante el sondeo de mercado, el proveedor asume un riesgo cambiario considerable. La volatilidad de la TRM implica que, si entre la fecha de presentación de la oferta y la fecha de compra efectiva de los materiales la tasa de cambio aumenta, el margen de rentabilidad del proveedor se reducirá o incluso podría generar pérdidas. Para mitigar este riesgo, es una práctica comercial estándar y legítima que el proveedor incorpore en su estructura de precios un

margen de cobertura que lo proteja contra esta volatilidad. Este factor es un componente necesario y justificable del precio final que soporta el presupuesto oficial.

El análisis de la TRM demuestra que una porción sustancial del presupuesto oficial estimado está directamente ligada a la dinámica del mercado cambiario. Justifica que el valor del contrato no solo refleja el costo base de los materiales en el extranjero, sino también la cobertura necesaria para que el proveedor gestione un riesgo de volatilidad real y cuantificable, asegurando así la viabilidad de la oferta y la correcta ejecución del contrato para la Entidad.

Mercado Laboral

El análisis del mercado laboral, que se refiere a la oferta y demanda de empleo, proporciona un contexto socioeconómico sobre el entorno en el que operan las empresas proveedoras. Aunque el presente contrato es de compraventa de bienes y no de prestación de servicios intensivos en mano de obra, su estudio es pertinente para comprender la estructura de costos operativos generales de los potenciales oferentes.



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

Las cifras oficiales sobre el mercado laboral muestran la dinámica general del empleo en el país. Para un contrato de compraventa de bienes como el presente, el impacto de este indicador es de carácter **indirecto**, pero relevante para la conformación del precio final por las siguientes razones:

1. **Costos Operativos del Proveedor:** Los potenciales oferentes para este proceso son empresas formalmente constituidas en Colombia. Como tales, incurren en costos laborales asociados a su personal administrativo, comercial, de bodega y logístico. La dinámica del mercado laboral y los costos salariales asociados a estos perfiles de apoyo son un componente fundamental de los gastos operativos de cualquier empresa.

2. Impacto en la Estructura de Precios: A diferencia de los contratos de prestación de servicios, donde el costo del personal técnico es el componente principal del valor, en este caso el factor predominante es el costo del bien importado (afectado por la TRM) y los costos de nacionalización. Sin embargo, para que el proveedor pueda operar y entregar los bienes, debe cubrir sus costos fijos y variables, dentro de los cuales se encuentran los salarios y las prestaciones sociales de su equipo. Por lo tanto, una porción del precio final ofertado a la Entidad debe, legítimamente, cubrir estos gastos operativos generales.

Si bien la ejecución directa del contrato no requiere la contratación de nuevo personal, el análisis del mercado laboral es útil para contextualizar y justificar los costos administrativos y logísticos que los proveedores deben incluir en sus ofertas. Demuestra que el precio de los bienes no solo se compone del valor del producto en sí, sino también de la estructura de costos necesaria para que una empresa formal opere en Colombia, garantizando así la sostenibilidad del proveedor y la correcta ejecución del contrato.

Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV)

El Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV) es la cuantía mínima de remuneración que un empleador está legalmente obligado a pagar a sus trabajadores en Colombia. Su ajuste anual, producto de la concertación entre el gobierno, los gremios y los sindicatos, sirve como un referente económico fundamental que incide en la estructura de costos de todas las empresas formales en el país.

Año	Salario mínimo mensual	Auxilio de Transporte	Normatividad Decreto
2025	\$ 1.423.500	\$ 200.000	3150 de dic 30 2024
2024	\$ 1.300.000	\$ 162.000	2292 de dic 29 2023
2023	\$ 1.160.000	\$ 140.606	2623 de dic 28 2022
2022	\$ 1.000.000	\$ 117.172	1724 de dic 15 de 2021
2021	\$ 908.526	\$ 106.454	1786 de dic 29 de 2020
2020	\$ 877.803	\$ 102.854	2360 de dic 26 de 2019
2019	\$ 828.116	\$ 97.032	2451 de dic 27 de 2018
2018	\$ 781.242	\$ 88.211	2269 de dic 30 de 2017
2017	\$ 737.717	\$ 83.140	2209 de dic 30 de 2016
2016	\$ 689.455	\$ 77.700	2552 de dic 30 de 2015
2015	\$ 644.350	\$ 74.000	2731 de dic 30 de 2014
2014	\$ 616.000	\$ 72.000	3068 de dic 30 de 2013



Análisis de las Cifras y sus Implicaciones:

El impacto del Salario Mínimo Mensual Legal Vigente en un contrato de compraventa de bienes importados de alta especialización, como el presente, es de carácter **indirecto**, pero no por ello menos relevante para la conformación de la estructura de costos del proveedor. El análisis se debe centrar en los costos operativos locales del oferente:

1. Impacto Nulo en el Costo Directo del Bien: Es fundamental aclarar que el SMMLV no tiene ningún impacto directo sobre el costo de origen de los materiales de conservación. Como se ha establecido, estos bienes son importados y su precio se fija en moneda extranjera, siendo la TRM la variable que determina su costo de adquisición.
2. Impacto Directo en los Costos Operativos del Proveedor: El SMMLV sí afecta directamente los costos operativos del personal de apoyo que cualquier empresa importadora y comercializadora requiere para funcionar en Colombia. Esto incluye, por ejemplo, los salarios del personal administrativo, de bodega, de logística y de servicios generales. El ajuste anual del SMMLV presiona al alza estos costos laborales, que son un componente esencial de los gastos fijos y variables del proveedor.
3. Referente en la Estructura Salarial General: El salario mínimo actúa como un "piso" y un referente económico en toda negociación salarial. El debate nacional y el ajuste anual del SMMLV crean una expectativa general de incremento en toda la escala salarial de una organización, ejerciendo una presión indirecta al alza sobre los salarios de todos los empleados.

En conclusión, aunque el valor de los bienes importados no se rige por el SMMLV, este indicador es un componente legítimo de la estructura de costos operativos de cualquier empresa formal en Colombia. El proveedor debe considerar su impacto en sus gastos generales, y este factor contribuye a la justificación de los precios de mercado para los bienes ofertados, ya que el precio final debe cubrir no solo el costo del producto, sino también el costo de la operación que permite su entrega en las instalaciones de la UAECD.

5.2. Análisis de la Demanda

Este apartado analiza la demanda desde dos perspectivas complementarias y secuenciales: primero, la demanda institucional específica que justifica la necesidad de la UAECD; y segundo, la demanda recurrente de bienes similares en el sector público, lo que permite validar que el proceso se enmarca dentro de las prácticas y condiciones normales del mercado.

5.2.1. Análisis de la Demanda Institucional (UAECD)

La demanda que origina este proceso de contratación se fundamenta en una necesidad técnica y misional, derivada de las obligaciones legales de la Entidad en materia de gestión y preservación documental. Como se estableció en el marco normativo, la UAECD es custodio de un acervo de alto valor histórico para el Distrito, y tiene el deber de implementar su Sistema Integrado de Conservación.

La necesidad es concreta y cuantificable: se requiere intervenir una colección de más de 30.000 planos y un fondo documental de aproximadamente 33.000 cajas. Un diagnóstico técnico previo ha determinado que un porcentaje significativo de este material presenta deterioros que deben ser controlados mediante acciones de primeros auxilios y la creación de unidades de almacenamiento adecuadas.

Un hallazgo relevante de este estudio es que, al revisar el historial de la Entidad, no se encuentran antecedentes contractuales recientes para la adquisición de un conjunto integral y articulado de estos insumos especializados. Esta situación, lejos de restar pertinencia, subraya la criticidad y oportunidad de la presente contratación, la cual se configura como una acción planificada y esencial para atender un requerimiento acumulado y documentado por el área técnica. La falta de un precedente interno refuerza la importancia de realizar un análisis de mercado exhaustivo, basado en las mejores prácticas de otras entidades públicas, para garantizar una adquisición idónea.

La ejecución de estas labores técnicas es imposible sin los insumos "calidad de archivo" objeto de este contrato, cuyas especificaciones (pH neutro, reserva alcalina, etc.) son un requisito indispensable para no causar daños adicionales y garantizar la preservación a largo plazo. Por

lo tanto, la demanda de la Entidad no es opcional ni suntuaria, sino una acción estratégica y fundamental para el cumplimiento de sus funciones misionales.

5.2.2. Análisis de la Demanda en el Sector Público (Antecedentes)

Para contextualizar la necesidad de la UAECD y demostrar que se alinea con las prácticas habituales del Estado, se realizó una consulta de procesos de contratación con objetos similares en la plataforma SECOP. Los resultados de esta búsqueda se consolidan a continuación:

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de contratación	Descripción del proceso	Duración del Contrato	Valor del Contrato
Archivo General de la Nación	MC-007-2024	Mínima cuantía	Adquisición de Papeles Especiales	3 (Meses)	\$ 19.996.667
Archivo General de la Nación	MC-010-2024	Mínima cuantía	Adquisición de insumos especializados para procesos de restauración y conservación	3 (Meses)	\$8.998.195
Centro Nacional De Memoria Histórica	IPMC-011-2024	Mínima cuantía	ADQUIRIR MATERIALES DE CONSERVACIÓN PARA LA INTERVENCIÓN DE LA INFORMACIÓN FÍSICA DE ARCHIVOS DE DERECHOS HUMANOS, MEMORIA HISTÓRICA Y CONFLICTO, EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DE LA DIRECCIÓN DE ARCHIVO	2 (Meses)	\$ 17.981.930
Ministerio de las Culturas, las artes y los saberes	MC-SMC-168-2023	Mínima cuantía	ADQUISICIÓN DE INSUMOS DE CONSERVACIÓN RESTAURACIÓN Y DIGITALIZACIÓN DEL PATRIMONIO BIBLIOGRÁFICO Y DOCUMENTAL	1 (Meses)	\$ 46.971.680
Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá	SGA-MC-011-2024	Mínima cuantía	Adquisición de insumos para procesos de conservación y restauración de documentos de carácter patrimonial	5 (Meses)	\$ 22.026.900

El análisis detallado de estos antecedentes contractuales permite extraer conclusiones fundamentales que validan que el presente proceso se enmarca dentro de condiciones normales de mercado:

1. **Coherencia del Objeto Contractual:** Se observa una clara consistencia en el objeto de los contratos celebrados por otras entidades de alto nivel como el Archivo General de la Nación, el Centro Nacional de Memoria Histórica y la Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá. Las descripciones como "Adquisición de Papeles Especiales",

"Adquisición de insumos especializados" o "Adquirir materiales de conservación" son directamente análogas al objeto de este proceso. Esto demuestra que la necesidad de la UAECD no es atípica, sino una demanda estándar y recurrente dentro del sector público para cumplir con las normativas archivísticas.

2. Validación de la Modalidad de Selección: Es de suma importancia notar que todos los procesos de contratación identificados para este tipo de bienes y en este rango de precios fueron tramitados bajo la modalidad de Mínima Cuantía. Este hallazgo constituye una validación contundente de la modalidad de selección escogida por la UAECD, confirmando que es el procedimiento estándar y legalmente apropiado para esta clase de adquisición en el sector público colombiano.
3. Razonabilidad del Presupuesto y Plazo: El análisis comparativo de los valores y plazos de ejecución refuerza la razonabilidad de la planeación de la Entidad. Los valores de los contratos analizados oscilan entre aproximadamente \$9 millones y \$47 millones de pesos, con plazos de ejecución que van de uno (1) a cinco (5) meses. El presupuesto oficial de este proceso, fijado en \$23.000.000, se ubica cómodamente dentro de este rango de mercado. De igual manera, el plazo de ejecución de dos (2) meses es coherente con los plazos observados en contratos similares, que corresponden a la entrega de bienes y no a servicios de tracto sucesivo.

En resumen, el análisis de la demanda del sector público demuestra de manera fehaciente que la necesidad de la UAECD es compartida por sus pares, la modalidad de selección es la práctica estándar del mercado, y tanto el valor estimado como el plazo de ejecución son razonables y se encuentran alineados con los precedentes. Esto dota al presente proceso de una sólida justificación y confirma que se desarrolla en condiciones normales de mercado.

Capítulo 5.3: Análisis de la Oferta

El propósito de este análisis es caracterizar la oferta del mercado para los bienes requeridos, evaluando su estructura, la cantidad de actores disponibles y su capacidad para satisfacer la demanda de la Entidad. Este análisis es fundamental para validar la existencia de una competencia efectiva que justifique la modalidad de selección de Mínima Cuantía.

5.3.1. Estructura del Mercado y Capacidad de la Oferta

Como se estableció en el análisis del sector, el mercado para la proveeduría de materiales de conservación "calidad de archivo" en Colombia tiene una estructura muy particular. La oferta no está compuesta por fabricantes, sino por un grupo especializado de empresas importadoras y comercializadoras que actúan como intermediarios entre los productores internacionales (ubicados principalmente en EE. UU. y Europa) y las entidades demandantes en Colombia.

La capacidad de estos oferentes no reside en la producción, sino en su conocimiento del mercado internacional, su experticia logística para la nacionalización de productos y su capacidad financiera para gestionar la compra en moneda extranjera. El mercado está compuesto principalmente por personas naturales y jurídicas del sector privado, donde predominan las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), aunque también participan algunas grandes empresas distribuidoras de papeles y suministros de oficina.

Un factor clave que define la capacidad de la oferta es la necesidad de que los proveedores puedan garantizar el origen y la calidad técnica de los productos. Esto implica que los oferentes más idóneos son aquellos que tienen la capacidad de actuar como distribuidores autorizados o que cuentan con canales de compra directa y verificable con los fabricantes especializados.

5.3.2. Identificación y Pluralidad de Proveedores

Un hallazgo central de este estudio es la confirmación de que, a pesar de ser un mercado de nicho, existe una pluralidad de oferentes en Colombia con la capacidad potencial para proveer los bienes requeridos. A partir de la consulta de bases de datos de proveedores y el análisis de procesos de contratación similares, se ha identificado un universo de empresas que participan activamente en este sector. A continuación, se presenta una lista consolidada de los actores identificados:

Documento Proveedor	Proveedor Adjudicado	Es Pyme
900580982-1	GEINTECH S.A.S	Mipyme
805031667	IMPORTAREX SAS	Mipyme
80196428	César Eduardo Porras Posada	Mipyme
76317427	Juan Sebastián Valencia a.	Mipyme
Sin Dato	María Isabel Ramírez Ramírez	Mipyme
Sin Dato	Paola Montoya	Mipyme
901267162	INVERSIONES Y CONTRATOS BR SAS	Mipyme
901097529	Togrow sas	Mipyme
901301891	HERLYN ANDREINA RINCON FRANCO	Mipyme
900131742	Fit Consulting S.A.S	Mipyme
900129338	Servicios Profesionales en Red	Mipyme
901354400	TECNISERVICIOS JG SAS	Mipyme
900344142	PROVEEDORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS VARIOS SAS	Mipyme
830504093	ANTIQUUS S.A.S.	Mipyme
800223178	BRISMAR INTERNACIONAL LTDA	Mipyme
901816632	COMERCIALIZADORA MRO SAS	Mipyme
900889064	COMERCIALIZADORA COMSILA SAS	Mipyme
860510230	PROVEEDORES DE BIBLIOTECAS SAS	Mipyme

Documento Proveedor	Proveedor Adjudicado	Es Pyme
860028580	DISPAPELES S.A.S.	Gran Empresa
830038852	DUOPAPEL S.A	Gran Empresa
901243602	DISTRIBUIDORA DE PAPEL BELPAR 2 S.A.S	Mipyme

El análisis de este listado, que consolida un total de veintiún (21) potenciales proveedores, permite realizar una caracterización precisa de la estructura del mercado. De este universo de empresas identificadas, diecinueve (19) son clasificadas como Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), mientras que solo dos (2) son catalogadas como grandes empresas.

En términos porcentuales, esto significa que las MiPymes representan un abrumador 90.5% de la oferta potencial, frente a un 9.5% de grandes empresas. Esta composición demuestra no solo una saludable diversidad, sino una predominancia clara de actores especializados y de menor tamaño, lo que es característico de los mercados de nicho. Esta estructura es un indicador contundente de un mercado dinámico y sin una concentración que pueda limitar la competencia, validando la existencia de una oferta suficiente y diversa para satisfacer la necesidad de la Entidad.

5.3.3. Evidencia de Interés y Capacidad del Mercado

Más allá de la identificación de un listado general de proveedores, este estudio cuenta con evidencia concreta del interés y la capacidad del mercado para responder a este requerimiento específico. Durante la fase de planeación, la Entidad adelantó un sondeo de mercado mediante el envío de solicitudes de cotización a varios de los actores identificados.

Como resultado de esta gestión, se recibió una cotización formal y detallada por parte de la empresa **GEINTECH S.A.S.**, así como una comunicación de otro proveedor especializado que, si bien declinó participar en esta oportunidad, demuestra que el requerimiento fue recibido y analizado por el mercado.

La recepción de una cotización formal que cumple con las especificaciones técnicas solicitadas es la prueba más fehaciente de que existe al menos un proveedor con la capacidad e interés real de ejecutar el contrato. Este hecho, sumado a la amplia lista de potenciales oferentes identificados, confirma que hay condiciones de competencia y que la modalidad de Mínima Cuantía es un mecanismo apropiado para garantizar la participación y la selección objetiva.

Capítulo 5.4: Estudio de Mercado y Precio de Referencia

Este apartado describe la metodología rigurosa y transparente empleada para determinar el presupuesto oficial estimado del proceso de contratación. El objetivo es garantizar la

objetividad y eficiencia en el uso de los recursos públicos, asegurando que el valor se ajuste a las condiciones reales del sector y se fundamente en una indagación de mercado exhaustiva y documentada.

5.4.1. Metodología del Estudio de Mercado

Para establecer el presupuesto oficial, la Entidad adelantó una estrategia de sondeo de mercado de amplio espectro, combinando dos mecanismos complementarios para maximizar la concurrencia y obtener información precisa:

1. **Sondeo Directo a Proveedores Especializados:** Se realizaron comunicaciones directas y formales a un grupo de empresas y personas naturales identificadas como actores relevantes y especializados en el nicho de materiales de conservación. Esta acción focalizada buscaba obtener cotizaciones de alta calidad de los proveedores con mayor conocimiento del objeto contractual. La gestión incluyó el envío de solicitudes a los siguientes proveedores, entre otros: GEINTECH S.A.S., IMPORTAREX SAS, César Eduardo Porras Posada, Juan Sebastián Valencia a., María Isabel Ramírez Ramírez, Paola Montoya e INVERSIONES Y CONTRATOS BR SAS.
2. **Convocatoria Pública en SECOP II:** Para garantizar los principios de publicidad y libre concurrencia, se publicó una "Solicitud de Información a Proveedores" en la plataforma transaccional SECOP II, identificada con el número de proceso UAECD-SIP-013-2025 (id.CO1.BDOS.8566838). Dicho evento, publicado el 12 de agosto de 2025 con fecha de cierre el 19 de agosto de 2025, se dirigió a un universo de 763 empresas registradas en los códigos UNSPSC relevantes, invitándolas a presentar sus propuestas económicas.

☆ Proceso : Compra de materiales y elementos especializados... (id.CO1.BDOS.8566838) EN ANÁLISIS

Solicitud de información a los Proveedores
UAECD-SIP-013-2025 (En análisis) Pleigos

Unidad de contratación Subgerencia de Contratación
[Ver Enlace](#)

PROVEEDORES

763

Compra de materiales y elementos especializados para la realización de tratamientos técnicos de conservación y almacenamiento del acervo documental para Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital

(Zona horaria (UTC-05:00) Bogotá, Lima, Quito)
Fecha de presentación de ofertas 19/08/2025 11:59 PM - Fecha de publicación 12/08/2025 10:25 AM

LÍNEA DE TIEMPO

5.4.2. Resultados del Sondeo de Mercado

Los resultados de estas dos gestiones, analizados en conjunto, proporcionan una visión clara y coherente de la realidad del mercado:

- **Resultado del Sondeo Directo:** Como fruto de la comunicación directa, se recibió una (1) cotización formal y detallada por parte de la empresa **GEINTECH S.A.S.**, por un valor total de **\$22.949.881**. Adicionalmente, se recibió una comunicación formal de la proveedora especializada **Paola Montoya**, quien declinó la invitación indicando que no le era posible proveer los productos en esta oportunidad. La recepción de una respuesta, aunque sea para declinar, confirma que el requerimiento fue recibido y analizado por el mercado especializado.
- **Resultado de la Convocatoria Pública en SECOP II:** A pesar de la masiva convocatoria a 763 empresas, no se recibió ninguna cotización a través de este mecanismo. Este resultado, lejos de indicar una falta de interés, refuerza la conclusión del análisis del sector: este es un mercado de nicho altamente especializado. Una convocatoria amplia, si bien necesaria para garantizar la publicidad, no suele ser el canal efectivo para llegar al reducido número de importadores y comercializadores que realmente tienen la capacidad de proveer estos bienes específicos.

5.4.3. Análisis Comparativo y Determinación del Presupuesto Oficial

La determinación del presupuesto se basa en la triangulación de la evidencia obtenida directamente del mercado y el análisis de antecedentes contractuales.

1. Análisis de la Cotización Recibida: La cotización presentada por GEINTECH S.A.S. es el insumo principal y más fiable para la estimación del presupuesto. Este documento representa un precio de mercado actual, específico para los bienes y cantidades exactas requeridas por la Entidad, y proviene de un actor identificado del sector.

No. ARTICULO	Código UNSPSC	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	Precio Total Unitario	VALOR TOTAL
1	78131602 31201800 31201500 86141704	Pliegos de cartulina desacidificada o libre de ácido de 200-240 g/m2 (10pt - 0.25mm / 240gsm). Dimensiones 70x100cm. Con o sin esmaltado por una cara. la cartulina tiene reserva alcalina, debe estar entre 3 % y 5 %, expresada como carbonato de calcio. • Encolado: Se debe utilizar un encolado neutro o alcalino (pH >7); en ningún caso debe contener alumbre-colofonia. • Color: Los tintes y pigmentos deben ser resistentes a la abrasión y ser insolubles cuando se sumerja la cartulina en agua por 48 horas. El material en almacenamiento no debe decolorarse más de 5 puntos de brillo, cuando se expone en el equipo Sunlighter II por 96 horas, o cuando se expone por 36 horas a un fadeómetro.	219	Pliego	\$ 54.794,00	\$ 11.999.886,00
2	78131602 31201600 31201500 86141704	Cinta adhesiva para conservación Transparente. Rollos de 50 m x 20mm. Cinta adhesiva transparente con soporte en papel japonés. Libre de ácido. Papel japonés, adhesivo una cara, con pH neutro, transparente, destinado al uso en bibliotecas y archivos, revestido con un adhesivo acrílico libre de disolventes, permanentemente elástico, resistente al paso del tiempo. Soplado con carbonato cálcico para la conservación de fibras de celulosa. El carbonato cálcico suprime a largo plazo los ácidos. (Certificado BAM A2 VL 33/10360-95/1). Papel + adhesivo sin protección: no envejecido; pH 8.2 Envejecido: pH 7.6	11	Rollo	\$ 363.636,00	\$ 3.999.996,00
3	78131602 31201600 31201500 86141704	Cinta Textil autoadhesiva con pegamento de pH neutro y sin solventes. Rollos de 8 cms x 10 metros. Cinta textil de viscosa en color blanco o gris. Libre de ácido. Con pegamento neutro, sin solventes. Para elaboración de carpetas.	11	Rollo	\$ 590.909,00	\$ 6.499.999,00
4	78131602 31201600 31201500 86141704	Almohadilla de limpieza de documentos . Para limpieza superficial y polvo, no es abrasiva y que absorba la suciedad y elimine residuos. Borrador en polvo de partículas pequeñas para retiro de suciedad sobre documentos. polvo suave y sin granos. El polvo debe absorber y limpiar la superficie polvo suave sin grano que absorbe y limpia la superficie del papel. Medidas aproximadas 5x12 cm.	3	Almohadilla	\$ 150.000,00	\$ 450.000,00
TOTAL						\$ 22.949.881,00

2. Análisis de Contratos Similares (SECOP): Como se detalló en el análisis de la demanda, el estudio de contratos celebrados por otras entidades para objetos análogos proporciona un marco de referencia sólido.

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de contratación	Descripción del proceso	Duración del Contrato	Valor del Contrato
Archivo General de la Nación	MC-007-2024	Mínima cuantía	Adquisición de Papeles Especiales	3 (Meses)	\$ 19.996.667
Archivo General de la Nación	MC-010-2024	Mínima cuantía	Adquisición de insumos especializados para procesos de restauración y conservación	3 (Meses)	\$8.998.195
Centro Nacional De Memoria Historica	IPMC-011-2024	Mínima cuantía	ADQUIRIR MATERIALES DE CONSERVACIÓN PARA LA INTERVENCIÓN DE LA INFORMACIÓN FÍSICA DE ARCHIVOS DE DERECHOS HUMANOS, MEMORIA HISTÓRICA Y CONFLICTO, EN LAS ACTIVIDADES PROPIAS DE LA DIRECCIÓN DE ARCHIVO	2 (Meses)	\$ 17.981.930
Ministerio de las Culturas, las artes y los saberes	MC-SMC-168-2023	Mínima cuantía	ADQUISICIÓN DE INSUMOS DE CONSERVACIÓN RESTAURACIÓN Y DIGITALIZACIÓN DEL PATRIMONIO BIBLIOGRÁFICO Y DOCUMENTAL	1 (Meses)	\$ 46.971.680

Entidad	Proceso de Compra	Modalidad de contratación	Descripción del proceso	Duración del Contrato	Valor del Contrato
Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá	SGA-MC-011-2024	Mínima cuantía	Adquisición de insumos para procesos de conservación y restauración de documentos de carácter patrimonial	5 (Meses)	\$ 22.026.900

El análisis de estos contratos es concluyente. Procesos como el de la Secretaría General de la Alcaldía Mayor de Bogotá (SGA-MC-011-2024), por un valor de \$22.026.900, y el del Archivo General de la Nación (MC-007-2024) por \$19.996.667, demuestran un rango de precios coherente y alineado tanto con la cotización recibida como con la estimación presupuestal de la Entidad.

5.4.4. Conclusión y Fijación del Presupuesto

Considerando de manera integral: a) La existencia de una cotización de mercado formal, actual y específica por valor de **\$22.949.881**. b) Que dicho valor es consistente con los precios observados en contratos públicos similares para objetos análogos. c) Que la disponibilidad presupuestal de la Entidad permite cubrir este valor.

Se concluye que el presupuesto oficial para el presente proceso de contratación debe fijarse con base en la evidencia de mercado más sólida y específica obtenida. Por lo tanto, se establece en la suma de **VEINTIDÓS MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y UN PESOS M/CTE (\$22.949.881)**. Este valor, que incluye IVA y todos los demás costos directos e indirectos asociados a la ejecución del contrato, está sólidamente soportado por la evidencia de mercado, garantiza un uso eficiente de los recursos públicos y refleja con precisión el costo real de los bienes a adquirir.

Capítulo 5.5: Criterios de Evaluación y Adjudicación de la Oferta

De conformidad con la naturaleza del presente proceso de selección, tramitado bajo la modalidad de Mínima Cuantía, el único criterio de evaluación y adjudicación del contrato será el menor precio total ofrecido para el conjunto de bienes con cantidades estimadas.

La evaluación se realizará en dos fases secuenciales: primero, la verificación del cumplimiento de la totalidad de los requisitos habilitantes. Segundo, entre los proponentes que resulten habilitados, la Entidad adjudicará el contrato a aquel cuya oferta económica represente el menor valor total.

5.5.1. Configuración y Presentación de la Oferta Económica en SECOP II

Para garantizar la estandarización, transparencia y objetividad en la evaluación, la oferta económica deberá ser presentada exclusivamente a través del cuestionario electrónico que la Entidad configurará para tal fin en la plataforma SECOP II.

Dicho cuestionario estará estructurado con los siguientes ítems, cantidades y precios unitarios de referencia, los cuales son fijos y no modificables por el proponente. Los precios de referencia, obtenidos de la cotización de mercado, actúan como el techo máximo aceptable para cada ítem:

Ítem	Descripción Resumida del Bien	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unitario de Referencia (Techo Máximo)	Precio Unitario Ofertado (A diligenciar por el proponente)
1	Pliegos de cartulina desacidificada 70x100cm	219	Pliego	\$ 54.794	[Campo a diligenciar]
2	Cinta adhesiva para conservación (papel japonés) 50m x 20mm	11	Rollo	\$ 363.636	[Campo a diligenciar]
3	Cinta textil autoadhesiva 8cm x 10m	11	Rollo	\$ 590.909	[Campo a diligenciar]
4	Almohadilla de limpieza de documentos	3	Almohadilla	\$ 150.000	[Campo a diligenciar]
Valor Total de la Propuesta (Calculado automáticamente por SECOP II)					[Valor Calculado]

5.5.2. Reglas para la Formulación de la Oferta Económica

La oferta económica, para ser considerada válida y ser objeto de comparación, deberá cumplir de manera estricta con las siguientes reglas:

1. Oferta Integral y Completa: El proponente deberá ofertar precios para todos y cada uno de los cuatro (4) ítems. No se aceptarán ofertas parciales.
2. Prohibición de Valores Nulos o Negativos: No se aceptarán valores de cero (\$0) o negativos para ninguno de los ítems.
3. Límite por Precio Unitario: El valor diligenciado en la columna "Precio Unitario Ofertado" para cada ítem no podrá superar el "Precio Unitario de Referencia (Techo Máximo)" indicado en la tabla.
4. Formato del Valor y Regla de Ajuste: Los valores unitarios ofertados deberán ser diligenciados en pesos colombianos, sin decimales. En caso de que un proponente diligencie valores con decimales, la Entidad ajustará el valor al peso entero más cercano. Este valor ajustado será el que se considere para todos los efectos de la evaluación y será de obligatorio cumplimiento.

5. Respeto por el Presupuesto Oficial: El "Valor Total de la Propuesta", calculado automáticamente por la plataforma, no podrá superar el Presupuesto Oficial Estimado. Adicionalmente, si como resultado del ajuste por redondeo, el valor total de la propuesta llegase a superar el presupuesto oficial, la oferta será rechazada.
6. Inclusión de Todos los Costos: El precio unitario ofertado deberá incluir IVA y todos los demás costos directos e indirectos necesarios para la entrega de los bienes.

5.5.3. Forma de Adjudicación y Ejecución del Contrato

La adjudicación y ejecución del contrato se regirán por la siguiente metodología:

1. Criterio de Adjudicación: El contrato será adjudicado al proponente habilitado cuya oferta cumpla con todas las reglas aquí establecidas y cuyo "Valor Total de la Propuesta", calculado por SECOP II sobre las cantidades estimadas, sea el más bajo de todas las ofertas válidas recibidas.
2. Forma de Ejecución - Monto Agotable: Aunque la adjudicación se basa en el valor total de la oferta, la ejecución del contrato se realizará bajo la modalidad de precios unitarios fijos y monto agotable. Esto significa que:
 - Los precios unitarios ofertados por el proponente ganador se considerarán fijos y no reajustables durante toda la vigencia del contrato.
 - El contrato se celebrará por el valor total del presupuesto oficial.
 - La Entidad solicitará la entrega de los bienes "bajo demanda", de acuerdo con sus necesidades reales y la disponibilidad de los productos, utilizando los precios unitarios del contratista adjudicado.
 - Las cantidades indicadas en la tabla de este capítulo son estimadas y sirven como base para la comparación de ofertas. Las cantidades finales a entregar podrán variar (ser mayores o menores) y dependerán de las solicitudes que realice la Entidad hasta agotar el valor total del presupuesto del contrato o hasta el vencimiento del plazo, lo que ocurra primero.

Esta modalidad de ejecución le otorga flexibilidad a la Entidad y le permite maximizar el uso de los recursos públicos, pudiendo adquirir una mayor cantidad de bienes si los precios unitarios adjudicados resultan ser favorables.

Capítulo 5.6: Análisis de Criterios Diferenciales y Medidas Afirmativas

El presente capítulo analiza, de conformidad con la normativa nacional y distrital vigente, la pertinencia y aplicabilidad de establecer criterios diferenciales o medidas afirmativas en este proceso de contratación. El análisis se fundamenta en la naturaleza específica del objeto a contratar y la modalidad de selección, con el objetivo de estructurar un proceso que fomente la participación sin menoscabar la idoneidad y la selección objetiva.

5.6.1. Análisis de Incentivos a la Participación de MiPymes

La promoción de la participación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) es un objetivo central del sistema de compra pública, impulsado por normas como la **Ley 590 de 2000** y sus decretos reglamentarios. El análisis de la oferta realizado en este mismo estudio reveló que el mercado para la proveeduría de materiales de conservación es un nicho donde las MiPymes son actores predominantes, representando más del 90% de los proveedores identificados.

Dado que el presente proceso se adelanta bajo la modalidad de **Mínima Cuantía**, donde el único criterio de selección es el menor precio, no es posible asignar puntajes adicionales. En este contexto, el principal mecanismo de fomento se materializa en la aplicación de los **criterios de desempate** establecidos en el artículo 35 de la **Ley 2069 de 2020** y el **Decreto 399 de 2021**. En caso de que dos o más ofertas habilitadas presenten un empate en el precio, se dará prelación a la oferta presentada por una MiPyme.

Adicionalmente, este análisis sirve como fundamento para que en la estructuración de los requisitos habilitantes de experiencia se puedan considerar condiciones diferenciales que faciliten la participación de este importante segmento empresarial, en línea con lo dispuesto en el **Decreto 1860 de 2021**.

5.6.2. Análisis sobre la Vinculación de Mujeres (Decreto Distrital 332 de 2020)

Tras un análisis de la normativa y la naturaleza del contrato, este estudio determina que **no es procedente incluir la obligación de vinculación de mujeres** en la ejecución contractual, de conformidad con las excepciones previstas en el **Decreto Distrital 332 de 2020**, modificado por el **Decreto Distrital 634 de 2023**.

El artículo 3 de dicha norma establece de manera explícita un conjunto de excepciones a la aplicación de estas medidas afirmativas. Entre ellas, se encuentran "las tipologías contractuales para la adquisición de bienes y servicios que por su naturaleza no requieran de personal para la ejecución del contrato y/o convenio, entre ellos arrendamiento de bienes inmuebles, **compraventa**, adquisición de bienes a través de la bolsa de productos, subastas a través de martillo, **suministros...**".

El presente proceso de contratación, cuyo objeto es la adquisición de materiales y elementos especializados para la conservación, se clasifica inequívocamente como un contrato de **compraventa y suministro**. La obligación principal del contratista es la entrega de unos bienes con unas características técnicas específicas. No se trata de un contrato de prestación de servicios continuos o de obra que implique la conformación de un equipo de trabajo dedicado a la ejecución. Por lo tanto, al encuadrarse directamente en una de las excepciones legales, no hay lugar a la aplicación de esta medida.

5.6.3. Análisis sobre la Vinculación de Población Vulnerable (Decreto Distrital 380 de 2015 y Directivas Concordantes)

De manera análoga al punto anterior, y tras analizar la viabilidad técnica de incluir obligaciones de vinculación de población vulnerable en el marco del **Decreto Distrital 380 de 2015** y las **Directivas 001 de 2011 y 003 de 2023**, se llega a una conclusión similar: **no es técnicamente viable ni pertinente para este proceso contractual**.

La razón fundamental se encuentra, una vez más, en la naturaleza del objeto. La finalidad del contrato es la entrega de un producto final (los materiales de conservación). No es un contrato de prestación de servicios continuos o de obra, que son los escenarios donde la vinculación de nueva mano de obra es una consecuencia directa y medible de la ejecución.

El proveedor que resulte adjudicatario cumplirá con su obligación utilizando su estructura logística y administrativa ya existente. Imponer una obligación de vincular personal adicional de un grupo poblacional específico para la gestión de una entrega de bienes sería una medida desproporcionada, que no se ajusta a la lógica operativa de un contrato de suministro y que podría, en la práctica, limitar la libre competencia. Por lo tanto, se concluye que no es procedente incluir dicha obligación.

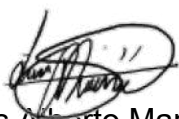
Capítulo 6: Conclusiones Generales del Estudio

Tras un análisis detallado de las variables económicas, la estructura de la demanda y la oferta, y las condiciones comerciales específicas del sector, este estudio llega a las siguientes conclusiones fundamentales que sustentan de manera integral la viabilidad, pertinencia y razonabilidad del presente proceso de contratación:

1. **Existen Condiciones Normales de Mercado y Competencia Efectiva:** El análisis demuestra de manera fehaciente que el mercado para la proveeduría de materiales de conservación "calidad de archivo" en Colombia, aunque es un nicho especializado y dependiente de la importación, es competitivo y diverso. Se ha identificado una pluralidad de oferentes calificados, compuesta predominantemente por MiPymes, con la capacidad técnica y logística para atender la necesidad de la Entidad. La existencia de esta oferta plural, sumada a la demanda recurrente de bienes similares por parte de otras entidades estatales de alto nivel, confirma que el proceso se enmarca en condiciones normales de mercado, lo que justifica plenamente la utilización de la Mínima Cuantía como un mecanismo idóneo para fomentar la competencia y obtener la mejor relación costo-beneficio.
2. **El Presupuesto Oficial es Razonable y Técnicamente Justificado:** Se concluye que el presupuesto oficial estimado, fijado en VEINTIDÓS MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y UN PESOS M/CTE (\$22.949.881), es razonable y se encuentra sólidamente justificado. Este valor no es una estimación aproximada, sino el resultado de un riguroso sondeo de mercado que incluye una cotización formal, actual y específica para los bienes requeridos. Dicho valor es, además, coherente con el rango de precios observado en contratos públicos similares, validando que se ajusta fielmente al valor real de estos bienes en el mercado actual.
3. **La Estructura del Proceso es Coherente y Transparente:** La estructuración del objeto como un paquete integral de bienes, la definición de cantidades estimadas y la modalidad de ejecución por monto agotable se alinean con las necesidades de flexibilidad y eficiencia de la Entidad. Asimismo, las reglas definidas para la presentación de la oferta económica a través del cuestionario de SECOP II, incluyendo los precios unitarios techo, son claras, transparentes y están diseñadas para garantizar la igualdad de condiciones y maximizar la competencia entre los proponentes habilitados.
4. **El Análisis de Medidas Afirmativas se Realizó con Criterio Técnico:** Se concluye que la imposición de obligaciones contractuales de vinculación de personal (población vulnerable o cuotas de género) no es técnicamente viable ni pertinente. Esta determinación se basa en la naturaleza del objeto —una compraventa y suministro de bienes— que se enmarca en las excepciones legales previstas en la normativa distrital. Se prioriza así la idoneidad

del proveedor para la entrega de un producto especializado, salvaguardando el interés público y el éxito del proyecto, sin perjuicio de la aplicación de los criterios de desempate que favorecen a las MiPymes.

El análisis económico y de mercado proporciona una base sólida y documentada que confirma la viabilidad integral del proceso. Valida la pertinencia de la necesidad, la legalidad de la modalidad de selección, la existencia de un mercado competitivo, la razonabilidad del valor estimado y la claridad de las reglas, estableciendo los parámetros para una selección objetiva, transparente y eficiente, en total alineación con los principios de la contratación pública.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>Seleccionar un promotor y/o intermediario público o privado que realice la enajenación de bienes muebles obsoletos, servibles no utilizables o inservibles de propiedad de la UAECD a través de subasta pública.</i>

1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO

El presente Estudio de Sector y de Mercado se elabora con el propósito de analizar de manera detallada las condiciones legales, comerciales, técnicas y financieras que rigen la prestación de servicios de intermediación para la enajenación de bienes muebles, específicamente vehículos dados de baja, propiedad de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis constituye el fundamento técnico y la base para la estructuración del proceso de contratación bajo la modalidad de Selección Abreviada de Menor Cuantía, garantizando el cumplimiento de los principios de planeación, transparencia, economía y selección objetiva que rigen la contratación estatal.

La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) es una entidad de carácter eminentemente técnico y especializado, con personería jurídica, autonomía administrativa y presupuestal, y patrimonio propio, adscrita a la Secretaría Distrital de Hacienda. Su objeto principal es responder por la recopilación, mantenimiento y actualización de la información de la propiedad inmueble del Distrito Capital en sus aspectos físico, jurídico y económico, así como facilitar el acceso a información geográfica y espacial para contribuir a la toma de decisiones estratégicas en la ciudad.

Para el cumplimiento de sus funciones, la UAECD gestiona un patrimonio de bienes muebles que respaldan sus operaciones. Con el paso del tiempo y el uso natural, algunos de estos activos, como los vehículos, cumplen su ciclo de vida útil, volviéndose improductivos, obsoletos o inservibles para la Entidad. Esta situación genera la necesidad de retirarlos del inventario, ya que no solo dejan de prestar un servicio útil, sino que también ocupan espacios físicos importantes y pueden generar costos asociados a su mantenimiento, bodegaje y aseguramiento. En el caso que nos ocupa, la UAECD ha identificado tres (3) vehículos que, mediante las Resoluciones No. 1348 del 22 de agosto de 2017 y No. 0922 del 17 de mayo de 2019, fueron formalmente dados de baja.

Conforme al procedimiento normativo, y en cumplimiento de lo dispuesto en dichos actos administrativos, la UAECD agotó la etapa de ofrecimiento de estos bienes a título gratuito a otras entidades estatales. Una vez surtido este procedimiento sin que se concretara la transferencia de los vehículos, se ha determinado la necesidad de proceder con su enajenación a título oneroso, con el fin de desincorporarlos definitivamente del patrimonio de la Entidad y, a su vez, percibir los ingresos que el mercado pueda ofrecer por ellos.

La enajenación de bienes a través de subasta pública es un proceso especializado que requiere una logística, un conocimiento del mercado y una capacidad de convocatoria que la UAECD no posee como parte de sus funciones misionales. El Estudio Previo del presente proceso justifica claramente que la Subgerencia Administrativa y Financiera no dispone de la logística ni del recurso humano idóneo para adelantar directamente la enajenación. Actividades como la sugerencia de un precio base de subasta, la conformación de lotes, la publicidad y mercadeo del evento, la gestión de una plataforma de subastas segura, el recaudo de dineros y la gestión con los potenciales compradores, demandan una experticia específica.

Por lo tanto, resulta oportuno y conveniente para la UAECD contratar a un tercero experto e idóneo que, en calidad de intermediario, tramite, gestione y lidere la venta de estos vehículos a través de un sistema de subasta pública. Este estudio se enfoca, en consecuencia, en analizar el sector de los servicios de intermediación comercial, examinando la estructura de la oferta y la demanda, las variables económicas incidentes, el marco legal aplicable y las condiciones comerciales, con el fin de proporcionar una base sólida para un proceso de selección que garantice la escogencia de la oferta más favorable para los intereses de la Entidad.

2. OBJETO DEL ESTUDIO

2.1. Descripción del Objeto del Estudio

El presente estudio tiene como finalidad analizar de manera integral la oferta y la demanda existentes en el mercado para el servicio de intermediación comercial, destinado a la enajenación de bienes muebles a través del mecanismo de subasta pública. El análisis busca identificar y caracterizar a los potenciales oferentes, comprender las variables técnicas, comerciales y financieras que rigen este sector, y establecer los fundamentos necesarios para estructurar un proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía. El objetivo último es garantizar que la UAECD pueda seleccionar, bajo los principios de transparencia y objetividad, la propuesta más favorable para gestionar la venta de los activos que han sido dados de baja.

2.2. Descripción de los Bienes a Enajenar

El objeto material del proceso de enajenación lo constituyen tres (3) vehículos propiedad de la UAECD, los cuales han cumplido su ciclo de vida útil y fueron formalmente dados de baja del inventario de activos de la Entidad. Dicha baja se encuentra soportada en las Resoluciones No. 1348 del 22 de agosto de 2017 y No. 0922 del 17 de mayo de 2019.

Los vehículos se ofrecen para la enajenación en el estado físico, jurídico y administrativo en que se encuentran actualmente, y están ubicados en las instalaciones de la Entidad. A continuación, se detalla la identificación de cada uno:

Ítem	Placa	Tipo de Vehículo	Valor en Libros	Fecha de Ingreso
1	OBE515	Vehículo	\$ 6.455.552,00	01/12/1998
2	OBE712	Vehículo	\$ -	01/12/1998
3	OBG180	Vehículo	\$ 22.013.328,00	08/08/2006

Es fundamental señalar que, conforme a los documentos del proceso, el valor en libros se presenta como una referencia contable y no necesariamente corresponde al valor comercial o al precio base de la subasta, el cual será sugerido por el intermediario contratado.

2.3. Alcance del Servicio de Intermediación

El alcance del contrato consiste en seleccionar un promotor y/o intermediario, ya sea público o privado, que posea la idoneidad y experiencia para tramitar, gestionar y liderar la venta de los vehículos descritos. Este servicio deberá ejecutarse a través del mecanismo de subasta pública, buscando adjudicar los bienes al mejor postor y maximizar el beneficio para la Entidad.

El servicio de intermediación es integral y abarca todas las fases del proceso de enajenación, desde la planeación hasta la postventa. Conforme se detalla en el Estudio Previo y en el Anexo Técnico, el contratista deberá, como mínimo:

- Realizar una inspección de los vehículos y, con base en un análisis de las condiciones del mercado, sugerir un precio base de subasta para la aprobación de la UAECD.
- Diseñar y ejecutar una estrategia de mercadeo y publicidad, elaborando y difundiendo catálogos (físicos y/o virtuales) que describan los bienes, el precio base, y las condiciones de participación.
- Organizar y ejecutar el evento de subasta, asumiendo toda la logística necesaria, ya sea en modalidad presencial o a través de una plataforma web interactiva y segura que garantice la transparencia y la pluralidad de oferentes.
- Gestionar todo el proceso de participación, incluyendo la recepción de ofertas, la adjudicación al mejor postor y la elaboración de las actas correspondientes.
- Administrar el recaudo de los dineros, incluyendo los depósitos de seriedad de la oferta y los saldos de la adjudicación, así como la posterior devolución de los depósitos a los participantes no adjudicatarios.

- Realizar el acompañamiento y la orientación necesarios hasta la entrega física y satisfactoria de los vehículos a sus nuevos propietarios.

Se busca entonces un aliado estratégico que, con su conocimiento especializado, se encargue de todo el ciclo de la enajenación, permitiendo a la UAECD desincorporar estos activos de manera eficiente, transparente y económicamente favorable.

3. MARCO NORMATIVO Y LEGAL

El proceso de enajenación de bienes muebles del Estado, así como la contratación de un intermediario idóneo para llevar a cabo dicha labor, se encuentra rigurosamente enmarcado en un conjunto de disposiciones constitucionales, legales y reglamentarias que garantizan la transparencia, eficiencia, selección objetiva y el cumplimiento de los fines estatales. Este capítulo detalla el marco jurídico que sustenta y rige el presente proceso de contratación.

3.1. Fundamentos Constitucionales y Legales Generales

La actuación de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) se rige por los principios superiores de la función pública. El artículo 209 de la Constitución Política de Colombia establece que la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad. Estos principios son la piedra angular del presente proceso, asegurando que la enajenación de los bienes se realice de manera planificada y en las mejores condiciones para la Entidad.

El Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, contenido en la Ley 80 de 1993, establece el marco general para todos los procesos contractuales del Estado. "De particular relevancia para este proceso es el parágrafo 3° de su artículo 24, el cual contempla específicamente la venta de bienes de entidades estatales a través de intermediarios idóneos bajo la modalidad de subasta, señalando que este procedimiento puede ser llevado a cabo por entidades financieras autorizadas y vigiladas para tal fin". Esta disposición subraya la idoneidad de los intermediarios financieros como un mecanismo válido y regulado para la enajenación de activos públicos.

Posteriormente, la Ley 1150 de 2007 introdujo medidas para la eficiencia y la transparencia, modernizando el Estatuto de Contratación. Su artículo 2, numeral 2, es fundamental, ya que define la Selección Abreviada como la modalidad de selección objetiva procedente para la enajenación de bienes del Estado, justificando así la modalidad escogida por la UAECD para este proceso.

3.2. Reglamentación Específica para la Enajenación de Bienes del Estado

El **Decreto 1082 de 2015**, Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional, compila y organiza la reglamentación de la contratación estatal, y contiene una subsección dedicada a la "Enajenación de Bienes del Estado". Las siguientes disposiciones de este decreto son directamente aplicables:

- **Artículo 2.2.1.2.2.1.1:** Confirma que la Selección Abreviada es la modalidad aplicable para la enajenación de bienes del Estado.
- **Artículo 2.2.1.2.2.1.4:** Esta norma es de vital importancia, ya que faculta a las entidades estatales a realizar la enajenación directamente o, como en este caso, a contratar para ello a promotores, entidades financieras autorizadas para realizar subastas, comisionistas de bolsas de bienes y productos, o cualquier otro intermediario idóneo, según el tipo de bien a enajenar". Esta disposición otorga el sustento legal para que la UAECD, al no contar con la capacidad logística y misional para realizar la subasta directamente, acuda a un experto del mercado.
- **Artículos 2.2.1.2.2.4.1 y 2.2.1.2.2.4.2:** Establecen los lineamientos para la determinación del precio mínimo de venta, una de las obligaciones clave que deberá cumplir el intermediario contratado, basándose en el avalúo comercial y el valor en libros de los bienes.
- **Artículo 2.2.1.2.2.4.3:** Reglamenta el procedimiento previo de ofrecimiento a título gratuito a otras entidades estatales, etapa que, como se mencionó en la introducción, ya fue agotada satisfactoriamente por la UAECD.

3.3. Normativa Específica del Proceso de la UAECD

El presente proceso de enajenación se origina en actos administrativos concretos emitidos por la Entidad. Las Resoluciones No. 1348 del 22 de agosto de 2017 y No. 0922 del 17 de mayo de 2019 son los documentos que formalmente ordenaron y autorizaron la baja de los tres (3) vehículos objeto de este proceso, constituyendo el acto administrativo de partida que justifica la necesidad de su disposición final.

Adicionalmente, el proceso se alinea con el Manual de Procedimientos Administrativos y Contables para el Manejo y Control de los Bienes en las Entidades de Gobierno Distritales, que establece las directrices para la gestión de activos en el ámbito del Distrito Capital.

En conjunto, este marco normativo proporciona un soporte jurídico sólido y claro para el desarrollo del proceso de selección, la elección de un intermediario especializado y la subsecuente enajenación de los vehículos, asegurando que cada etapa se desarrolle con estricto apego a la legalidad y en procura de los mejores intereses para la UAECD.

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

El presente capítulo tiene como finalidad realizar un análisis detallado del sector económico al que pertenece el servicio de intermediación comercial para la enajenación de bienes. Se busca caracterizar su naturaleza, identificar los códigos de clasificación estandarizados, describir las modalidades de comercialización y los principales actores que lo componen, así como las capacidades técnicas y tendencias que definen su operación actual. Este análisis proporciona el contexto necesario para comprender la dinámica de la oferta y la demanda, y para estructurar un proceso de contratación que se ajuste a las realidades del mercado.

4.1. Caracterización del Sector: Servicios de Intermediación Comercial

El objeto del presente proceso de contratación se enmarca dentro del **sector terciario o de servicios** de la economía. Esta clasificación se fundamenta en que la Entidad no busca adquirir un bien material, sino contratar un servicio especializado que no produce ni transforma bienes tangibles. En cambio, el valor de este servicio radica en la aplicación de conocimiento, experiencia, logística y gestión para facilitar una transacción comercial, en este caso, la venta de activos en desuso. Como lo define la teoría económica, el sector terciario está compuesto por las actividades en donde los agentes económicos ofrecen su conocimiento y tiempo para mejorar la productividad, el desempeño y la sostenibilidad de la economía.

Los servicios de intermediación para la enajenación de bienes surgen como una solución a la necesidad que tienen las entidades, tanto públicas como privadas, de disponer de manera eficiente y rentable de aquellos activos que han cumplido su vida útil, se han vuelto obsoletos o ya no son necesarios para el desarrollo de sus funciones misionales. Para una entidad como la UAECD, cuya misión se centra en la gestión de la información catastral, adelantar directamente un proceso de subasta implicaría desviar recursos y personal de sus funciones principales.

Por ello, acudir a un intermediario especializado es una estrategia que optimiza la gestión pública. Estos actores del mercado aportan una coordinación administrativa, operativa y logística que permite a la Entidad no solo cumplir con la normativa de enajenación de bienes del Estado, sino también maximizar la utilidad en la venta, minimizar costos asociados al bodegaje, seguros y deterioro de los activos, y garantizar la transparencia y la pluralidad de oferentes en el proceso. Este sector, a su vez, aporta a la dinámica económica general al estimular el consumo y la reutilización de bienes, permitiendo que otros actores del mercado accedan a ellos a precios competitivos.

4.2. Clasificación de Bienes y Servicios (UNSPSC)

Para estandarizar la identificación del servicio requerido y facilitar su clasificación en los sistemas de información de compras públicas, se utilizan los códigos del Sistema de Codificación de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas (UNSPSC). Con base en el Estudio Previo elaborado por la UAECD y la consulta de procesos similares, los códigos que mejor describen el objeto contractual son:

- **Segmento 80:** Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos.
- **Familia 8014:** Comercialización y Distribución.
- **Clase 801417:** Distribución.

Dentro de esta clasificación, los códigos de producto específicos aplicables son:

- **80141700:** Distribución.
- **80141703:** Servicio de disposición o venta de materiales no capitalizables sobrantes u obsoletos.
- **80141705:** Servicios de Subasta.
- **80141706:** Servicio de intermediación de productos.

Esta codificación confirma la naturaleza del contrato como un servicio de gestión y comercialización, y es la utilizada para identificar el proceso en el Plan Anual de Adquisiciones de la Entidad.

4.3. Modalidades de Comercialización y Actores del Mercado

El sector de la intermediación comercial para la venta de activos ofrece diversas modalidades de subasta, lo que permite a las entidades elegir el mecanismo que mejor se adapte a la naturaleza de los bienes y a sus objetivos. El estudio de procesos similares muestra que las modalidades más comunes incluyen:

- **Subastas Virtuales:** Es la tendencia dominante, donde los oferentes participan a través de plataformas web interactivas. Esta modalidad maximiza el alcance y la participación, eliminando barreras geográficas y garantizando la trazabilidad de las pujas en tiempo real.
- **Subasta Pública en Rueda:** Modalidad presencial tradicional donde los bienes se ofrecen a los compradores reunidos en un mismo lugar.

- **Subasta en Sobre Cerrado:** Los interesados presentan sus ofertas en sobres sellados que se abren en una fecha y hora determinadas, adjudicando al mejor postor. Puede ser simple (una única ronda) o con puja (permitiendo mejorar la oferta inicial).
- **Subasta con Reserva:** La entidad vendedora establece un precio mínimo confidencial. Si ninguna oferta alcanza dicho valor, el bien no se adjudica.

El mercado colombiano cuenta con un número suficiente de actores especializados para garantizar la competencia. Estos se pueden agrupar en dos categorías principales:

1. **Entidades Financieras autorizadas para realizar subastas:** Son establecimientos bancarios autorizados por la Superintendencia Financiera de Colombia para realizar ventas mediante el mecanismo de subasta pública. El actor más reconocido en esta categoría es el servicio de subastas del Banco Popular, cuya operación está respaldada por normativas como la Ley 101 de 1960 y el Decreto 1639 de 1996. Su participación en procesos de enajenación de bienes del Estado está explícitamente contemplada en el Estatuto de Contratación.
2. **Empresas Especializadas (Promotores y Comisionistas):** Son compañías del sector privado dedicadas exclusivamente a la comercialización y subasta de activos. Estas empresas han desarrollado plataformas tecnológicas robustas y una amplia experiencia logística. En este grupo se destacan firmas como **SUPERBID COLOMBIA SAS**, **COMERCIALIZADORA NAVE LTDA**, **SUBASTAS Y COMERCIO SAS**, e **INVER-TRACK S.A.S**, entre otras.

La existencia de estos dos tipos de actores, ambos con la capacidad de atender los requerimientos de la UAECD, configura un mercado competitivo y maduro.

4.4. Capacidades Técnicas y Tendencias del Sector

La prestación de un servicio de intermediación eficaz y moderno exige una serie de capacidades técnicas que van más allá de la simple organización de un evento de venta. Las tendencias del sector y los requerimientos de entidades como la UAECD apuntan hacia la necesidad de que los oferentes cuenten con:

- **Plataformas Tecnológicas Robustas:** La capacidad de realizar subastas virtuales es fundamental. Esto implica contar con un portal web interactivo, con certificados de seguridad, que permita el registro de usuarios, la publicación de catálogos digitales (con fotos y videos), la realización de pujas en tiempo real y la gestión de pagos en línea de forma segura.

- **Capacidad Logística y Operativa:** El servicio debe ser integral, abarcando desde la inspección física de los bienes y la **sugerencia de un precio base de subasta**, hasta la conformación de lotes, la marcación de los mismos, y el acompañamiento en la entrega final al adjudicatario.
- **Estrategia de Mercadeo y Convocatoria:** Los intermediarios deben demostrar una gran capacidad de convocatoria, utilizando sus bases de datos de compradores, publicidad en medios digitales y redes sociales, y otras estrategias para garantizar la máxima difusión y participación en los eventos de subasta.
- **Gestión de Riesgos y Transparencia:** Una capacidad crítica es la de verificar la procedencia de los recursos de los participantes. El Anexo Técnico del presente proceso exige explícitamente la verificación de los oferentes en sistemas como **SAGRILAFT** para prevenir el lavado de activos y la financiación del terrorismo, garantizando la integridad del proceso.
- **Flexibilidad y Adaptabilidad:** El sector demanda la capacidad de adaptarse a las necesidades específicas de cada entidad y de cada tipo de bien, ofreciendo diferentes modalidades de subasta y ajustando los procedimientos para maximizar los resultados.

En conclusión, el sector de intermediación para la enajenación de bienes es un mercado especializado, tecnológicamente avanzado y con actores definidos, capaz de ofrecer a la UAECD las herramientas necesarias para realizar la venta de sus vehículos en desuso de manera eficiente, transparente y económicamente favorable.

5. ANÁLISIS ECONÓMICO Y DE MERCADO

Este capítulo se adentra en el análisis de las variables macroeconómicas que configuran el entorno en el que se desarrollará el contrato, así como en las condiciones específicas del mercado de servicios de intermediación. Se examinará la dinámica de la demanda, las características de la oferta y, de manera central, la estructura de precios y comisiones que rige este sector especializado. El objetivo es proporcionar una base económica sólida que justifique la viabilidad y razonabilidad del proceso de contratación.

5.1. Análisis de Variables Macroeconómicas

El desempeño de la economía nacional influye directamente en la capacidad de inversión de las entidades públicas y en el dinamismo del mercado secundario de bienes. Un entorno económico estable y en crecimiento fomenta la confianza y la participación de los actores económicos, condiciones propicias para un proceso de enajenación exitoso.

5.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador económico fundamental que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos por un país en un período de tiempo determinado. En otras palabras, el PIB representa la medida de la actividad económica de un país durante un período específico. Este indicador es crucial para comprender la salud económica de un país y su capacidad para generar riqueza. Es decir, el PIB es un indicador que cuantifica el volumen de actividad económica de un país, que se produce, por ejemplo, a lo largo de un año.

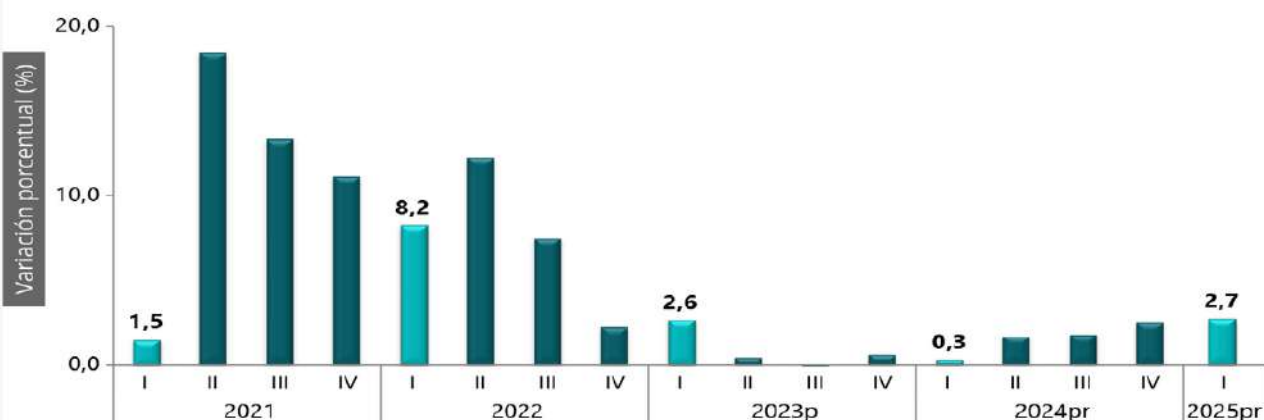
El PIB es crucial para evaluar el tamaño relativo de las diferentes economías y para realizar comparaciones internacionales. Además, proporciona información valiosa sobre el crecimiento económico, la producción de bienes y servicios, y la capacidad de un país para generar riqueza. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el PIB tiene limitaciones y críticas, ya que no mide la distribución de la riqueza, el impacto medioambiental ni la calidad de vida.

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) es un indicador que representa la evolución económica de un país en términos de la tasa a la que aumenta su producción de bienes y servicios, lo que a su vez influye en su ingreso nacional. Este incremento en la producción y la renta refleja la capacidad de la economía para generar riqueza y proporciona una visión integral del dinamismo y la vitalidad de la actividad económica de la nación. El crecimiento sostenido del PIB no solo indica un aumento en la capacidad productiva, sino que también puede ser un reflejo de la eficiencia, innovación y competitividad de la economía del país en el escenario global, lo que a su vez impacta en el bienestar y desarrollo de sus ciudadanos.

Información I trimestre 2025^{pr}

Producto Interno Bruto (PIB)

Tasas de crecimiento anual en volumen¹
2020-I / 2025^{pr} - I



Según los datos más recientes publicados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en el primer trimestre de 2025, el PIB de Colombia registró un crecimiento del **2,7%** en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este crecimiento, que supera las dinámicas observadas en trimestres previos, indica una consolidación en la senda de la recuperación económica. Las actividades económicas que más contribuyeron a esta variación anual fueron:

- **Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida**, que creció un **3,9%**.
- **Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca**, con un crecimiento del **7,1%**.
- **Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación**, que mostró un notable dinamismo al crecer un **15,5%**.

Implicaciones para el Sector:

El análisis de estos datos revela un panorama económico favorable para el proceso de enajenación de vehículos de la UAECD. El crecimiento general del 2,7% del PIB demuestra una economía activa y con capacidad de consumo e inversión. De manera más específica, el crecimiento del **3,9%** en el sector de **"Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas"** es un indicador sumamente positivo y directamente relevante para el objeto de este estudio. Este dato sugiere una demanda activa y sostenida en el mercado secundario de automotores y sus componentes, lo que puede

traducirse en un mayor interés por parte de potenciales compradores en la subasta, incluyendo talleres, comercializadores de repuestos y empresas de transporte.

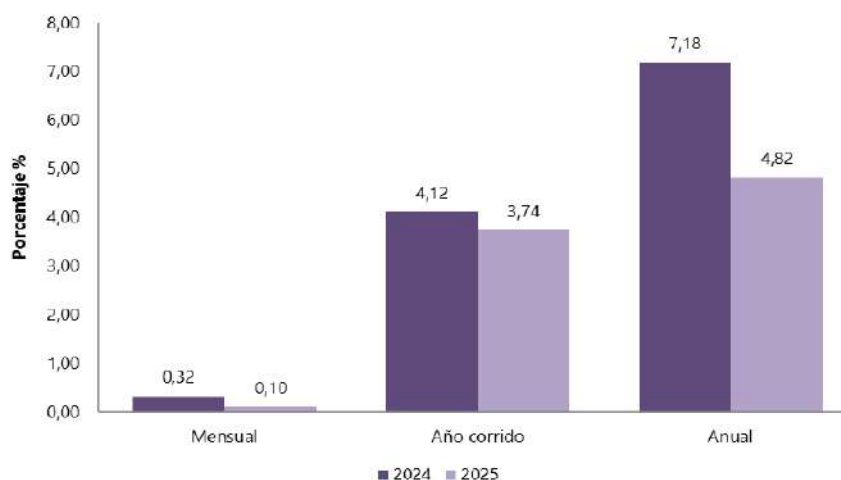
Adicionalmente, el crecimiento trimestral del **0,6%** en el sector de **"Administración pública y defensa"** indica que el sector público, del cual forma parte la UAECD, mantiene su dinamismo, respaldando la capacidad de las entidades para llevar a cabo procesos de optimización de activos como el presente. En conjunto, estos indicadores macroeconómicos sustentan que el momento es oportuno para la enajenación, ya que existe un mercado con capacidad de absorción y un sector específico directamente relacionado con los bienes a subastar que se encuentra en expansión.

5.1.2. Índice de Precios al Consumidor (IPC) - Inflación

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) es el indicador económico que mide la evolución del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares. Su variación es la principal medida de la inflación en el país y, por lo tanto, un factor determinante que afecta directamente la estructura de costos de los proveedores de servicios y la economía en general.

Junio 2025

Gráfico 1. IPC Variaciones
Total Nacional
Junio 2024 - 2025



Fuente: DANE, IPC.

Según los datos más recientes publicados por el DANE, correspondientes a junio de 2025, la variación anual del IPC se situó en **4,82%**. Este dato es inferior al registrado en el mismo periodo del año anterior, pero sigue representando una presión sobre los costos generales. La variación mensual para junio fue del **0,10%**, mientras que la acumulada para el año corrido alcanzó el **3,74%**.

El comportamiento mensual del 0,10% se explicó principalmente por el incremento en divisiones de gasto como **Restaurantes y hoteles** (0,42%), **Salud** (0,36%) y **Transporte** (0,20%). Es de destacar que la división de **Alimentos y bebidas no alcohólicas** presentó una leve variación negativa de -0,08%, contribuyendo a moderar el índice general del mes.

Implicaciones para el Sector:

El comportamiento del IPC tiene implicaciones directas y significativas para la estructura de costos del servicio de intermediación que se pretende contratar. Una inflación anual del **4,82%** ejerce una presión alcista sobre los costos operativos que los potenciales oferentes deben asumir, tales como:

- **Costos Laborales:** La inflación impacta los salarios del personal especializado (especialistas en subastas, coordinadores logísticos, expertos en marketing) y del personal de apoyo, ya que genera expectativas de ajustes para mantener el poder adquisitivo.
- **Costos de Operación y Logística:** El incremento en divisiones como Transporte y Restaurantes y hoteles (relevante para viáticos y logística de eventos) afecta directamente los gastos necesarios para la organización y ejecución de las subastas.
- **Costos de Divulgación y Tecnología:** Los costos asociados a la publicidad, el mantenimiento de plataformas tecnológicas y otros servicios necesarios para la promoción de los eventos también son sensibles a la inflación general.

Por lo tanto, un nivel de inflación como el actual proporciona un fundamento económico para que los oferentes estructuren sus porcentajes de comisión de manera que cubran estos incrementos en los costos operativos, asegurando la sostenibilidad y la calidad del servicio. Para la UAECD, este análisis es fundamental para evaluar la razonabilidad de las propuestas económicas que se reciban, entendiendo que estas reflejan las condiciones macroeconómicas vigentes.

5.1.3. Mercado Laboral

El análisis del mercado laboral es fundamental para comprender el contexto socioeconómico en el que operan los potenciales oferentes, ya que influye en la disponibilidad de talento y en la estructura de costos laborales.

5.1.3.1. La Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) como Fuente Oficial

La fuente principal para este análisis es la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), una operación estadística continua realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). La GEIH es la herramienta clave para medir las condiciones del mercado laboral en Colombia, proporcionando información detallada y periódica sobre empleo, desempleo, informalidad y otras características socioeconómicas de los hogares. Sus objetivos principales son medir la tasa de ocupación y desempleo, identificar las condiciones laborales de los trabajadores y generar datos útiles para el diseño de políticas públicas que promuevan la generación de empleo y mejoren la calidad de vida.

5.1.3.2. Principales Indicadores del Mercado Laboral (Datos DANE)

Según los datos más recientes de la GEIH, el mercado laboral colombiano ha mostrado una tendencia a la recuperación. Las cifras clave son las siguientes:

- **Indicador Mensual Nacional:** Para el mes de enero de 2025, la tasa de desocupación del total nacional se ubicó en 11,6%, lo que representó una disminución de 1,0 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2024 (12,7%). La tasa de ocupación fue del 56,7%, mostrando un aumento de 1,4 puntos porcentuales frente a enero de 2024 (55,3%).
- **Indicador Mensual Urbano:** En el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas, la tasa de desocupación para enero de 2025 fue del 11,1%, una disminución de 1,3 puntos porcentuales frente al 12,4% de enero de 2024.
- **Indicador Trimestral:** Para el trimestre móvil de noviembre de 2024 a enero de 2025, la tasa de desocupación nacional fue del 9,6%, lo que representó una disminución de 0,9 puntos porcentuales respecto al mismo trimestre del año anterior (10,6%). La tasa de ocupación en este periodo fue del 57,9%.

Estos indicadores, en su conjunto, señalan un mercado laboral más dinámico y con una menor presión por el lado del desempleo en comparación con el año anterior. 5.1.3.3. Implicaciones para el Sector de Intermediación Comercial Si bien las cifras macroeconómicas muestran una tendencia positiva en la ocupación, es crucial analizar sus implicaciones específicas para el sector de servicios de intermediación y subastas:

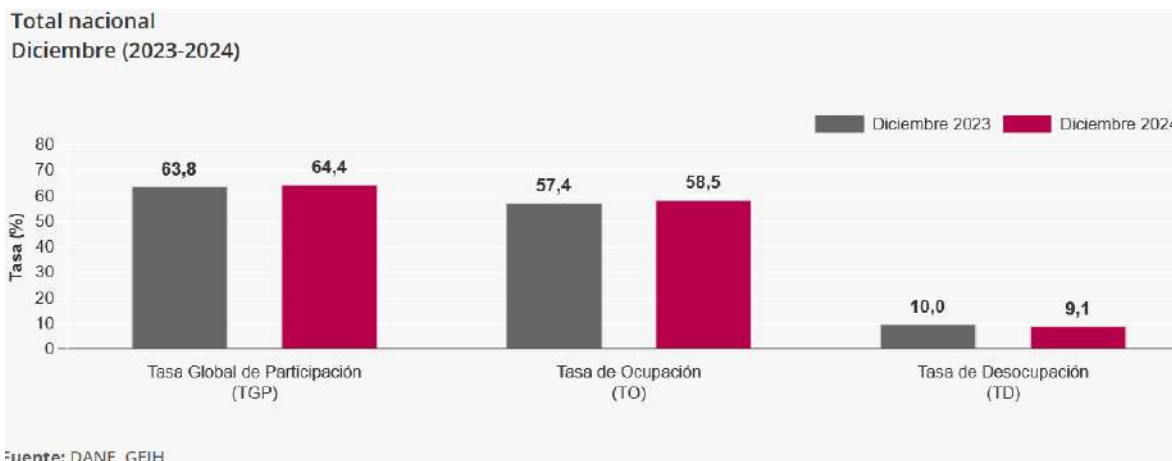
- **Disponibilidad de Talento Especializado:** Este sector no depende de mano de obra general, sino de perfiles profesionales y técnicos con conocimientos específicos en áreas como

comercialización, marketing digital, logística, finanzas, derecho y operación de plataformas tecnológicas para subastas. Por lo tanto, la tasa de desempleo general no refleja necesariamente la disponibilidad de este talento especializado. Un mercado laboral más dinámico puede, de hecho, intensificar la competencia entre las empresas del sector para atraer y retener a los profesionales más calificados.

- **Costos Laborales:** El personal idóneo para este tipo de servicios percibe remuneraciones que se rigen por la oferta y demanda de sus habilidades específicas, más que por el salario mínimo. La mejora en los indicadores de empleo, sumada a las presiones inflacionarias, puede incidir en un aumento de los costos salariales, factor que los oferentes deben contemplar al estructurar sus comisiones.
- **Formalidad del Empleo:** Dada la naturaleza del servicio y los requisitos de contratación con entidades estatales, se espera que las empresas del sector operen con altos niveles de formalidad laboral. Esto implica el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales y de seguridad social, cuyos costos forman parte integral de la estructura de precios del servicio. Aunque la informalidad laboral a nivel nacional sigue siendo un desafío, no es una característica esperada en los potenciales oferentes para este proceso.

En conclusión, aunque el panorama laboral general es de mejora, el análisis para este sector debe centrarse en la competencia por talento especializado y el impacto de esto en los costos operativos, factores que justifican la estructura de comisiones del mercado para un servicio de alta calificación.

Indicador Mensual Nacional: Para el mes de enero de 2025, la tasa de desocupación del total nacional se ubicó en 11,6%, lo que representó una disminución de 1,0 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2024 (12,7%). La tasa de ocupación fue del 56,7%, mostrando un aumento de 1,4 puntos porcentuales frente a enero de 2024 (55,3%).



En diciembre de 2024, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 9,0%, mientras que en el mismo mes del año anterior fue 10,2%. La tasa global de participación se ubicó en 66,0% y la tasa de ocupación en 60,1%, en diciembre de 2023 estas tasas fueron 66,3% y 59,5%, respectivamente.

Principales indicadores del mercado laboral

Enero de 2025

Gráfico 1. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Enero (2017 - 2025)



Fuente: DANE. Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH).

Gráfico 2. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Enero (2017 - 2025)



Fuente: DANE, GEIH.

Para el mes de enero de 2025, la tasa de desocupación del total nacional fue 11,6%, lo que representó una disminución de 1,0 puntos porcentuales respecto al mismo mes de 2024 (12,7%). La tasa global de participación se ubicó en 64,1%, mientras que en enero de 2024 fue 63,3%. Finalmente, la tasa de ocupación fue 56,7%, lo que representó un aumento de 1,4 puntos porcentuales respecto al mismo mes del año anterior (55,3%).

Gráfico 3. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total 13 ciudades y áreas metropolitanas
Enero (2017 - 2025)



En enero de 2025, la tasa de desocupación en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 11,1%, lo que representó una disminución de 1,3 puntos porcentuales respecto a enero de 2024 (12,4%). La tasa global de participación se ubicó en 65,7% y la tasa de ocupación en 58,4%, estas tasas en el mismo mes del año anterior fueron 65,9% y 57,7%, respectivamente.

Gráfico 4. Tasa global de participación (TGP), Tasa de ocupación (TO) y Tasa de desocupación (TD)
Total nacional
Noviembre - enero (2016 - 2025)



En el total nacional, la tasa de desocupación del trimestre móvil noviembre 2024 - enero 2025 fue 9,6%, lo que representó una disminución de 0,9 puntos porcentuales respecto al trimestre móvil noviembre 2023 - enero 2024 (10,6%). La tasa global de participación se ubicó en 64,1%, mientras que en el mismo periodo del año anterior fue 63,7%. Finalmente, la tasa de ocupación fue 57,9%, lo que representó un aumento de 0,9 puntos porcentuales respecto al trimestre móvil noviembre 2023 - enero 2024 (57,0%).

Mercado laboral

Las ciudades y regiones buscan posicionarse como lugares atractivos por su calidad de vida y las oportunidades que ofrecen a las personas y a las empresas para desarrollar sus capacidades de innovar y generar riqueza. Crean entornos institucionales que promueven la creación y el funcionamiento de las empresas para generar empleos de calidad y cuentan con el talento humano como una fortaleza competitiva. En esta sección se analizan el mercado laboral de Bogotá y la región con base en las principales estadísticas e indicadores de la ocupación, el desempleo y de la informalidad.

Resultados generales Gran Encuesta Integrada de Hogares para marzo de 2025

Fuente: Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH del DANE, marzo 2025. Publicada el 30 de abril de 2025.

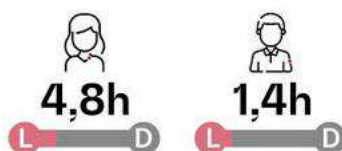
Infografía sobre brechas de género en Colombia

Brechas de género

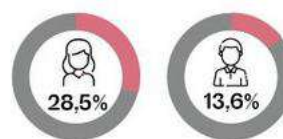
a lo largo de la vida de las mujeres en Colombia



Horas diarias promedio dedicadas al cuidado en mayores a 25 años



Personas cuyo progreso laboral está limitado por actividades de cuidado



Tasa global de participación



Tasa de desempleo



La exclusión del mercado laboral deriva en menos participación en posiciones de liderazgo



Operario(a) obrero(a) asistencial



Nivel técnico profesional



Jefe(a) o coordinador(a) de área

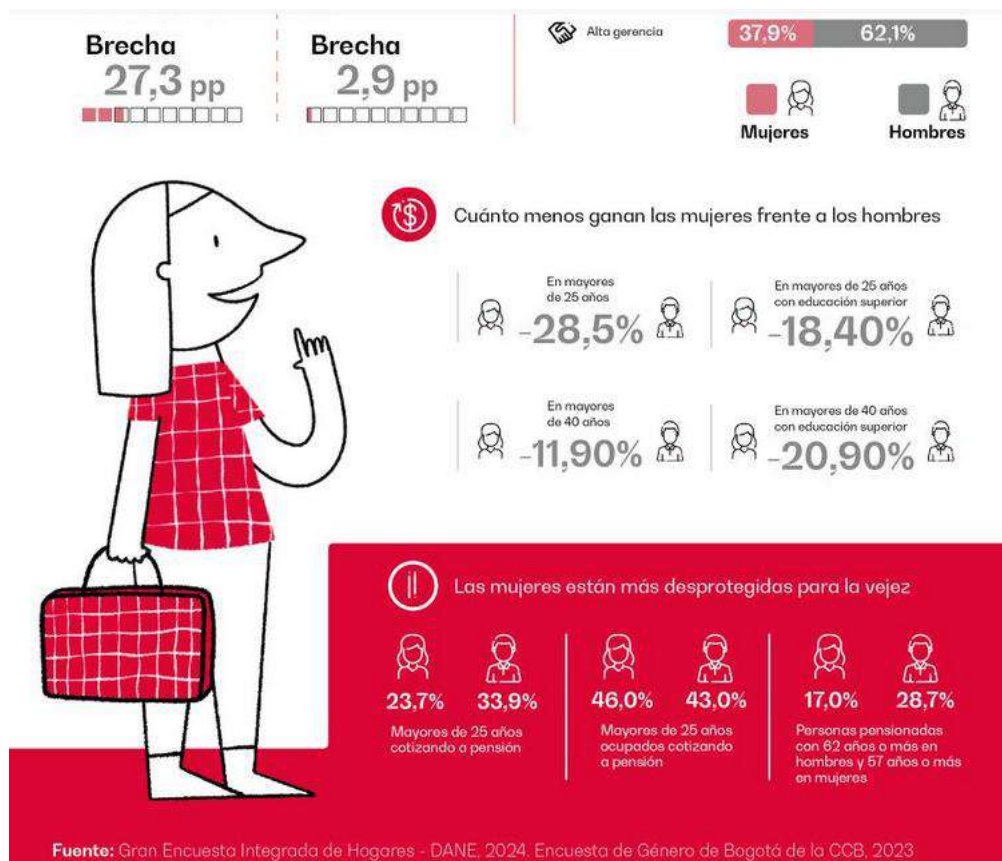


Alta gerencia



Mujeres

Hombres



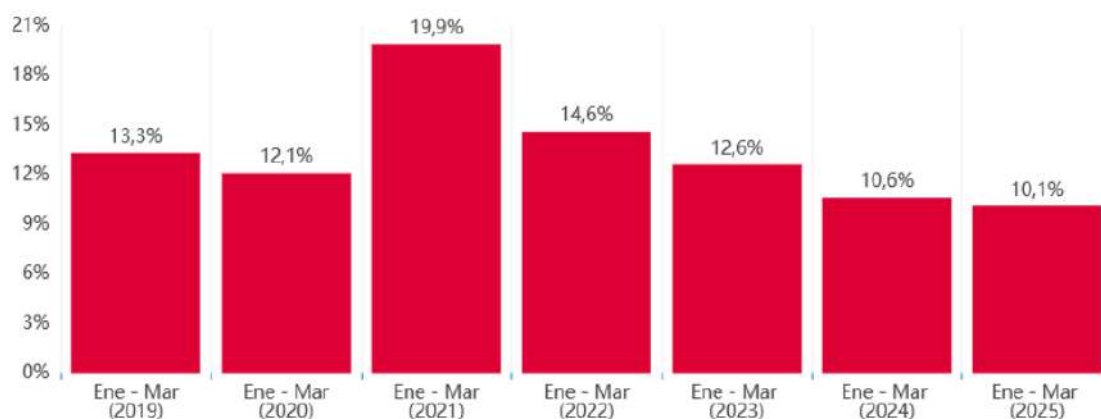
Tasa de desempleo en Bogotá, Colombia y 13 principales ciudades y áreas metropolitanas

Comportamiento de la tasa de desempleo

BOGOTÁ

13 ÁREAS METROPOLITANAS

COLOMBIA



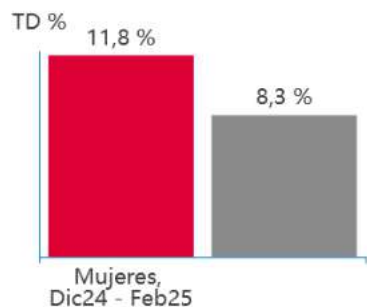
Tasa de desempleo

Tasa de desempleo (%)



Tasa de desempleo de las mujeres en Bogotá

Tasa de desempleo en Bogotá,
según sexo



Made with datamatic.io

11,8 %

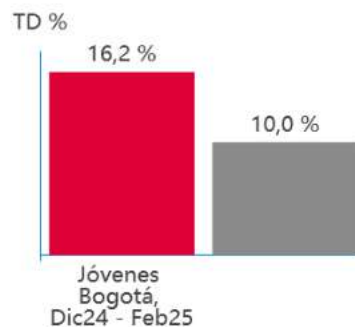
Fue la tasa de desempleo de las mujeres en Bogotá. En el periodo Dic 24 - Feb 25, la tasa de desempleo de los hombres fue 8,3%.

Fuente: DANE. Mercado laboral. Febrero 2025.

Publicado 11 abril 2025.

Tasa de desempleo de los jóvenes de 15 a 28 años en Bogotá

Tasa de desempleo en Bogotá,
población joven



Made with datamatic.io

16,2 %

(trimestre móvil Dic 24 - Feb 25) Los jóvenes son los más afectados por el desempleo.

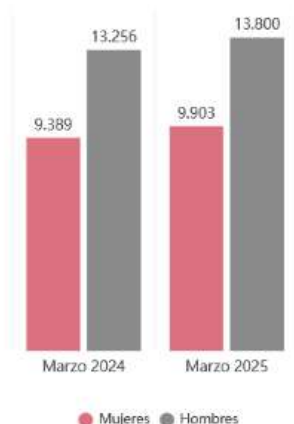
En Bogotá, la tasa de desempleo de los jóvenes (16,2%) fue mayor al de la ciudad (10,0%).

Fuente: DANE. Mercado laboral. Febrero 2025.

Publicado 11 abril 2025.

Ocupados en Colombia

Población ocupada, según sexo en marzo 2025



Made with datamatic.io

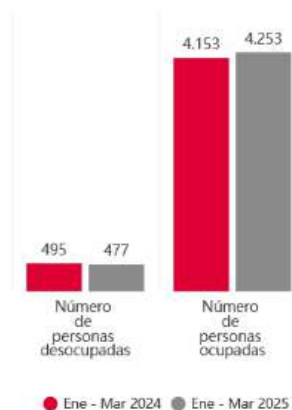
Cifras en miles Fuente: DANE - GEIH

La **tasa de desempleo** para el total nacional en marzo de 2025 **para las mujeres fue de 12,6%**, lo cual significa una reducción de 1,8 p.p. a la presentada en febrero de 2024 que fue de 14,4%.

La **tasa de desempleo de hombres** pasó de 8,9% en marzo de 2024 a **7,4% en marzo de 2025**. La **brecha entre hombres y mujeres en marzo de 2025 fue de 5,2 p.p.**, mientras que en marzo de 2024 era de 5,5 p.p., lo cual implica una disminución de 0,3 p.p. en los últimos doce meses en la brecha de género.

Desempleo en Bogotá

Número de personas desocupadas y ocupadas en Bogotá



Made with datamatic.io

Cifras en miles Fuente: DANE - GEIH

El número de ocupados ha venido presentando una tendencia hacia el alza en los últimos meses del 2024 y en los primeros meses de 2025, para el trimestre móvil enero - marzo /2025 el número de ocupados ascendió a 4,3 millones de personas, esto es un crecimiento de 2,4% en comparación con el mismo periodo del año anterior.

Ocupados en Colombia, según ramas de actividad

Ocupados en Colombia según ramas de actividad

MARZO 2025

MARZO 2024



Made with datamatic.io

Cantidad en miles.

Fuente: Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH del DANE, marzo 2025. Publicada el 30 de abril de 2025.

Ocupados en Bogotá, según ramas de actividad

Ocupados en Bogotá según ramas de actividad

ENE - MAR 2025

ENE - MAR 2024



Made with datamatic.io

Cantidad en miles.

Fuente: Gran Encuesta Integrada de Hogares - GEIH del DANE, marzo 2025. Publicada el 30 de abril de 2025.

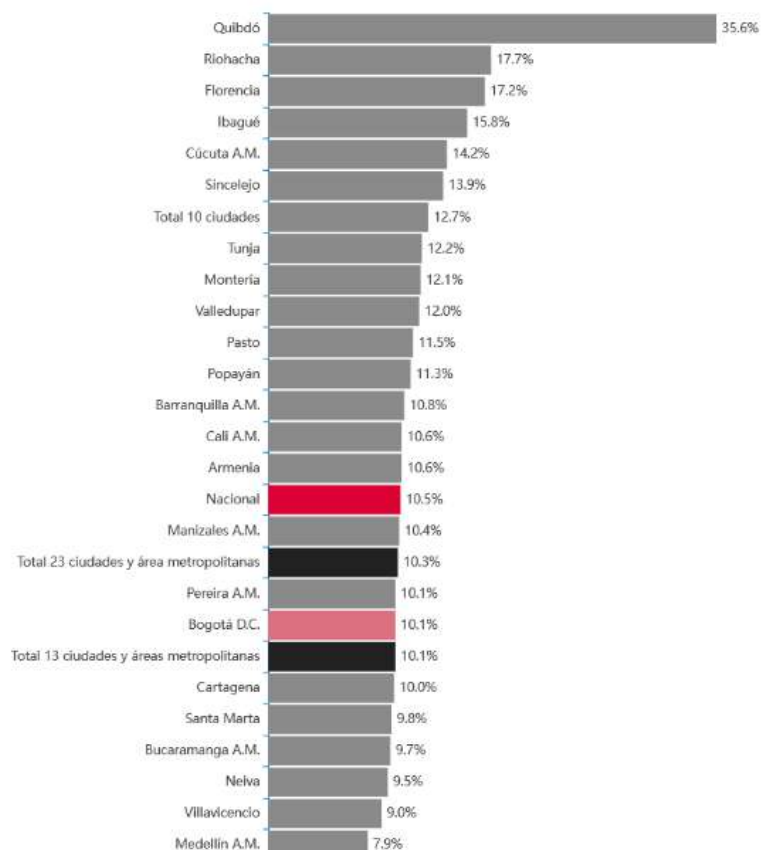
Desempleo en Colombia

Tasa de desempleo Nacional, enero 2019 - marzo 2025



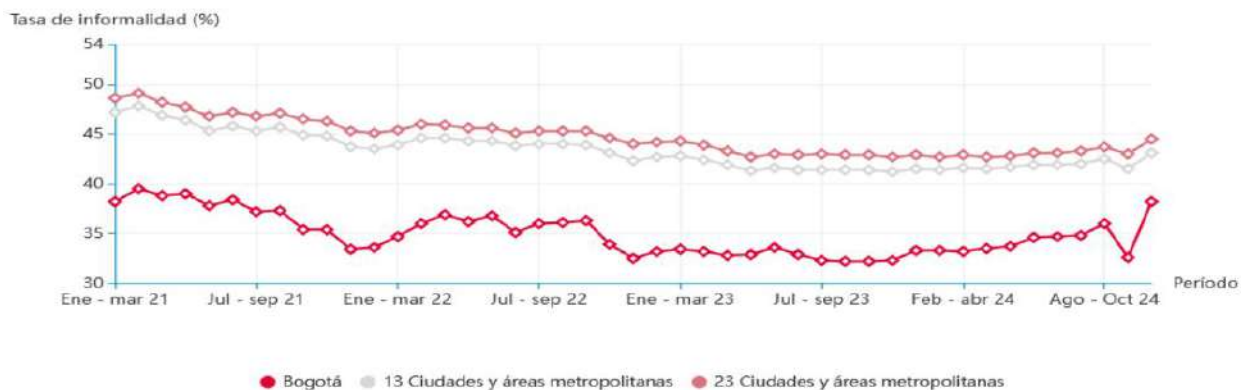
Made with datamatic.io

Tasa de desempleo – 23 Ciudades



La informalidad laboral sigue siendo alta

Tasa de Informalidad laboral 2021-2025



Made with Datamati

Implicaciones para el Sector de Servicios Geomáticos y Cartográficos:

Si bien los datos de la GEIH son agregados a nivel nacional y para grandes sectores, se pueden inferir algunas implicaciones para el mercado laboral específico del sector geomático y cartográfico:

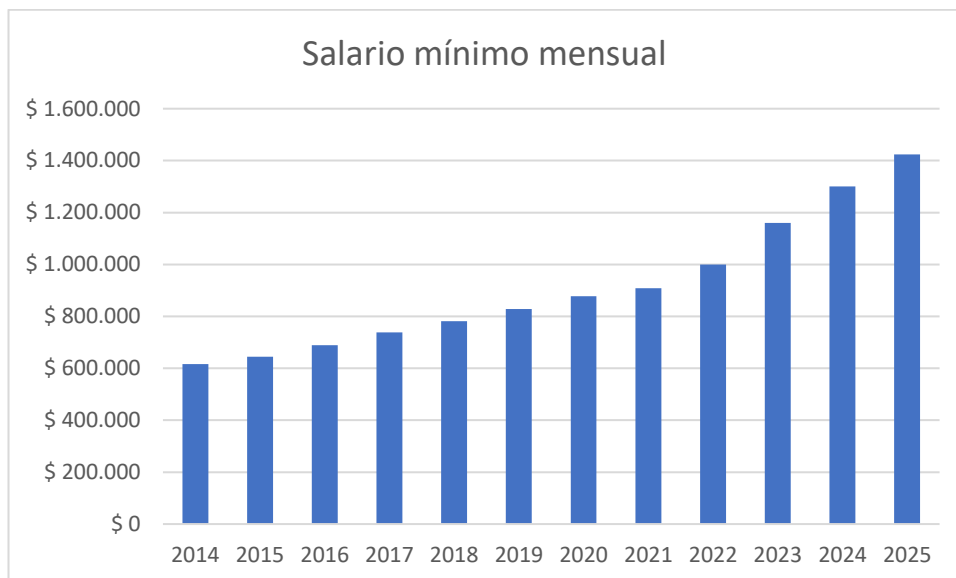
- **Disponibilidad de Talento Altamente Especializado:** El sector requiere profesionales con formación y experiencia específica en áreas como ingeniería catastral, geodésica, topográfica, geografía, sistemas de información geográfica, fotogrametría, teledetección y procesamiento de datos LiDAR. La dinámica general del mercado laboral (tasas de desempleo, participación) puede no reflejar directamente la oferta y demanda de estos perfiles tan especializados. Sin embargo, una baja tasa de desempleo general podría, indirectamente, indicar un mercado laboral más competido, donde atraer y retener talento especializado podría ser más desafiante y costoso para las empresas del sector.
- **Costos Laborales:** Los salarios del personal técnico calificado en este sector suelen estar por encima del promedio nacional y del salario mínimo. Las presiones inflacionarias (IPC) y la competencia por perfiles escasos son factores más determinantes para los costos laborales en este nicho que las tasas generales de desempleo, aunque estas últimas proporcionan un contexto.
- **Formalidad del Empleo:** Dada la alta calificación y especialización requerida, se esperaría que el sector de servicios geomáticos y cartográficos presente niveles de formalidad laboral superiores al promedio nacional. Las empresas que participan en procesos de contratación pública, como el de la UAECD, deben cumplir con todas las obligaciones laborales y de seguridad social, lo que refuerza la formalidad.
- **Formación y Desarrollo de Competencias:** La evolución tecnológica constante del sector exige una actualización continua de las competencias del personal. La oferta de programas de formación especializada y la capacidad del sistema educativo para generar profesionales con las habilidades requeridas son cruciales para la sostenibilidad y competitividad del sector a largo plazo.
- **Impacto de la Dinámica Regional (Bogotá):** Para la UAECD, la situación del mercado laboral en Bogotá es particularmente relevante. La concentración de universidades con programas afines y de empresas especializadas en la capital puede facilitar el acceso a talento, pero también intensificar la competencia por los perfiles más cualificados.

5.1.4. Salario Mínimo

El salario mínimo se define como la cuantía mínima de remuneración que un empleador está obligado a pagar a sus asalariados por el trabajo que hayan efectuado durante un período determinado. Su finalidad principal es proteger a los trabajadores contra el pago de remuneraciones indebidamente bajas, garantizar una justa distribución de los frutos del progreso y servir como un salario mínimo vital. En Colombia, su ajuste anual es un referente económico fundamental que incide en la estructura de costos de todas las empresas.

La evolución del salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV) en Colombia durante los últimos años, según la información contenida en los documentos de referencia, ha sido la siguiente:

Año	Salario mínimo mensual	Auxilio de Transporte	Normatividad Decreto
2025	\$ 1.423.500	\$ 200.000	3150 de dic 30 2024
2024	\$ 1.300.000	\$ 162.000	2292 de dic 29 2023
2023	\$ 1.160.000	\$ 140.606	2623 de dic 28 2022
2022	\$ 1.000.000	\$ 117.172	1724 de dic 15 de 2021
2021	\$ 908.526	\$ 106.454	1786 de dic 29 de 2020
2020	\$ 877.803	\$ 102.854	2360 de dic 26 de 2019
2019	\$ 828.116	\$ 97.032	2451 de dic 27 de 2018
2018	\$ 781.242	\$ 88.211	2269 de dic 30 de 2017
2017	\$ 737.717	\$ 83.140	2209 de dic 30 de 2016
2016	\$ 689.455	\$ 77.700	2552 de dic 30 de 2015
2015	\$ 644.350	\$ 74.000	2731 de dic 30 de 2014
2014	\$ 616.000	\$ 72.000	3068 de dic 30 de 2013



Implicaciones para el Sector:

El impacto del salario mínimo en el sector de servicios de intermediación para subastas es principalmente indirecto, pero relevante para la estructura general de costos de los potenciales oferentes:

- **Costos de Personal de Apoyo:** Si bien el personal técnico y directivo clave del servicio (especialistas en subastas, gerentes comerciales, especialistas en marketing digital) percibe remuneraciones significativamente superiores al salario mínimo, las empresas del sector emplean personal de apoyo para labores administrativas, logísticas, de atención al cliente y operativas. Los costos salariales de este personal sí están directamente influenciados por los ajustes anuales del salario mínimo.
- **Base para Aportes Parafiscales y de Seguridad Social:** El salario mínimo sirve como base para el cálculo de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales para aquellos empleados que devengan dicha remuneración. Por lo tanto, cada incremento anual del SMMLV representa un aumento directo en estos costos laborales para el empleador.
- **Referente en la Estructura Salarial:** Aunque no sea el factor principal para los cargos de alta especialización, el salario mínimo actúa como un referente en la economía y puede ejercer una presión indirecta al alza sobre toda la escala salarial de una organización durante las negociaciones anuales.

En resumen, aunque no es el principal motor de costos para el talento especializado que requiere este servicio, el salario mínimo es un componente fundamental de la estructura de costos operativos de cualquier empresa en Colombia. Los intermediarios deben considerar su impacto en los gastos de personal de apoyo y en las obligaciones parafiscales al momento de formular sus propuestas de comisión, lo que contribuye a la justificación de los precios del mercado.

5.1.5. Tasa Representativa del Mercado (TRM)

La Tasa Representativa del Mercado (TRM) es el indicador oficial que refleja el valor promedio del dólar estadounidense en pesos colombianos. Calculada diariamente por la Superintendencia Financiera de Colombia, esta tasa es un referente crucial para las transacciones comerciales y financieras del país, y su comportamiento tiene un impacto directo en los costos de las empresas que dependen de bienes, servicios o tecnologías de origen internacional.



El comportamiento del dólar en el último año ha estado marcado por una notable volatilidad, influenciado tanto por factores externos, como las políticas monetarias de la Reserva Federal de Estados Unidos, como por factores internos de la economía colombiana. Tras un período de fluctuaciones significativas, en los primeros meses de 2025 se ha observado una relativa estabilización de la TRM en un rango entre \$4.000 y \$4.100 pesos colombianos. Para la fecha actual, jueves 17 de julio de 2025, la TRM se sitúa en **\$4.038,35**, confirmando esta tendencia de estabilización, aunque sujeta a las fluctuaciones diarias propias del mercado.

Implicaciones para el Sector:

La TRM es un factor económico de alta incidencia para el sector de servicios de intermediación y subastas, debido a la dependencia de insumos y tecnologías de origen internacional que

son fundamentales para la prestación de un servicio moderno y eficiente. Las principales implicaciones son:

- **Plataformas Tecnológicas y Software:** El núcleo de las subastas modernas, especialmente las virtuales, son las plataformas tecnológicas. El software para la gestión de subastas, los sistemas de gestión de relaciones con clientes (CRM), las herramientas de marketing digital y las licencias de software especializado a menudo son desarrollados por empresas extranjeras y sus costos de adquisición, licenciamiento y mantenimiento se transan en dólares. Un alza en la TRM incrementa directamente estos costos operativos.
- **Infraestructura Tecnológica y Hardware:** Los servidores, los servicios de computación en la nube (utilizados para alojar las plataformas y procesar grandes volúmenes de datos), y el hardware de seguridad necesario para garantizar transacciones seguras, son frecuentemente provistos por compañías internacionales que facturan sus servicios en dólares.
- **Publicidad y Marketing Digital:** Una parte importante de la estrategia de convocatoria se basa en plataformas de publicidad digital globales (como las de Google o Meta), cuyos costos de pauta publicitaria suelen estar dolarizados, afectando el presupuesto de marketing de los intermediarios.
- **Estructuración de Ofertas y Gestión de Riesgos:** La volatilidad de la TRM introduce un elemento de riesgo e incertidumbre para los oferentes. Al momento de estructurar sus propuestas y definir un porcentaje de comisión fijo para la duración del contrato, las empresas deben considerar y cubrirse ante posibles fluctuaciones cambiarias que puedan afectar la rentabilidad de su operación.

La relativa estabilización de la TRM ofrece un entorno de mayor previsibilidad para el sector. Sin embargo, la dependencia estructural de tecnologías e insumos dolarizados sigue siendo un factor clave que influye en la estructura de costos de los intermediarios y, por ende, justifica los niveles de comisión observados en el mercado.

5.1.6. Conclusión de la Perspectiva Económica

El análisis de los principales indicadores macroeconómicos configura un entorno de matices, pero en general viable, para el proceso de enajenación de bienes que adelanta la UAEC. El crecimiento moderado del Producto Interno Bruto (PIB), impulsado por sectores directamente relevantes como el comercio y la reparación de vehículos, sugiere una demanda activa y un contexto propicio para la venta de los activos de la Entidad.

Por otro lado, la persistencia de la inflación, aunque con tendencia a la baja, y la dependencia del sector en tecnologías y software de origen internacional, cuyos costos son sensibles a la

Tasa Representativa del Mercado (TRM), ejercen una presión constante sobre la estructura de costos operativos de los intermediarios. Estos factores, sumados a la dinámica del mercado laboral para talento especializado, justifican la estructura de comisiones del mercado, las cuales deben ser suficientes para cubrir estos costos y garantizar un servicio de alta calidad.

En conjunto, la perspectiva económica, aunque presenta desafíos en materia de costos, es favorable para la enajenación. Se evidencia un mercado con capacidad de absorción y un entorno económico que, si bien exige una gestión de costos eficiente por parte de los oferentes, no presenta barreras insuperables para el éxito del proceso. Este panorama proporciona una base sólida para proceder con el análisis específico de la oferta y la demanda en el mercado de intermediación.

5.2. Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda tiene como objetivo identificar y caracterizar la necesidad de los servicios de intermediación para la enajenación de bienes, tanto desde la perspectiva particular de la UAECD como desde el comportamiento general del sector público. Este análisis permite confirmar que existe un mercado activo y una necesidad recurrente que justifica la existencia de una oferta especializada y la pertinencia de adelantar el presente proceso de contratación.

5.2.1. Demanda Institucional de la UAECD

La demanda primaria y directa que origina este estudio proviene de la necesidad imperativa de la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) de enajenar tres (3) vehículos que han sido formalmente dados de baja. Como se detalla en el Estudio Previo, estos activos han cumplido su ciclo de vida útil y ya no prestan un servicio funcional a la Entidad. Su permanencia en las instalaciones no solo es improductiva, sino que también genera costos asociados a la ocupación de espacio, seguros y un potencial deterioro continuo.

La justificación de la demanda se fundamenta en que la UAECD, siendo una entidad de carácter técnico y especializado en la gestión de información catastral, no cuenta dentro de su estructura misional con la capacidad, el personal idóneo ni la logística necesaria para llevar a cabo directamente un proceso de subasta pública. Actividades como la valoración comercial de los vehículos, la estrategia de mercadeo para atraer a un público amplio, la gestión de una plataforma de subastas, el recaudo de dineros y la gestión postventa, requieren una experticia que escapa a las funciones de la Subgerencia Administrativa y Financiera.

Por lo tanto, la demanda de la UAECD es clara y concreta: contratar un aliado estratégico que, con su conocimiento especializado, gestione de manera integral, eficiente y transparente

la enajenación de estos bienes, maximizando el retorno económico para la Entidad y asegurando el cumplimiento de toda la normativa aplicable.

Antecedentes de Contratación en la UAECD

Un aspecto fundamental a destacar, y que se confirma en la documentación base proporcionada por el área técnica, es que la UAECD no cuenta con antecedentes contractuales para este tipo específico de servicio de intermediación comercial. La entidad no presenta este tipo de contratos con anterioridad.

Esta ausencia de un historial de contratación para la enajenación de bienes a través de intermediarios refuerza la importancia y la necesidad de realizar un estudio de sector y de mercado exhaustivo como el presente. Al no disponer de un marco de referencia interno sobre costos (comisiones), plazos, condiciones técnicas y resultados de procesos previos, se hace indispensable analizar el comportamiento del mercado a través de la experiencia de otras entidades públicas para estructurar un proceso de selección que sea eficiente, transparente y ajustado a las realidades del sector.

5.2.2. Demanda General en el Sector Público

La necesidad de la UAECD no es un hecho aislado. Por el contrario, es un reflejo de una demanda constante y consolidada por parte de numerosas entidades estatales en Colombia. Las entidades públicas, en el curso normal de sus operaciones, acumulan bienes muebles (vehículos, mobiliario, equipos de cómputo, maquinaria, etc.) que, con el tiempo, se vuelven obsoletos, inservibles o simplemente innecesarios. La gestión de estos activos en desuso representa un desafío administrativo y logístico, y su enajenación es una obligación enmarcada en los principios de eficiencia y optimización de los recursos públicos.

Un análisis de los procesos de contratación pública, basado en la información recopilada en el "Estudio del Sector" que se ha tomado como referencia, evidencia que una amplia gama de entidades del orden nacional, departamental y distrital recurren de manera sistemática a la contratación de intermediarios comerciales para gestionar la venta de sus bienes. Esto demuestra que la demanda de estos servicios es recurrente y que existe un mercado maduro para satisfacerla.

5.2.3. Análisis Comparativo de Procesos Similares

Para comprender mejor las características de esta demanda, se ha realizado un análisis comparativo de procesos de contratación similares llevados a cabo por otras entidades públicas. La siguiente tabla consolida las variables clave de dichos procesos, permitiendo identificar patrones en cuanto a modalidad, objeto, plazo y valor.

Entidad Contratante	Objeto del Contrato	Modalidad de Selección	Plazo	Valor / Cuantía	Contratista / Comisión
Secretaría de Educación Distrital	Venta de bienes obsoletos y/o inservibles a través de subasta pública.	Selección Abreviada Menor Cuantía	1 año	Indeterminado	Banco Popular S.A. (7.54% IVA incl.)
Secretaría Distrital de Ambiente	Venta de bienes muebles obsoletos e inservibles a través de subasta pública.	Selección Abreviada Menor Cuantía	12 meses	Indeterminado	Comercializadora NAVE LTDA (4.06% IVA incl.)
Procuraduría General de la Nación	Enajenación de bienes muebles obsoletos, inservibles y/o servibles.	Selección Abreviada Menor Cuantía	232 días	Indeterminado	Comercializadora NAVE LTDA (5.35% IVA incl.)
Secretaría de Hacienda Distrital	Intermediación para el ofrecimiento y venta de bienes muebles.	Contratación Mínima Cuantía	10 meses	\$7.000.000	Banco Popular S.A. (2.8% IVA incl.)
Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH)	Enajenación de bienes muebles mediante el sistema de martillo.	Contratación Directa	126 días	Indeterminado	Banco Popular S.A. (8.12% IVA incl.)
Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (IDEAM)	Venta de bienes muebles mediante martillo o subasta pública.	Selección Abreviada Menor Cuantía	120 días	Indeterminado	Banco Popular S.A. (8.70% IVA incl.)
Comando General de las Fuerzas Militares	Enajenación de bienes obsoletos e inservibles por sistema de martillo.	Selección Abreviada Menor Cuantía	3 meses	\$300.000	Banco Popular S.A. (8.12% IVA incl.)
Agencia Nacional de Infraestructura (ANI)	Enajenación de bienes muebles dados de baja.	Selección Abreviada Menor Cuantía	En proceso	Indeterminado	(Comisión de referencia 8.62% IVA incl.)

Del análisis de esta tabla se desprenden varias conclusiones importantes sobre la demanda del sector:

- **Objeto y Modalidad Consistentes:** El objeto contractual es consistentemente la "enajenación" o "intermediación" de bienes muebles, y la Selección Abreviada de Menor Cuantía es la modalidad predominante, lo que valida el enfoque de la UAECD.
- **Valor Indeterminado y Remuneración por Comisión:** La mayoría de los procesos se estructuran con un valor indeterminado. Esto es una característica intrínseca del modelo de negocio, donde la remuneración del intermediario no es un pago fijo, sino una **comisión por ingresos**, es decir, un porcentaje del valor total efectivamente recaudado por la venta de los bienes. Este modelo alinea los intereses del contratista con los de la entidad, ya que incentiva al intermediario a obtener el mejor precio posible en la subasta.
- **Análisis de las Comisiones de Mercado:** El análisis de las comisiones (IVA incluido) revela un mercado con un rango de precios competitivo pero variado. Se observa un rango general que va desde un **2.8%** hasta un **8.70%**.
 - **Rango Bajo (2.8% - 5.5%):** Procesos como los de la Secretaría de Hacienda (2.8%), Secretaría de Ambiente (4.06%) y la PGN (5.35%) se ubican en el extremo

inferior. El caso de Hacienda, al ser una Mínima Cuantía, podría corresponder a un proceso de menor complejidad o volumen. Comercializadora NAVE LTDA parece posicionarse en este segmento más competitivo en precio.

- **Rango Medio-Alto (7.5% - 8.7%):** La mayoría de los procesos, especialmente aquellos gestionados por El Martillo del Banco Popular (Sec. Educación, ICANH, IDEAM, Fuerzas Militares), se concentran en un rango más elevado, entre el 7.5% y el 8.7%. Esto podría sugerir que los servicios de una entidad financiera regulada, con su infraestructura y marca, se valoran en un rango de comisión superior.
- **Consistencia del Mercado:** A pesar de la variación, se puede identificar un rango de mercado común y recurrente que se sitúa entre el 7% y el 9% (IVA incluido). Este parece ser el rango estándar para procesos de Selección Abreviada con entidades de diversa índole.

5.2.4. Conclusiones del Análisis de la Demanda

El análisis confirma de manera robusta que existe una demanda constante, diversificada y consolidada para los servicios de intermediación en la enajenación de bienes del Estado. La necesidad de la UAECD se alinea perfectamente con las necesidades de otras entidades públicas, que han encontrado en la contratación de un tercero especializado la solución más eficiente para gestionar sus activos en desuso.

Fundamentalmente, el análisis de procesos similares demuestra la existencia de un mercado competitivo con una estructura de precios basada en comisiones. Se ha identificado un rango de mercado recurrente para este tipo de servicios, que oscila principalmente entre el 7% y el 9% (IVA incluido). Esta referencia es crucial, ya que permite contextualizar y validar las ofertas económicas que se reciban en el presente proceso.

La existencia de múltiples procesos de contratación con objetos, modalidades y, sobre todo, estructuras de comisiones similares, demuestra que hay un mercado activo y predecible. Esta demanda sostenida es la que ha permitido el desarrollo de una oferta de proveedores especializados, cuyas características y precios específicos para la UAECD analizaremos en la siguiente sección.

5.3. Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta se centra en identificar y caracterizar a los proveedores que conforman el mercado de servicios de intermediación para la enajenación de bienes. El objetivo es determinar si existe una pluralidad de oferentes con la capacidad técnica, tecnológica, operativa y comercial para satisfacer la necesidad de la UAECD, garantizando así un entorno de competencia efectiva para el presente proceso de contratación.

5.3.1. Identificación y Caracterización de Proveedores

El mercado de intermediación comercial para subastas en Colombia es un sector especializado, compuesto por un número definido de actores con alta experiencia. El análisis de procesos similares y la información del sector indican que la oferta está principalmente constituida por dos tipos de entidades:

1. **Entidades Financieras autorizadas para realizar subastas:** Corresponden a establecimientos bancarios que, amparados por una regulación específica de la Superintendencia Financiera de Colombia, están facultados para realizar ventas mediante el mecanismo de subasta pública. El actor más prominente y con mayor trayectoria en esta categoría es el servicio de subastas del Banco Popular, cuya operación está respaldada por normativas como la Ley 101 de 1960 y el Decreto 1639 de 1996. La participación de este tipo de entidades en procesos de enajenación de bienes del Estado está explícitamente contemplada en el Estatuto General de Contratación, lo que les confiere una posición de gran relevancia en el mercado.
2. **Empresas Especializadas (Promotores y Comisionistas):** Se trata de compañías del sector privado cuyo objeto social se centra exclusivamente en la comercialización y subasta de activos. Estas empresas han desarrollado un profundo conocimiento del mercado secundario y han invertido significativamente en plataformas tecnológicas y capacidades logísticas para optimizar los procesos de venta. En este grupo se destacan firmas como SUPERBID COLOMBIA SAS, INVER-TRACK S.A.S, Comercializadora NAVE LTDA y Subastas y Comercio SAS, entre otras.

Para el presente estudio de mercado, la UAECDD logró obtener respuesta y cotizaciones de tres de los actores más representativos de este mercado: INVER-TRACK S.A.S, El Martillo del Banco Popular y SUPERBID COLOMBIA SAS. La participación de estas tres firmas, que representan ambos tipos de proveedores (financiero y especializado), confirma la existencia de una oferta activa, interesada y con la capacidad de responder a los requerimientos de la Entidad.

5.3.2. Tamaño y Solvencia de los Oferentes

Un aspecto fundamental, destacado en la información suministrada por el área técnica en el documento base para este estudio, es la clasificación de los principales actores del mercado por su tamaño. Según este análisis, los proveedores identificados, incluyendo aquellos que cotizaron para el presente proceso, son clasificados como "Gran Empresa".

NIT	NOMBRE	Tipo
800.108.095-7	Comercializadora Nave Ltda.	Pequeña empresa
900.313.041-0	Superbid Colombia SAS	Mediana empresa

NIT	NOMBRE	Tipo
830.136.400-9	Subastas y comercio SAS	Pequeña empresa
901.001.408-4	Subainv SAS	Microempresa
901.363.291-2	Inver Track SAS	Microempresa
860.007.738-9	Banco Popular	Gran empresa

Esta característica del mercado es de alta relevancia para la UAECD, ya que la condición de "Gran Empresa" suele estar asociada a:

- **Solvencia y Respaldo Financiero:** Capacidad para asumir proyectos de diversa envergadura, gestionar los flujos de caja asociados al recaudo y devolución de depósitos, y constituir las garantías requeridas en los procesos de contratación pública.
- **Infraestructura Robusta:** Posesión de una infraestructura tecnológica, logística y administrativa consolidada, necesaria para gestionar subastas complejas, campañas de marketing a gran escala y operaciones a nivel nacional.
- **Experiencia y Trayectoria:** La clasificación como "Gran Empresa" generalmente se correlaciona con una trayectoria significativa en el mercado, un portafolio de clientes robusto y una experiencia comprobada en la ejecución de contratos similares, tanto con el sector público como con el privado.
- **Altos Estándares de Cumplimiento:** Estas empresas suelen contar con sistemas de gestión de calidad, seguridad de la información y cumplimiento normativo (como SAGRILAF) más desarrollados, lo cual es un factor crítico para mitigar los riesgos del proceso.

El hecho de que la oferta esté compuesta por grandes empresas sugiere que existen barreras de entrada significativas en este sector, relacionadas con la alta inversión en tecnología, la necesidad de una amplia red de compradores y el cumplimiento de requisitos regulatorios. Para la UAECD, esto se traduce en una mayor confianza en la capacidad, seriedad y estabilidad de los potenciales oferentes.

5.3.3. Capacidades y Servicios Ofrecidos por la Oferta

La oferta de servicios en este sector va mucho más allá de la simple organización de un evento de venta. Los proveedores han evolucionado para ofrecer un servicio integral que abarca todo el ciclo de la enajenación, asumiendo una serie de responsabilidades técnicas y operativas que son cruciales para el éxito del proceso. Con base en el Anexo Técnico del presente proceso y las características del mercado, las capacidades y servicios clave que conforman la oferta son:

- **Servicio Integral y Asesoría Especializada:** Los oferentes actúan como aliados estratégicos de la entidad contratante. Su servicio inicia con una fase de planeación que incluye la inspección física de los bienes y, fundamentalmente, la sugerencia de un precio base de subasta. Esta sugerencia, basada en el análisis de las condiciones del mercado y el estado de los bienes, es un insumo de gran valor para que la entidad tome una decisión informada sobre el valor mínimo de venta.
- **Plataformas Tecnológicas y Subastas Virtuales:** La tendencia dominante en el sector es la digitalización. Los proveedores líderes cuentan con plataformas web interactivas y seguras que permiten la realización de subastas virtuales. Estas plataformas garantizan una mayor difusión y participación al eliminar barreras geográficas, y ofrecen funcionalidades como la publicación de catálogos digitales (con fotografías y videos), el registro seguro de usuarios, la realización de pujas en tiempo real y la gestión de pagos en línea.
- **Estrategia de Mercadeo y Convocatoria:** Una de las capacidades más importantes de la oferta es su poder de convocatoria. Los intermediarios utilizan sus amplias bases de datos de compradores, estrategias de marketing digital, publicidad en redes sociales y, cuando se requiere, en medios de comunicación masiva, para asegurar la máxima difusión del evento y atraer a un número plural de oferentes, lo que incrementa la probabilidad de obtener precios competitivos.
- **Gestión de Riesgos y Cumplimiento Normativo:** Los proveedores ofrecen un servicio clave en la mitigación de riesgos para la entidad pública. Esto incluye la obligación de verificar el perfil de los potenciales compradores y la procedencia de sus recursos, aplicando protocolos como el Sistema de Autocontrol y Gestión del Riesgo Integral de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SAGRILAF), tal como se exige en el Anexo Técnico. Esta verificación es fundamental para garantizar la transparencia e integridad del proceso.
- **Gestión Logística y Operativa Completa:** La oferta incluye la gestión de toda la logística del proceso: la conformación y marcación de los lotes, la coordinación de visitas de inspección para los interesados, la organización del evento de subasta (sea presencial o virtual), la elaboración de actas de adjudicación, y el acompañamiento en el proceso de entrega de los bienes a los adjudicatarios.
- **Flexibilidad en Modalidades de Venta:** El mercado ofrece diversas modalidades de subasta, como la subasta en rueda, la subasta virtual, la oferta en sobre cerrado (simple o con puja), entre otras. Esta flexibilidad permite adaptar el mecanismo de venta a la naturaleza de los bienes y a los objetivos específicos de la entidad contratante.

5.3.4. Conclusiones del Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta permite concluir de manera contundente que existe un mercado maduro, competitivo y con una pluralidad suficiente de oferentes para el servicio de intermediación requerido por la UAECD. La oferta está compuesta por actores sólidos y especializados, clasificados como "Grandes Empresas", lo que aporta un alto grado de confianza en su solvencia y capacidad de ejecución.

Las capacidades ofrecidas por estos proveedores son integrales y tecnológicamente avanzadas, cubriendo todas las fases del proceso de enajenación y aportando un valor agregado significativo en términos de conocimiento del mercado, poder de convocatoria, gestión de riesgos y eficiencia operativa.

Esta oferta robusta y calificada proporciona a la UAECD la seguridad de que, a través de un proceso de selección objetivo, podrá contratar a un aliado idóneo para llevar a cabo la enajenación de sus vehículos de manera exitosa, transparente y económicamente favorable. El siguiente paso en este estudio será analizar los precios específicos (comisiones) propuestos por estos oferentes.

5.4. Análisis de la Participación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes)

Este apartado analiza la estructura del sector de intermediación comercial desde la perspectiva del tamaño empresarial, contrastando la realidad del mercado específico con la composición general del tejido empresarial colombiano y el marco normativo que busca fomentar la participación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes).

5.4.1. Contexto del Tejido Empresarial Colombiano

El tejido empresarial de Colombia está compuesto de manera predominante por MiPymes, las cuales son actores fundamentales en la economía nacional, la generación de empleo y el desarrollo social. Esta realidad subraya la importancia de analizar la participación de este segmento en todos los sectores económicos.

5.4.2. Composición Real del Sector de Intermediación Comercial para Subastas

Contrario a la percepción de que los mercados altamente especializados están reservados exclusivamente para grandes corporaciones, el análisis detallado de los actores relevantes en el sector de intermediación para enajenación de bienes revela una **estructura empresarial diversa y heterogénea**. La información verificada muestra la coexistencia de empresas de todos los tamaños, desde microempresas hasta grandes compañías, cada una compitiendo en este nicho de mercado.

La composición real de los principales oferentes del sector es la siguiente:

NIT	Nombre del Proveedor	Tipo de Empresa
860.007.738-9	Banco Popular martillo	Gran empresa
900.313.041-0	Superbid Colombia SAS	Mediana empresa
800.108.095-7	Comercializadora Nave Ltda.	Pequeña empresa
830.136.400-9	Subastas y comercio SAS	Pequeña empresa
901.001.408-4	Subainv SAS	Microempresa
901.363.291-2	Inver Track SAS	Microempresa

Esta evidencia es fundamental, ya que demuestra que, si bien existen grandes jugadores, el mercado es accesible y cuenta con la participación activa de MiPymes. Es especialmente relevante notar que dos de las tres empresas que cotizaron para el presente proceso, **Superbid Colombia SAS** y **Inver Track SAS**, son una mediana y una microempresa, respectivamente.

5.4.3. Reevaluación de las Barreras de Entrada y la Competitividad de las MiPymes

La presencia de MiPymes en este sector obliga a matizar el análisis de las barreras de entrada. Si bien estas barreras (alta inversión tecnológica, solvencia financiera, reputación, cumplimiento regulatorio) son reales y significativas, no son insuperables. La participación exitosa de pequeñas y medianas empresas sugiere que estas han logrado competir eficazmente a través de:

- **Alta Especialización y Enfoque de Nicho:** Las MiPymes pueden concentrar sus recursos en ser excepcionalmente buenas en un aspecto específico del servicio, ofreciendo un valor agregado que las diferencia.
- **Agilidad y Flexibilidad:** Sus estructuras más ágiles les permiten adaptarse rápidamente a las necesidades del cliente y a los cambios tecnológicos.
- **Eficiencia en Costos:** Pueden operar con estructuras de costos más ajustadas, lo que les permite presentar ofertas económicas muy competitivas.

5.4.4. Relevancia de los Incentivos Contractuales

Este nuevo entendimiento del mercado refuerza la importancia y la pertinencia de los incentivos contractuales analizados previamente (emprendimiento de mujeres, jóvenes egresados del ICBF, etc.). La demostración de que las MiPymes no solo pueden participar, sino que son actores activos y relevantes en este sector, significa que los puntajes adicionales y criterios de desempate no son una mera formalidad, sino mecanismos con una **probabilidad real de ser aplicados**, fomentando así la competencia y la equidad.

5.4.5. Conclusión del Análisis de Participación

Se concluye que el sector de intermediación para la enajenación de bienes del Estado, lejos de ser un mercado cerrado, presenta una **estructura competitiva y diversa en cuanto al tamaño de las empresas participantes**. La coexistencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas demuestra un ecosistema saludable donde la especialización y la eficiencia son claves para la competitividad.

Para la UAECD, esta realidad es positiva, ya que confirma la existencia de una pluralidad de oferentes y valida la importancia de los mecanismos de fomento a la participación de MiPymes, asegurando un proceso de selección más inclusivo y competitivo.

5.5. Análisis de Medidas Afirmativas - Decreto Distrital 332 de 2020 (Modificado por el Decreto 634 de 2023)

Este apartado analiza la aplicabilidad de las medidas afirmativas establecidas en el Decreto Distrital 332 de 2020, modificado por el Decreto 634 de 2023, "Por medio del cual se establecen medidas afirmativas para promover la participación de las mujeres en la contratación del Distrito Capital".

5.5.1. Objeto y Alcance del Decreto

El objetivo de esta normativa distrital es promover la participación de las mujeres en la contratación pública de Bogotá, estableciendo la obligación para los contratistas de vincular un porcentaje mínimo de mujeres en la ejecución de los contratos y convenios. El artículo 3º del decreto establece:

"ARTÍCULO 3º. VINCULACIÓN DE MUJERES EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO O CONVENIO. (...) el área técnica respectiva o la dependencia que solicita la contratación, según corresponda, incluirá en los pliegos de condiciones, estudios y documentos previos y en las cláusulas contractuales de los procesos de selección pública y/o contratos y convenios estatales que adelanten, la obligación del futuro contratista u asociado de vincular y mantener un mínimo de mujeres para la ejecución del convenio o contrato (...)"

5.5.2. Análisis de Aplicabilidad al Presente Proceso de Contratación

Tras un análisis detallado de la naturaleza del objeto contractual del presente proceso, se ha determinado que la aplicación de la obligación de vincular un porcentaje mínimo de mujeres, en los términos del mencionado decreto, no resulta aplicable ni pertinente para este contexto específico. Los argumentos que sustentan esta decisión son los siguientes:

- **Naturaleza Técnica Altamente Especializada del Servicio:** El servicio de intermediación para subastas es una actividad de alta especialización que requiere un conocimiento profundo y experiencia comprobada en múltiples áreas críticas. El éxito del proceso, que se mide en la maximización del retorno económico para la Entidad y la mitigación de riesgos, depende de un equipo con competencias específicas en:
 - **Valoración Comercial y de Mercado:** Para realizar la "sugerencia de precio base de subasta".
 - **Marketing y Estrategia Comercial:** Para diseñar y ejecutar campañas de convocatoria efectivas que atraigan a un público comprador relevante.
 - **Operación de Plataformas Tecnológicas:** Para gestionar subastas virtuales seguras y eficientes.
 - **Logística de Eventos:** Para la organización de las subastas.
 - **Cumplimiento Normativo y Financiero:** Para la gestión de riesgos como el lavado de activos (SAGRILAF) y el manejo de depósitos y recaudos.
- **Autonomía del Contratista en la Conformación de Equipos Idóneos:** El contratista que resulte adjudicatario debe tener la plena autonomía y responsabilidad de conformar su equipo de trabajo con los perfiles profesionales y técnicos que considere más idóneos para cada fase del proceso. La imposición de cuotas de género podría restringir esta autonomía, dificultando la conformación del equipo óptimo con la combinación precisa de habilidades y experiencia necesarias para un proceso de esta complejidad.
- **Priorización de la Idoneidad y Experiencia para la Protección del Interés Público:** El objetivo fundamental de este contrato es proteger el patrimonio público, asegurando que la enajenación de los bienes se realice de manera transparente, eficiente y en las mejores condiciones económicas posibles para la UAECD. La selección del personal que ejecutará el contrato debe, por tanto, priorizar la experticia y la capacidad de generar los mejores resultados. Cualquier medida que pudiera, incluso indirectamente, comprometer la selección del personal más calificado técnicamente, podría tener un impacto negativo en el resultado de la subasta y, por ende, en los ingresos percibidos por la Entidad.

- **Enfoque Meritocrático en un Sector de Nicho:** El sector de la intermediación comercial para subastas es un mercado de nicho, donde la competencia se basa fundamentalmente en la experiencia demostrada, la reputación y la capacidad técnica. Un enfoque meritocrático en la conformación de los equipos de trabajo es esencial para asegurar la idoneidad en un campo que depende intrínsecamente del conocimiento y la experiencia especializada.

5.5.3. Conclusión sobre la Aplicación del Decreto

Si bien la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) está plenamente comprometida con la promoción de la igualdad de oportunidades y la inclusión, en el contexto específico de la contratación de un servicio de intermediación para subastas, las características intrínsecas del objeto contractual justifican un enfoque donde la selección del personal por parte del contratista se base estrictamente en la competencia técnica, la experiencia comprobada y la capacidad operativa para generar los mejores resultados para la Entidad.

Por lo tanto, y en línea con el análisis realizado en la plantilla de referencia para procesos de alta especialización, se concluye que la aplicación de la obligación de vincular un porcentaje mínimo de mujeres para la ejecución del contrato, conforme al Decreto 332 de 2020 modificado por el Decreto 634 de 2023, no resulta pertinente para el presente proceso de contratación. Esta decisión se fundamenta en la necesidad de priorizar los criterios de idoneidad y experticia que aseguren el cumplimiento de los objetivos de eficiencia y maximización de ingresos en la enajenación de los bienes de la UAECD.

5.6. Análisis de la Directiva Distrital 001 de 2011

Este apartado analiza la aplicabilidad de la Directiva Distrital 001 de 2011, la cual busca promover la inclusión laboral de poblaciones vulnerables en la ejecución de contratos suscritos por las entidades del Distrito Capital.

5.6.1. Objeto y Alcance de la Directiva

La Directiva 001 de 2011 establece la obligación para las entidades distritales de incluir en los documentos de sus procesos de contratación, cláusulas que exijan al futuro contratista la vinculación de un porcentaje de personas pertenecientes a grupos poblacionales identificados como vulnerables. El objetivo es utilizar el poder de compra del Estado como una herramienta para generar oportunidades de empleo y promover la inclusión social.

5.6.2. Análisis de Aplicabilidad al Presente Proceso de Contratación

De manera similar al análisis realizado para el Decreto 332 de 2020, y en concordancia con lo manifestado por el área técnica en los Estudios Previos del presente proceso, se ha

determinado que la aplicación de esta directiva no resulta técnicamente viable ni conveniente para el presente proceso de contratación. Las razones que fundamentan esta conclusión son las siguientes:

- **Naturaleza Altamente Especializada del Servicio:** El objeto contractual no es la prestación de un servicio intensivo en mano de obra general, sino la contratación de un servicio de intermediación comercial de alta complejidad. El éxito de la enajenación depende de un equipo humano con perfiles muy específicos y experiencia comprobada en áreas como la valoración de activos, el marketing de subastas, la operación de plataformas tecnológicas seguras, la logística de eventos y el cumplimiento de normativas financieras y de prevención de lavado de activos.
- **Priorización de la Idoneidad para la Maximización del Retorno Económico:** El fin último de este contrato es maximizar el ingreso para la UAECD producto de la venta de sus activos en desuso. Este objetivo se logra contratando al intermediario que demuestre tener el equipo más experto y con la mayor capacidad de convocatoria. Imponer al contratista la obligación de vincular personal con base en criterios distintos a la máxima idoneidad técnica podría comprometer la eficacia de la gestión de venta y, en consecuencia, ir en detrimento del interés público que se busca proteger.
- **Autonomía y Responsabilidad del Contratista:** El intermediario que resulte adjudicatario es un experto en su campo y debe tener la autonomía para conformar el equipo de trabajo que, bajo su criterio y responsabilidad, garantice los mejores resultados. La imposición de cuotas de vinculación podría limitar esta capacidad de gestión y diluir la responsabilidad sobre el éxito de la operación.
- **Contrato de Medios y no de Resultado Fijo:** El contrato es de comisión y se basa en la gestión y los medios que el intermediario ponga a disposición para lograr la venta. No se trata de un contrato de obra o de prestación de servicios generales donde el personal puede ser fácilmente entrenado para tareas específicas. La calidad del servicio depende directamente de la experticia preexistente del personal del contratista.

5.6.3. Conclusión sobre la Aplicación de la Directiva

Si bien la UAECD respalda y promueve activamente las políticas de inclusión social del Distrito, la naturaleza del presente proceso de contratación exige priorizar la idoneidad y la especialización técnica como criterios fundamentales. La necesidad de asegurar la máxima eficiencia, transparencia y retorno económico en la enajenación de bienes públicos justifica que la selección del personal que ejecutará el contrato recaiga exclusivamente en el criterio experto del contratista.

Por lo tanto, se concluye que la aplicación de la obligación de vinculación de personal beneficiario de la Directiva 001 de 2011 no es procedente para el presente proceso de contratación, en aras de salvaguardar el interés público y los objetivos de eficiencia y rentabilidad de la Entidad.

5.7. Análisis de Apoyo a la Industria Nacional

Este apartado tiene como finalidad analizar la aplicabilidad de los incentivos de apoyo a la industria nacional en el presente proceso de contratación, de conformidad con lo establecido en la Ley 816 de 2003, el Decreto 1082 de 2015 y sus modificaciones, en particular la introducida por el Decreto 680 de 2021.

5.7.1. Marco Normativo y Objeto del Análisis

El artículo 2.2.1.2.4.2.9 del Decreto 1082 de 2015, adicionado por el Decreto 680 de 2021, establece las reglas para determinar si un servicio es considerado de origen nacional y, por tanto, susceptible de recibir el puntaje de apoyo a la industria nacional. La norma establece dos vías para esta determinación:

1. El uso de bienes nacionales relevantes definidos por la Entidad Estatal para la prestación del servicio.
2. En ausencia de bienes relevantes, la vinculación de un porcentaje mínimo de personal colombiano.

La función del presente análisis es, por tanto, determinar si para la prestación del servicio de intermediación comercial para la enajenación de bienes muebles a través de subasta pública existen o no bienes que puedan ser catalogados como "relevantes".

5.7.2. Análisis de la Naturaleza del Servicio y la Inexistencia de Bienes Relevantes

El objeto del contrato es la prestación de un servicio de carácter intangible, intelectual y de alta especialización. El valor agregado que aporta el intermediario no reside en el suministro de bienes materiales, sino en la aplicación de conocimiento, experiencia y capacidades específicas, tales como:

- Gestión Comercial y de Mercadeo: Desarrollo de estrategias de convocatoria, publicidad y promoción.
- Plataforma Tecnológica: Provisión de un portal web seguro y robusto para la realización de subastas virtuales.

- Asesoría y Valoración: Conocimiento del mercado secundario para sugerir precios base de subasta.
- Gestión Logística y Operativa: Coordinación de todo el evento de subasta.
- Gestión Financiera y de Riesgos: Manejo de depósitos, recaudos y verificación de participantes (SAGRILAFI).

Al analizar los insumos necesarios para prestar este servicio, se concluye que los bienes físicos que se utilizan (como equipos de cómputo, mobiliario de oficina, etc.) son herramientas de carácter general y no son "relevantes" para la naturaleza intrínseca del servicio. Es decir, el origen nacional o extranjero de un computador o un escritorio no define la calidad ni la nacionalidad del servicio de intermediación.

Por otro lado, el componente tecnológico principal, la plataforma de subastas, es un activo de software complejo, a menudo desarrollado con tecnologías de alcance global o bajo licencias internacionales, lo que hace inviable e impertinente definirlo como un "bien nacional relevante" en los términos de la norma.

En consecuencia, y con base en el análisis de la naturaleza del servicio, se determina que, para la prestación del servicio de intermediación comercial para la enajenación de bienes muebles, **no existen bienes nacionales relevantes** cuya incorporación por parte del proponente deba ser exigida o ponderada.

5.7.3. Criterio de Ponderación Aplicable: Vinculación de Personal Nacional

Al no existir bienes nacionales relevantes, el Decreto 680 de 2021 establece que el criterio para otorgar el puntaje de apoyo a la industria nacional debe ser la vinculación de personal colombiano. En este sentido, el Estudio Previo del presente proceso, elaborado por el área técnica, ha definido correctamente que el puntaje se otorgará a los proponentes que se comprometan a vincular un porcentaje mínimo de personal colombiano para la ejecución del contrato.

5.7.4. Conclusión del Análisis

Se concluye que, dada la naturaleza intangible y de alta especialización del servicio de intermediación para subastas, no es procedente definir "bienes nacionales relevantes" para efectos de la asignación de puntaje por apoyo a la industria nacional. Por lo tanto, y en estricto cumplimiento de la normativa vigente, el criterio de ponderación para este incentivo se basará en el compromiso de vinculación de personal de origen colombiano, tal como ha sido establecido por el área técnica en los documentos del proceso.

5.8. Análisis de Incentivos a Jóvenes Egresados del ICBF - Ley 2479 de 2025

Este apartado analiza la incidencia de la Ley 2479 del 15 de julio de 2025, "Ley Hijos del Estado", en el presente proceso de contratación, la cual establece medidas de acción afirmativa para promover la participación de los jóvenes egresados del sistema de protección del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) en el sistema de compras públicas.

5.8.1. Marco Normativo y Obligaciones para la Contratación Pública

La Ley 2479 de 2025, en su Título IV, introduce modificaciones significativas al marco de contratación estatal con el fin de crear oportunidades para este grupo poblacional. Los artículos de mayor impacto para el presente proceso son:

- **Artículo 21:** Modifica el artículo 32 de la Ley 2069 de 2020, estableciendo la obligación para las entidades estatales de incluir, con base en el análisis del sector, **requisitos diferenciales y puntajes adicionales** en los procesos de Selección Abreviada de Menor Cuantía para incentivar la participación de "emprendimientos y empresas de jóvenes Egresados del Sistema de Protección del ICBF".
- **Artículo 22:** Adiciona un nuevo criterio de **desempate** en los procesos de contratación, que obliga a preferir, en caso de empate, la propuesta presentada por un joven egresado del ICBF o por una persona jurídica en la que este grupo tenga participación mayoritaria.

Estas disposiciones crean una nueva responsabilidad para la UAECD en la fase de planeación, que consiste en analizar y, de ser procedente, incorporar estos incentivos en los documentos del proceso.

5.8.2. Análisis de Aplicabilidad en el Sector de Intermediación Comercial

Si bien la Ley 2479 establece una obligación general, su aplicación debe ser analizada en el contexto real del sector específico que se pretende contratar. Al respecto, se deben considerar los siguientes argumentos:

- **Altas Barreras de Entrada del Sector:** Como se detalló en el análisis de la oferta (sección 5.3) y de la participación empresarial (sección 5.4), el mercado de intermediación para subastas públicas es un sector de nicho, altamente especializado y dominado por "**Grandes Empresas**". Las barreras de entrada son significativas y se relacionan con la necesidad de una alta inversión en tecnología (plataformas de subasta), una robusta solvencia financiera para gestionar depósitos y garantías, una reputación de marca consolidada y el cumplimiento de complejas normativas regulatorias (como SAGRILIFT).

- **Baja Probabilidad de Participación de Emprendimientos Nuevos:** Dada la complejidad y las altas barreras de entrada, es altamente improbable que un "emprendimiento o empresa de jóvenes egresados del ICBF", que por su naturaleza sería una empresa nueva o de reciente creación, cuente con la capacidad técnica, financiera y la experiencia requerida para competir en este sector específico. Los requisitos de experiencia y capacidad operativa, que son esenciales para mitigar los riesgos en la enajenación de bienes públicos, probablemente no podrían ser cumplidos por este tipo de proponentes.
- **Cumplimiento Normativo vs. Realidad del Mercado:** A pesar de la baja probabilidad de participación, la Ley 2479 no exime a la Entidad de su obligación de incluir los incentivos. La norma es clara al indicar que se deben incluir puntajes adicionales y criterios de desempate. Por lo tanto, el deber de la UAECD es cumplir con el mandato legal, incorporando estos factores en los pliegos de condiciones.

5.8.3. Conclusión sobre la Aplicación de la Ley 2479 de 2025

Se concluye que, en cumplimiento estricto de lo dispuesto en la Ley 2479 de 2025, **es obligatorio para la UAECD incluir en los documentos del presente proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía los criterios de puntuación adicional y de desempate** que benefician a los emprendimientos y empresas de jóvenes egresados del sistema de protección del ICBF.

A diferencia de lo que se podría suponer en un mercado de nicho, el análisis de la oferta ha demostrado que este sector cuenta con la participación activa de micro, pequeñas y medianas empresas. Esta realidad **incrementa la pertinencia y la probabilidad de aplicación efectiva de estas medidas afirmativas**. Por lo tanto, la inclusión de estos incentivos no es una mera formalidad, sino un mecanismo que podría tener un impacto real en la promoción de la competencia y la inclusión social en el presente proceso.

5.9. Análisis de Incentivos a Emprendimientos y Empresas de Mujeres

Este apartado analiza la aplicación de los criterios diferenciales y puntajes adicionales establecidos en la normativa colombiana para fomentar la participación de emprendimientos y empresas de mujeres en el sistema de compras públicas.

5.9.1. Marco Normativo

El fundamento de este incentivo se encuentra en el **artículo 32 de la Ley 2069 de 2020**, el cual fue reglamentado por el **Decreto 1860 de 2021**. Este decreto adicionó, entre otros, los artículos 2.2.1.2.4.2.14 y 2.2.1.2.4.2.15 al Decreto 1082 de 2015, estableciendo la obligación para las entidades estatales de incluir, con base en el análisis del sector, requisitos diferenciales y **puntajes adicionales** en los procesos de Selección Abreviada de Menor

48

Cuantía para las empresas que acrediten ser "emprendimientos y empresas de mujeres". Los Estudios Previos del presente proceso (numeral 6.2.4) han reconocido esta obligación y han contemplado la asignación de un puntaje para los proponentes que cumplan con esta condición, lo cual se alinea con lo dispuesto en la normativa.

5.9.2. Análisis de Aplicabilidad en el Sector de Intermediación Comercial

Al igual que en los análisis de otras medidas afirmativas, es crucial contrastar la obligación legal con la realidad del mercado específico de intermediación para subastas.

- **Estructura del Mercado y Barreras de Entrada:** Como se ha establecido en secciones anteriores de este estudio (5.3 y 5.4), el sector de intermediación para la enajenación de bienes del Estado se caracteriza por ser un mercado de nicho, dominado por un número reducido de "**Grandes Empresas**". Las barreras de entrada son considerablemente altas y se relacionan con la necesidad de una robusta capacidad financiera, una alta inversión en plataformas tecnológicas seguras, una reputación consolidada y el cumplimiento de complejas normativas (como SAGRILAF).
- **Probabilidad de Participación:** Las condiciones para ser considerada una "empresa de mujeres" se centran en la propiedad mayoritaria o en la composición del nivel directivo. Si bien es un objetivo deseable, estas condiciones no garantizan por sí mismas el cumplimiento de los exigentes requisitos de experiencia, capacidad técnica y solvencia financiera que demanda este sector. Un emprendimiento o empresa de mujeres, especialmente si es una MiPyme, enfrentaría las mismas barreras de entrada significativas que cualquier otra empresa de tamaño similar, lo que hace que su participación exitosa en este tipo de procesos sea poco probable.
- **Cumplimiento Normativo por parte de la UAECD:** A pesar de la baja probabilidad de que un proponente que cumpla esta condición pueda, a su vez, cumplir con todos los requisitos habilitantes de un sector tan especializado, la obligación de la UAECD es clara. La ley no permite omitir el incentivo basándose en una presunción de no participación. Por lo tanto, la inclusión del puntaje adicional en los documentos del proceso es una actuación correcta y necesaria para dar cumplimiento al marco legal vigente.

5.9.3. Conclusión sobre la Aplicación del Incentivo

Se concluye que la UAECD actúa en estricto cumplimiento de la Ley 2069 de 2020 y el Decreto 1860 de 2021 al incluir en los documentos del proceso un **puntaje adicional para los proponentes que acrediten ser emprendimientos y empresas de mujeres**.

El análisis de la composición real del mercado, que evidencia una participación significativa de MiPymes, **refuerza la relevancia de este incentivo**. La probabilidad de que una empresa

liderada por mujeres, especialmente si es una MiPyme, pueda competir en este sector es real. Por consiguiente, este mecanismo de fomento no solo cumple con un mandato legal, sino que también se alinea con la estructura diversa del mercado, promoviendo activamente la equidad de género y la competencia.

5.10. Estudio de Mercado y Comisión de Referencia

Este apartado constituye el análisis central del mercado, ya que se enfoca en determinar el valor del servicio de intermediación a través del estudio de las comisiones ofertadas por los proveedores. El objetivo es establecer, mediante un análisis estadístico, una comisión de referencia que permita a la UAECD evaluar la razonabilidad de las propuestas económicas y fundamentar el valor del futuro contrato.

5.10.1. Metodología y Recolección de Información

El estudio de mercado se fundamenta en la evidencia directa y objetiva recopilada por la Entidad durante la fase de planeación. Para ello, se emplearon dos vías complementarias para la recolección de información:

1. **Solicitud Pública de Información a Proveedores:** En primer lugar, se realizó una solicitud pública de información a través de la plataforma de contratación, con el objeto de "Seleccionar un promotor y/o intermediario público o privado que realice la enajenación de bienes muebles obsoletos, servibles no utilizables o inservibles de propiedad de la UAECD a través de subasta pública". Dicha solicitud fue publicada el 10 de junio de 2025, con fecha de presentación de ofertas hasta el 16 de junio del mismo año. A través de este mecanismo, se recibió y validó la cotización de la empresa **INVER-TRACK S.A.S.**
2. **Solicitud Directa de Cotizaciones:** En segundo lugar, y con el fin de ampliar el espectro del análisis y asegurar una muestra representativa del mercado, la Entidad adelantó gestiones de solicitud directa de cotización con otros actores relevantes del sector. Mediante esta vía, se obtuvieron las propuestas económicas de **El Martillo - Banco Popular** y **SUPERBID COLOMBIA SAS.**

Como resultado de la combinación de estas dos estrategias de recolección de información, la UAECD consolidó un total de **tres (3) cotizaciones formales y válidas**, las cuales constituyen la base fáctica para el análisis estadístico y la determinación de la comisión de referencia que se detalla a continuación.

Ítem	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	INVER-TRACK S.A.S		El Martillo - Banco Popular S.A.		SUPERBID COLOMBIA SAS	
				Comisión antes de IVA	Comisión IVA incluido	Comisión antes de IVA	Comisión IVA incluido	Comisión antes de IVA	Comisión IVA incluido
1	Seleccionar un promotor y/o intermediario público o privado que realice la enajenación de bienes muebles obsoletos, servibles no utilizables o inservibles de propiedad de la UAECB a través de subasta pública	Porcentaje	1	7,00%	8,33%	8,00%	9,52%	10,00%	11,90%

5.10.2. Resultados del Análisis Estadístico

Las comisiones totales (IVA incluido) ofertadas por los tres proveedores fueron la base del análisis:

Ítem	Descripción	Menor valor	Promedio	Media geométrica	Media Armónica	Desviación Estándar	CV
1	Seleccionar un promotor y/o intermediario público o privado que realice la enajenación de bienes muebles obsoletos, servibles no utilizables o inservibles de propiedad de la UAECB a través de subasta pública	8,33%	9,92%	9,81%	9,70%	1,48%	14,97%

Un Coeficiente de Variación del **14,97%** se considera bajo, lo que indica que los datos son homogéneos y que el promedio aritmético (**9,92%**) es una medida de tendencia central representativa y fiable para este conjunto de datos. Por lo tanto, se establece este valor como la **comisión de referencia del mercado** para el presente proceso.

5.10.3. Análisis Comparativo y de Razonabilidad

Al contrastar la comisión de referencia calculada (**9,92%**) con el rango de mercado identificado en el análisis de la demanda (sección 5.2), que oscilaba principalmente entre el **7% y el 9%**, se observa que nuestro valor de referencia se encuentra ligeramente por encima. Esta diferencia es razonable y se puede justificar por varios factores:

- **Inflación y Actualización de Tarifas:** Los datos de referencia de otros procesos pueden corresponder a años anteriores. La comisión de referencia del 9,92% refleja las condiciones económicas actuales de 2025, incluyendo el impacto de la inflación en los costos operativos de los intermediarios.
- **Volumen del Contrato:** El presente proceso contempla la enajenación de un número reducido de bienes (tres vehículos). Es común en el sector que contratos con un menor volumen de activos no se beneficien de economías de escala, lo que puede resultar en una tasa de comisión ligeramente superior.

- **Complejidad del Servicio:** Las obligaciones detalladas en el Anexo Técnico, que incluyen la gestión de riesgos (SAGRILIFT), el uso de plataformas tecnológicas seguras y el acompañamiento integral, justifican una comisión que remunere adecuadamente un servicio de alta especialización.

5.10.4. Estructura de Costos del Servicio (¿Qué cubre la comisión?)

Es fundamental comprender que la comisión de referencia del 9,92% no es una simple utilidad, sino la remuneración integral que debe cubrir la totalidad de los costos y riesgos que el intermediario asume. Con base en el Anexo Técnico, la comisión cubre, entre otros: costos de valoración, mercadeo y publicidad, logística y operación de la subasta, costos tecnológicos, costos administrativos y financieros, costos de personal, impuestos y la utilidad del contratista. Este desglose demuestra que el servicio contratado es complejo e intensivo en recursos, lo que justifica la estructura de precios del mercado.

5.11. Criterios de Evaluación de la Oferta Económica

Este capítulo tiene como finalidad establecer las reglas claras y objetivas para la presentación y evaluación de la oferta económica. Se detallará tanto la configuración del cuestionario en la plataforma SECOP II como la fórmula de ponderación que se utilizará para asignar el puntaje correspondiente, asegurando la máxima transparencia para todos los participantes.

5.11.1. Configuración y Diligenciamiento del Cuestionario Económico (SECOP II)

Para estandarizar la presentación de la oferta económica y facilitar su evaluación, la Entidad configurará un cuestionario electrónico en la plataforma SECOP II. Es de vital importancia que los proponentes interpreten y diligencien correctamente este formulario, siguiendo las instrucciones que se detallan a continuación:

- **Estructura del Formulario:** El cuestionario presentará un único ítem con los siguientes campos pre-configurados por la Entidad:
 - **Cantidad:** 1
 - **Unidad:** Porcentaje (%)
 - **Precio Unitario Estimado:** Se diligenciará con el valor de **9,92 en decimal**, que corresponde a la comisión de referencia del mercado establecida en este estudio de **9,92% IVA incluido**. Este valor actúa como el **techo máximo de la comisión aceptable**.

- **Campo a Diligenciar por el Proponente:** El proponente deberá diligenciar un único campo:
 - **Precio Unitario:** En este campo, el proponente deberá registrar el **porcentaje de comisión total (IVA incluido) que oferta, expresado en formato decimal**. Ejemplo, si su oferta corresponde al 8,50% IVA incluido, deberá diligenciar en valor decimal 8,50.
- **Condiciones Obligatorias:**
 1. El valor ofertado debe incluir el IVA y todos los costos asociados al servicio.
 2. El porcentaje de comisión ofertado **no podrá ser superior** a la comisión de referencia del mercado establecida por la Entidad (9,92%). Cualquier oferta que supere este techo será rechazada.

5.11.2. Metodología de Ponderación y Asignación de Puntaje

Dado que el presente proceso se adelanta bajo la modalidad de **Selección Abreviada de Menor Cuantía**, la oferta económica es un factor ponderable que otorga puntaje. De acuerdo con los Estudios Previos, a este factor se le asignará un máximo en puntos acorde con lo establecido en el estudio dentro de los factores ponderables.

La asignación de puntaje se realizará aplicando una fórmula que beneficia a la oferta con el menor porcentaje de comisión, de la siguiente manera:

1. Se identificarán todas las ofertas económicas válidas (es decir, aquellas que cumplieron con los requisitos habilitantes y no superaron la comisión techo del 9,92%).
2. Se identificará la oferta con el menor porcentaje de comisión válido (V_{min}).
3. Se aplicará la siguiente fórmula a cada una de las ofertas válidas para asignar el puntaje (Pt):

$$Puntaje\ i = Pt * \left(\frac{V_{min}}{V_i} \right)$$

Donde:

Puntaje i: Es el puntaje a obtener por la oferta que se está evaluando.

Pt: Es el puntaje máximo asignado al factor económico.

***V_{min}*:** Es el valor de la comisión más baja entre todas las ofertas válidas.

***V_i*:** Es el valor de la comisión de la oferta que se está evaluando.

Esta metodología garantiza que la oferta con el menor porcentaje de comisión recibirá el puntaje máximo de “*P_t*” puntos, mientras que las demás ofertas recibirán un puntaje inversamente proporcional a su valor. Este sistema asegura una evaluación objetiva y premia la eficiencia económica de los proponentes.

CONCLUSIONES:

Tras un análisis exhaustivo de las variables macroeconómicas, la estructura del sector, la normativa aplicable y las condiciones específicas del mercado, se presentan las siguientes conclusiones que sustentan la viabilidad y pertinencia del presente proceso de contratación:

- **Entorno Económico Favorable con Presiones de Costos:** El análisis macroeconómico revela un contexto de crecimiento del PIB que impulsa la demanda en sectores relevantes, creando un ambiente propicio para la enajenación de bienes. No obstante, la persistencia de la inflación y la sensibilidad a la TRM por la dependencia tecnológica del sector, ejercen una presión constante sobre los costos operativos de los proveedores, lo cual justifica la estructura de comisiones del mercado.
- **Mercado Diverso y Competitivo:** Se ha identificado un mercado de intermediación comercial que, lejos de estar concentrado exclusivamente en grandes corporaciones, presenta una estructura diversa y heterogénea. La coexistencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas demuestra que, si bien existen barreras de entrada significativas, estas no son insuperables para actores especializados y eficientes. Esta diversidad fomenta un entorno de sana competencia.
- **Demanda Consolidada en el Sector Público:** Existe una demanda constante y consolidada por parte de diversas entidades públicas para este tipo de servicio, lo que ha permitido el desarrollo de un mercado con procesos y estructuras de remuneración (comisiones) estandarizadas. El análisis de procesos similares ha sido fundamental para establecer un rango de referencia de comisiones del mercado, que oscila principalmente entre el 7% y el 9% (IVA incluido).
- **Alta Pertinencia de los Incentivos Contractuales:** La revelación de que el mercado cuenta con una participación activa y significativa de MiPymes refuerza y valida la pertinencia de los incentivos analizados (emprendimiento de mujeres, jóvenes egresados del ICBF, etc.). Estos mecanismos dejan de ser una mera formalidad y se convierten en herramientas con una probabilidad real de ser aplicadas, promoviendo la competencia y la inclusión social en el presente proceso.
- **Establecimiento de una Comisión de Referencia del 9,92%:** Mediante un análisis estadístico de las tres cotizaciones válidas recibidas, y habiendo determinado que los datos son homogéneos (Coeficiente de Variación del 14,97%), se ha establecido una comisión de referencia del mercado del 9,92% (IVA incluido). Este valor, fundamentado en datos reales y actuales, es representativo y sirve como techo máximo para las ofertas económicas.

- Metodología de Evaluación Clara y Objetiva: Se ha definido un marco transparente y objetivo para la evaluación de las ofertas económicas. Este se basa en la configuración de un cuestionario en SECOP II que evita ambigüedades y en la aplicación de una fórmula de ponderación que asigna el mayor puntaje a la oferta con la menor comisión, garantizando la selección de la propuesta más favorable para la Entidad.

En síntesis, el presente estudio proporciona una base sólida y documentada que confirma la viabilidad del proceso de contratación en un mercado competitivo y dinámico. Valida la estructura de costos del sector, resalta la diversidad de la oferta y establece los parámetros técnicos y económicos para garantizar una selección objetiva, transparente y eficiente, en total alineación con las condiciones del mercado y los principios de la contratación pública.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD



RE: Proceso Backup

Desde Luis Alberto Mariño Riveros <lmario@catastrobogota.gov.co>

Fecha Mié 27/08/2025 12:01 PM

Para Diego Fernando Melo Vaquen <dmelo@catastrobogota.gov.co>

CC William Alfredo Sandoval Sandoval <wasandoval@catastrobogota.gov.co>; Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

 1 archivo adjunto (53 KB)

Formato de cotización_UAECD Ajustado.xlsx;

Buenas tardes estimado Diego,

En atención a su solicitud, hemos analizado la documentación para el proceso de "**Adquisición del servicio de Backup**". Para asegurar un entendimiento completo, revisamos también los antecedentes del proceso anterior (**UAECD-SASI-011-2024**), lo que nos permitió contextualizar adecuadamente el requerimiento actual.

Fruto de este análisis, identificamos varios puntos críticos que deben ajustarse para garantizar la transparencia, la correcta comparación de ofertas y mitigar riesgos financieros y contractuales significativos.

A continuación, nuestras recomendaciones puntuales:

1. Ajuste a la Estructura de Costos (Anexo de Cotización)

La estructura actual de un solo ítem "llave en mano" es financieramente opaca y, más importante aún, es incompatible con la modalidad de Selección Abreviada por Subasta Inversa que rige el proceso. Dicha modalidad exige que los bienes y servicios sean de características técnicas uniformes para permitir una puja objetiva, lo cual no es posible con un único ítem global.

- **Acción Recomendada:** Hemos preparado y adjuntamos una propuesta de **Anexo de Cotización ajustado**, que desglosa el requerimiento en tres (3) ítems lógicos y financieramente auditables: Hardware, Licenciamiento y Servicios.
- **Argumento Clave:** Esta estructura es indispensable para recibir ofertas comparables y asegurar la procedencia y transparencia de la subasta.

2. Ajustes Indispensables a la Ficha Técnica

Para dar coherencia al proceso, es fundamental realizar los siguientes ajustes de claridad en la Ficha Técnica:

- **a. Claridad sobre el Alcance (Ampliación y Renovación):** El objeto actual es "Adquisición del servicio de Backup". Entendemos que modificarlo puede tener implicaciones en el Plan Anual de Adquisiciones (PAA). Por ello, si no es factible ajustar el objeto, es indispensable que se incluya un párrafo aclaratorio dentro de la descripción general del documento. Sugerimos la siguiente redacción:

Párrafo Aclaratorio Sugerido:

"Para total claridad de los proponentes, se informa que el presente proceso busca la ampliación y renovación de la solución de respaldo de datos existente en la entidad. Actualmente, se cuenta con una plataforma de tres (3) nodos instalados. El alcance de esta contratación incluye el suministro e

integración de un (1) nodo adicional para alcanzar un clúster total de cuatro (4) nodos, así como la renovación del licenciamiento de software requerido para asegurar la continuidad del servicio".

- **b. Precisión sobre el Licenciamiento:** La ficha solicita una solución para "110 máquinas virtuales". Nuestro análisis del contrato vigente confirma que las 100 licencias actuales son una suscripción anual que debe renovarse. Para evitar ofertas incompletas, el requerimiento debe especificar que el alcance comprende la **"renovación por 12 meses de 100 licencias existentes y el suministro de 10 licencias nuevas"**.
- **c. Inclusión de Condiciones Contractuales Clave:** La Ficha Técnica actual omite condiciones esenciales. Es crucial añadir cláusulas que definan:
 - **La Forma de Pago** (actualmente no definida).
 - **El Plazo de Ejecución Detallado** (contando desde el acta de inicio).
 - **Un Mecanismo de Penalización (ANS) claro y financieramente aplicable** (el actual, basado en "días de servicio adicional", es de difícil aplicación y se sugiere reemplazar por descuentos porcentuales).

Próximos Pasos

Los ajustes señalados son fundamentales para la viabilidad financiera y procedimental del proceso. Agradecemos que las recomendaciones sean implementadas en la Ficha Técnica y se adopte el Anexo de Cotización propuesto. Una vez realizados los cambios, solicitamos nos remitan los documentos ajustados para una validación final desde nuestra área, como paso previo al inicio de cualquier solicitud de cotizaciones en el mercado. Este paso asegura la integridad del proceso antes de su exposición a los proveedores.

Finalmente, sugerimos que la etapa de estudio de mercado se fortalezca publicando la solicitud de información en SECOP II y, de forma paralela, enviando invitaciones directas a proveedores identificados en el sector para asegurar una mayor pluralidad.

Quedamos atentos a los documentos ajustados para nuestra revisión.

Cordialmente,

Luis Mariño

De: Diego Fernando Melo Vaquen <dmelo@catastrobogota.gov.co>

Enviado: martes, 26 de agosto de 2025 5:00 p. m.

Para: Luis Alberto Mariño Riveros <lmario@catastrobogota.gov.co>

Cc: William Alfredo Sandoval Sandoval <wasandoval@catastrobogota.gov.co>

Asunto: Proceso Backup

Hola Inge, adjunto enviamos insumos para análisis del formato de cotización, para que porfa nos apoye con su enfoque y validación.

Objeto: Adquisición del servicio de Backup

El proceso contiene:

CLASIFICACIÓN UNSPSC	GRUPO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE
81112200	F: Servicios	81 – Servicios basados en ingeniería, investigación y tecnología.	11 – Servicios informáticos.	22- Mantenimiento y soporte de Software.

81111900	F: Servicios	81 – Servicios basados en ingeniería, investigación y tecnología.	11 – Servicios informáticos.	19- Sistemas de Recuperación de Información
43233200	E: Productos de Uso Final	43 - Difusión de Tecnologías de Información y Telecomunicaciones	23 - Software	32 - Software de Seguridad y Protección



RE: Solicitud de Cotización - Materiales de conservación

Desde Luis Alberto Mariño Riveros <lmariño@catastrobogota.gov.co>

Fecha Lun 11/08/2025 4:32 PM

Para Nury del Pilar Vera Vargas <nvera@catastrobogota.gov.co>

CC Natacha Eslava Velez <neslava@catastrobogota.gov.co>; Guiomar Patricia Gil Ardila <gpgil@catastrobogota.gov.co>

 1 archivo adjunto (54 KB)

Formato de cotización_UAECD Ajustado.xlsx;

Estimada Nury,

Cordial saludo.

Agradecemos el envío de los documentos. En cumplimiento de nuestro rol de apoyo, hemos realizado la revisión del Anexo Técnico y el Formato de Cotización.

Confirmamos que el formato de cotización ha sido ajustado y se encuentra en conformidad. Los cambios realizados, principalmente en la precisión de las unidades de medida y la redacción de las notas aclaratorias, aseguran la coherencia con el Anexo Técnico y facilitarán la presentación de ofertas claras y comparables por parte de los proveedores.

Adjuntamos la versión final y validada del formato, que refleja estos ajustes.

Con esta validación por parte de nuestro equipo, y de conformidad con el procedimiento, pueden dar inicio a la solicitud de las cotizaciones. Les solicitamos proceder a obtener las ofertas por las dos vías establecidas en la Circular 09: la publicación de la solicitud en SECOP II y la invitación directa a proveedores identificados en el sector. Agradecemos la excelente colaboración en esta etapa de planeación.

Quedamos atentos.

Cordial saludo,

Luis Mariño

De: Nury del Pilar Vera Vargas <nvera@catastrobogota.gov.co>

Enviado: lunes, 11 de agosto de 2025 9:58 a. m.

Para: Luis Alberto Mariño Riveros <lmariño@catastrobogota.gov.co>

Cc: Natacha Eslava Velez <neslava@catastrobogota.gov.co>

Asunto: Solicitud de Cotización - Materiales de conservación

Luis cordial saludo:

Requiero de tu gentil colaboración con el fin de realizar la revisión y aval u observaciones de los

documentos adjuntos (solicitud de cotización y anexo técnico), los cuales serán los que se pretenden usar para requerir las cotizaciones del proceso de Materiales de conservación por mínima cuantía

Agradezco tu colaboración

Cordialmente

NURY DEL PILAR VERA VARGAS
Abogada Contratista
Subgerencia Administrativa y Financiera

Objeto a contratar	<i>Renovación, instalación y configuración de equipos activos de red, Access Point</i>

1. ANTECEDENTES

Como parte integral de los requisitos habilitantes de un proceso contractual, se encuentran los índices de Capacidad Financiera y Capacidad Organizacional, los cuales define la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD), estableciéndolos de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del contrato.

Los requisitos habilitantes exigidos deben guardar proporción con el valor y objeto del contrato del proceso de contratación, la complejidad del mismo, plazo, forma de pago, los riesgos asociados al proceso de contratación; además del análisis respectivo del sector económico y de los posibles oferentes, que se encuentren acordes con las necesidades que requiere satisfacer la Entidad. La UAECD debe evaluar el riesgo que el proceso de contratación representa para el cumplimiento de sus metas y objetivos, de acuerdo con los manuales y guías que para el efecto expida Colombia Compra Eficiente y los parámetros establecidos en la ley.

Los requisitos habilitantes miden la capacidad del proponente para participar en un proceso de contratación y están referidos en el Decreto Único Reglamentario del sector Administrativo de Planeación Nacional No. 1082 de 2015; en su artículo 2.2.1.1.1.5.3., y que establece los requisitos habilitantes contenidos en el Registro Único de Proponentes (RUP), entre ellos incluye la capacidad Financiera y Organizacional así:

- Experiencia: es el conocimiento del proponente derivado de su participación previa en actividades iguales o similares a las previstas en el objeto del contrato.
- Capacidad Jurídica: es la facultad de una persona para celebrar contratos con una Entidad Estatal.
- Capacidad Financiera: condiciones mínimas que reflejan la situación financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento.
- Capacidad Organizacional: cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

2. REQUISITOS FINANCIEROS HABILITANTES

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, en los numerales 3 y 4 del artículo 2.2.1.1.1.5.3, la capacidad financiera y organizacional será objeto de verificación para todos los proponentes que demuestren interés en participar en el presente proceso de contratación.

El proponente deberá anexar a su propuesta el Registro Único de Proponentes (RUP) y mediante éste se verificará la capacidad financiera del proponente. Los indicadores financieros

solicitados se calcularán con base en la información financiera de las empresas que componen el sector, teniendo en cuenta el último año fiscal (2024), reflejado en el Registro Único de Proponentes (RUP) de cada proponente.

La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la UAECD es un requisito habilitante para la participación de la propuesta en el proceso de selección y no otorga puntaje, en concordancia con lo establecido en el numeral 1° del Artículo 5° de la Ley 1150 de 2007.

3. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) permite categorizar la oferta que el sector económico proporciona para cubrir la necesidad de contratación. Mediante la identificación de los códigos CIIU correspondientes, se realizará el análisis de indicadores financieros y de capacidad organizacional.

Para definir el universo de empresas relevantes para el presente objeto contractual, se ha tomado como referencia el análisis del sector de integradores de tecnología, el cual agrupa a las empresas con la capacidad técnica para ejecutar proyectos de infraestructura de TI. Aunque el presente proceso se enfoca en equipos de red inalámbrica, el mercado de proveedores se superpone de manera casi total con el de proyectos de infraestructura física y lógica más amplios.

En consecuencia, se ha determinado que los códigos CIIU que mejor describen al sector de potenciales oferentes son los siguientes:

6201 - Actividades de desarrollo de sistemas informáticos: Este código es fundamental, ya que el mayor valor agregado de este contrato reside en la configuración lógica de la solución, la integración de los Access Points con la plataforma de seguridad existente y las pruebas de la solución, actividades que constituyen un desarrollo de sistema.

6202 - Actividades de consultoría informática y administración de instalaciones informáticas: Este código es directamente pertinente por las actividades de diseño de la arquitectura de la red inalámbrica y la transferencia de conocimiento, que son servicios de consultoría especializada.

4321 - Instalaciones eléctricas: Aunque este proceso no contempla obras eléctricas complejas, este código sigue siendo relevante por la actividad de instalación física de los equipos, su conexión a los puntos de red y energía, y la necesidad de cumplir con normativas técnicas asociadas.

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
800.025.260	ARMENTA CHAVARRO SAS	Pyme
800.042.928	PROASISTEMAS S.A.	Pyme
800.089.002	CONSENSUS	Pyme
800.093.320	PROYECTOS DE INGENIERIA S.A.	Pyme
800.118.787	CONSTRUCCIONES FUTURO LTDA	Pyme
800.135.532	ASESORES DE SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN SOFTWARE SAS ASESOWARE SAS	Pyme
804.006.673	IITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	Pyme
805.023.132	ITERIA SAS	Pyme
805.028.460	LUCASIAN LABS SAS	Pyme
811.003.890	GLOB AL MVM SAS	Pyme
811.022.908	GTA COLOMBIA SAS	Pyme
811.038.832	INGEMA S.A.	Pyme
811.039.217	COMPANÍA DE ILUMINACIONES ESPECIALES	Pyme
811.046.318	Q-VISION - QUALITY VISION TECHNOLOGIES SAS	Pyme
816.004.765	SOLUCIONES GLOBALES SAS	Pyme
830.019.156	DIGIWARE DE COLOMBIA S A S EN REORGANIZACION	Pyme
830.026.014	SOFTMANAGEMENT S.A.	Pyme
830.032.586	GREEN TECH LTDA	Pyme
830.050.919	JA ZABALA & CONSULTORES ASOCIADOS SAS - EN REORGANIZACION	Pyme
830.070.873	GCA TECHNOLOGIES SA	Pyme
830.074.526	ELECTRONIC TRAFIC S.A. SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
830.080.658	DESARROLLO Y SOLUCIONES INFORMATICAS SADESARROLLO Y SOLUCIONES INFORMATICAS SA	Pyme
830.117.028	HEON HEALTH ON LINE S.A.	Pyme
830.512.451	MICROSHIF S.A.S	Pyme
860.503.631	IDSYSTEMS SA	Pyme
860.507.248	J.E. JAIMES INGENIEROS S.A.S.	Pyme
860.514.047	SISTEMAS EN LINEA SA	Pyme
890.207.976	EME INGENIERIA S.A. BIC	Pyme
890.926.257	INMEL INGENIERIA SAS	Pyme
900.046.462	ON BUSINESS CONSULTING SAS	Pyme
900.207.800	BUSINESS INFORMATION TECHNOLOGY & SYSTEMS S.A.S	Pyme
900.220.636	OPTIMA CONSULTING SAS	Pyme
900.340.610	WB INGENIERIA DE PROYECTOS S.A.S	Pyme
900.399.741	FACTURE SAS	Pyme
900.426.578	SAVIOS SAS	Pyme
900.440.779	SOLUCIONES INTEGRADAS DE TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.456.735	CANALES Y CONTACTOS SAS	Pyme
900.665.341	AYESA ADVANCED TECHNOLOGIES SA SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.665.829	DIGITAL TRAINING COLOMBIA SAS	Pyme
900.701.314	SAMTEL CONSULTORES COLOMBIA SAS	Pyme
900.704.304	INDEPRO INGENIERIA DE PROCESOS SAS	Pyme
900.923.636	SOLUCIONES Y SERVICIOS DE PROCESAMIENTO Y OPERACION DE TECNOLOGIA S A S	Pyme
900.986.387	ON OFF SOLUCIONES EN LINEA S.A.S.	Pyme
901.011.198	I BUSINESS MASTER S.A.S.	Pyme
901.040.175	K-YENA SAS	Pyme
901.096.410	GRUPO T.T. SAS	Pyme
901.229.234	TEATÉ HOLDINGS S.A.S	Pyme
800.006.904	COMERCIALIZADORA SOTINCOL SAS	Pyme
800.024.524	SUMINISTROS Y PROYECTOS ELECTRICOS SAS SYPELC SAS	Pyme
800.024.970	INGELECTRICA SAS	Pyme
800.026.379	ELECTRICAS JIMENEZ Y MEJIA SAS	Pyme
800.027.813	INGEOMEGA S.A.S	Pyme
800.028.326	NOVASOFT SAS	Pyme
800.047.781	ENECON SAS	Pyme
800.059.292	PROMONTAJESSAS	Pyme
800.066.179	M.U. Y ASOCIADOS S.A.S. EN REORGANIZACION EMPRESARIAL	Pyme
800.076.770	CORRIENTE ALTERNA SAS	Pyme
800.101.428	PARADIGMA SAS	Pyme
800.104.672	IINDUDATA SAS	Pyme
800.110.134	ELECTRO HERRAJES DEL SUR LTDA	Pyme
800.111.946	TRILLIANT NETWORKS COLOMBIA SAS	Pyme
800.132.302	OFIMA SAS	Pyme
800.134.187	IINGENIERIA IT&T DE COLOMBIA SAS	Pyme
800.134.634	INTERLAN SAS	Pyme
800.142.557	ELECTRO SOFTWARE SAS BIC	Pyme
800.146.041	DMS SA	Pyme
800.149.562	SISTEMAS Y ASESORIAS DE COLOMBIA SAS	Pyme
800.151.021	CONSULTING SAS	Pyme
800.153.961	OMNICON SAS	Pyme
800.157.786	SOLUCIONES INTEGRALES DE OFICINA SAS EN REORGANIZACION	Pyme
800.158.125	INNOSOFT LTDA	Pyme
800.160.958	FINANZAS Y ACTUARIA FINAC SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
800.180.837	CASHCOMP SAS	Pyme
800.180.936	ENERGY COMPUTER SYSTEMS	Pyme
800.182.856	TNS SAS	Pyme
800.189.678	ELECTRICAS LAC LTDA	Pyme
800.198.975	CLAI PAYMENTS COLOMBIA S.A.S.	Pyme
800.201.664	ACIES SAS	Pyme
800.205.013	LOPEZ NIÑO SERVICIOS INFORMATICOS LTDA	Pyme
800.211.407	SOLOSOFT SAS	Pyme
800.220.028	MTBASE S.A.S	Pyme
800.222.190	MAEXIELECTRICOS SAS	Pyme
800.222.753	SISTEMAS GESTION Y CONSULTORIA ALFA GL SAS	Pyme
800.225.066	T4I S.A.S. BIC	Pyme
800.233.280	BANKVISION SOFTWARE SAS	Pyme
800.233.464	UN&ON SOLUCIONES SISTEMAS DE INFORMACION SAS	Pyme
800.237.835	APICE INGENIERIA Y SOLUCIONES DE AVANZADA S.A. EN REORGANIZACION	Pyme
800.240.660	SERVISOFT S.A. EN REORGANIZACION	Pyme
800.243.347	PROCEDATA INTERNACIONAL S.A.S	Pyme
802.001.870	MONTAJES Y SERVICIOS DE INGENIERIA SAS	Pyme
802.008.190	SERVICIOS DE ENERGIA Y TELECOMUNICACIONES S.A.S	Pyme
802.013.773	SYT INGENIERIA Y CONSULTORIA S.A.S	Pyme
802.019.291	SOLUCIONES INTEGRALES DE SERVICIOS Y PROYECTOS SISPRO SAS	Pyme
802.020.167	LUDYCOM SAS	Pyme
804.002.893	PENSEMOS S.A	Pyme
804.003.583	Realización de actividades relacionadas con la ingeniería	Pyme
804.010.126	ILUMINACION SAN JUAN DE GIRON SA	Pyme
804.010.488	SCIENCE & TECHNOLOGY SAS	Pyme
804.011.350	LUCES DE SANTANDER SA	Pyme
804.012.847	RED DE INGENIERIA SAS	Pyme
804.013.234	SISCOTEL SAS	Pyme
804.013.341	804013341	Pyme
805.018.674	ECOM SAS	Pyme
805.020.546	GRUPO BIT SAS	Pyme
805.027.890	SMART TMT SAS	Pyme
806.009.721	CONDOR LABS SAS	Pyme
807.001.548	SERVITEC INGENIEROS SAS	Pyme
807.004.467	MUÑOZ Y CIA SAS	Pyme
810.002.605	ARIADNA S.A.S.	Pyme
810.005.747	SIGMA INGENIERIA SA	Pyme
811.008.821	PROTELEC SAS	Pyme
811.009.452	XENCO S.A.	Pyme
811.022.382	PERSONAL SOFT S.A.S	Pyme
811.022.765	PERCEPTIO SAS	Pyme
811.025.080	A-MAQ SA	Pyme
811.025.231	PC MEJIA S.A.	Pyme
811.030.738	ELECTROMONTAJES S.A.S	Pyme
812.001.153	ELEC SA	Pyme
813.002.734	CONSTRUCOL SAS	Pyme
814.006.266	INGELEC SAS	Pyme
822.003.430	TVO COMUNICACIONES S.A.S.	Pyme
829.001.910	ILUMINACION YARIGUIES SA	Pyme
830.005.315	INDUSTRIA COMERCIALIZADORA DE REDES INTELIGENTES SAS	Pyme
830.005.677	BIT CONSULTING SAS	Pyme
830.005.800	MICROS COMPATIBILIDAD REDES Y ELEMENTOS SAS	Pyme
830.007.379	COMSISTELCO SAS	Pyme
830.014.277	IMPORT SYSTEM SISTEMAS Y SUMINISTROS SAS	Pyme
830.015.727	AXESNET SAS	Pyme
830.016.840	CROMASOFT S.A.S.	Pyme
830.016.890	PCT LTDA	Pyme
830.018.817	TAYLOR Y JOHNSON LTDA	Pyme
830.020.622	ODRQ Y CIA SAS	Pyme
830.028.243	OPENCARD SAS	Pyme
830.029.560	QUIMBAYA AERIAL SERVICES SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.037.850	SISCOMPUTO LTDA	Pyme
830.039.811	DB SYSTEM SAS	Pyme
830.042.385	KRYPTO CONSULTORIA SAS BIC	Pyme
830.043.920	JIC Y CIA SAS	Pyme
830.045.792	Call Processing Technologies S.A	Pyme
830.047.891	SISTRAN COLOMBIA S.A.	Pyme
830.049.344	SEÑAL SAS	Pyme
830.053.693	INETUM COLOMBIA SAS	Pyme
830.053.747	DATACOM REDES COMUNICACIONES	Pyme
830.053.998	ALIADOS ENERGETICOS DE COLOMBIA SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
830.055.573	GRUPO MILLENNIUM SAS	Pyme
830.061.576	ETEK INTERNATIONAL CORPORATION SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
830.062.674	INFORMACIÓN LOCALIZADA SAS	Pyme
830.064.639	Soluciones Latinas Administrativas Integrales Solati SAS	Pyme
830.065.485	ALLIANCE ENTERPRISE SAS	Pyme
830.071.974	GRUPO DE CONSULTORIA INFORMATICA GCI LTDA	Pyme
830.072.857	MGM INGENIERIA Y PROYECTOS SAS	Pyme
830.074.045	COGNOSONLINE SOLUTIONS COLOMBIA SA	Pyme
830.075.303	ARIA PSW SAS	Pyme
830.078.090	SINERGY & LOWELLS S.A.S.	Pyme
830.080.928	ITIS SUPPORT SAS	Pyme
830.081.918	UNIVERSITAS XXI SOLUCIONES Y TECNOLOGIA PARA LA UNIVERSIDAD COLOMBIA SAS	Pyme
830.086.348	VC@SOFT S.A.S	Pyme
830.087.915	CERCA TECHNOLOGY SAS	Pyme
830.088.697	AVVALE S.A.S.	Pyme
830.089.991	DISEÑOS Y CONSTRUCCIONES ELECTRICAS LTDA	Pyme
830.090.100	ASSIST CONSULTORES DE SISTEMAS S.A	Pyme
830.096.620	PROFESIOANLES EN TRANSACCIONES ELECTRONICAS S.A.	Pyme
830.096.685	LISIM INTERNATIONAL SAS	Pyme
830.096.744	QUALITY DATA SAS	Pyme
830.099.436	ETRA INTERANDINA SA	Pyme
830.099.766	ARANDA SOFTWARE ANDINA SAS	Pyme
830.099.847	SOFTTEK RENOVATION S.A.S	Pyme
830.102.216	PROCESOS Y SERVICIOS SAS	Pyme
830.102.659	EYS SOLUCIONES EMPRESARIALES IT SAS	Pyme
830.112.265	COLOMBIA ILUMINADA SA	Pyme
830.116.173	EVENTOS Y SISTEMAS SAS	Pyme
830.118.355	EASY SOLUTIONS SAS	Pyme
830.120.348	TODOSISTEMAS SOLUCIONES DE TECNOLOGIA DE INFORMACION SAS	Pyme
830.126.645	BUSINESS INTELLIGENCE SOFTWARE ASSESSOR CORPORATION SAS BIC	Pyme
830.129.823	ELISEO URREGO E HIJOS SAS	Pyme
830.130.274	TOWERTECH AMERICAS SAS	Pyme
830.130.510	INALAMBRIA INTERNACIONAL SAS	Pyme
830.131.674	HR SOLUTIONS SAS	Pyme
830.132.832	IDENTICA SA	Pyme
830.135.010	OPENTECNOLOGIA S.A	Pyme
830.135.451	SKIT CONSULTING LTDA	Pyme
830.137.539	ITAC, IT APPLICATIONS CONSULTING SAS	Pyme
830.140.028	PRAXIS I.T COLOMBIA LTDA	Pyme
830.141.127	grupo dot sas	Pyme
830.141.216	NETCOM COLOMBIA SAS	Pyme
830.147.777	Simplexity sas	Pyme
830.147.784	EVOLUTION TECHNOLOGIES GROUP SAS	Pyme
830.502.242	INFORMACION DE NEGOCIOS Y PROCESOS INP LTDA	Pyme
830.504.013	PLAYTECHNOLOGIES SAS	Pyme
830.504.850	ELECSEER SAS	Pyme
830.507.315	SEGE INGENIERIA LTDA	Pyme
830.507.528	TURRISYSTEM SAS	Pyme
830.511.044	GROWING NETWORK SAS	Pyme
830.511.493	DIIT CONSULTORES SAS	Pyme
835.001.087	empresa de alumbrado del pacifico sa	Pyme
844.000.956	INDEQ SAS	Pyme
860.074.186	DISICO SA	Pyme
860.353.611	Compucom SAS	Pyme
860.517.277	SISTEMAS G&G	Pyme
890.115.003	TARELECTRIC INGENIERIA LIMITADA	Pyme
890.116.175	MERCADATOS SAS BIC	Pyme
890.207.916	MEGA SA	Pyme
890.329.946	SISTEMAS INTEGRALES DE INFORMATICA S A SISA S A	Pyme
890.504.580	PROINGEL LTDA	Pyme
890.903.016	ZUGOM Y COMPAÑIA LIMITADA	Pyme
890.911.324	INSTELEC S.A.S	Pyme
890.914.063	COMPONENTES ELECTRONICAS LTDA	Pyme
890.933.898	MERCAELECTRO LIMITADA	Pyme
891.224.581	VALLEJO HERMANOS INGENIEROS S.A.S.	Pyme
891.903.664	ELECTRO INGENIERIA SAS	Pyme
900.022.404	TEAMSOURCING DE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.022.972	CEIBA SOFTWARE	Pyme
900.024.324	INGESSA SAS	Pyme
900.029.467	ARON SAS	Pyme
900.034.273	EXTREME TECHNOLOGIES SA	Pyme
900.034.395	BLACK HAT ARCHETYPE SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.037.743	LINKTIC SAS	Pyme
900.042.474	TELCOS INGENIERIA SA	Pyme
900.046.561	INFORMATICA CREATIVA SAS	Pyme
900.047.660	APLYCA TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.047.668	E-SOLUTIONS LTDA	Pyme
900.050.767	PROCESIX COLOMBIA SAS	Pyme
900.052.363	NET GROUP SA	Pyme
900.053.289	BPS SERVICE CONSULTING AND DEVELOPMENT SAS	Pyme
900.054.952	EVOLUTION OUTSORCING SAS	Pyme
900.057.192	DASIGNO SAS	Pyme
900.057.661	DELTA IT SOLUTIONS SA	Pyme
900.072.286	ELECTRO GDD SAS	Pyme
900.074.458	GREEN SQA.SAS	Pyme
900.074.495	GRUPO EMPRESARIAL DE INVERSION EN TICS DE MANIZALES S.A.S	Pyme
900.083.001	GALLARDOS & ASOCIADOS S.A.	Pyme
900.087.315	CONTACT & BUSINESS IT SAS	Pyme
900.093.735	CYMETRIA GROUP SAS	Pyme
900.108.082	Soluciones Profesionales Inteligentes SAS	Pyme
900.111.740	RPB SAS ARQUITECTURA E INGENIERIA	Pyme
900.113.592	E GLOBALT TECHNOLOGY SAS	Pyme
900.122.930	METROFFLEX SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.123.143	INSTALACIONES ELECTRICAS Y DE COMUNICACIONES SAS	Pyme
900.123.495	SELECTA CONSULTING GROUP S.A.S	Pyme
900.133.282	RED DESIGN SYSTEMS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Pyme
900.136.429	CAMARGO ELECTRICOS LTDA	Pyme
900.139.747	INGENIERIA Y SOLUCIONES INSOL SAS	Pyme
900.144.159	CERCAR ENERGY S.A.S.	Pyme
900.145.046	INFORMATION SYSTEMS SUDAMERICANA SAS	Pyme
900.146.350	PAYSETT CORPORATION LATAM SAS	Pyme
900.148.177	PEAR SOLUTIONS SAS	Pyme
900.151.289	VHZ INGENIERIA SAS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Pyme
900.154.873	TCI SOFTWARE SAS BIC	Pyme
900.155.215	ENERGIZANDO INGENIERIA Y CONSTRUCCION SAS	Pyme
900.159.679	CONSTRUCCIONES ELECTRICAS DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.164.964	CJT&T INGENIERIA DE SOFTWARE SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.165.143	INGELET SAS	Pyme
900.169.608	NEORIS COLOMBIA SAS	Pyme
900.171.749	Innatel -Innovacion Aplicada a las Telecomunicaciones SAS - BIC	Pyme
900.172.604	STRUCTUM INGENIERIA SA	Pyme
900.174.004	ASESORIA Y CONSULTORIA PROFESIONAL EN INGENIERIA DE AVANZADA LTDA	Pyme
900.175.316	PASSWORD CONSULTING SERVICES SAS	Pyme
900.176.059	UNINGECOL SA	Pyme
900.177.919	COLEGIUM REGION ANDINA LIMITADA	Pyme
900.180.126	Quantum Data Systems SAS	Pyme
900.182.503	KOOMBEA S.A.S	Pyme
900.184.755	TIQAL SAS	Pyme
900.189.962	CEGID COLOMBIA LTDA	Pyme
900.193.641	MAYASOFT INGENIERIA LTDA	Pyme
900.193.723	NETWCONSULTING S.A.S.	Pyme
900.193.806	OESIA NETWORKS SL SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.194.203	CGI ISMC COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.200.356	CLOUXTER SAS	Pyme
900.204.272	GESTION DE SEGURIDAD ELECTRONICA S.A	Pyme
900.205.494	ILUMINACION POSITIVA SA	Pyme
900.209.858	RETCOM SAS	Pyme
900.216.619	IVALVAN S.A.S.	Pyme
900.219.834	F2X SAS	Pyme
900.222.314	OCP TECH COLOMBIA SAS	Pyme
900.230.023	OOH REDES DIGITALES LTDA	Pyme
900.231.248	SIMEDT S.A.S.	Pyme
900.237.844	THE BEST EXPERIENCE IN TECHNOLOGY SAS	Pyme
900.238.438	GROW DATA SAS	Pyme
900.238.988	SERVICIOS EMPRESARIALES DE INFORMACION S.A.S	Pyme
900.242.188	NEBULA ENGINEERING S.A.S NEBULA ENGINEERING S.A.S	Pyme
900.246.638	TALENTO SOLIDO	Pyme
900.249.127	SANMIGUEL HERRERA SAS	Pyme
900.250.454	Alto Colombia SAS	Pyme
900.257.634	COSERING SAS COMPAÑIA DE SERVICIOS DE INGENIERIA	Pyme
900.262.503	IN MOTION COLOMBIA SAS	Pyme
900.265.026	E-dea Networks	Pyme
900.266.612	BIONEXO COLOMBIA SAS	Pyme
900.266.641	CIENTA INTERNATIONAL INC	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.268.071	INNOVATIV E EDUCATION: SERVICES AND SOLUTIONS S.A.S.	Pyme
900.272.419	INGENIERIA JM SAS BIC	Pyme
900.272.469	WG CONSULTORES SST S.A.S	Pyme
900.277.173	INFORMATICA COLECTIVA S.A.	Pyme
900.293.512	SOLUCIONES DE INFORMACIÓN S.A.S	Pyme
900.293.650	ADP CONSULTORES SAS	Pyme
900.293.759	ALUMBRADO PUBLICO DE PUERTO COLOMBIA S.A. SOCIEDAD DE ECONOMIA MIXTA	Pyme
900.297.772	INVERSIONES TECNOLOGICAS DE AMERICA SA	Pyme
900.302.739	R&C BUSINESS CONSULTING LTDA	Pyme
900.303.759	GATTACA OUTSOURCING S.A.S	Pyme
900.318.963	INFORMATICA Y TRIBUTOS SAS	Pyme
900.320.011	PERIFERIA IT CORP SAS	Pyme
900.320.258	PROSOF SAS	Pyme
900.321.021	ESI DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.321.702	DUNNHUMBY COLOMBIA S. A. S	Pyme
900.321.888	VERANO INGENIERIA LTDA	Pyme
900.324.056	ADVANCED TECHNOLOGIES & SOLUTIONS GROUP SAS	Pyme
900.331.794	Netux SAS	Pyme
900.332.892	ENTERDEV SAS	Pyme
900.333.123	MARCO COLOMBIA SAS	Pyme
900.334.291	VSI GLOBAL SOLUTIONS S.A.S.	Pyme
900.335.350	CREASISTEMAS SAS	Pyme
900.337.757	INFODEC SAS	Pyme
900.340.993	ADMISNISTRACION DE REDES Y PROYECTOS SAS	Pyme
900.342.435	TOBON INGENIERIA SAS	Pyme
900.346.202	POSICIÓN DIGITAL S.A.S. Y TAMBIÉN PODRÁ GIRAR COMO CSMART MARKETING M POSICIÓN DIGITAL S.A.S. Y TAMBIÉN PODRÁ GIRAR COMO CHEF SMART MARKETING MIX O ISOBAR COLOMBIA	Pyme
900.346.401	INDUESA PINILLA & PINILLAS S EN	Pyme
900.355.682	WIPRO TECHNOLOGIES SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.358.726	ENGHOUSE INTERACTIVE SAS	Pyme
900.360.482	ENTELGY COLOMBIA SAS	Pyme
900.369.142	IWIN S.A.S	Pyme
900.372.007	SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL SECTOR ELECTRICO Y CIVIL SAS	Pyme
900.373.414	CORUS SISTEMAS & CONSULTING GROUP COLOMBIA SAS	Pyme
900.379.495	GRUPO CLICKIDEA SAS	Pyme
900.379.770	SIGMATECNOL S.A.S.	Pyme
900.379.787	SOCIEDAD DE EXPLOTACION DE REDES ELECTRONICAS Y SERVICIOS DE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.389.156	NOVENTIQ INTERNATIONAL COLOMBIA SAS	Pyme
900.395.252	SOFTGIC S.A.S.	Pyme
900.396.176	MNEMO COLOMBIA SAS	Pyme
900.405.147	EPICOR SOFTWARE COLOMBIA SAS	Pyme
900.405.835	FLEISCHMANN COLOMBIA SAS	Pyme
900.408.930	J&A INGENIERIA ELECTRICA LTDA	Pyme
900.413.751	ZERONINE LATAM S A S	Pyme
900.415.354	DATACENTER COLOMBIA SAS	Pyme
900.420.501	OLSOFTWARE SAS	Pyme
900.428.564	ESOFT COLOMBIA SAS	Pyme
900.432.652	SOFTWARE ENGINEERING ON TIME S.A.S.	Pyme
900.435.185	OIS TELECOMUNICACIONES S.A.S.	Pyme
900.436.226	ADOBE COLOMBIA SAS	Pyme
900.438.438	CLM COLOMBIA SAS	Pyme
900.440.034	PHARI TECH SERVICES SAS	Pyme
900.440.441	SEIDOR COLOMBIA SAS	Pyme
900.441.263	YUXI GLOBAL SAS	Pyme
900.443.044	SAFETY IN DEEP SAS	Pyme
900.444.717	CONEXIA SAS	Pyme
900.448.500	ASPECT SOFTWARE COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.453.188	PAYMENTEZ SA	Pyme
900.462.517	PROSEGUR SEGURIDAD ELECTRONICA SAS	Pyme
900.471.052	EPAYCO.COM SAS	Pyme
900.483.420	VIVO CONSULTING COLOMBIAS SAS	Pyme
900.483.707	NTIS SAS	Pyme
900.485.747	ENTERPRISE BUSINESS SOLUTIONS EBS SAS	Pyme
900.490.892	DEXTERA SAS	Pyme
900.501.335	INGENIERIA ELECTRICA RAULINEAS SAS	Pyme
900.503.764	SCM SOLUTIONS S A S	Pyme
900.505.780	LAN SECURITY NETWORKS S.A.S.	Pyme
900.507.611	CINTE COLOMBIA SAS	Pyme
900.510.463	JGH PROYECTOS Y SERVICIOS S.A.S. BIC	Pyme
900.513.480	HEZA SAS	Pyme
900.513.709	T&G CONSULTING SAS	Pyme
900.530.093	SIX TECHNOLOGY CONSULTORIA Y SERVICIOS SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.534.356	WORLD OFFICE COLOMBIA SAS	Pyme
900.536.547	DACAR INGENIERIA S.A.S	Pyme
900.544.098	S&S INGENIERIA ELECTRICA SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.547.305	ARCARIS LABS SAS	Pyme
900.554.898	GIGA COLOMBIA SAS	Pyme
900.555.444	TECNISERVICIOS INGENIERIA ZONA FRANCA SAS	Pyme
900.556.261	INDIGO TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.557.218	DAVINCI TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.564.561	QUITER COLOMBIA SAS	Pyme
900.575.877	SUNTRUST TECH SAS	Pyme
900.580.340	REDES Y DISEÑOS SAS	Pyme
900.585.787	DISEÑO CONSTRUCCION Y CONSULTORIA DE SUBESTACIONES Y LINEAS ELECTRICAS S.A.S.	Pyme
900.590.282	TEKUS SAS	Pyme
900.599.694	ANALYTICS DATA SAS - EN REORGANIZACION	Pyme
900.600.310	MARKETEROS WEB COLOMBIA SAS	Pyme
900.601.388	LABWARE COLOMBIA SAS	Pyme
900.606.761	ZIRUMA LABS S.A.S.	Pyme
900.609.904	INTICO COLOMBIA SAS	Pyme
900.610.491	IMAGINE CONSULTING SAS	Pyme
900.618.448	PRODIEL COLOMBIA SAS	Pyme
900.629.470	JOL INGENIERIA ELECTRICA SAS	Pyme
900.630.616	ELITE INGENIEROS SAS	Pyme
900.631.710	Veritran Colombia S.A.S.	Pyme
900.633.204	TI724 S.A.S	Pyme
900.633.298	SOLUCIONES MACSOFT SAS	Pyme
900.635.119	AOS S A S	Pyme
900.641.938	SRF CONSULTORES SAS	Pyme
900.642.989	ASSERT SOLUTIONS SAS	Pyme
900.644.920	TRES HTP COLOMBIA SAS	Pyme
900.646.721	EPI USE COLOMBIA SAS	Pyme
900.648.468	COMFICA SOLUCIONES INTEGRALES SL SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.651.473	Qintess Colombia S.A.S.	Pyme
900.655.413	CARLOS E VALENCIA INGENIERIA SAS	Pyme
900.655.575	KATA SOFTWARE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.658.419	OESIA NETWORKS COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.659.534	AYESA DE COLOMBIA ADVANCED TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.662.410	CELUWEB.COM SAS	Pyme
900.663.379	WOLKVOX SAS	Pyme
900.664.217	IINTERFACES Y SOLUCIONES SAS	Pyme
900.664.661	FEEDIZ INVERSIONES SAS	Pyme
900.666.093	ALERT LOGIC INC COLOMBIA SAS	Pyme
900.666.654	LIVEVOX COLOMBIA SAS	Pyme
900.672.953	NIMBUTECH SAS	Pyme
900.673.278	COSMO CONSULT COLOMBIA SAS	Pyme
900.675.532	COLINKTEK SAS	Pyme
900.678.367	IT SECURITY SERVICES SAS	Pyme
900.688.446	CONSTRUREDES GRUPO GOMEZ SAS	Pyme
900.696.777	CAFETO SOFTWARE SAS	Pyme
900.698.773	LITAPEPE SAS	Pyme
900.717.614	INFOMEDICAL DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.723.696	WELII COLOMBIA SAS	Pyme
900.739.165	EMTEC COLOMBIA SAS	Pyme
900.753.546	SENSORICA E INGENIERIA SAS	Pyme
900.764.863	SMART FINANCIAL SAS	Pyme
900.767.427	GINKO FINANCIAL SOLUTIONS SAS BIC	Pyme
900.774.785	VISTEX COLOMBIA SAS	Pyme
900.781.407	TCM PARNERTS COLOMBIA SAS	Pyme
900.785.730	Omg Worldwide group	Pyme
900.787.359	INTERNATIONLA SYSTEMS AND DESIGNS	Pyme
900.793.747	KEEP AGENCIA SAS	Pyme
900.796.115	CORE CONSULTORES S.A.S.	Pyme
900.803.867	Software Professional Services SAS	Pyme
900.805.621	ENERGY CG COLOMBIA SAS	Pyme
900.809.106	CSG International Colombia SAS	Pyme
900.810.588	ESC COLOMBIA SAS	Pyme
900.842.973	ETASK SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.848.435	GEOPROYECCIONES SAS	Pyme
900.850.150	PROSPERTECH S.A.	Pyme
900.858.053	CHOICE TECHNOLOGIES COLOMBIA SAS	Pyme
900.858.992	TECNOLOGIAS DE INFORMACION EN SALUD COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.881.750	VENETIC INC. SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.882.774	INFOTRANS COLOMBIA SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.886.089	EVOLUTION IDEAS SAS	Pyme
900.898.352	PALOMINO INTERNATIONAL SAS	Pyme
900.901.878	FORTINET COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.924.405	MAS GLOBAL SAS	Pyme
900.924.809	PYXIS S.A.S.	Pyme
900.935.602	AIS Aplicaciones de Inteligencia Artificial Colombia S.A.S	Pyme
900.938.946	Buda.com SAS	Pyme
900.962.841	ESTUDIOS Y TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.987.447	PDC-SOLUTIONS COLOMBIA S A S	Pyme
901.013.959	LIFTIT SAS	Pyme
901.029.251	ESCO COMPAÑIA DE SRVICIOS ENERGETICOS SAS	Pyme
901.036.940	BARRANQUILLA CAPITAL DE LUZ SAS	Pyme
901.038.291	GZ CONSTRUCCIONES SAS	Pyme
901.043.004	PAYNET SAS	Pyme
901.047.009	MINKA COLOMBIA SAS	Pyme
901.063.297	INTERELECTRICAS IMAC SAS	Pyme
901.069.380	FULL STACK LABS COLOMBIA SAS	Pyme
901.071.455	SYNERGY XPERIENCE SAS	Pyme
901.087.392	CECROPIA COLOMBIA SAS	Pyme
901.103.080	INVERSIONES TECNOLOGICAS CALANDA SAS	Pyme
901.104.372	Kapsch Trafficcom S.A.S.	Pyme
901.148.432	IGT SERVICES AND TECHNOLOGIES COLOMBIA SAS	Pyme
901.156.642	ECOENERGY LATIN AMERICA SAS BIC	Pyme
901.183.491	HUBSPOT LATIN AMERICA SAS	Pyme
901.184.760	TECNOFACTORY S.A.S - BIC	Pyme
901.191.316	CRECIMIENTO Y DESARROLLO POR COLOMBIA SAS	Pyme
901.199.246	S2 GRUPO SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
901.207.449	TENGO SOLUTIONS COLOMBIA S.A.S	Pyme
901.213.250	NEW TOWN TECH SAS	Pyme
901.220.947	QUQO SAS	Pyme
901.228.802	SPACEWALK SAS	Pyme
901.237.267	PROQUEST COLOMBIA S.A.S.	Pyme
901.249.158	GLOBALLOGIC COLOMBIA SAS	Pyme
901.252.874	10PEARLS COLOMBIA S.A.S.	Pyme
901.255.826	IT MANAGEMENT ZOMAC SAS	Pyme
901.262.685	EPRING SAS	Pyme
901.264.616	GORILLA LOGIC SAS	Pyme
901.266.582	HYLAND COLOMBIA S.A.S	Pyme
901.281.572	BOLD CO SAS	Pyme
901.307.208	Virtualsoft Servicios y Software S.A.S	Pyme
901.310.054	DATOLABS S.A.S	Pyme
901.310.911	XOLIT SAS	Pyme
901.312.879	AUTOTRAFFIC SA DE CV SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
901.317.478	Factored SAS	Pyme
901.323.703	AVANTICA TECHNOLOGIES SAS	Pyme
901.367.910	INTERTEC INTERNATIONAL S.A.S.	Pyme
901.398.109	WHALE CLOUD TECHNOLOGY (COLOMBIA) S.A.S	Pyme
901.445.912	WIZELINE S.A.S.	Pyme
901.507.911	NOVARTEC SAS	Pyme
800.002.942	ITELCA SAS	Gran
800.046.226	HEINSOHN BUSINESS TECHNOLOGY S.A BIC	Gran
800.090.963	SOFTLAND COLOMBIA SAS	Gran
800.185.008	THOMAS INSTRUMENTS S A	Gran
800.226.094	FINANCIAL SYSTEMS COMPANY SAS	Gran
805.025.355	NEXURA INTERNACIONAL SAS	Gran
811.003.486	QUIPUX S.A.S.	Gran
811.004.057	PRAGMA S.A.	Gran
811.020.576	CHOUCAIR CARDENAS TESTING SA	Gran
830.001.637	SONDA DE COLOMBIA S.A.	Gran
830.027.574	TIVIT COLOMBIA TERCERIZACION DE PROCESOS, SERVICIOS Y TECNOLOGIA S.A.S.	Gran
830.042.244	DIGITAL WARE SAS	Gran
830.048.145	SIIGO SAS	Gran
830.105.621	OSP INTERNATIONAL CALA SAS	Gran
830.513.068	SOLUCIONES EN INGENIERIA SOLINGENIA SAS	Gran
860.533.206	ENERGÍA INTEGRAL ANDINA S.A. EN REORGANIZACIÓN	Gran
890.319.193	SISTEMAS DE INFORMACION EMPRESARIAL SA	Gran
900.032.774	OLIMPIA IT SAS	Gran
900.074.316	SOPHOS SOLUTIONS S A S	Gran
900.128.566	NTT DATA COLOMBIA S. A. S.	Gran
900.353.530	ACI WORLDWIDE COLOMBIA SAS	Gran
900.401.714	OPEN INTERNATIONAL SAS	Gran
900.693.655	IG Services S.A.S.	Gran

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.694.164	HG INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES SAS BIC	Gran
900.711.074	SKG TECNOLOGIA S.A.S.	Gran
900.718.336	HIGH TECH SOFTWARE SAS	Gran
901.034.523	MASIVIAN SAS	Gran
901.328.325	ADL DIGITAL LAB SAS	Gran
800.042.522	ACCESORIOS Y SISTEMAS S.A EN REORGANIZACION	Gran
800.057.965	VISION SOFTWARE SAS	Gran
800.066.453	SKANDIA PLANEACIÓN FINANCIERA S.A.	Gran
800.110.980	ACCENTURE LTDA	Gran
800.114.672	INFORMATICA & TECNOLOGIA STEFANINI SA	Gran
800.143.407	A TODA HORA SA	Gran
800.159.527	AMADEUS IT GROUP COLOMBIA SAS	Gran
800.172.544	MONTAJES DE INGENIERIA DE COLOMBIA MICOL S A	Gran
800.198.591	BRANCH OF MICROSOFT COLOMBIA INC	Gran
800.241.958	Hewlett Packard Colombia Ltda	Gran
805.012.299	CODESA	Gran
805.015.921	MEGAPROYECTOS DE ILUMINACIONES DE COLOMBIA SAS	Gran
805.025.216	FN TECNOLOGIA SAS	Gran
811.023.886	INGENEO S.A.S.	Gran
830.013.774	INDRA COLOMBIA SAS	Gran
830.013.988	ALFAPEOPLE ANDINO SAS	Gran
830.040.872	ACTIVIDADES DE INSTALACIONES Y SERVICIOS COBRA SA	Gran
830.047.444	SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE TECNOLOGIA E INFORMATICA SETI SAS	Gran
830.055.791	AXITY COLOMBIA SAS	Gran
830.061.482	ILUMINACION DE VILLAVICENCIO S.A.S.	Gran
830.077.380	XERTICA COLOMBIA SAS	Gran
830.089.336	TD SYNnex COLOMBIA LTDA	Gran
830.094.425	FISERV COLOMBIA LIMITADA	Gran
830.096.374	INDRA SISTEMAS S.A SUCURSAL COLOMBIA	Gran
830.102.565	MANTIZ ONLINE SAS	Gran
830.110.433	MQA BUSINESS CONSULTANTS S.A.	Gran
830.111.965	CONSULTORA NIVEL 7 S.A.S.	Gran
830.114.969	TOPAZ COLOMBIA SA	Gran
830.115.764	BYTTE SAS	Gran
830.122.983	ESRI COLOMBIA SAS	Gran
830.136.065	Razón social de la sociedadEVERTEC COLOMBIA SAS	Gran
830.142.945	SYNERGY WORK SAS	Gran
860.002.433	UNISYS DE COLOMBIA S A UNISYS DE COLOMBIA	Gran
890.213.074	A.M.V. SAS	Gran
890.923.937	PRODUCTORA DE SOFTWARE SAS	Gran
900.060.799	IDEMIA IDENTITY & SECURITY SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.079.131	TECNOCOM COLOMBIA SAS	Gran
900.091.709	LICENCIAS ON LINE SAS	Gran
900.103.457	TCS SOLUTION CENTER SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.129.872	ZEMOGA S.A.S	Gran
900.157.788	TDC COLOMBIA LTDA	Gran
900.173.404	HEINSOHN HUMAN GLOBAL SOLUTIONS S.A.S	Gran
900.195.138	SEVEN4N SAS	Gran
900.210.032	NTT DATA SPAIN S.L, SUCURSAL EN COLOMBIA	Gran
900.218.578	SISTEMAS COLOMBIA S A S	Gran
900.224.316	TECH AND SOLVE S.A.S.	Gran
900.237.820	QUANTUM DATA PROCESSING DE COLOMBIA S.A.S.	Gran
900.245.577	INGRAM MICRO BRASIL LTDA SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.365.835	DATAIFX SAS	Gran
900.376.503	VASS CONSULTORIA DE SISTEMAS COLOMBIA SAS	Gran
900.387.076	INETUM ESPAÑA SA SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.420.814	HITSS COLOMBIA SAS	Gran
900.478.030	INDRA SOLUCIONES TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION SLU SUCURSAL	Gran
900.478.383	SOFTWAREONE COLOMBIA SAS	Gran
900.481.621	LG CNS COLOMBIA SAS	Gran
900.512.356	CAPGEMINI COLOMBIA SAS	Gran
900.555.829	solex colombia sas	Gran
900.569.535	HELICE R&D GROUP SAS	Gran
900.583.745	HOLCREST SAS	Gran
900.584.902	LIBERA SUPPLY CHAIN FINANCE S.A.S.	Gran
900.594.521	Endava Colombia S.A.S	Gran
900.601.546	HITACHI VANTARA COLOMBIA SAS	Gran
900.620.832	SOFKA TECHNOLOGIES S.A.S.	Gran
900.633.782	AMERIKA TECNOLOGIA Y SERVICIOS SAS	Gran
900.675.394	ALGAR TECNOLOGIA S.A.S	Gran
900.797.285	Huge SAS	Gran
900.834.939	Twilio Colombia S.A.S	Gran

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.843.898	Rappi SAS	Gran
900.850.957	UBITS LEARNING SOLUTIONS	Gran
900.912.034	BIZAGI LATAM SAS	Gran
900.955.679	Endava S.A.S.	Gran
900.987.866	ENTERPRISE SERVICES COLOMBIA SAS	Gran
901.026.725	Odata Colombia SAS	Gran
901.177.770	WOLOX COLOMBIA SAS	Gran
901.245.825	SOLINFTEC AMERICA LATINA SAS	Gran
901.265.149	CREDICORP NEGOCIOS DIGITALES S.A.S	Gran
901.277.447	INSTANTT SAS	Gran
901.284.844	PERFILES Y SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	Gran
901.323.081	COPILOTO COLOMBIA SAS	Gran
901.361.537	LOGGRO SAS	Gran
901.376.233	VANTRAN SAS	Gran
901.376.797	SOFTLITICS SAS	Gran
901.380.553	ECOSISTEMAS DIGITALES S.A.S	Gran
901.411.533	Globant Colombia S.A.S.	Gran
901.418.451	BINANCE COLOMBIA SAS	Gran
901.429.484	TASKUS COLOMBIA SAS	Gran
901.449.478	EPAM SYSTEMS COLOMBIA S.A.S	Gran
901.453.880	KYNDRYL COLOMBIA SAS	Gran
901.483.657	TRAMITI SAS	Gran
901.530.710	KIN AND CARTA COLOMBIA S.A.S.	Gran
901.040.640	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	Pyme
800.063.594	INFOGEX S.A.S.	Pyme
900.179.430	INMOTICA LTDA	Pyme
901.049.072	PENTATEK SAS	Pyme
900.434.462	REDNEET S.A.S.	Pyme
830.065.682	SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD S A S	Pyme
900.128.501	SOPORTE TECNICO DE COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.148.467	SYSTEM DIGITAL COMPUTER SAS	Pyme
830.122.370	SYSTEM NET INGENIERIA SAS	Pyme

El análisis de la muestra de 607 empresas, representativa del sector de integradores de tecnología en Colombia y cuyas actividades se enmarcan en los códigos CIIU 4321, 6201 y 6202, revela una clara predominancia de Mipymes, las cuales constituyen el 81% (489 empresas) de la muestra. Las grandes empresas representan el 19% restante (118 empresas).

Esta distribución sugiere un sector dinámico donde la especialización y agilidad de las Mipymes les permite competir eficazmente en la provisión de soluciones tecnológicas complejas, incluyendo no solo la instalación física de equipos (CIIU 4321), sino, de manera fundamental, los servicios de alto valor agregado como la configuración de redes, la integración de sistemas (CIIU 6201) y la consultoría en ciberseguridad (CIIU 6202), que son el núcleo de este proceso de contratación. La menor presencia de grandes empresas podría indicar que estas se enfocan en proyectos de mayor envergadura o que subcontratan a las Mipymes para tareas específicas, lo que confirma la existencia de un ecosistema de mercado saludable y con pluralidad de oferentes. Para garantizar la solidez del estudio y obtener resultados financieros representativos, se excluyeron del análisis aquellas empresas que presentaban una utilidad operacional negativa y un patrimonio negativo. Esta depuración de la base de datos, necesaria para realizar un estudio financiero adecuado, resultó en un total de **486 empresas aptas** para el análisis.

4. INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Teniendo en cuenta que las Entidades Estatales deben determinar requisitos mínimos habilitantes para adelantar su gestión contractual, en los casos que así se determine, según lo establecido en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación elaborado por Colombia Compra Eficiente y en los numerales 3. “Capacidad Financiera” y 4. “Capacidad Organizacional”, del Artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital “UAECD” adelantó el análisis de la información financiera del sector relacionado al objeto de contratación en estudio.

A continuación, se presentan las definiciones de los indicadores financieros requeridos por el Decreto 1082 de 2015 y los indicadores adicionales que sean necesarios, según las características del proceso de contratación.

Indicadores de capacidad Financiera: los siguientes indicadores miden la fortaleza financiera del interesado, para cumplir oportuna y cabalmente con el objeto del contrato:

- **Índice de Liquidez:** (activo corriente/pasivo corriente), el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.
- **Nivel de endeudamiento:** (Pasivo total/Activo total), el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente.
- **Razón de Cobertura de Intereses:** (Utilidad Operacional / Gastos de Intereses) el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras.

Indicadores adicionales de Capacidad Financiera: Las Entidades Estatales pueden establecer indicadores adicionales a los establecidos en el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, solo en aquellos casos en que sea necesario por las características del objeto a contratar, la naturaleza o complejidad del Proceso de Contratación:

- **Capital de Trabajo:** (Activo Corriente – Pasivo Corriente): Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente.

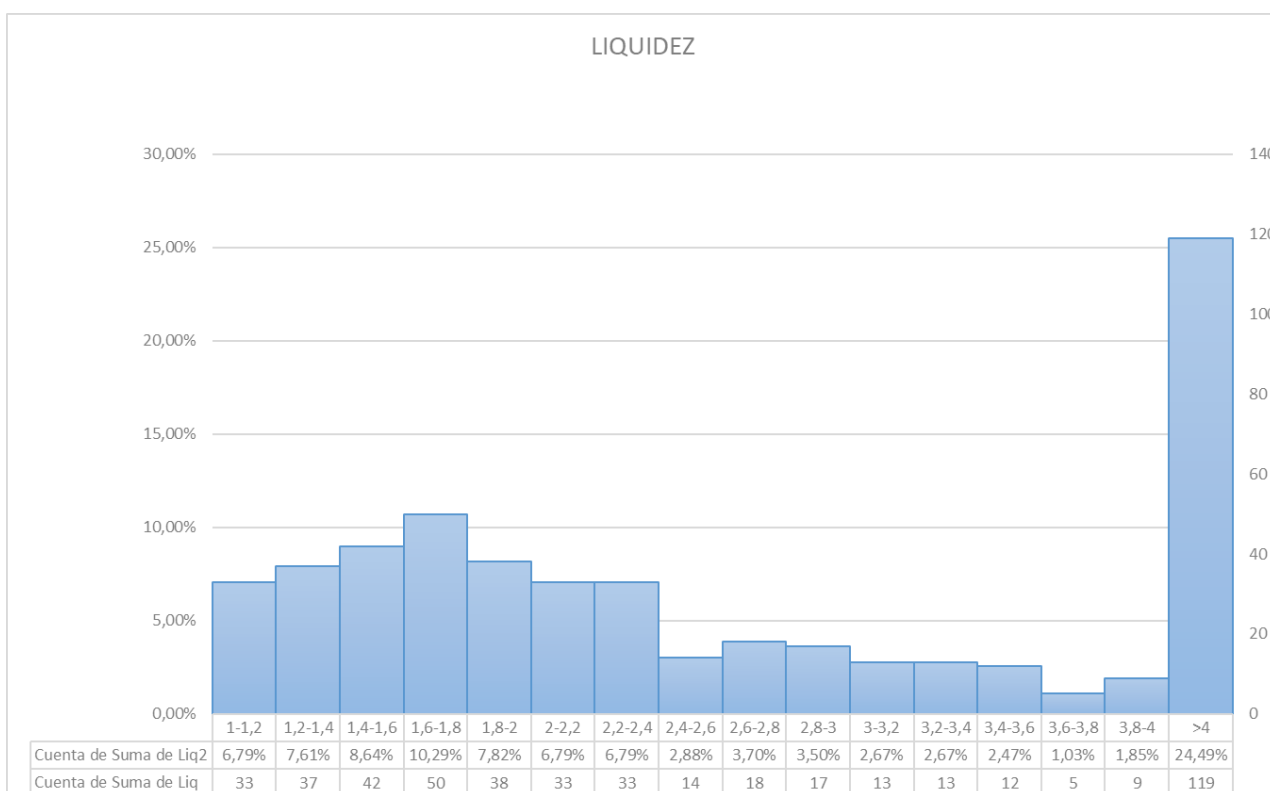
Indicadores de Capacidad Organizacional: La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

- **Rentabilidad del Patrimonio (RP):** (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 del Activo (RA):** (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.

Capacidad Financiera: Índice de Liquidez:



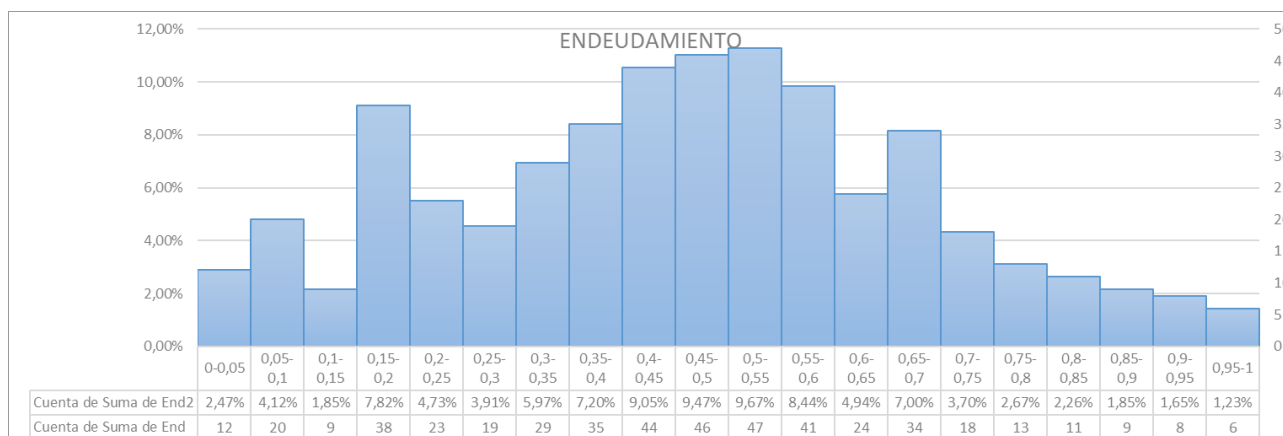
El histograma de distribución de frecuencias, basado en la muestra de 486 empresas del sector, revela que una parte significativa de las compañías se concentra en valores de liquidez moderados, con una marcada asimetría positiva que indica la presencia de empresas con una liquidez muy elevada.

Para el presente proceso de contratación, el Índice de Liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente) es un factor de análisis crítico. Su importancia no radica únicamente en la capacidad general del proponente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sino, de manera específica, en su capacidad para afrontar el principal compromiso financiero inicial del contrato: la compra e importación de los bienes tecnológicos (Access Points).

Este componente representa un desembolso de capital significativo que el contratista debe realizar al inicio del proyecto, mucho antes de recibir los pagos correspondientes por parte de la Entidad. Por lo tanto, un índice de liquidez saludable es el principal mitigador del riesgo de que un proponente, a pesar de ganar el proceso, no cuente con el flujo de caja necesario para adquirir los equipos a tiempo, lo que podría generar retrasos críticos en la ejecución. Asimismo, asegura que el contratista puede cubrir sus costos operativos corrientes, como los salarios del personal técnico especializado, mientras gestiona el ciclo de pago del contrato.

Considerando este contexto, se establece un **Índice de Liquidez mayor o igual a 1,20** como requisito habilitante. Este valor, que según el estudio base es cumplido por el 93% de las empresas del sector, representa un estándar prudente y equilibrado. No es excesivamente restrictivo, lo que garantiza la pluralidad de oferentes, pero es lo suficientemente riguroso para filtrar a aquellos proponentes con una posición de liquidez ajustada, asegurando así la selección de un socio comercial con la solvencia necesaria para afrontar los compromisos financieros iniciales del contrato y llevarlo a buen término.

Endeudamiento:

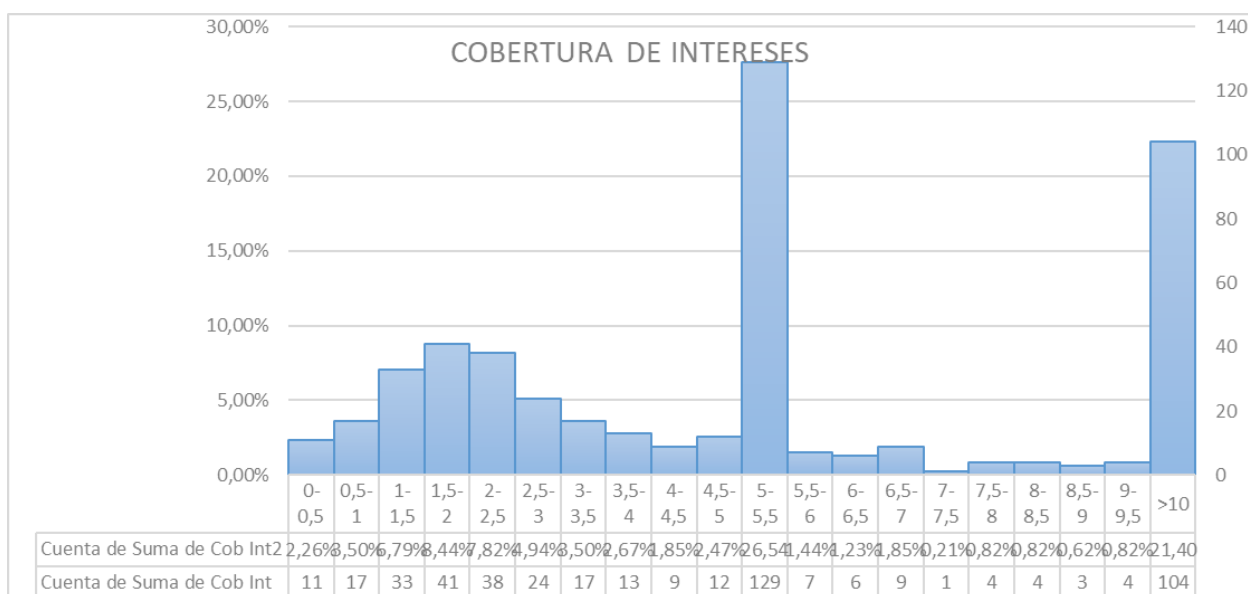


El histograma de distribución de frecuencias para el Nivel de Endeudamiento muestra una dispersión considerable, con una concentración de empresas en los rangos medios (entre 40% y 60%) y una asimetría que indica la presencia de compañías con diversos niveles de apalancamiento financiero.

Para este proceso, el Nivel de Endeudamiento (Pasivo Total / Activo Total) es un indicador de riesgo fundamental. Su relevancia va más allá de medir la proporción de la financiación de la empresa que proviene de terceros; en este contrato, es un medidor directo de la resiliencia financiera del proponente frente al riesgo cambiario. Dado que el componente principal del contrato es la importación de bienes tecnológicos, el proponente está expuesto a la volatilidad de la Tasa Representativa del Mercado (TRM). Una empresa con un alto nivel de endeudamiento tiene menor flexibilidad financiera y un "colchón" operativo más reducido para absorber un aumento inesperado en el costo de los equipos si la TRM se devalúa. Un apalancamiento excesivo podría comprometer la capacidad del contratista para cumplir con sus obligaciones tanto con la Entidad como con sus acreedores, incrementando el riesgo de incumplimiento del proyecto.

En este contexto, se establece un **Nivel de Endeudamiento menor o igual a 0,75** como requisito habilitante. Este límite, que según el estudio base es cumplido por el 90% de las empresas del sector, representa un equilibrio prudente. Por un lado, no es excesivamente restrictivo, lo que permite la participación de un amplio espectro de oferentes y fomenta la competencia. Por otro lado, es lo suficientemente riguroso para asegurar que los proponentes seleccionados posean una estructura de capital sólida y no dependan excesivamente de la financiación externa. Esto garantiza la elección de un socio comercial con la capacidad de gestionar los riesgos inherentes al contrato y con la estabilidad financiera necesaria para asegurar su correcta ejecución.

Razón de cobertura de intereses:



El histograma de distribución de frecuencias para la Razón de Cobertura de Intereses revela una alta concentración de empresas en los rangos de rentabilidad moderada, aunque con una dispersión significativa causada por valores atípicos muy altos, lo cual es común en este indicador.

Para el presente proceso, la Razón de Cobertura de Intereses (Utilidad Operacional / Gastos de Intereses) es un indicador clave de la **salud operativa y la resiliencia financiera** del proponente. Su importancia trasciende la simple capacidad de pagar los intereses de su deuda; refleja la eficiencia con la que la empresa genera beneficios a partir de sus operaciones principales, antes de afrontar sus compromisos financieros. En un contrato que exige una **configuración técnica precisa y de alta calidad**, este indicador es una buena aproximación de una gestión empresarial sólida. Una empresa con una cobertura saludable es menos propensa a estar bajo presión financiera y, por lo tanto, menos inclinada a reducir costos en detrimento de la calidad del servicio o del personal técnico especializado.

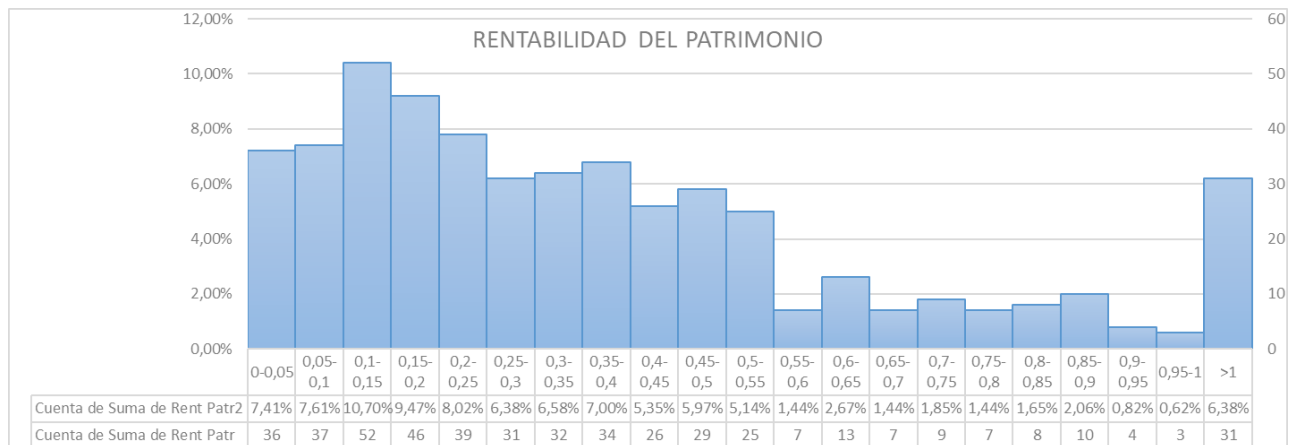
Además, este indicador es crucial para medir la capacidad de la empresa para absorber imprevistos. Un "colchón" operativo robusto, evidenciado por una buena cobertura de intereses,

es fundamental para mitigar riesgos como una fluctuación adversa de la TRM al momento de la importación de los equipos.

Considerando este contexto, se establece una **Razón de Cobertura de Intereses mayor o igual a 1,10** como requisito habilitante. Este valor, que según el estudio base es cumplido por el 91% de las empresas del sector, es un estándar prudente. No exige una rentabilidad excepcional, pero sí asegura que el proponente genera suficientes utilidades operativas para cubrir sus obligaciones financieras con un pequeño margen. Esto filtra a las empresas que operan con un riesgo financiero muy ajustado y garantiza la selección de un socio comercial con la estabilidad operativa necesaria para ejecutar un proyecto tecnológico de esta naturaleza con solvencia y calidad.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Rentabilidad sobre patrimonio:



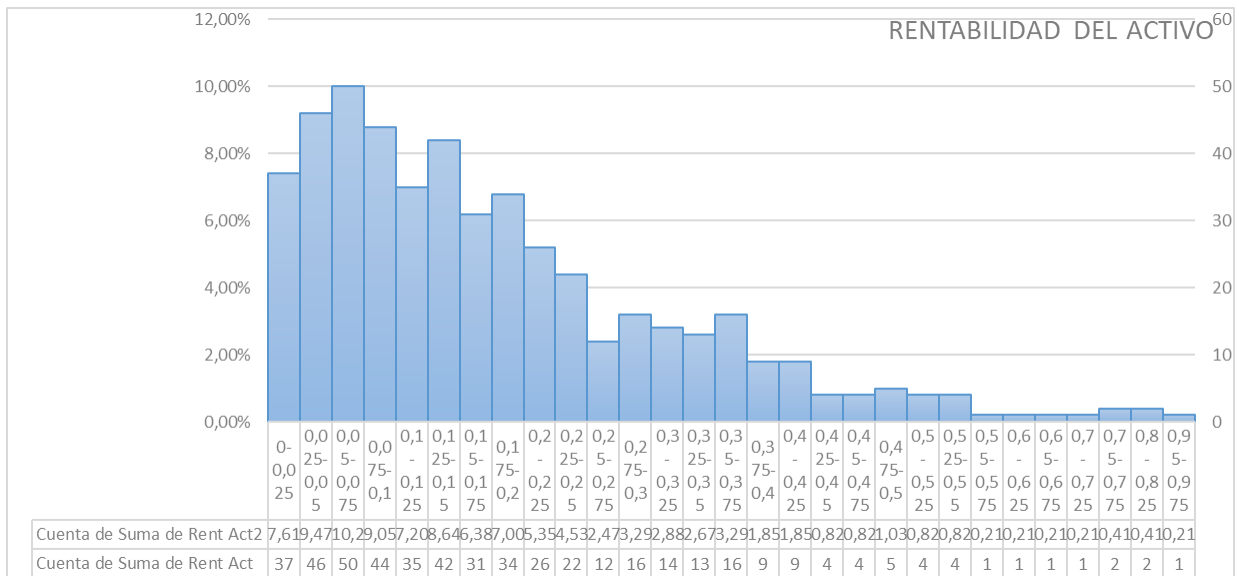
El histograma de distribución de frecuencias para la Rentabilidad del Patrimonio (RP) muestra una alta concentración de empresas en los rangos de rentabilidad más bajos y positivos, con una marcada asimetría que se extiende hacia la derecha. Esto indica que, si bien la mayoría de las empresas del sector operan con una rentabilidad patrimonial moderada, existe un subconjunto de compañías con rendimientos significativamente altos.

Para este proceso, la Rentabilidad del Patrimonio (Utilidad Operacional / Patrimonio) es un indicador clave de la **Capacidad Organizacional**. Su análisis va más allá de la simple medición de la ganancia para los accionistas; es un reflejo directo de la eficiencia y competencia de la gestión empresarial para utilizar sus recursos propios y generar valor a través de su operación principal. En un contrato que exige una ejecución técnica de alta calidad y una configuración precisa de equipos de red, se busca un socio comercial que no solo sea solvente, sino que también demuestre ser una organización bien administrada. Una rentabilidad patrimonial positiva es un fuerte indicativo de una gestión eficiente, lo que se correlaciona con una mayor probabilidad de una ejecución de proyecto ordenada, de alta calidad y sin contratiempos.

Considerando este contexto, se establece una **Rentabilidad del Patrimonio (RP) mayor o igual a 0,02** como requisito habilitante. Este límite, que según el estudio base es cumplido por el 92%

de las empresas del sector, no busca seleccionar únicamente a las empresas más rentables, sino actuar como un filtro de viabilidad y competencia gerencial. Asegura que el proponente tiene una operación sostenible y es capaz de generar un rendimiento positivo, por mínimo que sea, a partir de su patrimonio. Esto mitiga el riesgo de contratar a una empresa con problemas estructurales de rentabilidad, que podría ser más propensa a incurrir en fallas de calidad o de gestión durante la ejecución del contrato.

Rentabilidad sobre activo:



El histograma de distribución de frecuencias para la Rentabilidad del Activo (RA) presenta una marcada concentración de empresas en los rangos más bajos y positivos, con una clara asimetría positiva o cola hacia la derecha. Esta distribución, típica en indicadores de rentabilidad, sugiere que la mayoría de las empresas del sector operan con una eficiencia moderada en el uso de sus activos, mientras que un grupo más reducido alcanza niveles de rendimiento significativamente altos.

Para este proceso, la Rentabilidad del Activo (Utilidad Operacional / Activo Total) es un indicador de Capacidad Organizacional que mide la **eficiencia operativa global** de un proponente. Su relevancia es crítica, ya que evalúa la habilidad de la gestión para generar beneficios utilizando la totalidad de sus recursos. Un contrato de esta naturaleza, que implica no solo el suministro de bienes sino también servicios de alta complejidad técnica como la configuración e integración de una solución de red, requiere un socio comercial bien gestionado y organizado. Una rentabilidad del activo positiva, aunque sea mínima, es un fuerte indicativo de que la empresa es operativamente sostenible y eficiente, mitigando el riesgo de que ineficiencias internas se traduzcan en fallas de calidad, retrasos o una ejecución deficiente del contrato.

Considerando este contexto, se establece una **Rentabilidad del Activo (RA) mayor o igual a 0,01** como requisito habilitante. Este límite, que según el estudio base es cumplido por el 92% de las empresas del sector, no pretende ser excluyente, sino funcionar como un filtro de viabilidad y

eficiencia operativa. Garantiza que el proponente tiene la capacidad de generar un rendimiento positivo a partir de sus activos, lo que demuestra una gestión competente y una operación saludable. Esto asegura la selección de un socio con la competencia organizacional y la estabilidad operativa necesarias para llevar a cabo el proyecto con éxito.

Capital de Trabajo:

Análisis del Indicador en el Contexto del Contrato:

El Capital de Trabajo (Activo Corriente - Pasivo Corriente) se establece como un indicador financiero adicional a los verificados de manera estándar en el Registro Único de Proponentes (RUP). La normativa de contratación pública faculta a las entidades para establecer indicadores adicionales siempre que la naturaleza, complejidad o los riesgos asociados al proceso de contratación lo justifiquen plenamente. El presente contrato es un caso paradigmático donde la inclusión de este indicador no solo es pertinente, sino indispensable para la gestión del riesgo por parte de la Entidad.

La justificación para su inclusión se fundamenta en un análisis directo de las condiciones contractuales definidas en los documentos de planeación del proceso. Estos establecen un plazo de ejecución de cuatro (4) meses y, de manera crítica, una forma de pago del 100% del valor del contrato contra la entrega final y el recibo a satisfacción. Este esquema representa el escenario de máxima exigencia de liquidez operativa para el contratista, quien deberá financiar con recursos propios la totalidad de la operación durante el plazo de ejecución. Esto incluye la adquisición e importación de los equipos, el pago de salarios del personal técnico especializado y todos los costos logísticos y administrativos asociados.

El principal riesgo que la Entidad busca mitigar con este indicador es el de un **incumplimiento por iliquidez operativa**: que un proponente, a pesar de ser solvente en sus estados financieros generales, no posea el flujo de caja disponible para sostener el proyecto y llevarlo a término. Por ello, es imperativo asegurar que el adjudicatario posea el músculo financiero suficiente para ejecutar el contrato sin depender de los pagos del mismo.

Considerando este alto nivel de riesgo, y en ejercicio de la facultad para definir requisitos proporcionales al contrato, se establece como requisito habilitante un **Capital de Trabajo mayor o igual al 35% del valor del presupuesto oficial estimado**.

- Presupuesto Oficial Estimado: \$457.085.095
- Porcentaje Exigido: 35%
- Capital de Trabajo Mínimo Requerido: \$159.979.783

Este límite se justifica por ser una medida prudente y directamente proporcional al riesgo asumido. Garantiza que el proponente tiene la capacidad financiera no solo para iniciar el proyecto, sino para llevarlo a término sin contratiempos de flujo de caja, asegurando así la correcta y oportuna ejecución del contrato en beneficio de los intereses de la UAECD.

INDICADORES FINANCIEROS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

REQUISITOS HABILITANTES FINANCIEROS:

Indicadores de capacidad financiera

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$\text{Liquidez} \geq 1,20$
Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\text{Endeudamiento} \leq 0,75$
Razón de Cobertura de intereses. (RCI)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos de Intereses}}$	$\text{RCI} \geq 1,10$
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	$\text{KW} = 35\% \text{ P.O.}$

Nota:

- La razón de Cobertura de Intereses es indeterminada ("GI=0") cuando la cuenta de Costos Financieros es igual a \$0. Cuando el indicador de Razón de Cobertura de Intereses resulte indefinido a indeterminado, se considera que el proponente cumple con tal indicador, debido a que no tiene obligaciones financieras (gastos de interés con un valor de \$0).
- Cuando el proponente cuente con un pasivo corriente igual a cero (\$0) por lo que el índice de liquidez resulta indefinido o indeterminado, se considera que este cumple con el Indicador de Liquidez.

Indicadores de capacidad organizacional

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Rentabilidad del Patrimonio (RP)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	$\text{RP} \geq 0,02$
Rentabilidad del Activo (RA)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$	$\text{RA} \geq 0,01$

REGLAS PARA LA VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

Esta sección establece las reglas y procedimientos que la UAECD aplicará para la verificación de la información financiera y organizacional. El cumplimiento estricto de estas condiciones es un requisito indispensable, y su resultado determinará si la propuesta es **HABILITADA** o **NO HABILITADA** para continuar en el proceso de selección.

Fuente de Información y Fecha de Corte

La verificación de la capacidad financiera y organizacional se basará exclusivamente en la información que conste en el **Registro Único de Proponentes (RUP)**, administrado por las Cámaras de Comercio. Se utilizará la información financiera con corte a **31 de diciembre de 2024**, la cual debe encontrarse vigente y en firme al momento de la verificación por parte de la Entidad.

Vigencia y Actualización del RUP (Requisito Esencial)

Se reitera que el cumplimiento de la obligación de presentar la solicitud de actualización de la información financiera y organizacional del RUP ante la Cámara de Comercio, a más tardar el **quinto día hábil de abril de 2025**, es un requisito fundamental e indispensable.

Si un proponente no cumplió con esta obligación dentro del plazo legal, su Registro Único de Proponentes cesó sus efectos en dicha fecha. En consecuencia, dicho proponente no contará con un RUP vigente y en firme para efectos del presente proceso de selección y, por lo tanto, **su oferta será declarada NO HABILITADA** por carecer de este requisito esencial, sin que sea posible recurrir a información de años anteriores que pudiera reposar en el registro. La verificación de la presentación oportuna de la actualización y la vigencia del RUP será realizada por la UAECD.

Proponentes Extranjeros sin RUP Vigente

Aquellos proponentes extranjeros (personas jurídicas o naturales) sin domicilio o sucursal en Colombia, y que por tanto no están obligados a tener RUP, deberán presentar sus estados financieros con corte a 31 de diciembre de 2024, cumpliendo con las siguientes condiciones:

- Presentar los estados financieros en su moneda original y, adicionalmente, acompañarlos de una conversión a pesos colombianos (COP).
- Para la conversión, se deberá utilizar la Tasa Representativa del Mercado (TRM) certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia, correspondiente a la fecha de cierre de los estados financieros.
- Los documentos financieros deben incluir una traducción simple al idioma español.
- La información financiera presentada debe estar avalada por la firma de un contador público colombiano, anexando copia legible de su Tarjeta Profesional y su Certificado de Vigencia de Inscripción y Antecedentes Disciplinarios vigente.

La UAECD calculará los indicadores con base en esta información y habilitará la propuesta si cumple con los mínimos requeridos.

Verificación para Proponentes Plurales (Consortios y Uniones Temporales)

Para las ofertas presentadas bajo la modalidad de proponente plural, la verificación se realizará de la siguiente manera:

1. **Aporte Individual de Información:** Es un requisito indispensable que cada integrante del proponente plural aporte, de forma individual y cumpliendo con todas las formalidades exigidas (incluyendo la vigencia y actualización del RUP), la documentación financiera requerida.
2. **Método de Cálculo Agregado:** Los indicadores de capacidad financiera y organizacional del proponente plural serán calculados por la UAECD utilizando un método de agregación. Este método consiste en sumar los valores reportados por cada integrante para los componentes específicos que conforman cada indicador (por ejemplo, se sumarán los activos corrientes de todos los integrantes, se sumarán los pasivos corrientes de todos, y con esas sumas totales se calculará el índice de liquidez consolidado del proponente plural).

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^n \text{componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^n \text{componente 2 del indicador}_i)}$$

2. Resultado de la Verificación

En conclusión, la evaluación de la capacidad financiera y organizacional es un proceso de verificación documental riguroso. El incumplimiento de cualquiera de los requisitos aquí descritos, la no presentación de la documentación requerida por parte de cualquier integrante de un proponente plural, o el no cumplimiento de los indicadores mínimos exigidos una vez calculados, ocasionará que la totalidad de la oferta sea declarada **NO HABILITADA**.



LUIS ALBERTO MARIÑO
Subgerencia Financiera - UAECD
Contratista

Objeto a contratar	<i>Seleccionar un promotor y/o intermediario público o privado que realice la enajenación de bienes muebles obsoletos, servibles no utilizables o inservibles de propiedad de la UAECD a través de subasta pública</i>

1. ANTECEDENTES

Como parte integral de los requisitos habilitantes de un proceso contractual, se encuentran los índices de Capacidad Financiera y Capacidad Organizacional, los cuales define la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital “UAECD”, estableciéndolos de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del contrato.

Los requisitos habilitantes exigidos deben guardar proporción con el valor y objeto del contrato del proceso de contratación, la complejidad del mismo, plazo, forma de pago, los riesgos asociados al proceso de contratación; además del análisis respectivo del sector económico y de los posibles oferentes, que se encuentren acordes con las necesidades que requiere satisfacer las Entidades. La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital “UAECD” debe evaluar el riesgo que el proceso de contratación representa para el cumplimiento de sus metas y objetivos, de acuerdo con los manuales y guías que para el efecto expida Colombia Compra Eficiente y los parámetros establecidos en la ley.

Los requisitos habilitantes miden la capacidad del proponente para participar en un proceso de contratación y están referidos en el Decreto Único Reglamentario del sector Administrativo de Planeación Nacional No. 1082 de 2015; en su artículo 2.2.1.1.1.5.3., y que establece los requisitos habilitantes contenidos en el Registro Único de Proponentes – RUP, entre ellos incluye la capacidad Financiera y Organizacional así:

Experiencia: es el conocimiento del proponente derivado de su participación previa en actividades iguales o similares a las previstas en el objeto del contrato

Capacidad Jurídica: es la facultad de una persona para celebrar contratos con una Entidad Estatal

Capacidad Financiera: condiciones mínimas que reflejan la situación financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento

Capacidad Organizacional: cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

2. REQUISITOS FINANCIEROS HABILITANTES

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, artículo 6 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, en los numerales 3 y 4 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 de acuerdo con la actividad a contratar, la capacidad financiera y organizacional será objeto de verificación a todos los proponentes que demuestren interés en participar en el presente proceso de contratación.

El proponente deberá anexar a su propuesta el Registro Único de Proponentes -RUP y mediante éste se verificará la capacidad financiera del proponente, bien sean oferentes nacionales o

personas naturales extranjeras con domicilio en el país o las personas jurídicas extranjeras que tengan establecida sucursal en Colombia. Los indicadores financieros solicitados, se calcularán con base en la información financiera de las empresas que componen el sector, teniendo en cuenta último año fiscal 2024, reflejado en el Registro Único de Proponentes – RUP, de cada proponente.

La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital, es un requisito habilitante para la participación de la propuesta en el proceso de selección y no otorga puntaje, en concordancia con lo establecido en el numeral 1º del Artículo 5º de la Ley 1150 de 2007.

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas revisión 4 adaptada para Colombia – CIIU Rev. 4 A.C1, permite categorizar la oferta que el sector económico proporciona para cubrir la necesidad de contratación. Mediante la identificación de los códigos CIIU correspondientes, se realizará el análisis de indicadores financieros y de capacidad organizacional.

Tomando como base la verificación de los códigos bajo los cuales están registradas la mayoría de empresas del sector que regularmente participan dentro de procesos similares en el SECOP II, se estableció que estas empresas trabajan con los siguientes códigos CIIU:

- L6820 - Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata
- G4610 - Comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrata

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas revisión 4 adaptada para Colombia – CIIU Rev. 4 A.C., permite categorizar la oferta que el sector económico proporciona para cubrir la necesidad de contratación. Mediante la identificación de los códigos CIIU correspondientes, se realizará el análisis de indicadores financieros y de capacidad organizacional.

Para el presente estudio, se ha identificado que los códigos CIIU más representativo de las empresas que proveen estos servicios especializados es el L6820 - Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata y G4610 - Comercio al por mayor a cambio de una retribución o por contrata. Estos códigos abarcan la intermediación en la venta de vehículos, maquinaria y equipo por subasta o por contrata.

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
800.054.173	ANTHONY HALLIDAY BERON SAS	Pyme
800.126.688	ORGANIZACION NACIONAL DE SERVICIOS SAS SERVINACIONAL SAS	Pyme
800.204.737	ADQUIRIR SAS	Pyme
800.213.678	SOCIEDAD OPERADORA ZONA FRANCA INDUSTRIAL DE BIENES Y SERVICIOS USUARIO OPERADOR DE ZONA FRANCA DE CARTAGENA DE INDIAS S.A.	Pyme
800.226.887	GRUPO MERPE SAS	Pyme
800.231.457	JUNCO Y ASOCIADOS INMOBILIARIA S.A.S.	Pyme
802.021.580	ICONOS SAS	Pyme
804.009.532	ALIANZA INMOBILIARIA SA	Pyme
811.009.986	EME PROPIEDAD RAIZ SAS	Pyme
811.021.870	INVERSIONES SANGEL Y CIA S EN C	Pyme

¹ DANE. (21 de Marzo de 2012). *Clasificación Industrial Uniforme de Todas las Actividades Económicas*. Recuperado el 27 de Mayo de 2019, de DANE: https://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
811.024.730	MAXIBIENES SAS	Pyme
830.510.846	MASSARI SAS	Pyme
860.000.743	LUIS SOTO Y CIA SAS	Pyme
860.529.097	MANJUI S.A	Pyme
890.502.532	RENTABIEN SAS	Pyme
890.502.559	INMOBILIARIA TONCHALA S.A.S.	Pyme
890.912.140	LONDOÑO GOMEZ S.A.S.	Pyme
890.924.789	ACRECER SAS	Pyme
890.941.953	VIVIENDAS Y PROYECTOS S.A.S.	Pyme
900.033.271	PROMOTORA EQUILATERO SAS	Pyme
900.056.598	AXESS REAL ESTATE COLOMBIA LIMITADA	Pyme
900.126.415	GLÜKY GROUP S.A.S.	Pyme
900.212.047	PRODUCTORA DE PAPEL Y CAJAS DE CARTON SA	Pyme
900.253.902	INVERSIONES JORGE E. JIMENEZ B. SAS	Pyme
900.267.689	FASANDER S.A.	Pyme
900.366.826	PSPIB LOSANDES S.A.S	Pyme
900.586.751	LIDERES HBL SAS	Pyme
900.613.098	EL TEJON S.A.S	Pyme
900.676.514	ANAPE SAS	Pyme
900.736.492	INVER JMA SAS	Pyme
900.770.027	NIETRONICS INVERSIONES SAS	Pyme
900.797.133	LE DAHU SAS	Pyme
900.849.574	PROYECTO CUCUTA SAS	Pyme
900.951.181	VALESMA COMPAÑIA DE INVERSION SAS	Pyme
901.020.795	CENTRAL CONTROL II S.A.S.	Pyme
901.033.032	OPTIMIZAR PROYECTOS SAS	Pyme
901.160.734	INVERSIONES CHICO NORTE S.A.S	Pyme
901.324.175	AVL FOUND SAS	Pyme
901.325.046	ALVELEZ INVERSIONES SAS	Pyme
800.004.658	ARRENDAMIENTOS DEL SUR SAS	Pyme
800.020.419	iINVERGLO S.A.	Pyme
800.039.768	TIERRA HABITAT S.A.S.	Pyme
800.073.163	ESPACIOS URBANOS SAS	Pyme
800.081.577	INVERSIONES GOBEK S.A.S.	Pyme
800.084.232	PANCOLOMBIANA DE COMERCIO SA	Pyme
800.101.820	ARENAS S.A.S	Pyme
800.104.067	WAKED TAHA E HIJOS S EN C	Pyme
800.150.819	CESAR A CARO C Y CIA S . EN C.	Pyme
800.170.661	CHAGAR SA	Pyme
800.171.581	BARENTZ SAS	Pyme
800.195.574	FINANCAR SAS	Pyme
800.208.342	AKTANI SAS	Pyme
800.220.030	INMOBILIARIA PUNTO RAIZ SA	Pyme
800.231.595	DISEÑO INTERIOR SAS	Pyme
800.233.690	INVERSIONES RESCANDI S.A.	Pyme
800.247.256	PROMOTORA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS LTDA	Pyme
800.249.410	INVERBIENES SAS	Pyme
800.249.702	UNION DE MERCADOS CASTELLANOS Y CIA S.A.S. UNIMERCAS	Pyme
802.001.386	HOLDING NP SAS	Pyme
802.002.793	JESSURUM Y FAMA SAS	Pyme
802.024.045	CURE NUÑEZ SAS	Pyme
804.006.919	EL PUENTE SA	Pyme
804.006.933	CELULARES Y TELECOMUNICACIONES CELTEL SA	Pyme
804.014.972	GESTION URBANA SA	Pyme
805.000.082	SOCIEDAD PRIVADA DEL ALQUILER SAS	Pyme
805.007.894	ARANJUEZ CONSTRUCTORES SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Pyme
805.011.359	AGROVENTAS SAS	Pyme
805.016.105	CLAY SA	Pyme
805.030.587	CENTRAL CONTROL SAS	Pyme
806.005.429	INMOBILIARIA BOZZIMBETT S.A.S.	Pyme
806.008.039	CEIBA ROJA S.A.	Pyme
806.016.535	iINVERSIONES LANDAZABAL DAGUER & CIA S EN C	Pyme
809.000.862	EMPRESA ALGODONERA TOLIMA NORTE SA EMPRENORTE SA	Pyme
809.011.494	CAICEDO CALLEJAS CIA S EN C	Pyme
810.000.319	EMPRESA DE RENOVACION Y DESARROLLO URBANO DE MANIZALES S.A.S. - ERUM S.A.S.	Pyme
810.002.716	EL ENCIERRO SAS	Pyme
810.006.556	AVICAL S.A EN REORGANIZACION	Pyme
811.031.066	AGROPECUARIA SIERRA NEVADA SAS EN REORGANIZACION	Pyme
811.036.632	DIAZ ESCOBAR SAS	Pyme
811.038.675	JARAMILLO BUSTAMANTE S.A.S.	Pyme
815.000.676	HERNAN YEPES MARTINEZ SA	Pyme
816.005.588	KAISA SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
822.003.738	HERRERA MONJE S EN C	Pyme
823.002.291	BADRAN CAMERA & CIA S EN C	Pyme
826.001.016	MELTEC DE ORIENTE SAS	Pyme
829.001.024	ROBERTO OGIASTRI INMOBILIARIA SAS	Pyme
830.001.445	AGROINSUMOS ALFA SAS	Pyme
830.006.392	LA GALERIA INMOBILIARIA LTDA	Pyme
830.010.228	GRUPO EMPRESARIAL ANDINO SAS	Pyme
830.034.285	MAKRO INMOBILIARIA LTDA	Pyme
830.035.937	ORGANIZACION INMOBILIARIA MARCA SAS	Pyme
830.042.830	OROS INGENIERIA SA	Pyme
830.052.405	MECANICA JR S.A.S	Pyme
830.057.489	COLOR KID S SAS	Pyme
830.058.135	OIFD SAS	Pyme
830.060.922	PIX INVESTMENT COLOMBIA SA	Pyme
830.064.264	SI SISTEMA INTEGRAL INMOBILIARIO SAS	Pyme
830.068.483	ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADO SA	Pyme
830.090.061	CONCIERTO INMOBILIARIO SAS	Pyme
830.091.979	VICMON TRADING REPRESENTACIONES S.A.S.	Pyme
830.111.437	DISTRIPRESS SAS	Pyme
830.114.864	DELMAR DELGADO MARTINEZ Y CIA S EN C	Pyme
830.115.698	VELBE Y CIA S EN CA	Pyme
830.118.467	INVERSIONES Y COMERCIALIZADORA EL PORVENIR LTDA	Pyme
830.118.540	CRECIENDO LTDA	Pyme
830.124.526	COLTY SA	Pyme
830.124.834	INVERSIONES DENPO SAS	Pyme
830.126.556	ASESORIAS ASS SAS	Pyme
830.126.652	Inmobiliaria Gadu Ltda	Pyme
830.128.618	TAHO SAS	Pyme
830.130.827	MEDIGASES S.A.S	Pyme
830.130.978	FOLIUM ASOCIADOS LTDA	Pyme
830.139.078	PALOME S.A.S	Pyme
830.143.236	INVERSIONES G&A E HIJOS SAS	Pyme
830.147.079	G5 SAS	Pyme
830.147.492	PROMOTORA INMOBILIARIA PROINSA SAS	Pyme
830.506.456	ARANGO GALVIS S EN C	Pyme
830.513.386	GLESBY COLOMBIA SAS	Pyme
832.003.091	AGROANDINA S EN CS	Pyme
832.004.175	SERVICIOS PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES SAS	Pyme
832.006.579	LUZ MARQUEZ CIA S EN C	Pyme
860.000.500	JCO INVERSIONES SAS	Pyme
860.008.313	LUQUE OSPINA Y CIA SAS	Pyme
860.026.620	ACEVEDO Y CIA SAS- ASESORES INMOBILIARIOS	Pyme
860.033.090	MALDONADO GARCIA SAS	Pyme
860.035.152	ERNESTO SIERRA & CIA LTDA	Pyme
860.040.099	FONNEGRA GERLEIN SAS	Pyme
860.046.755	INMOBILIARIA BOGOTA SAS	Pyme
860.046.812	OROZCO Y LAVERDE CIA SAS	Pyme
860.050.777	TEKNO SA.	Pyme
860.052.593	UNIVERSAL DE REPRESENTACIONES SAS	Pyme
860.061.894	BIVALO INMOBILIARIA SAS BIENES Y VALORES	Pyme
860.080.658	INMOBILIARIAS ALIADAS SAS	Pyme
860.352.576	INVERSIONES PINZON & ROBAYO S A S	Pyme
860.402.752	ARISTO LTDA	Pyme
860.504.200	INVERSIONES DE LOS ASEGURADOSRES COLOMBIANOS SA	Pyme
860.516.847	JUAN GAVIRIA RESTREPO & CIA SAS	Pyme
860.523.146	MIDWEST COLOMBIA SAS	Pyme
860.526.812	RAFAEL ANGEL H Y CIA SAS	Pyme
860.528.332	GRUPO GIULETI S.A.S	Pyme
890.102.185	ICROMO SREDNI & CIA S EN C.A.	Pyme
890.102.214	FINANZAS DEL LITORAL SA	Pyme
890.108.075	JORGE GUARIN O & CIA S.A	Pyme
890.110.168	CEPEDA & COMPAÑIA S.A	Pyme
890.111.968	MOISES SREDNI & CIA S EN C.A.	Pyme
890.112.782	ANTONIO GUTIERREZ & COMPAÑIA PROYECTOS INMOBILIARIOS SAS	Pyme
890.202.015	IINMOBILIARIA ALEJANDRO DOMINGUEZ PARRA S.A.	Pyme
890.207.305	INMOBILIARIA ESTEBAN RIOS SAS	Pyme
890.209.550	PROYECTOS Y CONSTRUCCIONES SA	Pyme
890.312.387	ALMACENES GIGANTE COLOMBIA SAS	Pyme
890.329.215	POSITANO DEL RIO S.A.S.	Pyme
890.329.865	N FRANCO Y CIA S C A	Pyme
890.400.048	ARAUJO Y SEGOVIA SA	Pyme
890.401.795	TERESITA ROMAN DE ZUREK Y CIA SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
890.706.691	PEÑALOZA GALLO Y CIA S EN C	Pyme
890.904.169	ALBERTO ALVAREZ S S.A	Pyme
890.907.752	Arrendamientos Santa Fe E U	Pyme
890.913.992	ARRENDAMIENTOS ENVIGADO SAS	Pyme
890.916.829	Inversiones Sierra de Sierra S.A.S.	Pyme
890.918.082	ARRENDAMIENTOS VILLACRUZ SAS	Pyme
890.930.222	RASAL INVERSIONISTAS S.A.S	Pyme
890.930.904	HOYOS ASOCIADOS EN REORGANIZACIÓN	Pyme
890.931.731	18 KILATES S.A.S.	Pyme
890.937.655	BIEN RAIZ S.A.S	Pyme
891.001.109	ARAUJO Y SEGOVIA DE CORDOBA SA	Pyme
891.409.172	BERNAMORO S.A.S	Pyme
900.023.538	HUMBERTO LOPEZ R & CIA SCA	Pyme
900.028.596	INVERSIONES Y SUMINISTROS INTEGRALES LTDA	Pyme
900.030.749	NAPA INVESTMENTS S.A.S	Pyme
900.033.496	MA ASOCIADOS S.A.S.	Pyme
900.038.616	CEBRE COLOMBIA SAS	Pyme
900.038.887	INVERSIONES NOVA DE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.042.668	TINSA COLOMBIA LTDA	Pyme
900.062.253	UPS ALFATEC SOPORTE Y TECNOLOGIA SA	Pyme
900.065.144	LA CVS SAS	Pyme
900.075.058	PROMOTORA RINCON RAMIREZ SAS	Pyme
900.076.587	PETROLANDIA SAS	Pyme
900.077.542	Lager Nale Colombia SAS	Pyme
900.081.720	INVERSIONES EL AMANECER SAS	Pyme
900.083.111	SAN IGNACIO DE LOYOLA SA	Pyme
900.084.716	INVRESIONES DAPENA ECHAVARRIA & CIA SCA	Pyme
900.084.887	HILSACA ACOSTA & CIA S. EN C	Pyme
900.086.538	SOCIEDAD INVERSORA SAS	Pyme
900.086.832	PROMOTORA INTEGRAL DE SOLUCIONES INMOBILIARIAS Y DE CONSTRUCCION S.A.	Pyme
900.089.744	INVERSIONES GONZALEZ TORRES E HIJOS SAS	Pyme
900.095.967	LE CHAMP LTDA	Pyme
900.098.937	GRUPO EMPRESARIAL CALA SAS	Pyme
900.103.009	InversionesSanchez Sanchez y Cia S.A.S.	Pyme
900.103.352	Ifsa Inmobiliaria s,a	Pyme
900.103.567	MIAMI GROUP S.A.S	Pyme
900.105.009	SAMARCOL S.A.S.	Pyme
900.110.226	ARENAS ILIAN Y CIA SAS	Pyme
900.118.380	A DE LAVALLE TOUS & CIA S.C.A	Pyme
900.120.671	DIKRA SAS	Pyme
900.121.673	MOSCOSO HURTADO & CIA S C	Pyme
900.126.199	VALORES INMOBILIARIOS HG SA	Pyme
900.133.305	INVERSIONES AVELLANEDA HERNANDEZ S EN C	Pyme
900.134.925	INVERSIONES INVERTECK SAS	Pyme
900.140.010	EL MICO INTERVENOR SA	Pyme
900.141.375	MARKETING STORE SAS	Pyme
900.154.172	PONINA ALPES COLOMBIA LTDA	Pyme
900.162.578	ZONA FRANCA LAS AMERICAS AMERICAS S.A.S	Pyme
900.165.132	Gestin sas	Pyme
900.166.187	ZONA FRANCA TAYRONA SAS USUARIO OPERADOR DE ZONAS FRANCAS	Pyme
900.175.202	LOGIKA SAS	Pyme
900.181.426	WORLD TRADE GROUP SAS	Pyme
900.183.718	DISTRIBUIDORA PECUARIA DEL ORIENTE SAS	Pyme
900.185.428	MAKRO INVERSIONES L Y D S EN C S	Pyme
900.193.422	INVERSIONES CAMLON Y CIA S, EN C,A	Pyme
900.197.259	OL GAVIRIA SAS	Pyme
900.200.297	CSB INMOBILIARIA SAS	Pyme
900.206.164	GRUPO MAPA INMOBILIARIO S A S - EN REORGANIZACION	Pyme
900.209.827	HIPOTECARIA INTERNACIONAL EMPRESA UNIPESONAL	Pyme
900.211.123	COMMERCIAL ARCHITECTURE COLOMBIA S.A.	Pyme
900.213.378	EL MELAO S.A	Pyme
900.221.847	SENSIENT TECHNOLOGIES COLOMBIA LTDA	Pyme
900.228.622	INVERSIONES DEL OESTE SAS	Pyme
900.232.534	AVALUOS Y TASACIONES DE COLOMBIA VALORAR S.A	Pyme
900.235.779	INVERSIONES J.J.A. & COMPAÑIA S. EN C.	Pyme
900.237.216	SERVICIOS Y SOLUCIONES EN FINCA RAIZ SAS	Pyme
900.244.831	INVERSIONES SALOU S.A.S.	Pyme
900.245.779	MEVALENCIA S.A.S	Pyme
900.257.827	CALDERON RODAS Y CIA EN C.S	Pyme
900.258.334	INVERSIONES SANTALEJO SAS	Pyme
900.268.252	SP 1991 SAS	Pyme
900.277.527	BIRASA S.A.S	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.281.040	C.I NEGOCIOS INTERNACIONALES LIMITADA	Pyme
900.293.026	ALEMOL SAS	Pyme
900.295.144	BOCASIERRA SAS	Pyme
900.295.247	MARGE F SAS	Pyme
900.297.337	EHELO SAS	Pyme
900.300.335	TULIPAN RG SAS	Pyme
900.310.436	ENFOQUE URBANO SAS	Pyme
900.310.725	TOTAL CO SAS	Pyme
900.314.451	RIAPA ASOCIADOS S.A.S EN REORGANIZACION	Pyme
900.316.606	KAYUCO SAS	Pyme
900.320.092	COMERCIALIZADORA NAVA DEL SUR S.A.S.	Pyme
900.320.562	MET REAL ESTATE SAS	Pyme
900.325.566	JM INMOBILIARIA SASJM INMOBILIARIA SAS	Pyme
900.325.846	INVERSIONES PUERTO SABANA SAS	Pyme
900.329.519	A 43 SAS	Pyme
900.329.845	INMOBILIARIA ALTAMAR SAS	Pyme
900.341.006	INMOBILIARIA LA CARTUJA SAS	Pyme
900.342.323	YUNAK SAS	Pyme
900.342.879	ALIANZA GENERADORA DE BIENES SAS	Pyme
900.343.521	INGENIERIA SERVICIOS Y LOGISTICA ISL S.A.S.	Pyme
900.343.649	MYMAWI SAS	Pyme
900.349.963	FIMACA COLOMBIA SAS	Pyme
900.354.966	PROMOTORA DE CONSTRUCCIONES INMOBILIARIAS SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.356.709	INMOBILIARIA MERCADO SERNA SAS	Pyme
900.356.854	AODP SAS	Pyme
900.359.625	WAREHOUSE & SOLUTIONS O STORE SAS	Pyme
900.362.930	ESTUDIOS DE PENSIONES S.A.S.	Pyme
900.371.677	QBO CONSTRUCTORES SAS	Pyme
900.373.119	INMOBILIARIA ZM E HIJOS SAS	Pyme
900.377.671	WIDE UNIVERSAL S.A.S.	Pyme
900.383.866	GAICA SAS	Pyme
900.394.556	INVERSIONES AGRICOLAS LA CEJA SAS	Pyme
900.396.996	RNLQ SAS	Pyme
900.397.118	COMERCIALIZADORA LUZ LUNA Y CIA .S.C.A.C	Pyme
900.399.373	WEB NEXT SAS	Pyme
900.403.517	INVERDECA SAS	Pyme
900.408.078	INVERJALR SAS	Pyme
900.410.766	TXT INVERSIONES SAS	Pyme
900.416.173	INVERSIONES LUTO	Pyme
900.416.211	ZAPATA INVERSIONES CIA EN CS	Pyme
900.419.513	arquitectura y propiedad s.a.s.	Pyme
900.423.644	MACROCAPITAL S.A.S	Pyme
900.423.749	COMERCIALIZADORA HELA S.A.S	Pyme
900.427.392	SELECTO DENT Y COMPAÑIA SOCIEDAD EN COMANDITA	Pyme
900.428.463	CI TURALA SAS	Pyme
900.428.557	TREBAL	Pyme
900.442.709	BRAY CONTROLS ANDINA LTDA	Pyme
900.447.202	INVERSIONES ALARIS LTDA	Pyme
900.456.136	MONCAUDELO SAS	Pyme
900.456.428	GLOBO INMOBILIARIO SAS	Pyme
900.462.918	MERIDIAN PROPERTIES SA	Pyme
900.467.968	CGT INVERSIONES SAS	Pyme
900.468.308	SION PROJECTS SAS	Pyme
900.468.541	STINA S.A.S	Pyme
900.469.177	TIET COMPLETION SYSTEMS CORP SC	Pyme
900.478.275	GRUPO CAVA NEGOCIOS INMOBILIARIOS SAS	Pyme
900.480.022	INVERSIONES RUBAL SAS	Pyme
900.480.349	INVERSIONES AGUAMARINA SAS	Pyme
900.482.252	INMOBILIARIA Y SUBROGACIONES FINANCIERAS S.A.S.	Pyme
900.484.051	KARINA INVERSIONES SASA	Pyme
900.489.551	BIARRIZ SAS	Pyme
900.495.803	VALDERRUBIO INVESTMENTS SAS	Pyme
900.496.197	JUANESCO INVERSIONES SAS	Pyme
900.496.819	MEDICOS NATURA SAS	Pyme
900.505.834	TOSCA SAS	Pyme
900.506.049	Fashion Vintege and	Pyme
900.508.314	AREZO SAS	Pyme
900.521.548	IPIMAC SAS	Pyme
900.525.165	INVERSIONES POR AMOR SAS	Pyme
900.527.125	INVERSIONES PAHUANA S.A.S.	Pyme
900.539.629	INVERSORA BLASEJ SAS	Pyme
900.540.797	MIGMAG SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.552.233	INVERSIONES ISAANNA SAS	Pyme
900.554.782	INVRESIONES ACREDITADAS SAS	Pyme
900.560.072	INVERSIONES PSF SAS	Pyme
900.563.275	CON RENTA SSAS	Pyme
900.568.670	ZG CAPITAL SAS	Pyme
900.573.671	M2 REALTY SAS	Pyme
900.574.310	INVERSIONES ACCIONES SAS	Pyme
900.576.291	COLVALOR INTERNACIONAL SAS	Pyme
900.578.680	INVERSIONES COSTA VERDE SAS	Pyme
900.582.352	ORPALAN INVERNEGOCIOS SAS	Pyme
900.585.997	KUKLI COLOMBIA S A S	Pyme
900.587.220	INVERSIONES ROCOITA S.A.S	Pyme
900.589.363	PROMOTORA GOLDEN S.A.S	Pyme
900.602.430	REPRESENTACIONES Y DISTRIBUCIONES RUBIO CAMARGO S.A.S	Pyme
900.605.395	DESTIN S C A	Pyme
900.612.689	CONSTRUCTRA C&A SAS	Pyme
900.621.414	J.V.I PROMOTORES INMOBILIARIOS S.A.S	Pyme
900.621.581	PROMOTORA DEL NARANCO SAS	Pyme
900.627.993	POS ABAO SAS	Pyme
900.629.596	SOCIEDAD RAMIREZ HOYOS S.A.S	Pyme
900.663.388	ALTUDESAS SAS	Pyme
900.668.064	FRACER SAS FRACER SAS ra	Pyme
900.683.555	TSUMICOL SAS	Pyme
900.687.411	Constructores y mejores urbanas e industriales SAS	Pyme
900.692.428	UNIMARKA S.A.S	Pyme
900.697.609	CONSTRUCCIONES HMT SAS	Pyme
900.711.437	ERREJOTA CAPITAL S.A.S.	Pyme
900.712.997	ORTIZ LAN TRADING COMPANY SAS	Pyme
900.733.598	LINK CORPORATION SAS	Pyme
900.734.017	GRUPO EMPREARIAL EL PUNTO DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.743.751	TOURNAI DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.745.083	ADAR PARTNERS SAS	Pyme
900.745.591	CONSTRUCTORA SANTA TERESA SAS	Pyme
900.766.529	RUCAJI SAS	Pyme
900.770.234	TAGGO COMPANY SAS	Pyme
900.794.248	KALAPATI S.A.S	Pyme
900.800.193	PES INVERSIONES S.A.S..	Pyme
900.802.240	DEAFA SAS	Pyme
900.804.160	PROMOTORA INMOBILIARIA PARDAL SAS	Pyme
900.804.526	AZUL INVERSIONES S.A.S	Pyme
900.825.860	C&C PROYECTOS S.A.S	Pyme
900.826.310	ALANAMAD SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Pyme
900.830.151	ALKILAME SAS	Pyme
900.835.717	DUPE S.A.S	Pyme
900.840.681	INVERSIONES TRAINING CENTER SAS	Pyme
900.855.657	DAVVERO SAS	Pyme
900.861.452	OPERADORA INTERHOLIDAY SAS	Pyme
900.880.111	INVERSIONES ANAD SAS	Pyme
900.880.131	INVERSIONES HQ SAS	Pyme
900.895.105	ARROW INVERSIONES SAS	Pyme
900.895.394	INMOBILIARIA FORTUNATO S.A.S.	Pyme
900.897.386	SMC COLOMBIA SAS	Pyme
900.917.391	VERGARA HERRERA INVERSIONES S.A.S.	Pyme
900.919.490	GRUPO ARENAS S.A	Pyme
900.924.864	GRUPO POWER OF THE BULL SAS	Pyme
900.933.642	PROMOTRA VALLEYVILLE SAS	Pyme
900.942.598	DESARROLLADORES INMOBILIARIOS PROYECTA SAS	Pyme
900.960.510	AQUA SYSTEMS SAS	Pyme
900.960.750	PROMOTORA AIRES DEL BOSQUE SAS	Pyme
900.980.212	ALGAR COLOMBIA SAS	Pyme
900.988.305	REPRESENTACIONES LOMA GRANDE SAS	Pyme
900.994.206	MEJOR VERSION COLOMBIA SAS	Pyme
901.025.397	COMERCIALIZADORA ASICUC S.A.S EN REORGANIZACION	Pyme
901.025.530	VCG SAS	Pyme
901.026.116	INVERSIONES FELICA SAS	Pyme
901.034.897	SPRAY SOLUTIONS SAS	Pyme
901.061.480	PROMOTORA PLANTÉ S.A.S	Pyme
901.084.266	PROMOTORA SAN MATEO S.A.S.	Pyme
901.088.838	GESTORA DE INVERSIONES Y NEGOCIOS IBIRICO S.A.S	Pyme
901.131.021	mmrs sas	Pyme
901.169.663	INVERSIONES TOTIS S.A.S	Pyme
901.190.331	CENIT SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
901.236.891	INVERSIONES GALVIR SAS	Pyme
901.240.926	GRUPO ALJAR ZOMAC SAS	Pyme
901.244.853	TRIDAN SAS	Pyme
901.250.855	COLOMBIANA DE INVERSIONES RAVAL SAS	Pyme
901.253.588	INCOMM SAS	Pyme
901.270.081	INMOBILIARIA ANDROMEDA COLOMBIA SAS	Pyme
901.274.824	NEWCOW INVERSIONES SAS	Pyme
901.282.964	PROYECTO MEDIEVAL PARQUE COMERCIAL Y RESIDENCIAL S.A.S.	Pyme
901.286.950	INVERSIONES LA TILINA S.A.S	Pyme
901.293.328	INBEST LATAM SAS	Pyme
901.321.301	OLA TRADING GROUP SAS	Pyme
901.406.448	PRODUCTORA AGROINDUSTRIAL DE COLOMBIA PROAINCO SAS	Pyme
901.430.416	DIGITAL VENTURES LATAM SAS	Pyme
805.031.546	LOCALPACK S.A.	Gran
830.055.898	COLLIERS INTERNATIONAL COLOMBIA SAS	Gran
840.000.922	C.I. TOP SAS	Gran
860.402.887	PRESWYLFA COLOMBIA SAS	Gran
890.932.117	NIVEL SAS	Gran
900.123.136	EMPRESA INMOBILIARIA CARSONIA SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.298.569	CREAR CALLE 81 SAS	Gran
900.478.901	ARQUITECTURA Y COMERCIO SAS en liquidacion	Gran
900.523.776	CONEXO INMOBILIARIO S.A.S.	Gran
900.525.906	CORFERIAS INVERSIONES SAS.	Gran
900.809.691	LA HAUS S.A.S.	Gran
900.915.705	Proyecto Nogales SAS	Gran
901.350.051	COSMOCOLOR COLOMBIA	Gran
800.042.972	INGENIERIA, SUMINISTROS Y REPRESENTACIONES DE COLOMBIA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Gran
811.038.173	CMSA S.A.S.	Gran
830.040.709	Comercializadora Nacional SAS Ltda	Gran
860.008.461	BIENES LA LIBERTAD SAS	Gran
900.138.370	Parque Industrial Zona Franca S.A.S usuario operador de zonas francas	Gran
900.148.269	VICSA STEELPRO COLOMBIA SAS	Gran
900.213.759	La Recetta Soluciones Gastronomicas Integradas S.A.S.	Gran
900.216.859	VAS COLOMBIA SA	Gran
900.226.841	INVERSIONES ALTERNOVA SAS	Gran
900.229.376	C I TOYOTA TSUSHO DE COLOMBIA SAS	Gran
900.341.086	Comercial Nutresa S.A.S	Gran
900.342.832	MITSUMI & CO. (COLOMBIA) LTDA.	Gran
900.462.228	CIMENTO INMUEBLES COMERCIALES SAS	Gran
901.091.128	DESARROLLADORA DE PROYECTOS A2 S.A.S.	Gran
901.141.086	INMOBILIARIA MORATO SAS	Gran
901.211.179	HOME CAPITAL COLOMBIA S.A.S	Gran
901.280.842	PROMOTORA UNREMANSO S.A.S.	Gran
901.319.154	ADMICENTROS SAS	Gran
901.352.950	COMERCIAL +BIOS S.A.S	Gran
901.398.470	INMUEBLES EL DORADO SA	Gran

La consulta a las bases de datos empresariales, filtrando por estos códigos CIIU, arrojó un universo inicial de 416 empresas registradas. Un análisis de la composición de este grupo según su tamaño empresarial revela una marcada predominancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes). De este total:

- **383 empresas corresponden a la categoría de Mipymes**, lo que representa un significativo **92%** del sector.
- Las **33 empresas restantes (8%)** se clasifican como **grandes empresas**.

Análisis de la Composición del Sector:

Esta distribución porcentual (92% Mipymes y 8% Grandes Empresas) sugiere varias características importantes del sector de intermediación comercial relevante para la enajenación de vehículos:

- **Fuerte Base de Mipymes Especializadas:** La abrumadora mayoría de Mipymes (92%) indica que el mercado está compuesto por un gran número de empresas ágiles y especializadas. En el contexto de la enajenación, esto se traduce en la existencia de múltiples martillos, casas de subastas locales, comisionistas y brokers que poseen un conocimiento profundo del mercado de vehículos usados y pueden ofrecer servicios personalizados.
- **Rol de las Grandes Empresas:** Aunque son una minoría (8%), la presencia de grandes empresas es crucial. Estas organizaciones suelen ser las grandes casas de subastas con plataformas tecnológicas robustas, alcance a nivel nacional, mayor capacidad logística para el almacenamiento y alistamiento de lotes de vehículos, y un poder de convocatoria de compradores más amplio.
- **Implicaciones para la Contratación:** Para la UAECD, esta estructura de mercado es favorable. Garantiza una amplia pluralidad de oferentes potenciales, desde Mipymes especializadas hasta grandes subastadores, lo que fomenta la competencia y optimiza las posibilidades de obtener el mejor valor por los bienes a enajenar. El diseño de los requisitos habilitantes debe permitir la participación de este diverso espectro de empresas competentes.

Depuración de la Muestra para el Análisis de Indicadores Financieros:

Para garantizar la solidez del estudio y obtener resultados financieros representativos que reflejen adecuadamente la salud y el comportamiento del sector, se procedió a depurar la muestra inicial de 416 empresas. Se excluyeron del análisis aquellas empresas que, según la información financiera reportada, presentaban una **utilidad operacional negativa y, simultáneamente, un patrimonio negativo**. Esta depuración es una práctica estándar en los análisis financieros sectoriales, ya que las empresas con estas características pueden distorsionar los indicadores promedio y no representan necesariamente el comportamiento típico de las empresas financieramente viables del sector.

Tras aplicar este criterio de depuración, el conjunto de empresas aptas para el análisis estadístico de los indicadores financieros se redujo a un total de **217 empresas**. Esta muestra depurada será la base para el cálculo y análisis de los indicadores de liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de intereses, rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo, con el fin de establecer los márgenes habilitantes para el presente proceso de contratación.

Esta caracterización inicial y depuración del sector proporciona un contexto valioso y una base de datos más robusta para el posterior análisis de los indicadores financieros y la definición de los umbrales que se solicitarán a los proponentes.

3. INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Teniendo en cuenta que las Entidades Estatales deben determinar requisitos mínimos habilitantes para adelantar su gestión contractual, en los casos que así se determine, según lo establecido en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación elaborado por Colombia Compra Eficiente y en los numerales 3. “Capacidad Financiera” y 4. “Capacidad Organizacional”, del Artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital “UAECD” adelantó el análisis de la información financiera del sector relacionado al objeto de contratación en estudio.

A continuación, se presentan las definiciones de los indicadores financieros requeridos por el Decreto 1082 de 2015 y los indicadores adicionales que sean necesarios, según las características del proceso de contratación²².

- ✓ **Indicadores de capacidad Financiera:** los siguientes indicadores miden la fortaleza financiera del interesado, para cumplir oportuna y cabalmente con el objeto del contrato:
 - Índice de Liquidez: (activo corriente/pasivo corriente), el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo
 - Nivel de endeudamiento: (Pasivo total/Activo total), el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente.
 - Razón de Cobertura de Intereses: (Utilidad Operacional / Gastos de Intereses) el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras.
- ✓ **Indicadores adicionales de Capacidad Financiera:** Las Entidades Estatales pueden establecer indicadores adicionales a los establecidos en el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, solo en aquellos casos en que sea necesario por las características del objeto a contratar, la naturaleza o complejidad del Proceso de Contratación:
 - Capital de Trabajo: (Activo Corriente – Pasivo Corriente): Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente

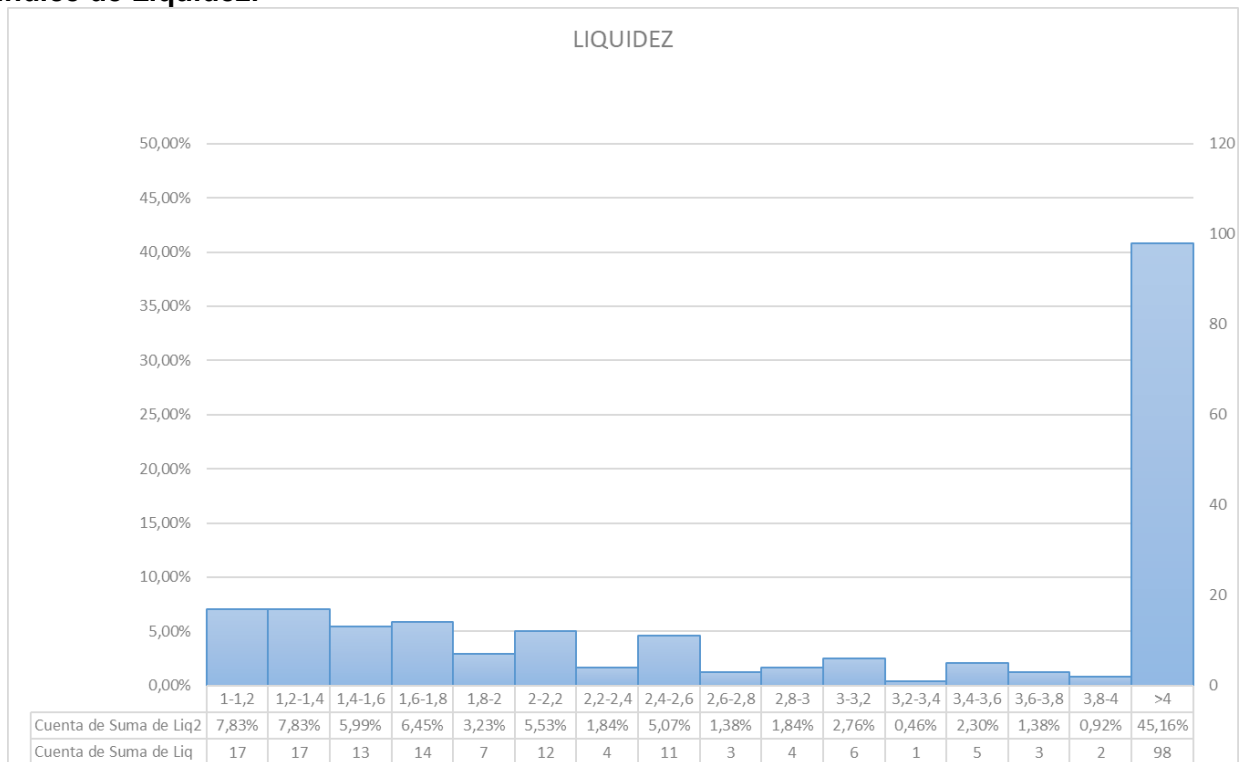
²² Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación. Colombia Compra Eficiente. M-DVRHPC-05. Disponible en:

https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_manual_requisitos_habilitantes.pdf

- ✓ **Indicadores de Capacidad Organizacional:** La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.
- Rentabilidad del 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 del Activo (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.

Capacidad Financiera:

Índice de Liquidez:



El análisis del Índice de Liquidez para la muestra de 217 empresas del sector revela información crucial sobre la capacidad de estas entidades para cubrir sus obligaciones de corto plazo. Al observar el histograma de distribución de frecuencias, se evidencia que la gráfica no se asemeja a una campana de Gauss simétrica. Por el contrario, presenta una marcada asimetría positiva,

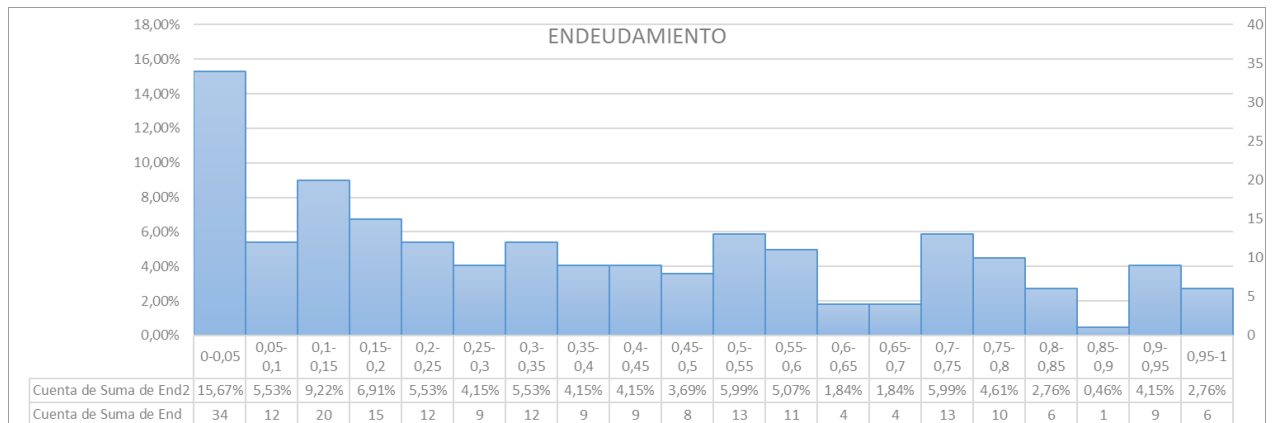
con una cola muy larga y pronunciada hacia la derecha. Esto se debe a que un porcentaje extraordinariamente alto de las empresas, concretamente el 45,16%, se agrupa en la categoría con un índice superior a 4. Esta característica sugiere que, si bien existe una concentración de empresas en rangos más bajos, una porción significativa del sector opera con niveles de liquidez muy elevados que, para efectos de establecer un mínimo habilitante, pueden ser considerados como valores atípicos.

Es fundamental interpretar correctamente este indicador. Un Índice de Liquidez igual a uno (1) representa la condición mínima de solvencia, donde por cada peso de deuda a corto plazo, la empresa cuenta con un peso de activo corriente para su respaldo. Sin embargo, un índice de liquidez excesivamente alto, aunque demuestra una amplia capacidad de pago, también puede ser una señal de ineficiencia, indicando la posible presencia de capitales ociosos que no están siendo invertidos para generar rentabilidad. Por esta razón, el análisis para establecer un requisito habilitante debe centrarse en un rango que demuestre una solvencia saludable sin ser excesivo.

Prestando especial atención al comportamiento de los datos en el rango operativo clave, es decir, por encima de uno (1) y hasta dos (2), se observa una distribución relevante. Sumando los porcentajes de las clases que van desde 1 hasta 2 (1-1,2; 1,2-1,4; 1,4-1,6; 1,6-1,8; y 1,8-2), se encuentra que aproximadamente el 31,33% de las empresas se ubican en esta franja, la cual puede considerarse una zona de liquidez saludable y financieramente activa. Esta concentración, aunque menor que la del grupo de valores atípicos, es representativa de las empresas que mantienen un equilibrio entre solvencia y eficiencia operativa.

Considerando la necesidad de asegurar que los proponentes cuenten con una capacidad financiera suficiente para atender las obligaciones del contrato, pero sin imponer barreras de entrada desproporcionadas, se llega a la siguiente conclusión. La Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) establece como requisito habilitante para participar en el presente proceso de selección que las empresas demuestren un Índice de Liquidez mayor o igual que 1,1. Esta decisión se fundamenta en que el 98% de las empresas de la muestra cumplen con este requisito, lo que demuestra que es un umbral razonable, representativo de la salud financiera del sector y que garantiza la participación de un amplio número de oferentes con la solvencia necesaria para el proceso.

Endeudamiento:



El análisis del Nivel de Endeudamiento para la muestra de 217 empresas del sector proporciona una visión clara sobre la estructura de financiación y el perfil de riesgo de estas compañías. Al examinar el histograma de distribución de frecuencias, se observa que la gráfica no sigue una distribución normal o campana de Gauss. En su lugar, presenta una forma particular con un pico pronunciado en el primer intervalo (0% a 5%), donde se concentra el 15,67% de las empresas, y luego una dispersión amplia y relativamente plana a lo largo de los demás rangos. Esta distribución sugiere que, si bien una porción significativa del sector opera con un nivel de deuda muy bajo, existe una gran diversidad en las estrategias de apalancamiento utilizadas por el resto de las empresas.

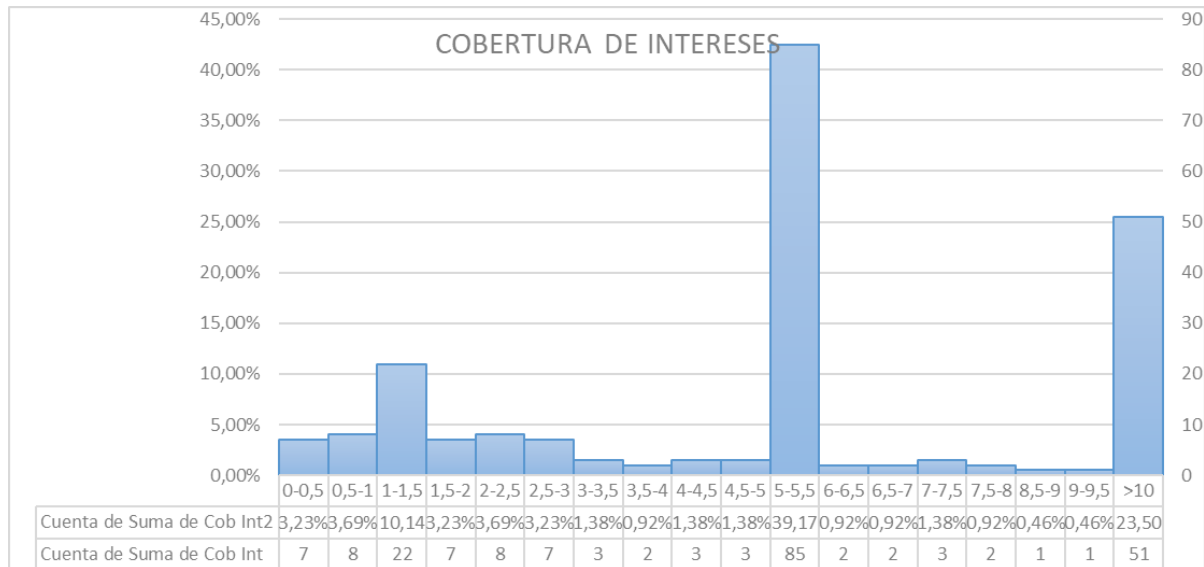
La interpretación de este indicador es fundamental. Niveles de endeudamiento bajos, como los que se podrían ubicar hasta un 60%, si bien indican una menor exposición al riesgo, también pueden ser una señal de que la empresa no está aprovechando el apalancamiento financiero como una herramienta para potenciar su crecimiento. Por otro lado, un nivel de endeudamiento muy elevado, particularmente por encima del 80% u 85%, representa un riesgo financiero considerable, ya que una gran parte de los activos está comprometida con terceros, lo que puede afectar la solvencia y la capacidad de respuesta de la empresa ante imprevistos. Por ello, el análisis se enfoca en encontrar un equilibrio que refleje una gestión financiera prudente.

Al analizar los datos, se observa que una abrumadora mayoría de las empresas, concretamente el 75,59%, se sitúa en un rango de endeudamiento inferior al 60%, lo que denota una tendencia general hacia la prudencia financiera en el sector. En el extremo opuesto, aproximadamente un 10% de las empresas presentan niveles de endeudamiento superiores al 80%, ubicándose en una zona de mayor riesgo.

En base a este análisis, y con el objetivo de garantizar que los proponentes posean una estructura financiera sólida y sostenible para la ejecución contractual, se llega a la siguiente conclusión. Para el presente proceso de contratación, la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) establece como requisito habilitante un Nivel de Endeudamiento menor o igual al 80%. Esta decisión se justifica plenamente al observar que el 90% de las empresas de la muestra cumplen con este requisito. Dicho umbral logra un balance adecuado: por un lado, mitiga el riesgo

al excluir a las empresas con un apalancamiento excesivo y, por otro, es un reflejo fiel de las prácticas financieras mayoritarias del sector, asegurando una amplia pluralidad de oferentes con la capacidad financiera necesaria para este contrato específico.

Razón de cobertura de intereses:



El análisis de la Razón de Cobertura de Intereses para la muestra de 217 empresas del sector es fundamental para evaluar la capacidad de estas entidades para cumplir con sus obligaciones financieras a partir de su utilidad operacional. La gráfica de distribución de frecuencias de este indicador muestra una forma que se aleja por completo de una campana de Gauss. En su lugar, se observa una marcada asimetría positiva, con una cola extremadamente larga hacia la derecha. Esta forma es característica de este indicador, ya que, como se anticipaba, un número significativo de empresas presenta valores muy altos que distorsionan la muestra. Específicamente, el 39,17% de las empresas se agrupan en el rango de 5 a 5,5 y un 23,50% adicional presenta un indicador superior a 10. Estos valores elevados, que deben ser manejados como datos atípicos, suelen ocurrir cuando las empresas tienen gastos de intereses mínimos en comparación con su utilidad operacional.

Dado que los valores extremos pueden distorsionar la interpretación, es más revelador centrarse en un rango operativo que demuestre una capacidad de cobertura saludable y sostenible. Al analizar el comportamiento de las empresas dentro del rango de 1 a 5, se encuentra que un 25,35% de la muestra se ubica en esta franja. Es particularmente importante notar que, dentro de este segmento, la mayor concentración de empresas se encuentra en el intervalo de 1 a 2, agrupando al 13,37% del total de la muestra. Esto indica que una porción considerable de las empresas opera con una capacidad adecuada para cubrir sus gastos financieros entre una y dos veces con su utilidad, lo que representa un nivel de solvencia razonable.

Con base en este análisis, y con el fin de asegurar que los proponentes tengan la capacidad de responder por sus obligaciones financieras sin establecer barreras de entrada desproporcionadas, se llega a la siguiente conclusión. La UAECD establece como requisito habilitante para el presente proceso de contratación que los proponentes demuestren una Razón de Cobertura de Intereses mayor o igual a 1,0. Este umbral es el mínimo indispensable, ya que garantiza que la utilidad generada por la operación es suficiente para cubrir los costos financieros. Es crucial destacar que el proponente que no tenga gastos de intereses queda habilitado para este indicador, pues no tiene obligaciones de este tipo que cubrir. Esta decisión se respalda sólidamente en el hecho de que el 93% de las empresas de la muestra **cumplen con este requisito**, lo que lo convierte en un estándar representativo y justo para el sector.

CAPITAL DE TRABAJO:

El análisis de la capacidad financiera de los proponentes no se limita únicamente a los indicadores de razón o porcentaje. Para un proceso como la enajenación de bienes, donde el intermediario asume responsabilidades operativas y fiduciarias significativas, es fundamental evaluar la liquidez en términos absolutos. Por esta razón, la UAECD ha determinado incluir el **Capital de Trabajo (Activo Corriente - Pasivo Corriente)** como un indicador adicional, que no se encuentra estandarizado en el RUP pero que es esencial para medir el verdadero **músculo financiero** de un proponente. Este indicador refleja los recursos líquidos con los que una empresa cuenta para operar en el corto plazo después de cubrir todas sus deudas inmediatas.

La justificación para incluir este indicador se deriva directamente del alcance del servicio descrito en el estudio de sector. El intermediario contratado no solo debe tener la capacidad de sugerir un precio y promocionar la subasta, sino que debe asumir costos operativos iniciales como marketing, publicidad y logística del evento, los cuales debe cubrir con sus propios recursos antes de recibir su comisión. Más importante aún, el contratista es responsable de gestionar el recaudo de dineros de terceros, incluyendo los depósitos de seriedad de la oferta de múltiples participantes y la posterior devolución a los no adjudicatarios. Esta gestión de fondos exige una solvencia operativa robusta para garantizar la transparencia, proteger los recursos de los participantes y mitigar cualquier riesgo de que el intermediario utilice dichos depósitos para su propia operación.

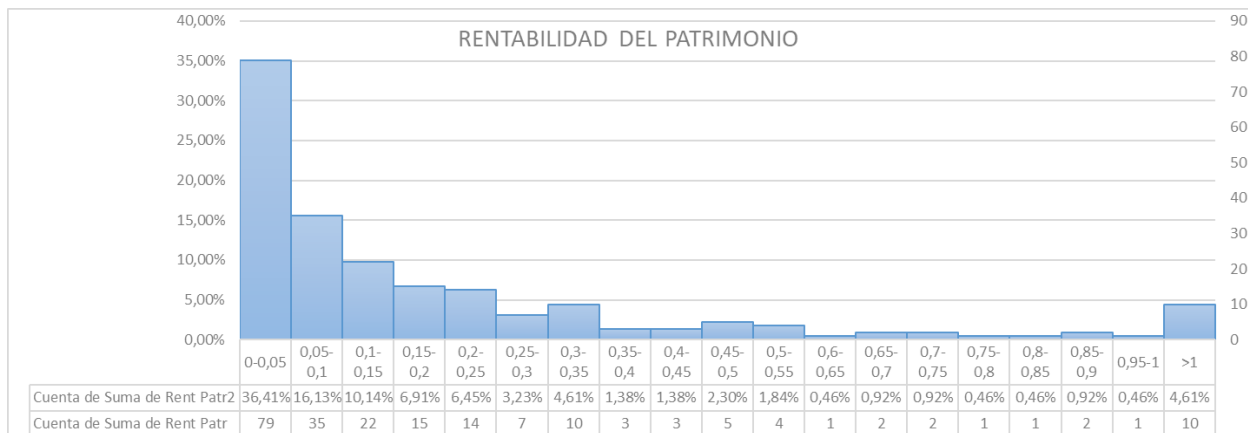
En este contexto, la UAECD establece como requisito habilitante un **Capital de Trabajo mayor o igual a \$50.000.000**. Este valor no es arbitrario; se establece como un umbral prudencial y razonable que busca asegurar que el proponente cuenta con la fortaleza financiera suficiente para:

1. Afrontar los gastos operativos iniciales del proceso de subasta sin tensiones de liquidez.
2. Administrar de manera íntegra y separada los depósitos de los oferentes, demostrando que no depende de estos para su flujo de caja diario.
3. Proporcionar a la UAECD una garantía de estabilidad y seriedad, reflejando una capacidad financiera proporcional a la responsabilidad de enajenar bienes públicos y gestionar fondos de manera fiduciaria.

Por lo tanto, este requisito es una medida de gestión de riesgo fundamental para asegurar la correcta ejecución del contrato y proteger tanto los intereses de la Entidad como la confianza de los participantes en el proceso de subasta.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Rentabilidad sobre patrimonio:



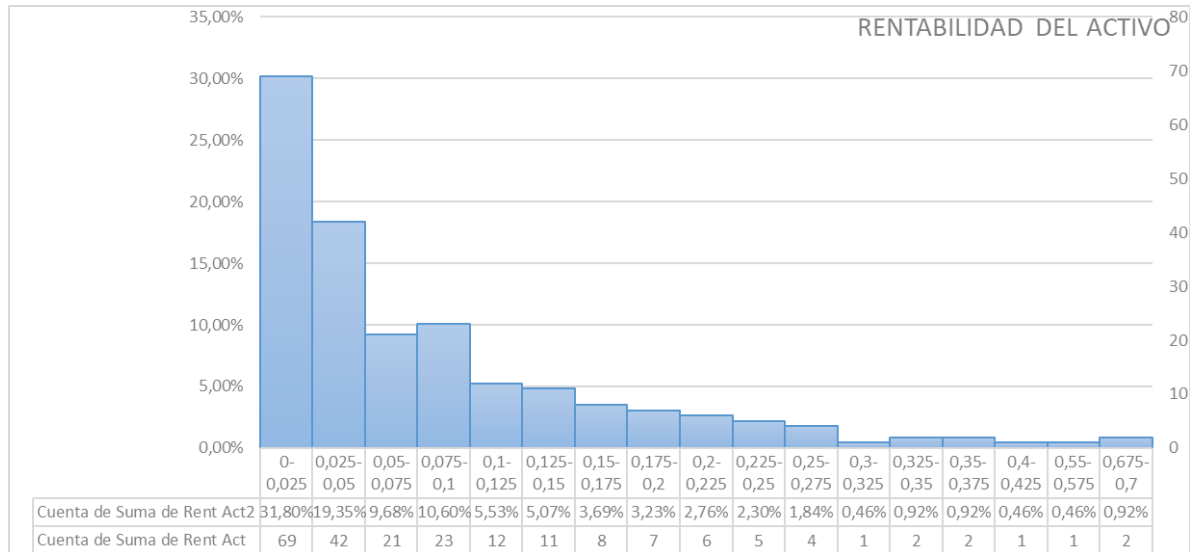
El análisis de la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) para la muestra de 217 empresas del sector es clave para medir la eficiencia con la que se genera utilidad a partir del capital de los accionistas. Al observar el histograma de distribución, la gráfica no presenta una forma de campana de Gauss simétrica. En su lugar, se evidencia una fuerte asimetría positiva, con una cola que se extiende hacia la derecha. La característica más notable es la alta concentración de empresas en los primeros rangos positivos, con un 36,41% de la muestra ubicada en el intervalo de 0% a 5% de rentabilidad. Esta distribución confirma la uniformidad esperada de los datos alrededor de los valores positivos iniciales.

Profundizando en los datos, se observa que más de la mitad de las empresas (52,54%) registran una rentabilidad sobre el patrimonio entre 0% y 10%. Esto sugiere que la norma en el sector es operar con niveles de rentabilidad moderados pero positivos, demostrando una capacidad básica de generar valor para sus propietarios. La presencia de una cola a la derecha, que incluye un 4,61% de empresas con una rentabilidad superior al 100% (ROE > 1), indica la existencia de un grupo de compañías con un desempeño excepcionalmente alto, lo cual es común en este tipo de análisis.

Basado en este análisis y con el objetivo de establecer un requisito que demuestre una capacidad organizacional mínima para generar valor, se llega a la siguiente conclusión. La UAECD recomienda exigir para el presente proceso de contratación una Rentabilidad sobre el Patrimonio mayor o igual a 0,01 (o 1%). Por lo tanto, los proponentes que cumplan o superen este umbral quedarán habilitados con respecto a este indicador. Esta decisión se sustenta firmemente en que el 89% de las empresas de la muestra tienen una rentabilidad sobre el patrimonio mayor o igual

a 0,01, lo que demuestra que es un requisito razonable, representativo de la capacidad del sector y que asegura una amplia participación de oferentes.

Rentabilidad sobre activo:



El análisis de la Rentabilidad sobre el Activo (ROA) para la muestra de 217 empresas del sector es esencial para comprender la eficiencia con la que estas organizaciones utilizan la totalidad de sus activos para generar utilidades. Al examinar el histograma de distribución de frecuencias, se observa que la gráfica no se ajusta a una campana de Gauss simétrica. En su lugar, presenta una marcada asimetría positiva, con una alta concentración de datos en los rangos más bajos y una cola que se extiende hacia la derecha.

Esta forma es consistente con la observación de que la muestra evidencia una uniformidad de los datos alrededor de los primeros rangos positivos comenzando en cero. Específicamente, el 31,80% de las empresas se ubican en el primer intervalo (de 0% a 2,5% de ROA), y más de la mitad de la muestra (51,15%) registra una rentabilidad sobre sus activos inferior al 5%. Esta fuerte agrupación en los niveles bajos de rentabilidad positiva sugiere que la norma en el sector es generar ganancias, pero con márgenes relativamente estrechos en relación con la base total de activos, lo cual puede ser indicativo de un mercado competitivo.

Con base en este análisis, y con el objetivo de establecer un requisito habilitante que verifique la capacidad organizacional mínima para generar valor a partir de sus recursos, se llega a la siguiente conclusión. La UAECDD recomienda exigir para el presente proceso de contratación una Rentabilidad sobre el Activo mayor o igual a 0,00. Por lo tanto, los proponentes que tengan una rentabilidad positiva o nula quedarán habilitados con respecto a este indicador. Esta decisión se fundamenta en que el 100% de las empresas de la muestra tienen una rentabilidad sobre el activo mayor o igual a 0,00, lo que demuestra que este requisito es el más inclusivo posible, no

representa una barrera de entrada y se alinea perfectamente con la condición financiera de la totalidad del sector analizado.

4. INDICADORES FINANCIEROS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

REQUISITOS HABILITANTES FINANCIEROS:

Indicadores de capacidad financiera

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$Liquidez \geq 1,10$
Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$Endeudamiento \leq 0,80$
Razón de Cobertura de intereses. (RCI)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos de Intereses}}$	$RCI \geq 1,00$
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	$KW \geq \$50.000.000$

Nota:

- La razón de Cobertura de Intereses es indeterminada ("GI=0") cuando la cuenta de Costos Financieros es igual a \$0. Cuando el indicador de Razón de Cobertura de Intereses resulte indefinido a indeterminado, se considera que el proponente cumple con tal indicador, debido a que no tiene obligaciones financieras (gastos de interés con un valor de \$0).
- Cuando el proponente cuente con un pasivo corriente igual a cero (\$0) por lo que el índice de liquidez resulta indefinido o indeterminado, se considera que este cumple con el Indicador de Liquidez.

Indicadores de capacidad organizacional

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Rentabilidad del Patrimonio (RP)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	$RP \geq 0,01$
Rentabilidad del Activo (RA)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$	$RA \geq 0,00$

DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA (HABILITA/NO HABILITA)

La evaluación de la capacidad financiera tiene como objetivo establecer las condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los proponentes, principalmente a través de sus indicadores de liquidez y endeudamiento. Estas condiciones son fundamentales para determinar la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente con el objeto del contrato.

Cuando se presenten ofertas bajo la modalidad de consorcio o unión temporal, es requisito indispensable que cada uno de los integrantes aporte individualmente la documentación financiera exigida. La no presentación de los documentos requeridos, el incumplimiento de los requisitos financieros establecidos, o no subsanar las aclaraciones solicitadas dentro de los términos estipulados, **ocasionará que la oferta sea declarada NO HABILITADA**.

Para la verificación de la capacidad financiera y organizacional, la UAECD **se basará exclusivamente en la información que conste en el Registro Único de Proponentes (RUP)**, administrado por las Cámaras de Comercio. Se utilizará la información financiera con corte a **31 de diciembre de 2024**.

La evaluación financiera se realizará utilizando la información **vigente y en firme** que repose en el RUP al momento de la verificación por parte de la Entidad, bajo las siguientes condiciones específicas:

Importante: Se reitera que el cumplimiento de la obligación de **presentar la solicitud de actualización** de la información financiera y organizacional del RUP ante la Cámara de Comercio, a más tardar el quinto día hábil de abril de 2025, es un **requisito fundamental e indispensable**. Si un proponente **no cumplió con esta obligación dentro del plazo legal**, su Registro Único de Proponentes **cesó sus efectos** en dicha fecha. En consecuencia, dicho proponente **no contará con un RUP vigente y en firme** para efectos del presente proceso de selección y, por lo tanto, su oferta será **declarada NO HABILITADA** por carecer de este requisito esencial, sin que sea posible recurrir a información de años anteriores (como la de 2023) que pudiera reposar en el registro cuyos efectos han cesado. La verificación de la presentación oportuna de la actualización y la vigencia del RUP será realizada por la UAECD.

La UAECD verificará el estado de firmeza de la información en el RUP. El cumplimiento oportuno del deber de actualización y la consecuente firmeza de la información son responsabilidad exclusiva del proponente.

En caso de los Consorcios o Unión Temporales, cada uno de sus miembros debe presentar el RUP, en las condiciones indicadas; cuando se trate de Oferente extranjero, *“deben presentar sus estados financieros a la fecha de corte establecida en los países de origen o en sus estatutos sociales”*.

Proponentes Extranjeros SIN RUP Vigente (Personas Jurídicas o Naturales sin Domicilio o Sucursal en Colombia):

- Estos proponentes deberán presentar sus **estados financieros con corte a 31 de diciembre de 2024**.

- Dichos estados financieros deben presentarse en su **moneda original** y, adicionalmente, deben **acompañarse de una conversión a pesos colombianos (COP)**.
- Para la conversión a pesos colombianos, se deberá utilizar la **Tasa Representativa del Mercado (TRM)** certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia, correspondiente a la **fecha de cierre de los estados financieros (ej. 31 de diciembre de 2024)**.
- Los documentos financieros presentados deben incluir una **traducción simple al idioma español**.
- La información financiera presentada (ya convertida a COP y traducida) debe estar **avalada mediante la firma de un contador público colombiano**, quien certifique que la conversión y presentación cumplen con los requisitos. Se debe anexar **copia legible de la Tarjeta Profesional** del contador y su **Certificado de Vigencia de Inscripción y Antecedentes Disciplinarios**, expedido por la Junta Central de Contadores de Colombia, vigente a la fecha de cierre del proceso.
- La UAECD calculará los indicadores financieros con base en esta información y habilitará la propuesta si cumple con los mínimos requeridos.

Importante: El incumplimiento de la presentación de la información financiera en las condiciones aquí descritas, o el no cumplimiento de los indicadores mínimos exigidos, dará lugar a que la propuesta sea declarada **NO HABILITADA**. Para proponentes obligados a tener RUP, la no vigencia del mismo por incumplimiento en la actualización oportuna también será causal de NO HABILITACIÓN.

VERIFICACIÓN DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL PARA PROPONENTES PLURALES

Para las ofertas presentadas bajo la modalidad de proponente plural (consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura), la verificación de los indicadores de capacidad financiera y organizacional se realizará considerando la información aportada por cada uno de sus integrantes, de la siguiente manera:

1. **Aporte Individual de Información:** Es un requisito indispensable que **cada integrante** del proponente plural aporte, de forma individual y cumpliendo con todas las formalidades exigidas (incluyendo la vigencia y actualización del RUP según corresponda), la documentación financiera y organizacional requerida en este pliego de condiciones.
2. **Método de Cálculo de Indicadores:** Los indicadores de capacidad financiera y organizacional del proponente plural **serán calculados por la UAECD utilizando un método de agregación**. Este método consiste en **sumar los valores reportados por cada integrante** para los componentes específicos que conforman cada indicador requerido (por ejemplo, se sumarán los activos corrientes de todos los integrantes, se sumarán los pasivos corrientes de todos los integrantes, y con esas sumas totales se calculará el índice de liquidez consolidado del proponente plural).

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^n \text{componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^n \text{componente 2 del indicador}_i)}$$

Consecuencias del Incumplimiento:

La **no presentación** de la documentación requerida por parte de **cualquier integrante** del proponente plural, el **incumplimiento de los requisitos individuales** exigidos a cada integrante (como la vigencia y actualización del RUP), o el **incumplimiento de los indicadores mínimos exigidos una vez calculados de forma agregada** para el proponente plural, así como el no subsanar las aclaraciones solicitadas dentro de los términos estipulados, **ocasionará que la totalidad de la oferta presentada por el proponente plural sea declarada NO HABILITADA.**



LUIS ALBERTO MARIÑO
Subgerencia Financiera
Contratista

Bogotá D.C., viernes 25 de junio de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista SAF

Asunto: Evaluación preliminar requisitos financieros habilitantes proceso UAECD-SAMC-004-2025 cuyo objeto es “Optimización de los componentes físicos del centro de cableado para su transformación hacia un datacenter básico.”

Mediante el presente comunicado, me permito remitir el resultado de la evaluación del asunto de las ofertas.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 1	TMSYSTEM SAS	NIT: 901216655 0

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 473.551.010,00
TOTAL ACTIVO	\$ 518.092.956,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 73.235.017,00
TOTAL PASIVO	\$ 91.360.617,00
PATRIMONIO	\$ 426.732.339,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 112.954.668,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 2.158.761,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA				
SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$400.315.993	264,71%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	6,47	6,47	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,18	0,18	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	52,32	52,32	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL				
0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,26	0,26	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,22	0,22	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	NIT: 830086643 6

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.306.127.742,00
TOTAL ACTIVO	\$ 1.576.810.383,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 210.565.430,00
TOTAL PASIVO	\$ 780.342.886,00
PATRIMONIO	\$ 796.467.497,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 440.627.303,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 63.132.916,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$1.095.562.312	724,45%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	6,20	6,20	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,49	0,49	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	6,98	6,98	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,55	0,55	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,28	0,28	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	NIT: 901040640 3

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2.482.907.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 4.618.415.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 11.762.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 1.499.312.000,00
PATRIMONIO	\$ 3.119.103.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 600.155.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 0,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.471.145.000	1634,08%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	211,10	211,10	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,32	0,32	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	INDETERMINADO	INDETERMINADO	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,19	0,19	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,13	0,13	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	NIT: 800134187 6

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 9.386.923.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 19.517.635.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 533.613.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 954.191.000,00
PATRIMONIO	\$ 18.563.444.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.910.795.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 43.014.000,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$8.853.310.000	5854,36%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	17,59	17,59	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,05	0,05	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	44,42	44,42	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,10	0,10	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,10	0,10	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	NIT: 901167400 9

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.802.275.847,00
TOTAL ACTIVO	\$ 2.267.167.625,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 114.154.724,00
TOTAL PASIVO	\$ 329.335.724,00
PATRIMONIO	\$ 1.937.831.901,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 706.844.846,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 600.200,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$1.688.121.123	1116,29%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	15,79	15,79	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,15	0,15	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	1.177,68	1.177,68	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,36	0,36	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,31	0,31	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	NIT: 830060238 3

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.599.357.452,00
TOTAL ACTIVO	\$ 6.824.078.234,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.080.470.316,00
TOTAL PASIVO	\$ 3.525.645.873,00
PATRIMONIO	\$ 3.298.432.361,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.288.975.930,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 193.024.849,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.518.887.136	1665,65%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,21	2,21	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,52	0,52	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	6,68	6,68	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,39	0,39	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	NIT: 901516471-1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 659.853.659,00
TOTAL ACTIVO	\$ 737.002.788,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 48.299.342,00
TOTAL PASIVO	\$ 472.390.195,00
PATRIMONIO	\$ 264.612.593,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 164.737.930,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 14.901,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$611.554.317	404,40%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	13,66	13,66	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,64	0,64	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	11.055,49	11.055,49	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,62	0,62	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,22	0,22	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 8	TECNICFIBER S A S	NIT: 900336381 9

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.007.195.005,00
TOTAL ACTIVO	\$ 3.186.583.280,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 245.966.619,00
TOTAL PASIVO	\$ 975.843.679,00
PATRIMONIO	\$ 2.210.739.601,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 612.277.006,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 82.113.358,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.761.228.386	1825,90%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	12,23	12,23	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,31	0,31	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	7,46	7,46	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,28	0,28	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 9	PROXEL COLOMBIA SAS	NIT: 900034347 1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.183.325.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 4.410.843.182,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 597.213.294,00
TOTAL PASIVO	\$ 2.198.639.262,00
PATRIMONIO	\$ 2.212.203.920,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 687.395.823,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 52.064.998,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.586.111.706	1710,10%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	5,33	5,33	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,50	0,50	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	13,20	13,20	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,31	0,31	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,16	0,16	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	NIT: 900639534 1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.624.903.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 7.935.574.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.314.527.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 4.840.681.000,00
PATRIMONIO	\$ 3.094.893.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.342.203.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 327.376.000,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.310.376.000	1527,77%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,00	2,00	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,61	0,61	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	4,10	4,10	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,43	0,43	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,17	0,17	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

Resumen Consolidado de Evaluación Financiera - Proceso UAECD-SAMC-004-2025

A continuación, se presenta el resumen consolidado de la evaluación preliminar de los requisitos financieros habilitantes para cada oferente.

ITEM	NOMBRE PROPONENTE	CUMPLE	NO CUMPLE
1	TMSYSTEM SAS	X	
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	X	
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	X	
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	X	
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	X	
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	X	
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	X	
8	TECNICFIBER S A S	X	
9	PROXEL COLOMBIA SAS	X	
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	X	

Cordialmente,



Proyecto: Luis Mariño
Contratista – UAECD
Bogotá D.C.

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD

Bogotá D.C., martes 29 de julio de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista SAF

Asunto: Evaluación preliminar requisitos financieros habilitantes proceso UAECD-SASI-009-2025 cuyo objeto es “Adquisición de productos de cartografía básica.”

Mediante el presente comunicado, me permito remitir el resultado de la evaluación del asunto de las ofertas.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 1	FLY NORTH S.A.S.	N.I.T: 900.616.123-7

PRESUPUESTO OFICIAL	1.036.635.598

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.524.227.844,00
TOTAL ACTIVO	\$ 2.177.941.638,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 732.244.358,00
TOTAL PASIVO	\$ 834.473.744,00
PATRIMONIO	\$ 1.343.467.894,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 523.297.881,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 50.833.832,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$791.983.486	76,40%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,08	2,08	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,38	0,38	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	10,29	10,29	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,39	0,39	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,24	0,24	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 2	AEROESTUDIOS S.A.S	N.I.T: 800.076.404-0

PRESUPUESTO OFICIAL	1.036.635.598

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 9.528.917.835,00
TOTAL ACTIVO	\$ 12.875.535.325,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 3.069.784.416,00
TOTAL PASIVO	\$ 7.360.959.076,00
PATRIMONIO	\$ 5.514.576.249,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.417.010.899,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 253.071.988,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$6.459.133.419	623,09%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	3,10	3,10	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,57	0,57	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	9,55	9,55	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,44	0,44	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

UT CARTO 009 2025		
PRESUPUESTO OFICIAL		1.036.635.598
NOMBRE	INGEOVISTA LIMITADA	GEODESIA POR SATELITE DE COLOMBIA SAS. G P S DE COLOMBIA SAS
NIT	NIT: 900152863 6	NIT: 800085328 7
RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A	31/12/2024	31/12/2024
ACTIVO CORRIENTE	\$ 774.770.081,00	\$ 6.955.485.711,00
TOTAL ACTIVO	\$ 902.822.205,00	\$ 8.714.299.912,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 187.225.406,00	\$ 1.079.525.480,00
TOTAL PASIVO	\$ 187.225.406,00	\$ 1.706.914.737,00
PATRIMONIO	\$ 715.596.799,00	\$ 7.007.385.175,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 303.950.984,00	\$ 3.471.855.387,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 4.734.889,00	\$ 64.667.756,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$6.463.504.906,00	623,51%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	6,10	6,10	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	19,70%	19,70%	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	54,40	54,40	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,49	0,49	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,39	0,39	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:

CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

CONSORCIO GEOCAM&GEOIL-UAECD 2025		
PRESUPUESTO OFICIAL		1.036.635.598
NOMBRE	GEO OIL ENERGY SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	GEOCAM INGENIERIA SAS
NIT	NIT: 900332077 6	NIT: 900156867 3
RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A	31/12/2024	31/12/2024
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.461.091.305,00	\$ 4.461.607.328,00
TOTAL ACTIVO	\$ 2.139.783.120,00	\$ 8.202.583.563,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 185.546.507,00	\$ 1.022.825.287,00
TOTAL PASIVO	\$ 185.546.507,00	\$ 1.853.916.918,00
PATRIMONIO	\$ 1.954.236.613,00	\$ 6.348.666.645,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 227.399.100,00	\$ 1.707.638.051,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 0,00	\$ 20.923.312,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$4.714.326.839,00	454,77%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	4,90	4,90	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	19,72%	19,72%	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	92,48	92,48	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,23	0,23	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:

CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

CONSORCIO GVD SAS – CIVILSIG.		
PRESUPUESTO OFICIAL		1.036.635.598
NOMBRE	GRUPO VALDERRAMA DUEÑAS Y ASOCIADOS S.A.S	CIVILSIG INGENIERIA Y CONSULTORIA S.A.S
NIT	NIT: 830090046 4	NIT: 901426442-1
RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A	31/12/2024	31/12/2024
ACTIVO CORRIENTE		
TOTAL ACTIVO		
PASIVO CORRIENTE		
TOTAL PASIVO		
PATRIMONIO		
UTILIDAD OPERACIONAL		
GASTOS DE INTERESES		

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA				
SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO			
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ			
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO			
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES			

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL				
0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO			
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS			

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:				
NO CUMPLE				

Verificación: Se revisaron los certificados RUP de los integrantes del consorcio:

1. **CIVILSIG INGENIERIA Y CONSULTORIA S.A.S:** Presenta certificado RUP con fecha de expedición del 25 de julio de 2025. **CUMPLE**.
2. **GRUPO VALDERRAMA DUEÑAS Y ASOCIADOS SAS:** Presenta certificado RUP con fecha de expedición del 18 de junio de 2025. **NO CUMPLE**, ya que la fecha de expedición es anterior al periodo de 30 días calendario establecido en el pliego de condiciones.

Conclusión: El proponente **NO CUMPLE** con el requisito habilitante establecido en el numeral 2.9.1.12 del pliego de condiciones.

Observación (Subsanable): Se solicita al proponente **CONSORCIO GVD SAS – CIVILSIG** que, dentro del término de traslado del presente informe, subsane lo observado, allegando el Certificado de Inscripción en el Registro Único de Proponentes (RUP) de su integrante **GRUPO VALDERRAMA DUEÑAS Y ASOCIADOS SAS**, con una fecha de expedición que no sea mayor a 30 días calendario con respecto a la fecha de cierre del proceso.

Condición del Pliego de Condiciones: El numeral 2.9.1.12 del pliego establece que el certificado RUP "debe tener una fecha de expedición no mayor a 30 días calendario, contados a partir del cierre del proceso".

Fecha de Cierre del Proceso: 28 de julio de 2025.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 6	SISTEMAS DE INFORMACION GEOGRAFICA DE LATINO AMERICA SIGLA S A S	NIT: 900641409 3

PRESUPUESTO OFICIAL	1.036.635.598

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 9.644.560.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 16.225.659.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 3.266.334.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 6.663.462.000,00
PATRIMONIO	\$ 9.562.197.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 4.624.295.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 148.047.000,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$6.378.226.000	615,28%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,95	2,95	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,41	0,41	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	31,24	31,24	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,48	0,48	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,28	0,28	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 7	ISATECH CORPORATION S A S	NIT: 900292243 1

PRESUPUESTO OFICIAL	1.036.635.598

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 5.168.370.296,00
TOTAL ACTIVO	\$ 9.741.292.145,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 1.620.673.980,00
TOTAL PASIVO	\$ 1.848.999.871,00
PATRIMONIO	\$ 7.892.292.274,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.327.788.494,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 137.494.299,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
30,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$3.547.696.316	342,23%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	3,19	3,19	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,19	0,19	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	9,66	9,66	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,17	0,17	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,14	0,14	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

Resumen Consolidado de Evaluación Financiera - Proceso UAECD-SASI-009-2025

A continuación, se presenta el resumen consolidado de la evaluación preliminar de los requisitos financieros habilitantes para cada oferente.

ITEM	NOMBRE PROPONENTE	CUMPLE	NO CUMPLE
1	FLY NORTH S.A.S.	X	
2	AEROESTUDIOS S.A.S	X	
3	UT CARTO 009 2025	X	
4	CONSORCIO GEOCAM&GEOIL-UAECD 2025	X	
5	CONSORCIO GVD SAS – CIVILSIG.		X
6	SISTEMAS DE INFORMACION GEOGRAFICA DE LATINO AMERICA SIGLA S A S	X	
7	ISATECH CORPORATION S A S	X	

Cordialmente,



Proyecto: Luis Mariño
Contratista – UAECD
Bogotá D.C.

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD



Bogotá D.C., viernes 1 de agosto de 2025

PARA: Claudia Patricia Herrera Logreira
Subgerente Contractual

DE: Luis Alberto Mariño
Contratista - Subgerencia Administrativa y Financiera

Asunto: Respuesta a las observaciones al informe de evaluación preliminar del Proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía No. UAECD-SAMC-004-2025.

Respetados señores **MTA DE COLOMBIA S.A.S.**,

En atención a su comunicación del 31 de julio de 2025, recibida a través de la plataforma SECOP II y referenciada en el documento de observaciones al informe y propuestas, mediante la cual presentan observaciones al informe de evaluación preliminar del proceso de la referencia, la Entidad se permite manifestar lo siguiente:

La Entidad agradece su diligencia y su valioso aporte a la transparencia y correcta conducción del proceso. Se ha realizado un análisis detallado de los puntos expuestos en su comunicación, y a continuación se presenta la respuesta correspondiente.

Respecto a la observación sobre Precios Artificialmente Bajos:

Ustedes señalan correctamente que, al aplicar la metodología descrita en la “**Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación**” de Colombia Compra Eficiente, las ofertas de los proponentes TMSYSTEM S.A.S. y CAPITAL NETWORKS S.A.S. se encontrarían por debajo del "valor mínimo aceptable" calculado. En consecuencia, solicitan que la Entidad realice la verificación y requiera a dichos proponentes para que justifiquen sus precios, actuación que, según manifiestan, no se incluyó en el informe de evaluación preliminar.

Al respecto, la Entidad acoge el fondo de su observación en cuanto a la necesidad de garantizar la selección de una oferta sostenible y se permite realizar las siguientes precisiones sobre el momento procedimental en que se llevará a cabo dicha actuación:

1. **Obligación de la Entidad y Marco Normativo:** La Entidad es plenamente consciente de su deber de analizar las ofertas que puedan considerarse artificialmente bajas, tal como se estipula en el numeral 3.8 del **Pliego de Condiciones (2) Rev.pdf** y en estricto cumplimiento del artículo 2.2.1.1.2.2.4. del **Decreto Nacional 1082 de 2015**. Este es un mecanismo fundamental para asegurar la correcta ejecución del futuro contrato y la selección objetiva.
2. **Momento Procedimental para el Requerimiento:** El proceso de selección se encuentra actualmente en la etapa de **evaluación preliminar de requisitos habilitantes**. En esta fase,

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

aún no se ha consolidado el listado definitivo de las ofertas que continúan en el proceso de selección.

Es fundamental señalar que la normativa aplicable no impone un momento específico para realizar el requerimiento por precios artificialmente bajos. Tal como lo ha manifestado la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente en documentos como el **Concepto CCE con Radicado: 2201913000008288**, esta decisión queda a criterio y discrecionalidad de la Entidad Contratante. Dicho concepto es claro al indicar que *"La normativa que regula los precios artificialmente bajos no determina la forma ni el momento en el cual se debe realizar el requerimiento a los proponentes, por lo tanto, quedará bajo el criterio de la entidad"* (según consta en el texto del concepto).

3. **Análisis sobre las "Ofertas Habilitadas"**: La razón principal para realizar este análisis en una etapa posterior se fundamenta en el principio de economía procesal y en la propia doctrina de Colombia Compra Eficiente. Conforme al ya citado **Concepto CCE con Radicado: 2201913000008288**, el análisis de precios artificialmente bajos debe realizarse sobre el conjunto de **"ofertas habilitadas"**. Por lo tanto, resulta procedimentalmente ordenado y eficiente esperar a que se publique el informe definitivo de habilitados para realizar la verificación sobre aquellas ofertas que efectivamente continúan en competencia, evitando así adelantar actuaciones sobre propuestas que podrían ser posteriormente inhabilitadas por otros requisitos.

En conclusión, si bien su análisis matemático es pertinente y se basa en la metodología correcta, el momento para que la Entidad active dicho procedimiento será una vez se encuentre en firme el informe definitivo de habilitados. La Entidad garantiza que, antes de la adjudicación, procederá con el análisis riguroso de precios artificialmente bajos sobre todas las ofertas habilitadas, aplicando el procedimiento establecido en el Pliego de Condiciones (2) Rev.pdf y la normativa vigente, requiriendo las justificaciones a que haya lugar y asegurando así los principios de transparencia y selección objetiva.

Agradecemos nuevamente su participación activa en el proceso.

Atentamente,



Proyecto Luis Mariño
Contratista – UAEC
Bogotá D.C.

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAEC

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAEC-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311





Bogotá D.C., lunes 4 de agosto de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista SAF

Asunto: INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Compra de dos (2) estaciones de trabajo (Workstations) con sistema operativo y periféricos - Lote 3 – Workstation - Proceso bajo Acuerdo Marco de Precios CCE-280-AMP-2021

1. Antecedentes

De acuerdo con el informe emitido por el área técnica, únicamente la oferta presentada por QUALITY GROUP SERVICES SAS fue declarada habilitada para la fase de evaluación económica, al cumplir con los requisitos técnicos y documentales exigidos en el evento de cotización. Las demás ofertas fueron descartadas por no presentar la ficha técnica requerida, de conformidad con lo estipulado en la Cláusula 7.4 de la minuta del Acuerdo Marco CCE-280-AMP-2021. Por tanto, la presente evaluación económica se realiza exclusivamente sobre la oferta habilitada de QUALITY GROUP SERVICES SAS.

2. Metodología de evaluación

2.1. Verificación de precios unitarios

La minuta del Acuerdo Marco de Precios CCE-280-AMP-2021, en su Cláusula 7.2, establece que:

“...los precios cotizados no pueden superar los precios techo de los bienes y servicios publicados en el Catálogo del Proveedor. Si en algún caso el Proveedor cotiza precios superiores a los publicados en el Catálogo, los precios cotizados por ese Proveedor se entenderán como cotizados con el precio publicado en el Catálogo.”

Por tanto, la evaluación económica consiste en verificar que los precios unitarios ofertados por QUALITY GROUP SERVICES SAS (antes de IVA) no excedan los valores techo definidos en el Catálogo para ese proveedor y ese lote. En caso de que algún precio ofertado supere el techo, se aplica el ajuste obligatorio a dicho valor.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



La conversión de los precios techo en dólares a pesos colombianos se realizó utilizando la TRM oficial del 15 de julio de 2025 (\$4.011,79), en cumplimiento estricto de la Cláusula 8 de la minuta.

2.2. Especificidad de la comparación

La comparación de precios unitarios se realiza **antes de IVA**, dado que la Cláusula 8.1 establece que: “El precio señalado en la orden de compra está conformada por: (i) El valor unitario del ETP sin IVA...”.

3. Resultados de la verificación económica

Se revisaron los precios unitarios ofertados de acuerdo con la información contenida en la cotización presentada por QUALITY GROUP SERVICES SAS y el catálogo oficial del AMP, identificando las siguientes coincidencias y ajustes:

Ítem	Precio techo catálogo (COP, sin IVA)	Precio ofertado (COP, sin IVA)	Cumple techo
ETP-WS-11	\$ 49.220.651,51	\$ 45.119.653,29	Sí
COMPONENTE-WS-35	\$ 11.084.575,77	\$ 9.678.235,30	Sí
COMPONENTE-WS-43	\$ 357.049,31	\$ 391.191,14	No
COMPONENTE-WS-46	\$ 2.070.083,64	\$ 1.581.827,16	Sí
COMPONENTE-WS-47	\$ 6.266.415,98	\$ 5.389.193,98	Sí
COMPONENTE-WS-50	\$ 4.011,79	\$ 8.323,22	No
COMPONENTE-WS-65	N/A	0	Sí

- Los ítems **COMPONENTE-WS-43** y **COMPONENTE-WS-50** presentan valores ofertados superiores al techo. Conforme a la minuta AMP, se ajustan obligatoriamente al valor máximo permitido por el catálogo.
- El resto de los ítems cumplen con los valores techo establecidos.

Referencia Producto	Descripción	15 julio	\$ 4.011,79	Precio Unitario (COP)	Cant	OFERTA INICIAL			OFERTA CORREGIDA		
		Precio Techo Catálogo (USD) [3]	Precio Techo Catálogo (COP) (Calculado a \$4.011,79 TRM)			Precio Unitario Ofertado Sin IVA	Precio Unitario con IVA	Valor Oferta	Precio Unitario Corregido Sin IVA	Precio Unitario con IVA	Valor coregido de la Oferta
ETP-WS-11	Workstation 64 núcleos, 256 GB RAM	\$ 12.269,00	\$ 49.220.651,51	\$ 53.713.872,96	2	\$ 45.119.653,29	\$ 53.692.387,41	\$ 107.384.774,82	\$ 45.119.653,29	\$ 53.692.387,41	\$ 107.384.774,82
COMPONENTE-WS-35	Tarjeta gráfica de 24 GB	\$ 2.763,00	\$ 11.084.575,77	\$ 12.097.794,12	2	\$ 9.678.235,30	\$ 11.517.100,00	\$ 23.034.200,00	\$ 9.678.235,30	\$ 11.517.100,00	\$ 23.034.200,00
COMPONENTE-WS-43	Cambio de tamaño monitor a 27"	\$ 89,00	\$ 357.049,31	\$ 391.191,14	2	\$ 391.191,14	\$ 465.517,46	\$ 931.034,91	\$ 357.049,31	\$ 424.888,68	\$ 849.777,36
COMPONENTE-WS-46	Sistema Operativo Linux	\$ 516,00	\$ 2.070.083,64	\$ 2.259.753,08	2	\$ 1.581.827,16	\$ 1.882.374,32	\$ 3.764.748,63	\$ 1.581.827,16	\$ 1.882.374,32	\$ 3.764.748,63
COMPONENTE-WS-47	Certificación EPEAT Gold	\$ 1.562,00	\$ 6.266.415,98	\$ 6.841.683,36	2	\$ 5.389.193,98	\$ 6.413.140,84	\$ 12.826.281,68	\$ 5.389.193,98	\$ 6.413.140,84	\$ 12.826.281,68
COMPONENTE-WS-50	Certificación Energy Star 8.x	\$ 1,00	\$ 4.011,79	\$ 8.323,22	2	\$ 8.323,22	\$ 9.904,63	\$ 19.809,26	\$ 4.011,79	\$ 4.774,03	\$ 9.548,06

Referencia Producto	Descripción	15 julio	\$ 4.011,79	Precio Unitario (COP)	Cant	OFERTA INICIAL			OFERTA CORREGIDA		
		Precio Techo Catálogo (USD) [3]	Precio Techo Catálogo (COP) (Calculado a \$4.011.79 TRM)			Precio Unitario Ofertado Sin IVA	Precio Unitario con IVA	Valor Oferta	Precio Unitario Corregido Sin IVA	Precio Unitario con IVA	Valor coregido de la Oferta
COMPONENTE- WS-65	Sistema Operativo Windows 11 Pro	N/A	N/A	-\$ 4.161,61	2	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
								\$ 147.960.849,30	\$ 147.869.330,55		

Valor total de la oferta ajustada

- Valor ofertado original IVA incluido: \$147.960.849,30
- Valor ajustado IVA incluido: \$147.869.330,55

4. Validación frente a precios artificialmente bajos

Dado que solo existe una oferta habilitada para la evaluación económica, la Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas de Colombia Compra Eficiente establece que debe emplearse el método de **comparación absoluta**, que consiste en comparar el valor ofertado con el costo estimado oficial determinado por la Entidad Estatal en la etapa de planeación. De acuerdo con la Guía:

“Se recomienda su utilización cuando desde la fase de planeación existe claridad sobre el precio o costos para la entrega de los bienes, servicios u obras que se están contratando, y cuando en el desarrollo del proceso de selección se recibe menos de 5 ofertas.” (Guía CCE-EICP-GI-27, versión 01, 2024, p. 10)

La comparación absoluta indica que si la oferta es menor en un 20% (o más) respecto al valor estimado, la Entidad debe solicitar aclaración al oferente antes de adjudicar.

El valor estimado para el presente proceso, según los estudios de presupuesto y planeación, es de **\$165.522.364 (IVA incluido)**. El valor total ajustado de la oferta de QUALITY GROUP SERVICES SAS (con IVA incluido) equivale a un 10,67%, que no es inferior en un 20% a dicho valor, por lo que **no se configura el supuesto de precio artificialmente bajo** ni se requiere adelantar el procedimiento de aclaración.

5. Conclusión y recomendación

- La oferta de QUALITY GROUP SERVICES SAS, una vez ajustados los dos ítems que superaban el valor techo, **cumple con los requisitos económicos y se encuentra dentro de los parámetros establecidos en la minuta del Acuerdo Marco CCE-280-AMP-2021.**
- La comparación de precios unitarios fue realizada correctamente antes de IVA, y los valores techo fueron verificados con el catálogo.
- No se configura la causal de oferta artificialmente baja según la metodología de comparación absoluta de la Guía Colombia Compra Eficiente.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

- Se recomienda continuar con el proceso de adjudicación a favor de QUALITY GROUP SERVICES SAS, conforme a las normas del Acuerdo Marco.

Cordialmente,

LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista
Subgerencia Financiera

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



Bogotá D.C., martes 5 de agosto de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista - SAF

Asunto: Informe de Evaluación Económica y Asignación de Puntaje del proceso UAECD-SAMC-004-2025.

De conformidad con lo establecido en el cronograma del proceso de la referencia, y una vez recibido el documento **CONSOLIDADO INFORME DE EVALUACIÓN PARA ADJUDICAR UAECD-SAMC-004-2025**, se procede a realizar la evaluación económica de las ofertas presentadas por los proponentes que resultaron habilitados.

1. Proponentes Habilitados

Con base en el informe consolidado, se realiza la evaluación económica sobre las propuestas de los siguientes ocho (8) proponentes que se encuentran en estado “HABILITADO”:

No	PROPONENTE	RESULTADO
1	TMSYSTEM SAS	RECHAZADO
2	CAPITAL NETWORKS SAS	HABILITADO
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	HABILITADO
4	INGENIERIA IT&T DE COLOMBIA S.A.S.	HABILITADO
5	Sociedad Internacional de Inversiones Tecnológicas SAS	HABILITADO
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA S.A.S	HABILITADO
7	Soluciones Ingeniería Telecomunicaciones S.A.S.	HABILITADO
8	TECNICFIBER SAS	RECHAZADO
9	PROXEL COLOMBIA SAS.	HABILITADO
10	SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	HABILITADO

2. Verificación de Ofertas Económicas Habilitadas

Acorde con lo establecido en el **Pliego de Condiciones Definitivo UAECD-SAMC-004-2025**, específicamente en sus numerales sobre la presentación de la oferta económica y los criterios de evaluación, la Entidad procedió a verificar las ofertas de los proponentes habilitados.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



Esta verificación incluyó la corrección aritmética y el ajuste al peso colombiano de aquellos valores que contenían decimales, aplicando la regla de aproximación establecida en el pliego de condiciones. Como resultado, se identificaron tres ofertas que fueron objeto de corrección en su valor total, para garantizar la correcta comparación. Las demás ofertas habilitadas no requirieron ajustes y su valor verificado corresponde al presentado en el SECOP II. A continuación, se presenta el listado consolidado con los valores originales y los valores verificados que serán utilizados para la evaluación:

No.	Proponente	Valor Ofertado (SECOP II)	Valor Verificado (Corregido)
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	\$ 127.029.697,20	\$ 127.029.699,00
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	\$ 134.900.000,00	\$ 134.900.000,00
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	\$ 145.176.796,80	\$ 145.176.800,00
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	\$ 143.664.200,00	\$ 143.664.200,00
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	\$ 143.664.059,00	\$ 143.664.059,00
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	\$ 143.513.312,68	\$ 143.513.311,00
9	PROXEL COLOMBIA SAS	\$ 143.663.787,00	\$ 143.663.787,00
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	\$ 146.410.000,00	\$ 146.410.000,00

3. Evaluación y Asignación de Puntaje (Factor Económico - 40 Puntos)

De acuerdo con el numeral 3.2.2 del **Pliego de Condiciones**, el método de evaluación económica se determina de forma aleatoria según los dos primeros decimales de la Tasa Representativa del Mercado (TRM) vigente el día hábil siguiente al cierre del proceso.

Confirmación del Método de Evaluación Económica:

- Fecha de cierre: 21 de julio de 2025.
- Fecha para TRM: 22 de julio de 2025 (día hábil siguiente).
- TRM (22 JUL 2025): \$4.026,27
- Primeros dos decimales: .27
- Según la Tabla "Asignación de método de evaluación según TRM" del Pliego Definitivo (Sección 3.2.2): El rango **0.25 a 0.49** corresponde al **Método 1: Menor valor**.

Para este caso, la TRM aplicable arrojó un valor cuyos decimales se encuentran en el rango que asigna el **Método 2: Menor valor**.

Este método consiste en otorgar el máximo puntaje (40 puntos) a la oferta con el menor valor verificado y asignar a las demás un puntaje inversamente proporcional a su distancia de dicho valor mínimo, aplicando la fórmula: $\text{Puntaje } i = (40 * (\text{VMin} / \text{Vi}))$.

El resultado de la aplicación de esta fórmula sobre los valores verificados es el siguiente:

No	Nombre	Valor Verificado	Jerarquía POR PRECIO	Puntaje - Menor Valor
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	\$ 127.029.699,00	1	40,0000000
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	\$ 134.900.000,00	2	37,6663303
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	\$ 145.176.800,00	7	34,9999997
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	\$ 143.664.200,00	6	35,3685049
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	\$ 143.664.059,00	5	35,3685396
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	\$ 143.513.311,00	3	35,4056911
9	PROXEL COLOMBIA SAS	\$ 143.663.787,00	4	35,3686066
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	\$ 146.410.000,00	8	34,7051975

La evaluación económica y la asignación de puntajes se han realizado conforme a las reglas establecidas en el Pliego de Condiciones. Es importante señalar que, como resultado de esta evaluación, se ha iniciado un procedimiento de verificación de ofertas artificialmente bajas para dos de los proponentes, cuyo resultado final podría incidir en la conformación del orden de elegibilidad definitivo.

El presente informe establece el puntaje económico preliminar, el cual será consolidado con los demás factores de evaluación una vez se resuelvan los requerimientos efectuados.

Cordialmente,


Luis Mariño
Contratista Subgerencia financiera – UAEC
Bogotá D.C.
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAEC

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera UAEC

Bogotá D.C., martes 5 de agosto de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista SAF

Asunto: Evaluación definitiva requisitos financieros habilitantes proceso UAECD-SAMC-004-2025 cuyo objeto es *“Optimización de los componentes físicos del centro de cableado para su transformación hacia un datacenter básico.”*

Mediante el presente comunicado, me permito remitir el resultado de la evaluación del asunto de las ofertas.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 1	TMSYSTEM SAS	NIT: 901216655 0

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 473.551.010,00
TOTAL ACTIVO	\$ 518.092.956,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 73.235.017,00
TOTAL PASIVO	\$ 91.360.617,00
PATRIMONIO	\$ 426.732.339,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 112.954.668,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 2.158.761,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA				
SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$400.315.993	264,71%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	6,47	6,47	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,18	0,18	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	52,32	52,32	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL				
0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,26	0,26	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,22	0,22	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	NIT: 830086643 6

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.306.127.742,00
TOTAL ACTIVO	\$ 1.576.810.383,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 210.565.430,00
TOTAL PASIVO	\$ 780.342.886,00
PATRIMONIO	\$ 796.467.497,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 440.627.303,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 63.132.916,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$1.095.562.312	724,45%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	6,20	6,20	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,49	0,49	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	6,98	6,98	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,55	0,55	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,28	0,28	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	NIT: 901040640 3

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2.482.907.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 4.618.415.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 11.762.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 1.499.312.000,00
PATRIMONIO	\$ 3.119.103.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 600.155.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 0,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.471.145.000	1634,08%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	211,10	211,10	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,32	0,32	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	INDETERMINADO	INDETERMINADO	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,19	0,19	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,13	0,13	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	NIT: 800134187 6

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 9.386.923.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 19.517.635.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 533.613.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 954.191.000,00
PATRIMONIO	\$ 18.563.444.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.910.795.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 43.014.000,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$8.853.310.000	5854,36%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	17,59	17,59	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,05	0,05	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	44,42	44,42	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,10	0,10	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,10	0,10	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	NIT: 901167400 9

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 1.802.275.847,00
TOTAL ACTIVO	\$ 2.267.167.625,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 114.154.724,00
TOTAL PASIVO	\$ 329.335.724,00
PATRIMONIO	\$ 1.937.831.901,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 706.844.846,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 600.200,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$1.688.121.123	1116,29%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	15,79	15,79	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,15	0,15	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	1.177,68	1.177,68	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,36	0,36	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,31	0,31	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	NIT: 830060238 3

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.599.357.452,00
TOTAL ACTIVO	\$ 6.824.078.234,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.080.470.316,00
TOTAL PASIVO	\$ 3.525.645.873,00
PATRIMONIO	\$ 3.298.432.361,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.288.975.930,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 193.024.849,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.518.887.136	1665,65%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,21	2,21	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,52	0,52	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	6,68	6,68	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,39	0,39	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	NIT: 901516471-1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 659.853.659,00
TOTAL ACTIVO	\$ 737.002.788,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 48.299.342,00
TOTAL PASIVO	\$ 472.390.195,00
PATRIMONIO	\$ 264.612.593,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 164.737.930,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 14.901,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$611.554.317	404,40%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	13,66	13,66	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,64	0,64	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	11.055,49	11.055,49	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,62	0,62	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,22	0,22	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 8	TECNICFIBER S A S	NIT: 900336381 9

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2023	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.007.195.005,00
TOTAL ACTIVO	\$ 3.186.583.280,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 245.966.619,00
TOTAL PASIVO	\$ 975.843.679,00
PATRIMONIO	\$ 2.210.739.601,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 612.277.006,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 82.113.358,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.761.228.386	1825,90%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	12,23	12,23	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,31	0,31	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	7,46	7,46	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,28	0,28	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,19	0,19	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 9	PROXEL COLOMBIA SAS	NIT: 900034347 1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 3.183.325.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 4.410.843.182,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 597.213.294,00
TOTAL PASIVO	\$ 2.198.639.262,00
PATRIMONIO	\$ 2.212.203.920,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 687.395.823,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 52.064.998,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.586.111.706	1710,10%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	5,33	5,33	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,50	0,50	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	13,20	13,20	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,31	0,31	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,16	0,16	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

RAZÓN SOCIAL PROPONENTE 10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	NIT: 900639534 1

PRESUPUESTO OFICIAL	151.225.830

RESUMEN BALANCE GENERAL CON CORTE A 31-dic-2024	VALORES
ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.624.903.000,00
TOTAL ACTIVO	\$ 7.935.574.000,00
PASIVO CORRIENTE	\$ 2.314.527.000,00
TOTAL PASIVO	\$ 4.840.681.000,00
PATRIMONIO	\$ 3.094.893.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.342.203.000,00
GASTOS DE INTERESES	\$ 327.376.000,00

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD FINANCIERA

SDA	CONCEPTO	VALORES	INDICADOR	CONDICIÓN
60,00%	CAPITAL DE TRABAJO	\$2.310.376.000	1527,77%	CUMPLE
1,20	ÍNDICE DE LIQUIDEZ	2,00	2,00	CUMPLE
0,75	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	0,61	0,61	CUMPLE
1,10	RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES	4,10	4,10	CUMPLE

RESULTADO EVALUACIÓN CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

0,02	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0,43	0,43	CUMPLE
0,01	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0,17	0,17	CUMPLE

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:	CUMPLE

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

Resumen Consolidado de Evaluación Financiera - Proceso UAECD-SAMC-004-2025

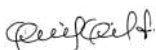
A continuación, se presenta el resumen consolidado de la evaluación definitiva de los requisitos financieros habilitantes para cada oferente.

ITEM	NOMBRE PROPONENTE	CUMPLE	NO CUMPLE
1	TMSYSTEM SAS	X	
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	X	
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	X	
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	X	
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	X	
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	X	
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	X	
8	TECNICFIBER S A S	X	
9	PROXEL COLOMBIA SAS	X	
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	X	

Cordialmente,



Proyecto: Luis Mariño
Contratista – UAECD
Bogotá D.C.

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD



Bogotá D.C., martes 5 de agosto de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista - SAF

Asunto: Informe de Verificación y Requerimiento por Posibles Ofertas Artificialmente Bajas dentro del proceso UAECD-SAMC-004-2025.

En el marco de la evaluación de las ofertas habilitadas para el proceso de la referencia, y en estricto cumplimiento de la normativa vigente, el comité evaluador procedió a realizar la verificación de ofertas artificialmente bajas, con el fin de garantizar la seriedad y sostenibilidad de las propuestas.

1. Metodología de Verificación

Conforme a lo estipulado en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del **Decreto 1082 de 2015** y el numeral 3.8 del **Pliego de Condiciones**, que remite a la **“Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación”** de Colombia Compra Eficiente, se procedió a realizar la verificación correspondiente.

Dado que en el proceso se cuenta con más de cinco ofertas, se aplicó la metodología de **comparación relativa** sugerida en dicha guía. Este método consiste en calcular un "Valor Mínimo Aceptable" (VMA) a partir de la mediana y la desviación estándar del conjunto de ofertas habilitadas.

2. Cálculo del Valor Mínimo Aceptable (VMA) El cálculo para determinar el umbral de referencia se realizó de la siguiente manera:

- **Paso 1: Cálculo de la Mediana de las ofertas habilitadas.**
 - Mediana = \$ 143.663.923,00
- **Paso 2: Cálculo de la Desviación Estándar (σ) de las ofertas habilitadas.**
 - Desviación Estándar (σ) = \$ 6.191.735,00
- **Paso 3: Determinación del Valor Mínimo Aceptable (VMA).**
 - Fórmula: $VMA = Mediana - Desviación\ Estándar$
 - $VMA = \$ 143.663.923,00 - \$ 6.191.735,00$
 - **Valor Mínimo Aceptable (VMA) = \$ 137.472.188,00**

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



3. REQUERIMIENTO DE ACLARACIÓN POR POSIBLE OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA

Al contrastar el valor de las ofertas habilitadas con el Valor Mínimo Aceptable, se identificó que las propuestas presentadas por los proponentes **CAPITAL NETWORKS S.A.S.**, por un valor de **\$127.029.699,00**, e **IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS**, por un valor de **\$134.900.000,00**, se encuentran por debajo del umbral calculado para el presente proceso.

En virtud de lo anterior, se requiere a los mencionados proponentes para que, dentro del término que se establezca para tal fin, presenten por escrito a través de la plataforma SECOP II, la justificación detallada y sustentada de los valores ofertados. Dicha justificación deberá permitir a la Entidad analizar la seriedad y sostenibilidad de la oferta, e incluirá, como mínimo, lo siguiente:

- Desagregación detallada de los costos que componen su oferta, explicando la estructura de precios y los elementos considerados (costos directos como personal, equipos e insumos; y costos indirectos como administración, imprevistos, utilidad e impuestos), conforme a las recomendaciones de la **Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación**.
- Explicación detallada que demuestre que la oferta económica presentada responde a circunstancias objetivas, tales como técnicas diferenciadas en la prestación del servicio, eficiencias operativas, economías de escala, condiciones especiales con proveedores u otras circunstancias particulares que justifiquen los valores ofertados.
- Sustentación que demuestre que la oferta económica presentada cubre la totalidad de los costos asociados al cumplimiento del objeto contractual en las condiciones técnicas y de calidad exigidas, garantizando su sostenibilidad económica durante toda la ejecución.
- Confirmación expresa de que no se desmejorará la calidad de los servicios a prestar ni de los componentes o materiales a instalar, y que se cumplirá a cabalidad con todas las especificaciones técnicas establecidas en los documentos del proceso.
- Manifestación expresa de que el proponente responderá por todo daño que se pueda presentar en virtud de una indebida cuantificación de su oferta económica.

Se informa a los proponentes requeridos que la falta de respuesta dentro del término otorgado, o la presentación de una justificación que, a criterio del comité evaluador, no sea satisfactoria para sustentar la seriedad de la oferta y garantizar la correcta ejecución del contrato en las condiciones exigidas, podrá dar lugar al rechazo de su propuesta, conforme a la normativa aplicable.

7. Recomendación

Con base en lo expuesto, se recomienda:

1. Notificar a los proponentes **CAPITAL NETWORKS S.A.S.** y **IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS** el requerimiento detallado en el numeral 6 del presente informe, otorgándoles un término razonable y suficiente para que presenten las aclaraciones y justificaciones correspondientes.
2. Una vez recibidas las respuestas, o vencido el término para ello, el comité evaluador procederá con el análisis de las mismas para determinar la viabilidad de las ofertas o su eventual rechazo, antes de emitir el informe final de evaluación y la recomendación de adjudicación.

Cordialmente,



Luis Mariño

Contratista Subgerencia financiera – UAECD

Bogotá D.C.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera UAECD



Bogotá D.C., lunes 11 de agosto de 2025

PARA: CLAUDIA PATRICIA HERRERA LOGREIRA
Subgerente Contractual

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista - SAF

Asunto: Informe de Evaluación Económica y Asignación de Puntaje del proceso UAECD-SAMC-004-2025.

De conformidad con lo establecido en el cronograma del proceso de la referencia, y una vez recibido el documento **CONSOLIDADO INFORME DE EVALUACIÓN PARA ADJUDICAR UAECD-SAMC-004-2025**, se procede a realizar la evaluación económica de las ofertas presentadas por los proponentes que resultaron habilitados.

1. Proponentes Habilitados

Con base en el informe consolidado, se realiza la evaluación económica sobre las propuestas de los siguientes ocho (8) proponentes que se encuentran en estado “HABILITADO”:

No	PROPONENTE	RESULTADO
1	TMSYSTEM SAS	RECHAZADO
2	CAPITAL NETWORKS SAS	HABILITADO
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	HABILITADO
4	INGENIERIA IT&T DE COLOMBIA S.A.S.	HABILITADO
5	Sociedad Internacional de Inversiones Tecnológicas SAS	HABILITADO
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA S.A.S	HABILITADO
7	Soluciones Ingeniería Telecomunicaciones S.A.S.	HABILITADO
8	TECNICFIBER SAS	RECHAZADO
9	PROXEL COLOMBIA SAS.	HABILITADO
10	SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	HABILITADO

2. Verificación de Ofertas Económicas Habilitadas

Acorde con lo establecido en el **Pliego de Condiciones Definitivo UAECD-SAMC-004-2025**, específicamente en sus numerales sobre la presentación de la oferta económica y los criterios de evaluación, la Entidad procedió a verificar las ofertas de los proponentes habilitados.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



Esta verificación incluyó la corrección aritmética y el ajuste al peso colombiano de aquellos valores que contenían decimales, aplicando la regla de aproximación establecida en el pliego de condiciones. Como resultado, se identificaron tres ofertas que fueron objeto de corrección en su valor total, para garantizar la correcta comparación. Las demás ofertas habilitadas no requirieron ajustes y su valor verificado corresponde al presentado en el SECOP II. A continuación, se presenta el listado consolidado con los valores originales y los valores verificados que serán utilizados para la evaluación:

No.	Proponente	Valor Ofertado (SECOP II)	Valor Verificado (Corregido)
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	\$ 127.029.697,20	\$ 127.029.699,00
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	\$ 134.900.000,00	\$ 134.900.000,00
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	\$ 145.176.796,80	\$ 145.176.800,00
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	\$ 143.664.200,00	\$ 143.664.200,00
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	\$ 143.664.059,00	\$ 143.664.059,00
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	\$ 143.513.312,68	\$ 143.513.311,00
9	PROXEL COLOMBIA SAS	\$ 143.663.787,00	\$ 143.663.787,00
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	\$ 146.410.000,00	\$ 146.410.000,00

3. Evaluación y Asignación de Puntaje (Factor Económico - 40 Puntos)

De acuerdo con el numeral 3.2.2 del **Pliego de Condiciones**, el método de evaluación económica se determina de forma aleatoria según los dos primeros decimales de la Tasa Representativa del Mercado (TRM) vigente el día hábil siguiente al cierre del proceso.

Confirmación del Método de Evaluación Económica:

- Fecha de cierre: 21 de julio de 2025.
- Fecha para TRM: 22 de julio de 2025 (día hábil siguiente).
- TRM (22 JUL 2025): \$4.026,27
- Primeros dos decimales: .27
- Según la Tabla "Asignación de método de evaluación según TRM" del Pliego Definitivo (Sección 3.2.2): El rango **0.25 a 0.49** corresponde al **Método 1: Menor valor**.

Para este caso, la TRM aplicable arrojó un valor cuyos decimales se encuentran en el rango que asigna el **Método 2: Menor valor**.

Este método consiste en otorgar el máximo puntaje (40 puntos) a la oferta con el menor valor verificado y asignar a las demás un puntaje inversamente proporcional a su distancia de dicho valor mínimo, aplicando la fórmula: $\text{Puntaje } i = (40 * (\text{VMin} / \text{Vi}))$.

El resultado de la aplicación de esta fórmula sobre los valores verificados es el siguiente:

No	Nombre	Valor Verificado	Jerarquía POR PRECIO	Puntaje - Menor Valor
2	CAPITAL NETWORKS S.A.S	\$ 127.029.699,00	1	40,0000000
3	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	\$ 134.900.000,00	2	37,6663303
4	INGENIERIA IT & T DE COLOMBIA S.A.S.	\$ 145.176.800,00	7	34,9999997
5	SOCIEDAD INTERNACIONAL DE INVERSIONES TECNOLOGICAS SAS	\$ 143.664.200,00	6	35,3685049
6	MULTIPLES TECNOLOGIAS APLICADAS DE COLOMBIA SAS	\$ 143.664.059,00	5	35,3685396
7	SOLUCIONES INGENIERÍA TELECOMUNICACIONES SAS	\$ 143.513.311,00	3	35,4056911
9	PROXEL COLOMBIA SAS	\$ 143.663.787,00	4	35,3686066
10	SISELCOM SISTEMAS ELECTRICOS Y DE COMUNICACIONES SAS	\$ 146.410.000,00	8	34,7051975

Cordialmente,



Luis Mariño

Contratista Subgerencia financiera – UAECD
Bogotá D.C.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera UAECD



Bogotá D.C., lunes 11 de agosto de 2025

PARA: Claudia Patricia Herrera Logreira
Subgerente Contractual

DE: Luis Alberto Mariño
Contratista SAF

Asunto: Evaluación ofertas económicas habilitadas proceso UAEC-D-SASI-009-2025 cuyo objeto es *"Adquisición de productos de cartografía básica"*.

De conformidad con el cronograma establecido para el proceso de la referencia y una vez concluida la etapa de verificación de los requisitos habilitantes, se presenta a continuación el informe correspondiente a la verificación de las ofertas económicas presentadas por los proponentes que continúan en el proceso.

Esta verificación se realiza en estricto cumplimiento de lo dispuesto en el pliego de condiciones y, de manera particular, siguiendo la metodología para la evaluación de la oferta económica descrita en el Anexo de Estudio de Sector y de Mercado, el cual establece los parámetros para la comparación objetiva de las propuestas.

1. Metodología y Criterios de Verificación

El objetivo de esta fase es constatar que las propuestas económicas presentadas por los oferentes habilitados se ajustan a las condiciones definidas en los documentos del proceso, como requisito previo para su participación en el evento de subasta inversa.

Tal como se detalla en el estudio de mercado, la evaluación se centra en la aplicación de un **Factor de Comparación de Ofertas**. Este factor se calcula multiplicando los precios unitarios ofertados para cada uno de los dos ítems por unas cantidades de referencia, establecidas para efectos de compatibilidad con la plataforma SECOP II. Este mecanismo permite una comparación estandarizada y objetiva de todas las propuestas.

En consecuencia, la verificación se enfocó en los siguientes aspectos:

- **Precios Unitarios Techo:** Se constató que los precios unitarios ofertados para cada ítem no superaran los valores máximos definidos en el estudio de mercado, siendo estos **\$11.686,00** por hectárea para el ítem "Bogotá Rural" y **\$401.045,00** por hectárea para el ítem "Centros Poblados".

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAEC-D-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



- **Valor Máximo del Factor de Comparación:** Se verificó que el valor total de cada oferta, calculado mediante la fórmula del Factor de Comparación $[(\text{Precio unitario rural} \times 69.935,3 \text{ ha}) + (\text{Precio unitario urbano} \times 547 \text{ ha})]$, no excediera el valor techo de comparación, que asciende a **\$1.036.635.530,80**.
- **Correcciones y Ajustes:** Se revisó la necesidad de aplicar correcciones aritméticas o ajustes al peso en los valores ofertados.
- **Condiciones Formales:** Se validó que no se hubiesen presentado valores con decimales ni ofrecimientos con valor cero.

Es importante precisar que, si bien la adjudicación del contrato se realizará por el valor total del presupuesto oficial de **\$1.036.635.598,00**, el Factor de Comparación es la herramienta exclusiva para la evaluación y clasificación de las ofertas en esta etapa y para el desarrollo de la subasta.

2. Verificación de las Ofertas Económicas Habilitadas

Se llevó a cabo la apertura y revisión de las seis (6) propuestas económicas correspondientes a los oferentes que resultaron habilitados para esta fase del proceso.

01 FLY NORTH SAS
02 AEROESTUDIOS S.A.S
03 UT CARTO 009 2025
04 CONSORCIO GEOCAM&GEOIL-UAECD 2025
06 SISTEMAS DE INFORMACION GEOGRAFICA DE LATINO AMERICA SIGLA S A S
07 ISATECH CORPORATION S A S

Tras una revisión pormenorizada de cada una de ellas, y con base en la validación registrada en el documento de análisis interno, se ha establecido que la totalidad de las ofertas cumplen satisfactoriamente con las condiciones exigidas. Se pudo constatar que ninguno de los proponentes ofertó precios unitarios que superaran los techos de referencia establecidos para cada ítem. Asimismo, el valor total resultante del Factor de Comparación para cada una de las seis propuestas se encuentra por debajo del valor máximo de comparación definido.

Adicionalmente, se confirma que no fue necesario realizar correcciones aritméticas ni ajustes al peso en ninguna de las ofertas, ya que los valores fueron presentados en números enteros y los cálculos resultaron consistentes.

Por lo anterior, se concluye que las seis (6) ofertas económicas presentadas **CUMPLEN** con la totalidad de los requisitos establecidos en el pliego de condiciones y en la metodología del estudio de mercado, por lo que son admitidas para participar en el evento de subasta inversa electrónica.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

3. Determinación del Precio Base para la Subasta

De conformidad con las reglas de la subasta inversa estipuladas en el pliego de condiciones, el valor de partida para la puja corresponderá al valor del Factor de Comparación más bajo entre todas las ofertas válidamente presentadas.

Luego de la verificación, se establece que el precio base para el inicio del evento de subasta inversa del proceso UAEC-D-SASI-009-2025 es de **\$1.023.055.950,00 M/CTE (Mil veintitrés millones cincuenta y cinco mil novecientos cincuenta pesos M/CTE)**, correspondiente a la oferta válida de menor valor recibida.

Cordialmente,

LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista
Subgerencia Financiera

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAEC-D-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



Bogotá D.C., lunes, 11 de agosto de 2025

Para: Claudia Patricia Herrera Logreira
Subgerente Contractual

De: Luis Alberto Mariño
Contratista SAF

Asunto: Informe de Verificación y Recomendación – Análisis de Precio Artificialmente Bajo – Proceso de Selección Abreviada por Subasta Inversa UAECD-SASI-009-2025.

1. Introducción

El presente informe, elaborado por el Comité Evaluador designado para el proceso de la referencia, tiene como finalidad analizar la oferta económica presentada por el proponente que obtuvo el mejor lance en la subasta electrónica del proceso **UAECD-SASI-009-2025**, cuyo objeto es la "*Adquisición de productos de cartografía básica*". Este análisis busca determinar si dicho valor podría considerarse artificialmente bajo, de conformidad con los lineamientos establecidos en la "*Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas en Procesos de Contratación*" de Colombia Compra Eficiente y las condiciones dispuestas en el Pliego de Condiciones del proceso.

2. Antecedentes: Factor de Comparación y Mejor Lance

El valor de referencia para el análisis, según lo establecido en el **Anexo Estudio de sector y de mercado**, corresponde al **Factor de Comparación de Ofertas**, el cual fue estimado en **\$1.036.635.530,80**.

Tras el evento de subasta electrónica celebrado el 11 de agosto de 2025, el mejor lance registrado fue por un valor total de **\$498.191.121,75**, presentado por el proponente **ISATECH CORPORATION S.A.S**, como consta en el **Informe de subasta** generado por la plataforma SECOP II.

3. Metodología de Análisis

Conforme a lo establecido en la **Guía de Colombia Compra Eficiente**, específicamente en su numeral sobre "*Precios Artificialmente Bajos en Subastas Inversas*", el procedimiento a seguir es realizar el análisis al finalizar el evento de subasta. La metodología aplicable, según la misma guía y lo estipulado en el **Pliego de Condiciones**, es la de **comparación absoluta**.

Este método consiste en contrastar el valor del lance final con el costo estimado por la Entidad, que para este proceso es el Factor de Comparación de Ofertas. La guía indica que la Entidad Estatal debe

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



solicitar aclaración a los proponentes cuyas ofertas representen una disminución del **20% o más** con respecto a dicho valor de referencia.

4. Verificación de la Oferta del Mejor Lance

Para determinar si el mejor lance podría considerarse artificialmente bajo, se procede a calcular la diferencia porcentual entre el Factor de Comparación de Ofertas (FCO) y el valor del Mejor Lance:

- **Factor de Comparación de Ofertas (FCO):** \$1.036.635.530,80 (Fuente: Anexo Estudio de sector y de mercado)
- **Valor del Mejor Lance:** \$498.191.121,75 (Fuente: Informe de subasta)
- **Diferencia Absoluta:** \$1.036.635.530,80 - \$498.191.121,75 = \$538.444.409,05
- **Diferencia Porcentual respecto al FCO:** $(\$538.444.409,05 / \$1.036.635.530,80) * 100 = 51,94\%$

Si bien el **Informe de subasta** indica un ahorro del 51,3%, dicho porcentaje se calcula sobre un valor de inicio de puja ligeramente diferente. Para el análisis de precio artificialmente bajo, y siguiendo la metodología estricta, se utiliza como base el Factor de Comparación de Ofertas del estudio de mercado, arrojando una diferencia porcentual del **51,94%**.

5. Conclusión del Análisis

La diferencia porcentual del **51,94%** entre el Factor de Comparación de Ofertas y el mejor lance de la subasta supera de manera significativa el umbral del **20%** establecido en la normativa como indicio de una posible oferta artificialmente baja.

En virtud de lo anterior, y en aplicación del artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, la **Guía de Colombia Compra Eficiente** y el **Pliego de Condiciones** del proceso, este Comité Evaluador considera necesario y procedente requerir al proponente **ISATECH CORPORATION S.A.S** para que presente la justificación detallada y sustentada del valor ofertado.

6. Recomendación

Con base en lo expuesto, este Comité Evaluador recomienda:

1. **Requerir** al proponente **ISATECH CORPORATION S.A.S** para que, dentro del término que se establezca en el cronograma del proceso, presente por escrito a través de la plataforma SECOP II, la justificación detallada y sustentada del valor ofertado.

2. Que dicha justificación permita a la Entidad analizar la seriedad y sostenibilidad de la oferta, e incluya, como mínimo, lo siguiente, conforme a las recomendaciones de la **Guía de Colombia Compra Eficiente**:
 - **Desagregación detallada de los costos** que componen su oferta, explicando la estructura de precios y los elementos considerados (costos directos, indirectos, personal, insumos, equipos, administración, imprevistos, utilidad, impuestos, etc.).
 - **Explicación detallada** que demuestre que la oferta económica presentada responde a circunstancias objetivas y particulares del oferente, tales como su modelo de negocio, eficiencias operativas, economías de escala, condiciones especiales con proveedores, o técnicas diferenciadas de producción del servicio.
 - **Sustentación que demuestre que la oferta económica no ha superado el punto de no pérdida**, especificando cómo se asegura la cobertura total de los costos asociados al cumplimiento del contrato en las condiciones exigidas y cómo se garantiza su sostenibilidad económica durante toda la ejecución.
 - **Confirmación expresa** de que el proponente no desmejorará la calidad de los productos de cartografía básica objeto del contrato, ratificando que los valores ofertados no comprometerán la calidad de los productos a suministrar, de acuerdo con los términos y especificaciones técnicas establecidas en el Anexo Técnico del **Pliego de Condiciones**.
 - **Manifestación expresa** de que el proponente responderá por todo daño que se pueda presentar en virtud de una indebida cuantificación de su oferta económica.
3. Informar al proponente requerido que la falta de respuesta dentro del término otorgado, o la presentación de una justificación que, a criterio de este comité evaluador, no sea satisfactoria para sustentar la seriedad de la oferta y garantizar la correcta ejecución del contrato, podrá dar lugar al rechazo de su propuesta, conforme a la normativa aplicable y al **Pliego de Condiciones**.
4. Una vez recibida la respuesta del proponente, o vencido el término para ello, este Comité Evaluador procederá con el análisis de la misma para emitir la recomendación final sobre la viabilidad de la oferta o su eventual rechazo.

Cordialmente,



Luis Mariño

Contratista – UAECD

Bogotá D.C.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311





Bogotá D.C., viernes, 15 de agosto de 2025

Para: Jairo Andrés Revelo Molina
Gerente de Gestión Corporativa

De: Luis Alberto Mariño Riveros Contratista SAF – Componente Financiero del Comité Evaluador

Asunto: Informe de Verificación y Requerimiento por PAB – Tercer Orden de Elegibilidad – Proceso UAECD-SASI-009-2025

1. Antecedentes y Objeto del Informe

El Comité Evaluador, en estricto seguimiento al orden de elegibilidad resultante del evento de subasta, procede a realizar la verificación de la oferta presentada por el proponente ubicado en el tercer lugar.

Esta actuación se deriva del rechazo de las ofertas de los proponentes en primer y segundo lugar. La oferta del proponente ISATECH CORPORATION S.A.S. fue rechazada por no ajustarse a las especificaciones técnicas, como consta en el documento GCON-04-FR-02_V1_RESPUESTAAREQUERIMIENTO_ISATECH. Posteriormente, la oferta del proponente SIGLA SAS fue rechazada por no haber allegado las aclaraciones solicitadas dentro del término otorgado, según se documentó en el informe de rechazo correspondiente.

En consecuencia, el objeto de este informe es analizar la oferta del proponente **FLY NORTH SAS** para determinar si su valor podría considerarse artificialmente bajo y, de ser así, formalizar el requerimiento de aclaración.

2. Identificación y Verificación de la Oferta

Según el **Informe de subasta**, el proponente ubicado en el tercer lugar es **FLY NORTH SAS**, con un lance final por un valor total de **\$624.139.964,70**.

Para determinar si este valor podría considerarse artificialmente bajo, se realiza la comparación absoluta con el **Factor de Comparación de Ofertas (FCO)** establecido en el Estudio de Sector y de Mercado, cuyo valor es de **\$1.036.635.530,80**, según consta en el informe de verificación inicial.

- **Factor de Comparación de Ofertas (FCO):** \$1.036.635.530,80
- **Valor Oferta FLY NORTH SAS:** \$624.139.964,70
- **Diferencia Porcentual:** La oferta de FLY NORTH SAS representa una disminución del **39,80%** con respecto al FCO.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

3. Conclusión del Análisis

La diferencia porcentual del **39,80%** supera significativamente el umbral del **20%** establecido en la **Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas de Colombia Compra Eficiente** y en el **Pliego de Condiciones** como indicio de un posible precio artificialmente bajo.

Por lo tanto, este Comité Evaluador considera necesario y procedente requerir al proponente **FLY NORTH SAS** para que presente la justificación detallada y sustentada del valor ofertado.

4. Requerimiento de Aclaración

En consecuencia, el Comité Evaluador requiere al proponente **FLY NORTH SAS** para que, a través de la plataforma SECOP II y dentro del término que se establezca en el cronograma, presente por escrito la justificación detallada y sustentada de su oferta por valor de **\$624.139.964,70**.

Dicha justificación deberá permitir a la Entidad analizar la seriedad y sostenibilidad de la oferta, e incluirá, como mínimo y de acuerdo con las recomendaciones de la **Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas de Colombia Compra Eficiente**, lo siguiente:

- **Desagregación detallada de los costos** que componen su oferta, explicando la estructura de precios y los elementos considerados (costos directos, indirectos, personal, insumos, equipos, administración, imprevistos, utilidad, impuestos, etc.).
- **Explicación detallada** que demuestre que la oferta económica presentada responde a circunstancias objetivas y particulares del oferente, tales como su modelo de negocio, eficiencias operativas, economías de escala, condiciones especiales con proveedores, o técnicas diferenciadas de producción del servicio.
- **Sustentación que demuestre que la oferta económica no ha superado el punto de no pérdida**, especificando cómo se asegura la cobertura total de los costos asociados al cumplimiento del contrato en las condiciones exigidas y cómo se garantiza su sostenibilidad económica durante toda la ejecución.
- **Confirmación expresa** de que el proponente no desmejorará la calidad de los productos de cartografía básica objeto del contrato, ratificando que los valores ofertados no comprometerán la calidad de los productos a suministrar, de acuerdo con los términos y especificaciones técnicas establecidas.
- **Manifestación expresa** de que el proponente responderá por todo daño que se pueda presentar en virtud de una indebida cuantificación de su oferta económica.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

Se informa al proponente que la falta de respuesta dentro del término otorgado, o la presentación de una justificación que, a criterio de este comité, no sea satisfactoria, podrá dar lugar al rechazo de su propuesta.

Atentamente,

LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista
Subgerencia Administrativa y
Financiera

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



Bogotá D.C., viernes 15 de agosto de 2025

PARA: Jairo Andrés Revelo Molina
Gerente de Gestión Corporativa

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista SAF

Asunto: Informe de Evaluación de Oferta Económica y Verificación de Oferta Artificialmente Baja del Proceso de Mínima Cuantía **UAECD-MC-007-2025** – “*Prestación de servicios para renovar la suscripción al servicio Apple Developer Program.*”

De conformidad con el cierre del plazo para la presentación de ofertas en el marco del proceso de Mínima Cuantía UAECD-MC-007-2025, y en cumplimiento de los principios de selección objetiva, se procede con la verificación y evaluación económica de la oferta de menor valor.

A continuación, me permito presentar el siguiente informe de evaluación económica y el análisis correspondiente a una posible oferta artificialmente baja para el proponente con el menor precio.

1. OFERTAS ECONÓMICAS RECIBIDAS

Dentro del plazo establecido, se recibieron un total de cuatro (4) ofertas económicas a través de la plataforma SECOP II. A continuación, se listan las ofertas recibidas, ordenadas de menor a mayor valor:

1. **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S: \$936.658,00 COP**
2. Royal Tech Group SAS: \$998.000,00 COP
3. CLOUD CITY: \$1.526.500,00 COP
4. Realtime C&S S.A.S: \$1.600.400,00 COP

2. VERIFICACIÓN DE LA OFERTA DE MENOR PRECIO

Se procede a verificar la oferta de menor valor, correspondiente a la presentada por **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S**, cuyo valor total ofertado es de **\$936.658,00**.

Se constató que esta oferta cumple con las condiciones establecidas en los documentos del proceso:

- El valor ofertado **no supera** el presupuesto oficial de \$1.612.424,00.
- El proponente ofertó el **ítem único** solicitado.
- El valor ofertado **no es cero (\$0)**.
- El valor ofertado fue expresado en **cifras enteras**, sin decimales.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



En consecuencia, la oferta se considera formalmente válida para continuar con el análisis.

3. ANÁLISIS DE OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA (PAB)

Con el fin de garantizar la seriedad de la oferta y la correcta ejecución del futuro contrato, se realizó la verificación de posible oferta artificialmente baja, en concordancia con el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, la Invitación Pública (numeral 8, literal K) y la "Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas en Procesos de Contratación" (Código: CCE-EICP-GI-27).

3.1. Metodología Aplicada

Dado que se recibieron menos de cinco (5) ofertas (específicamente, cuatro), se aplicó el método de "**Comparación Absoluta**" descrito en el numeral 2.1.1 de la Guía CCE-EICP-GI-27. Este método consiste en contrastar el valor de la oferta con el costo estimado por la Entidad (presupuesto oficial), identificando si la variación es significativamente inferior. La guía recomienda solicitar aclaraciones cuando la oferta sea menor en un 20% o más al costo estimado.

3.2. Resultados del Cálculo

- **Presupuesto Oficial Estimado (P):** \$1.612.424,00
- **Valor de la Menor Oferta (O):** \$936.658,00
- **Cálculo de la Variación Porcentual:**
 - *Fórmula:* $Vo = ((P - O) / P) * 100$
 - $Vo = ((\$1.612.424 - \$936.658) / \$1.612.424) * 100$
 - **Vo = 41,91%**

3.3. Conclusión del Análisis

La oferta presentada por **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S** por un valor de \$936.658,00 representa un **descuento del 41,91%** con respecto al presupuesto oficial del proceso. Este porcentaje supera significativamente el umbral de referencia del 20% establecido en la guía de Colombia Compra Eficiente.

En virtud de lo anterior, y en aplicación de la normativa, se considera que la oferta es **potencialmente artificialmente baja**, lo que hace necesario requerir al proponente para que presente la justificación detallada y sustentada del valor ofertado.



4. REQUERIMIENTO DE ACLARACIÓN AL PROPONENTE POR POSIBLE OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA

Con base en la verificación realizada, se requiere al proponente **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S** para que, dentro del término establecido en el cronograma del proceso para subsanar y/o aclarar documentos, presente por escrito a través de la plataforma SECOP II, la justificación detallada y sustentada del valor ofertado de **\$936.658,00**.

Dicha justificación deberá permitir a la Entidad analizar la seriedad y sostenibilidad de la oferta, e incluirá, como mínimo, lo siguiente, conforme a las recomendaciones de la Sección 4.1 de la Guía CCE-EICP-GI-27:

1. **Desagregación detallada de los costos** que componen su oferta, explicando la estructura de precios y los elementos considerados (costos de adquisición de la suscripción, gestión administrativa, soporte técnico, administración, imprevistos, utilidad, impuestos, etc.).
2. **Explicación detallada que demuestre que la oferta económica responde a circunstancias objetivas.** Detalle los factores propios del oferente, su modelo de negocio, eficiencias operativas, economías de escala, condiciones especiales con proveedores u otras circunstancias particulares que justifican el valor ofertado.
3. **Sustentación que demuestre que la oferta económica no ha superado el punto de no pérdida.** Especifique cómo asegura que el valor ofertado cubre la totalidad de los costos asociados al cumplimiento del contrato en las condiciones exigidas y garantiza su sostenibilidad económica durante toda la ejecución.
4. **Confirmación expresa de que no desmejorará la calidad del servicio** objeto del contrato. Ratifique que el valor ofertado no comprometerá la correcta activación, garantía y soporte de la suscripción al servicio Apple Developer Program, de acuerdo con los términos y especificaciones técnicas establecidas.
5. **Manifestación expresa de que el proponente responderá por todo daño** que se pueda presentar en virtud de una indebida cuantificación de su oferta económica.

Se informa al proponente requerido que la falta de respuesta dentro del término otorgado, o la presentación de una justificación que no sea satisfactoria, podrá dar lugar al rechazo de su propuesta, conforme a lo establecido en la Invitación Pública y la normativa aplicable.

5. RECOMENDACIÓN

Con base en lo expuesto, se recomienda:

1. **Notificar** al proponente **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S** el requerimiento detallado en el numeral 4 del presente informe, otorgándole el término establecido en el cronograma del proceso para que presente las aclaraciones y justificaciones correspondientes a su oferta.
2. Una vez recibida la respuesta, o vencido el término para ello, el comité evaluador procederá con el análisis de la misma para determinar la viabilidad de la oferta o su eventual rechazo.
3. En caso de que la oferta de **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S** sea aceptada tras la justificación, se continuará con la verificación de los demás requisitos habilitantes (jurídicos y técnicos) de este proponente.

Cordialmente,



Proyección Luis Mariño
Contratista – UAECD
Bogotá D.C.

VoBo. Guiomar Patricia Gil Ardila 
Subgerente Financiera
Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital – UAECD



Bogotá D.C., viernes, 15 de agosto de 2025

Para: Jairo Andrés Revelo Molina
Gerente de Gestión Corporativa

De: Luis Alberto Mariño Riveros Contratista SAF – Componente Financiero del Comité Evaluador

Asunto: Informe de Rechazo de la Oferta del Proponente en Segundo Orden de Elegibilidad – Proceso UAECD-SASI-009-2025

1. Antecedentes

De conformidad con el desarrollo del proceso de selección de la referencia, y tras el rechazo de la oferta del proponente ubicado en el primer lugar, el Comité Evaluador procedió con el análisis de la oferta del proponente en segundo orden de elegibilidad, **SIGLA SAS**.

Como resultado de dicho análisis, se determinó que su oferta, por valor de **\$508.358.287,50**, presentaba una disminución del **50,96%** frente al Factor de Comparación de Ofertas, superando el umbral de un posible Precio Artificialmente Bajo (PAB).

En consecuencia, mediante el informe 2025-08-14 Evaluacion -2- Precio Bajo SASI-009.pdf, este Comité requirió formalmente al proponente **SIGLA SAS** a través de la plataforma SECOP II, para que presentara la justificación detallada y sustentada de su oferta, otorgándole el término establecido en el cronograma del proceso para tal fin.

2. Verificación de la Respuesta al Requerimiento

Habiendo vencido el plazo otorgado al proponente para presentar las aclaraciones solicitadas, se ha verificado en la plataforma SECOP II que la empresa **SIGLA SAS no allegó respuesta alguna** a la solicitud de justificación de su oferta.

3. Fundamento de la Decisión de Rechazo

El silencio del proponente impide a este comité realizar el análisis de seriedad, viabilidad y sostenibilidad de la oferta, manteniendo la incertidumbre sobre la capacidad del oferente para ejecutar el contrato en las condiciones de calidad y precio ofertadas.

La decisión de rechazo se fundamenta en las siguientes disposiciones:

- La "Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas de Colombia Compra Eficiente", que en su numeral 4.3 ("Decisión sobre la oferta artificialmente baja"), es explícita al señalar

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



que la Entidad Estatal **deberá rechazar la oferta** cuando "El proponente no presenta por escrito a la Entidad Estatal la aclaración de la oferta".

- El **Pliego de Condiciones** del presente proceso, el cual, en su numeral 4.5 sobre "CAUSALES DE RECHAZO DE LA PROPUESTA", establece en la **causal número 18** que una oferta será rechazada:

"Cuando agotado el procedimiento establecido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto Nacional 1082 de 2015, respecto de precio artificialmente bajo y dada la oportunidad al proponente para explicar tal situación; no se allegue la respuesta al requerimiento formulado, o a pesar de allegarse la misma no satisfaga plenamente lo demandado por el comité evaluador."

El proponente SIGLA SAS se encuentra claramente incurso en ambas causales, al no haber presentado respuesta alguna al requerimiento formulado dentro del término legalmente establecido.

4. Decisión del Comité Evaluador

Por lo anteriormente expuesto, y en aplicación directa de la normativa que rige la materia y las reglas establecidas en el Pliego de Condiciones, este Comité Evaluador, en cabeza de su componente financiero, procede a **RECHAZAR** la oferta presentada por el proponente **SIGLA SAS** dentro del proceso de selección **UAECD-SASI-009-2025**.

Se continuará con la verificación de la oferta del proponente ubicado en el tercer orden de elegibilidad, de acuerdo con el procedimiento establecido.

Atentamente,



LUIS ALBERTO MARIÑO
Contratista
Subgerencia Administrativa y
Financiera



Bogotá D.C., jueves 21 de agosto de 2025

PARA: Jairo Andrés Revelo Molina
Gerente de Gestión Corporativa

DE: COMITÉ EVALUADOR TÉCNICO Y FINANCIERO Proceso de Mínima Cuantía UAECD-MC-007-2025

Asunto: Análisis y Recomendación sobre la Justificación de Precios del Proponente APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S. – Proceso de Mínima Cuantía **UAECD-MC-007-2025**

1. Antecedentes del Análisis

En el marco del proceso de la referencia, y tras la apertura de ofertas, se identificó que la propuesta de menor valor, presentada por el proponente **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S.** por un monto de **\$936.658,00**, representaba un descuento del **41,91%** frente al presupuesto oficial. Conforme a la normativa vigente y a la "*Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas*" de Colombia Compra Eficiente, se determinó que dicho valor era potencialmente artificialmente bajo, procediendo a requerir al proponente para que presentara la justificación detallada de su oferta, tal como consta en el informe de evaluación económica inicial.

La Entidad recibió, dentro del término establecido, el documento de justificación por parte del proponente. El presente informe tiene como objeto analizar en detalle dicha justificación para emitir una recomendación fundada sobre la aceptación o rechazo de la oferta.

2. Análisis de la Justificación Presentada por el Proponente

El proponente APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S. ha presentado una justificación robusta y detallada que aborda de manera directa las inquietudes de la Entidad. El análisis de sus argumentos se centra en tres pilares fundamentales: su modelo de negocio, una estructura de costos transparente y la validación del mercado.

El argumento central del proponente, expuesto en su carta de justificación, se basa en que su oferta no es especulativa, sino el resultado de ventajas competitivas reales. Afirman que, al ser una empresa con respaldo de fabricantes y mayoristas, gozan de "**economías de escala**" que les permiten obtener descuentos significativos, especialmente en el suministro de licenciamiento, los cuales pueden trasladar al cliente final. Esta explicación es coherente con el concepto de "ofertas competitivas" que la propia guía de Colombia Compra Eficiente distingue de las artificialmente bajas, reconociendo que eficiencias como las economías de escala pueden justificar precios más bajos.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.

Para dar soporte a este argumento, el proponente presenta en su comunicación una **desagregación explícita y cuantitativa de su estructura de costos**, lo cual otorga una gran seriedad y transparencia a su justificación. Detallan su oferta de la siguiente manera:

- **Costo total del servicio:** \$796.159,00
- **Margen de rentabilidad aplicado:** 15%
- **Valor total ofertado:** \$936.658,00

Adicionalmente, aclaran que este margen del 15% es un margen bruto que contempla la totalidad de los descuentos y retenciones exigidas, asegurando que existe un margen efectivo que hace "viable para la ejecución del contrato sin afectar la calidad del suministro ni el cumplimiento de las condiciones contractuales". Al proporcionar esta estructura de costos, el proponente responde directamente al requerimiento de la Entidad y demuestra que su precio no es arbitrario, sino el resultado de una planeación financiera rigurosa.

3. Análisis Comparativo del Mercado

Para validar la justificación del proponente, el Comité realizó un análisis comparativo de las ofertas recibidas. El hallazgo más relevante de este análisis no es la dispersión total de los precios, sino la validación de la oferta más baja por parte del mercado mismo.

Se constató que la oferta inmediatamente siguiente en precio, presentada por el proponente **Royal Tech Group SAS** por un valor de **\$998.000,00**, es solo un **6,55%** superior a la oferta de APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S.

Esta reducida diferencia entre las dos ofertas más económicas es una evidencia de mercado contundente. Demuestra que ambas ofertas conforman un clúster de precios competitivo, validando que el valor de la menor oferta no es una anomalía o un error, sino un precio alcanzable bajo condiciones normales de competencia para este servicio, tal como se describe en el estudio de sector. Este hecho objetivo refuerza la credibilidad de la justificación presentada.

4. Conclusión del Comité Evaluador

Tras un análisis conjunto, el Comité Evaluador Técnico y Financiero concluye que la justificación presentada por **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S.** es **satisfactoria, coherente y suficiente** para desvirtuar la presunción de ser una oferta artificialmente baja.

Esta conclusión se fundamenta en la convergencia de dos factores clave:

1. **Justificación Interna Sólida:** El proponente ha proporcionado una explicación plausible basada en su modelo de negocio y, de manera crucial, la ha respaldado con una estructura de costos cuantificable y transparente que demuestra la viabilidad financiera de su oferta, según lo expuesto en su carta de justificación.
2. **Validación Externa por el Mercado:** El precio ofertado es consistente con la dinámica competitiva del proceso, como lo demuestra la proximidad de la segunda oferta más baja registrada en el informe de apertura. Esto confirma que el valor no es un error ni un precio predatorio, sino un reflejo de un nicho de mercado eficiente.

Rechazar la oferta bajo estas circunstancias sería desconocer tanto la evidencia presentada por el proponente como la propia dinámica del mercado que el proceso de selección ha revelado.

5. Recomendación

Con base en el análisis detallado y los argumentos expuestos, el Comité Evaluador **RECOMIENDA:**

ACEPTAR las aclaraciones y la justificación de precios presentadas por el proponente **APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S.**, NIT 901.190.279-1, y, en consecuencia, considerar que su oferta económica por valor de **\$936.658,00** es viable, sostenible y no representa un riesgo para la correcta ejecución del objeto contractual.

Se recomienda, por tanto, **continuar con el procedimiento de evaluación**, procediendo a la verificación integral del cumplimiento de los demás requisitos habilitantes de carácter jurídico, financiero, organizacional y técnico de este proponente, para determinar su elegibilidad final para la adjudicación del contrato.

Atentamente,

COMITÉ EVALUADOR TÉCNICO Y FINANCIERO

Néstor Fabian Roldan Torres
Profesional Especializado 222-10
Subgerencia de Operaciones
Componente Técnico



Luis Alberto Mariño Riveros
Contratista
Subgerencia Administrativa y
Financiera
Componente Financiero



Bogotá D.C., 22 de agosto de 2025

PARA: ROYAL TECH GROUP SAS Correo Electrónico: hello@royaltech.group

DE: LUIS ALBERTO MARIÑO Componente Financiero – Comité Evaluador Proceso de Mínima Cuantía
UAECD-MC-007-2025

Asunto: Respuesta al componente económico de la observación presentada frente al análisis de la oferta del proponente APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S.

Respetado señor Mendoza,

En mi calidad de evaluador financiero del proceso de la referencia, acuso recibo de su comunicación del 21 de agosto de 2025. A continuación, procedo a dar respuesta de fondo al punto de su observación que compete a la evaluación económica y a la justificación de precios.

Usted manifiesta que la justificación del proponente APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S. es inconsistente al, presuntamente, no incluir el cálculo de tributos como las estampillas y el Impuesto de Industria y Comercio (ICA), lo que, a su juicio, afecta la seriedad de la oferta.

Al respecto, me permito aclarar que dicha afirmación parte de una premisa incorrecta. Tras revisar nuevamente la justificación de precios allegada por el proponente, se evidencia que este sí consideró dichas deducciones en su estructura de costos. De manera textual, el proponente señaló en su comunicación lo siguiente:

"Cabe destacar que, si bien se aplicó un margen del 15%, este porcentaje incluye la totalidad de los descuentos, retenciones y estampillas exigidas por la entidad."

La función de este evaluador es analizar la seriedad, coherencia y sostenibilidad de la justificación presentada. El proponente fue explícito al indicar que su margen de rentabilidad ya contempla los costos tributarios y demás descuentos aplicables. La forma en que un proponente estructura sus costos (sea desglosando cada tributo o incluyéndolos dentro de un margen global) hace parte de su autonomía y estrategia comercial. Lo fundamental es que declare y sustente que su precio final cubre todas las obligaciones del contrato, lo cual APROVISIONAR SOLUCIONES S.A.S. hizo de manera satisfactoria.

Por lo tanto, se concluye que la justificación es clara y completa en este aspecto, y el argumento para el rechazo de la oferta por esta causa es desestimado desde la perspectiva financiera.

Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital -UAECD-
Av. Carrera 30 No. 25 90, Torre B Piso 2
+57 (601) 2347600

Código Postal: 111311



GCON-04-FR-02
V.1.



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

La presente respuesta se emite en el marco de mis competencias como evaluador financiero del proceso. Los demás puntos de su observación serán atendidos por el componente del comité al que correspondan.

Atentamente,

Luis Alberto Mariño Riveros
Contratista
Subgerencia Administrativa y
Financiera
Componente Financiero

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

Objeto a contratar	<i>PRESTACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES DE ASEO Y CAFETERÍA PARA LAS INSTALACIONES DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE CATASTRO DISTRITAL.</i>

1. OBJETO DEL ESTUDIO

El presente documento tiene como objeto determinar y justificar técnicamente el presupuesto oficial estimado para el proceso de contratación del servicio integral de aseo y cafetería requerido por la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD). Este análisis se realiza en estricto cumplimiento de los principios de planeación y eficiencia del gasto público, asegurando que el valor estimado se enmarque en condiciones normales y competitivas de mercado, y sirva como fundamento para la expedición del Certificado de Disponibilidad Presupuestal (CDP) correspondiente.

2. CONTEXTO GENERAL Y MARCO DE CONTRATACIÓN

2.1. El Sector de Aseo y Cafetería en Colombia

El sector de servicios de limpieza, aseo y cafetería en Colombia representa un mercado dinámico y de gran relevancia para la economía nacional. Según el estudio del sector realizado por la Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente (CCE) para la estructuración de este Acuerdo Marco, la industria se compone de múltiples subsectores que incluyen desde la fabricación y distribución de productos de aseo hasta la prestación de servicios especializados, moviendo cifras de billones de pesos anualmente.

Este sector es un importante generador de empleo, especialmente en la rama de "actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos", donde se enmarca la contratación de personal operativo. La caficultura, por su parte, tiene un efecto multiplicador en la economía, involucrando a más de 545,000 familias rurales y generando millones de empleos directos e indirectos.

El marco regulatorio del sector es extenso y abarca desde normativas de contratación pública (Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007) hasta regulaciones sanitarias (Decreto 1545 de 1998), laborales (Código Sustantivo del Trabajo) y ambientales (Decreto 4741 de 2005), tal como se detalla en la Tabla 6 del estudio de CCE.

2.2. El Acuerdo Marco de Precios como Mecanismo Idóneo

La contratación del servicio integral de aseo y cafetería se estructura a través del Acuerdo Marco de Precios (AMP) CCE-SNG-AMP-008-2025, al tratarse de un servicio de características técnicas uniformes y de común utilización. Este mecanismo de agregación de demanda, organizado por Colombia Compra Eficiente, tiene como finalidad optimizar los recursos públicos, fomentar economías de escala e incrementar la eficiencia en los procesos de compra de las Entidades Estatales.

2.3. Fundamento y Alcance del Presente Estudio

Si bien el AMP simplifica el proceso de adquisición, es imperativo aclarar que la definición del presupuesto oficial no es un resultado directo de las herramientas de la plataforma. La **Guía de Compras del AMP del Servicio Integral de Aseo y Cafetería (CCE-GAD-GI-85)**, en su página 38, es explícita al señalar que el simulador de la Tienda Virtual del Estado Colombiano (TVEC) es una herramienta para plasmar la necesidad, pero **"no es un mecanismo para que las entidades definan el presupuesto"**, indicando que los precios del simulador corresponden a precios techo y no a valores de contratos realizados.

En concordancia con esta directriz, se elabora el presente estudio de mercado con el fin de establecer, mediante una metodología analítica y robusta, un presupuesto estimado que refleje las condiciones reales y competitivas del mercado. Este documento, por tanto, constituye el soporte fundamental para la fase de planeación del gasto.

3. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO ESTIMADO

Para establecer el presupuesto oficial del presente proceso de contratación, se ha seguido una metodología analítica de varias etapas, diseñada para garantizar la objetividad, transparencia y eficiencia en el uso de los recursos públicos. El objetivo ha sido asegurar que el valor estimado se ajuste a las condiciones reales y competitivas del sector, partiendo de la información oficial disponible y aplicándole un tratamiento estadístico riguroso.

3.1. Identificación de la Necesidad y Fuente de Datos Primaria

El punto de partida del análisis cuantitativo fue la definición de la necesidad específica de la entidad, la cual se encuentra detallada en el **Anexo Técnico** del proceso. Dicho anexo establece con precisión los ítems, las cantidades mensuales de personal, insumos y maquinaria requeridos para la prestación del servicio durante el plazo de ejecución del contrato.

La fuente de datos para la valoración económica de estos ítems fue el catálogo oficial de precios del Acuerdo Marco de Precios CCE-SNG-AMP-008-2025, específicamente el correspondiente a la Zona 21 – Segmento 2, en el cual se encuentran habilitados ocho (8) proveedores.

3.2. Depuración Estadística de la Muestra de Proveedores

Un análisis preliminar de los precios ofertados por los ocho (8) proveedores en el catálogo reveló una dispersión significativa en varios ítems clave. Se identificó que un pequeño grupo de proveedores presentaba precios sistemáticamente elevados en comparación con el resto del grupo, lo que generaba una distorsión en las medidas de tendencia central como el promedio simple.

Para obtener un precio de referencia que refleje de manera más fiel las condiciones de un mercado competitivo, se aplicó una depuración de datos atípicos (outliers). Esta práctica estadística es fundamental para neutralizar el efecto de valores extremos que no son representativos de la oferta competitiva. Tras el análisis, se determinó la exclusión de dos proveedores, cuyos precios se comportaban como valores atípicos al alza.

La siguiente tabla presenta el conjunto de proveedores analizados y aquellos que fueron excluidos para el cálculo del precio de referencia:

Tabla 1: Muestra de Proveedores del Catálogo y Depuración Aplicada

N°	Proveedor	Estado en el Análisis
1	CONSORCIO KLEAN - LOGISTIC	Excluido (Precios Atípicos)
2	UNION TEMPORAL CLEAN COLOMBIA 5G	Incluido
3	UNION TEMPORAL PLUS 5G	Incluido
4	CONSORCIO @ C\&D	Incluido
5	SERVIASEO S.A.	Incluido
6	ASECOLBAS LTDA	Incluido
7	FULHERS SERVICE Y CIA SAS	Incluido
8	ACUERDO MARCO AIRE ASOCIACIÓN AIRE	Excluido (Precios Atípicos)

De esta manera, el análisis subsecuente se realizó sobre una muestra depurada y más homogénea de seis (6) proveedores, considerándose este grupo como la base representativa del mercado competitivo dentro del Acuerdo Marco.

3.3. Aplicación de una Estrategia de Cálculo Híbrida

Tras la depuración de la muestra, se procedió a seleccionar la métrica de cálculo más apropiada para estimar el precio de referencia de cada ítem. Un análisis estadístico de la distribución de precios, incluso en la muestra depurada, arrojó un **coeficiente de asimetría promedio con un valor positivo**. Este hallazgo es de suma importancia, ya que demuestra cuantitativamente que la distribución de precios sigue estando sesgada hacia la derecha, es

decir, la mayoría de los precios se concentran en la parte baja de la distribución, pero la presencia de algunos valores altos sigue influyendo en las métricas.

Para mitigar este efecto y construir un presupuesto realista y ajustado, se diseñó una estrategia de cálculo híbrida. Este enfoque, en lugar de aplicar una sola medida a todos los ítems, selecciona la más adecuada según la naturaleza del ítem y en respuesta directa a la asimetría positiva detectada:

- **Precio Mínimo:** Para aquellos ítems de alto impacto en el costo total (como maquinaria en arrendamiento y dispensadores) se seleccionó el precio más bajo dentro del grupo depurado de seis proveedores. Esta decisión se fundamenta en la propia lógica del Acuerdo Marco, cuya operación secundaria mediante Solicitud de Cotización (RFQ) busca, por regla general, la selección de la oferta de menor valor. Por tanto, el precio mínimo es el estimador más realista del resultado de dicha competencia para los ítems más costosos.
- **Media Armónica:** Para el resto de los ítems de menor impacto, se utilizó la media armónica. Esta medida de tendencia central es estadísticamente la más adecuada para distribuciones con asimetría positiva como la encontrada, ya que es menos sensible a los valores altos que aún puedan existir en la muestra depurada y tiende a dar un resultado más conservador que el promedio simple, sin llegar a ser tan agresivo como el precio mínimo. Su uso, por tanto, mitiga el sesgo al alza y contribuye a una estimación más precisa.

La siguiente tabla ilustra la aplicación de esta estrategia:

Tabla 2: Ejemplos de Aplicación de la Metodología Híbrida

Ítem	Descripción del ítem	Métrica Aplicada	Justificación
401	Lavabridadora de pisos 1 (Arrendamiento)	Precio Mínimo	Ítem de alto costo. Se busca simular el resultado de una competencia por menor precio.
368	Dispensador de toallas de manos 1	Precio Mínimo	Ítem de alto costo. Se busca simular el resultado de una competencia por menor precio.
140	Papel higiénico 4	Media Armónica	Ítem de consumo masivo pero de menor impacto unitario. Se busca un precio de referencia conservador y estable.
8	Jabón en barra azul	Media Armónica	Ítem de consumo regular. Se busca un precio de referencia conservador y estable.

Esta metodología combinada permitió construir un presupuesto que no solo se ajusta a la realidad del mercado, sino que también respeta los principios de eficiencia y la mecánica competitiva del propio Acuerdo Marco.

3.4. Consolidación del Presupuesto Oficial Estimado

Una vez obtenidos los precios de referencia para cada uno de los ítems requeridos en el Anexo Técnico, se procedió a la consolidación final. El costo de cada ítem se calculó multiplicando su precio de referencia (obtenido mediante la estrategia híbrida) por las cantidades mensuales requeridas y por el plazo de ejecución del contrato (siete meses).

Finalmente, a la sumatoria de estos costos se le aplicaron los valores correspondientes a Administración, Imprevistos y Utilidad (AIU) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA), para obtener el valor total del presupuesto oficial estimado.

La consolidación de este cálculo se presenta a continuación (el detalle completo se encuentra en el Anexo *Estudio de precios de mercado y presupuesto.xlsx* del presente estudio):

Tabla 3: Consolidación del Presupuesto Oficial Estimado

ZONA 21 -- SEGMENTO 2			NECESIDAD DE INSUMOS 2025	MESES DE EJECUCIÓN	Precio Unitario Referencia	Con Media armónica
3. PERSONAL TIEMPO COMPLETO						
No	Servicio					
4	Operario de aseo y cafetería		14	7	\$ 2.700.125	\$ 264.612.250
7	Coordinador de tiempo completo		1	7	\$ 2.700.125	\$ 18.900.875
6. BIENES DE ASEO Y CAFETERÍA						\$ -
No	Bien	Condición				\$ -
3	Jabón para loza 1	Compra	4	7	\$ 15.784	\$ 441.952
8	Jabón en barra azul	Compra	3	7	\$ 3.586	\$ 75.306
9	Jabón abrasivo	Compra	3	7	\$ 4.693	\$ 98.553
13	Jabón de dispensador para manos 2	Compra	6	7	\$ 14.727	\$ 618.534
15	Gel antibacterial para manos	Compra	2	7	\$ 33.205	\$ 464.870
17	Limpiador multiusos 1	Compra	6	7	\$ 12.648	\$ 531.216
20	Limpiador desinfectante para pisos	Compra	6	7	\$ 11.507	\$ 483.294
21	Líquido desengrasante	Compra	5	7	\$ 15.364	\$ 537.740
22	Crema desengrasante	Compra	4	7	\$ 12.742	\$ 356.776
23	Detergente biodegradable multiusos en polvo	Compra	6	7	\$ 8.418	\$ 353.556
24	Limpiador desinfectante para uso general 1	Compra	6	7	\$ 11.185	\$ 469.770
29	Líquido para limpiar vidrios 1	Compra	6	7	\$ 9.726	\$ 408.492
32	Blanqueador o hipoclorito 1	Compra	6	7	\$ 9.372	\$ 393.624
35	Alcohol industrial 1	Compra	6	7	\$ 26.624	\$ 1.118.208
43	Lustrador de muebles	Compra	3	7	\$ 4.880	\$ 102.480
44	Líquido cubre rasguños para madera	Compra	3	7	\$ 6.474	\$ 135.954
49	Cera solvente	Compra	1	7	\$ 56.324	\$ 394.268
50	Sellante para pisos	Compra	6	7	\$ 60.537	\$ 2.542.554
52	Removedor de cera	Compra	6	7	\$ 13.350	\$ 560.700
54	Jabón neutro para pisos 1	Compra	6	7	\$ 12.983	\$ 545.286
56	Varsol ecológico 1	Compra	2	7	\$ 10.725	\$ 150.150
62	Ambientador 1	Compra	10	7	\$ 9.996	\$ 699.720

ZONA 21 -- SEGMENTO 2			NECESIDAD DE INSUMOS 2025	MESES DE EJECUCIÓN	Precio Unitario Referencia	Con Media armónica
67	Limpiones 2	Compra	7	7	\$ 13.486	\$ 660.814
71	Bayetilla 1	Compra	5	7	\$ 9.464	\$ 331.240
72	Bayetilla 2	Compra	5	7	\$ 9.773	\$ 342.055
74	Paño absorbente multiusos 1	Compra	5	7	\$ 11.958	\$ 418.530
80	Esponjilla 2	Compra	5	7	\$ 952	\$ 33.320
84	Esponjilla 6	Compra	10	7	\$ 1.265	\$ 88.550
85	Esponjilla 7	Compra	10	7	\$ 433	\$ 30.310
89	Escoba 4	Compra	3	7	\$ 5.748	\$ 120.708
90	Escoba 5	Compra	6	7	\$ 10.000	\$ 420.000
91	Mango metálico escoba 1	Compra	4	7	\$ 8.671	\$ 242.788
93	Cepillos 1	Compra	1	7	\$ 3.315	\$ 23.205
97	Trapero 2	Compra	5	7	\$ 9.209	\$ 322.315
98	Trapero 3	Compra	6	7	\$ 10.388	\$ 436.296
102	Cepillo para sanitario (churrusco)	Compra	3	7	\$ 7.541	\$ 158.361
103	Pads 1	Compra	3	7	\$ 25.871	\$ 543.291
104	Pads 2	Compra	3	7	\$ 26.451	\$ 555.471
105	Pads 3	Compra	2	7	\$ 35.850	\$ 501.900
110	Bolsas plásticas 1	Compra	20	7	\$ 1.105	\$ 154.700
111	Bolsas plásticas 2	Compra	20	7	\$ 1.209	\$ 169.260
112	Bolsas plásticas 3	Compra	20	7	\$ 1.210	\$ 169.400
118	Bolsas plásticas 15	Compra	30	7	\$ 3.645	\$ 765.450
119	Bolsas plásticas 16	Compra	30	7	\$ 4.054	\$ 851.340
120	Bolsas plásticas 17	Compra	30	7	\$ 4.005	\$ 841.050
122	Bolsas plásticas 21	Compra	10	7	\$ 6.253	\$ 437.710
124	Bolsas plásticas 23	Compra	5	7	\$ 6.843	\$ 239.505
126	Guantes 1	Compra	2	7	\$ 5.300	\$ 74.200
128	Guantes 3	Compra	2	7	\$ 5.833	\$ 81.662
129	Guantes 4	Compra	2	7	\$ 5.986	\$ 83.804
135	Tapabocas Desechable	Compra	1	7	\$ 16.937	\$ 118.559
140	Papel higiénico 4	Compra	180	7	\$ 15.893	\$ 20.025.180
148	Toallas para manos 3	Compra	100	7	\$ 34.392	\$ 24.074.400
151	Toallas para manos 6	Compra	2	7	\$ 9.472	\$ 132.608
155	Vasos biodegradables 1	Compra	100	7	\$ 7.499	\$ 5.249.300
156	Vasos biodegradables 2	Compra	150	7	\$ 8.846	\$ 9.288.300
159	Mezclador 1	Compra	12	7	\$ 7.074	\$ 594.216
160	Servilleta papel	Compra	2	7	\$ 3.250	\$ 45.500
162	Filtro para greca 2	Compra	4	7	\$ 4.330	\$ 121.240
164	Churrusco para tubos de greca	Compra	3	7	\$ 8.479	\$ 178.059
169	Termo para café 2	Compra	8	7	\$ 169.346	\$ 9.483.376
170	Café 1	Compra	150	7	\$ 31.050	\$ 32.602.500
174	Azúcar 1	Compra	70	7	\$ 10.970	\$ 5.375.300
195	Aromática de fruta	Compra	120	7	\$ 14.107	\$ 11.849.880
197	Aromática de panela	Compra	50	7	\$ 8.002	\$ 2.800.700
200	Té	Compra	50	7	\$ 11.581	\$ 4.053.350
209	Brillador 2	Compra	2	7	\$ 61.953	\$ 867.342
212	Destapador para sanitario (chupa)	Compra	3	7	\$ 4.635	\$ 97.335
213	Plumero o limpia polvo	Compra	1	7	\$ 11.661	\$ 81.627
216	Recogedor de basura 1	Compra	3	7	\$ 6.047	\$ 126.987
218	Atomizadores	Compra	10	7	\$ 3.358	\$ 235.060
223	Vasos 2	Compra	2	7	\$ 6.614	\$ 92.596
227	Cuchara pequeña	Compra	2	7	\$ 2.906	\$ 40.684
242	Terno para café	Compra	2	7	\$ 19.746	\$ 276.444

ZONA 21 -- SEGMENTO 2			NECESIDAD DE INSUMOS 2025	MESES DE EJECUCIÓN	Precio Unitario Referencia	Con Media armónica
248	Tijeras de cocina	Compra	1	7	\$ 27.536	\$ 192.752
252	Organizador porta escobas	Compra	1	7	\$ 19.712	\$ 137.984
254	Haraganes 1	Compra	1	7	\$ 18.333	\$ 128.331
257	Haraganes 4	Compra	1	7	\$ 70.219	\$ 491.533
260	Balde	Compra	1	7	\$ 9.297	\$ 65.079
284	Olleta	Compra	1	7	\$ 19.515	\$ 136.605
296	Carro exprimidor de traperos 2	Arrendamiento	6	7	\$ 30.293	\$ 1.272.306
366	Dispensador para papel higiénico 1	Compra	2	7	\$ 53.023	\$ 742.322
368	Dispensador de toallas de manos 1	Compra	2	7	\$ 146.974	\$ 2.057.636
371	Dispensador de jabón líquido 1	Compra	2	7	\$ 49.671	\$ 695.394
376	Dispensador para ambientador	Compra	3	7	\$ 49.760	\$ 1.044.960
377	Recarga: Dispensador para ambientador	Compra	3	7	\$ 49.875	\$ 1.047.375
387	Greca para tintos 3	Arrendamiento	4	7	\$ 43.263	\$ 1.211.364
389	Horno microondas	Arrendamiento	6	7	\$ 44.436	\$ 1.866.312
399	Aspiradora 1	Arrendamiento	2	7	\$ 77.015	\$ 1.078.210
401	Lavabriladora de pisos 1	Arrendamiento	3	7	\$ 99.414	\$ 2.087.694
403	Brilladora de alta revolución	Arrendamiento	1	7	\$ 99.414	\$ 695.898
Sub total OC						446.855.661,0
AIU 10%						44.685.566,0
VIA 19%						8.490.258,0
TOTAL OC						500.031.485,0

En virtud de la metodología expuesta, el presupuesto oficial estimado para el presente proceso de contratación se fija en **QUINIENTOS MILLONES TREINTA Y UN MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$500.031.485)**.

4. ANÁLISIS DE RAZONABILIDAD DEL PRESUPUESTO (CONDICIONES DE MERCADO)

Habiendo establecido el presupuesto oficial estimado a través de una metodología estadística interna, es fundamental validar dicho valor frente a las condiciones reales del mercado. Este capítulo tiene como objetivo realizar un análisis comparativo del presupuesto obtenido con los valores de contratos adjudicados para servicios de naturaleza similar, tanto en otras entidades públicas como en el histórico de la propia UAECB. Este ejercicio de *benchmarking* proporciona una validación externa y demuestra la razonabilidad y competitividad del valor estimado.

4.1. Comparativo con Contratos de Otras Entidades del Sector

Se realizó un análisis de una muestra de contratos recientes para la prestación de servicios integrales de aseo y cafetería, adjudicados por diversas entidades estatales a través del Acuerdo Marco de Precios. Para asegurar una comparación equitativa entre contratos con diferentes plazos y valores, se calculó el **valor mensual equivalente** para cada proceso.

La siguiente tabla consolida los resultados de este análisis comparativo, utilizando la información de procesos similares.

Tabla 4: Análisis Comparativo con Procesos de Contratación de Otras Entidades

Entidad	Objeto del Contrato (Resumen)	Valor Total	Plazo (Meses)	Valor Mensual Estimado
ADRES	Prestación de servicio integral de aseo y cafetería	\$ 445.835.488,00	10	\$ 44.583.549,00
Ministerio de Minas y Energía	Prestación del servicio integral de aseo	\$ 693.938.433,00	9	\$ 77.104.270,00
FONCEP	Contratar la prestación del servicio integral de aseo y cafetería	\$ 415.592.012,00	15	\$ 27.706.134,00
Sec. Cultura, Recreación y Deporte	Servicios de Aseo y Cafetería	\$ 507.304.729,00	8	\$ 63.413.091,00
DIAN - Montería	Prestar el servicio integral de aseo y cafetería	\$ 389.251.153,00	12	\$ 32.437.596,00
Fondo Nacional del Ahorro	Prestación integral del servicio en Región 2	\$ 311.667.322,00	15	\$ 20.777.821,00
Ministerio de Ambiente	Prestación del Servicio Integral de aseo, cafetería, jardinería	\$ 494.850.218,00	7	\$ 70.692.888,00
Promedio Mensual del Mercado				\$ 48.102.193,00
UAECD - Presupuesto Estimado	Prestación de servicios integrales de aseo y cafetería	\$ 500.031.485,00	7	\$ 71.433.069,00

El valor mensual promedio de los contratos analizados en otras entidades es de \$48.102.193. El valor mensual estimado para la UAECD (\$71.433.069) se encuentra por encima de este promedio, pero es plenamente consistente con los valores de contratos de alta exigencia como los del Ministerio de Minas y Energía y el Ministerio de Ambiente. Esta diferencia se justifica por el alcance específico del servicio requerido por la UAECD, que incluye la cobertura de tres pisos con un alto número de puestos de trabajo y áreas comunes, tal como se detalla en el Anexo Técnico, lo que demanda una mayor intensidad en personal y consumo de insumos.

4.2. Análisis Histórico de Contratación en la UAECD

Adicionalmente, se realizó un análisis de los contratos para el mismo objeto suscritos por la UAECD en vigencias anteriores. Este análisis permite entender la evolución del costo del servicio para la entidad y contextualizar el presupuesto actual.

Tabla 5: Análisis Histórico de Contratos de Aseo y Cafetería en la UAECD

Proceso	Valor Total	Plazo (Meses)	Valor Mensual Estimado
OC - 142414	\$ 245.195.394	6	\$ 40.865.899
OC - 47882	\$ 331.524.439	11	\$ 30.138.585
OC - 68413	\$ 331.293.995	10	\$ 33.129.400

Proceso	Valor Total	Plazo (Meses)	Valor Mensual Estimado
OC - 86821	\$ 384.562.890	11	\$ 34.960.263
OC - 124485	\$ 336.576.760	6	\$ 56.096.127
OC - 133949	\$ 184.499.103	5	\$ 36.899.821
Promedio Mensual Histórico			\$ 38.681.682

El promedio mensual histórico de contratación en la UAECD es de \$38.681.682. Es evidente que el presupuesto estimado actual de \$71.433.069 representa un incremento significativo. Sin embargo, este aumento está plenamente justificado por una combinación de factores ya documentados en los estudios previos del proceso:

1. **Actualización de Precios del AMP:** El presupuesto se calcula con base en los precios del nuevo Acuerdo Marco (CCE-SNG-AMP-008-2025), que reflejan las condiciones económicas actuales, incluyendo los ajustes por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV), a diferencia de los contratos históricos que se rigieron por AMP anteriores.
2. **Incremento en el Alcance del Servicio:** Como se ha mencionado, las necesidades actuales de la entidad en términos de áreas a cubrir y personal requerido son mayores que en periodos anteriores, lo que impacta directamente el costo del servicio.

4.3. Conclusión de Razonabilidad

El análisis comparativo demuestra que el presupuesto estimado para el presente proceso, si bien es superior al promedio histórico de la entidad, se encuentra alineado con los precios actuales del mercado para servicios de alcance y complejidad similares. Las variaciones están justificadas por factores económicos externos (inflación, SMMLV) y por cambios en las necesidades internas de la entidad.

Por lo tanto, se concluye que el presupuesto oficial estimado de **\$500.031.485** se encuentra debidamente justificado y se enmarca dentro de las condiciones normales y competitivas del mercado para la prestación del servicio requerido.

5. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE SECTOR Y DE MERCADO

Del análisis exhaustivo realizado para la determinación del presupuesto oficial destinado a la contratación del servicio integral de aseo y cafetería bajo el Acuerdo Marco de Precios CCE-SNG-AMP-008-2025, este equipo de apoyo de la Subgerencia Administrativa y Financiera presenta las siguientes conclusiones:

1. **Se estableció la necesidad de un análisis de mercado propio y riguroso.** El estudio confirma que, en línea con la Guía oficial de Colombia Compra Eficiente, las herramientas como el simulador del AMP son instrumentos de planeación y no mecanismos definitivos para la fijación de precios. Por tanto, la elaboración de este estudio fue un paso indispensable para cumplir con el deber de planeación y asegurar la correcta estimación del presupuesto.
2. **Se desarrolló y aplicó una metodología estadística robusta para el cálculo del presupuesto.** Ante la dispersión de precios y la evidencia de un sesgo al alza en los datos del catálogo (confirmado por un coeficiente de asimetría positivo), se implementó una estrategia de varias etapas:
 - Primero, una depuración de la muestra para excluir a dos (2) proveedores cuyos precios se comportaban como valores atípicos, garantizando una base de cálculo más representativa del mercado competitivo.
 - Segundo, una estrategia de cálculo híbrida, utilizando el precio mínimo para ítems de alto impacto (simulando el resultado de la competencia por menor precio que exige la minuta del AMP) y la media armónica para el resto de ítems, mitigando el sesgo hacia valores altos y asegurando una estimación conservadora.
3. **Se determinó un presupuesto oficial estimado preciso y justificado.** La aplicación de la metodología descrita arrojó un **presupuesto oficial estimado de QUINIENTOS MILLONES TREINTA Y UN MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y CINCO PESOS M/CTE (\$500.031.485)**, incluyendo todos los componentes de costo directo, AIU e IVA.
4. **Se validó que el presupuesto se encuentra en condiciones normales de mercado.** El valor obtenido fue sometido a un análisis de razonabilidad, comparándolo con contratos similares de otras entidades públicas y con el histórico de contratación de la propia UAECD. Este *benchmarking* demostró que el presupuesto estimado, si bien refleja las condiciones económicas actuales y las necesidades específicas de la entidad, se encuentra alineado con los precios competitivos del mercado.

En virtud de lo expuesto, este equipo de análisis concluye que el presupuesto estimado de **\$500.031.485** es el resultado de un ejercicio técnico, objetivo y transparente, y se recomienda

10

su adopción como base para la planeación y la solicitud de los Certificados de Disponibilidad Presupuestal correspondientes al presente proceso de contratación.



Luis Alberto Mariño
Contratista
Subgerencia Financiera UAECD

Objeto a contratar	<i>Renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom de monitoreo, observabilidad y mesa de ayuda Service Desk Manager.</i>

1. ANTECEDENTES

El presente documento tiene como finalidad analizar y justificar los requisitos habilitantes de capacidad financiera y organizacional que se exigirán en el proceso de contratación para la renovación, actualización y soporte de licenciamiento del software Broadcom de monitoreo, observabilidad y mesa de ayuda Service Desk Manager.

Como parte integral de los requisitos habilitantes, la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital (UAECD) debe establecer los índices de Capacidad Financiera y Organizacional de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del contrato. La definición de estos requisitos se fundamenta en un análisis que considera la complejidad del objeto, el plazo de ejecución, la forma de pago, los riesgos específicos asociados al proceso y las condiciones del sector económico analizadas en el estudio principal.

Estos requisitos, que miden la aptitud del proponente para participar y ejecutar el contrato, se enmarcan en lo dispuesto por el Decreto Único Reglamentario del sector Administrativo de Planeación Nacional No. 1082 de 2015. El artículo 2.2.1.1.5.3. de dicho decreto establece los requisitos habilitantes contenidos en el Registro Único de Proponentes (RUP), entre los cuales se incluyen:

- **Experiencia:** Es el conocimiento del proponente derivado de su participación previa en actividades iguales o similares a las previstas en el objeto del contrato.
- **Capacidad Jurídica:** Es la facultad de una persona para celebrar contratos con una Entidad Estatal.
- **Capacidad Financiera:** Son las condiciones mínimas que reflejan la situación financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento.
- **Capacidad Organizacional:** Es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

El presente análisis, por tanto, complementa el Estudio de Sector y de Mercado, y define los umbrales financieros y organizacionales que mitigan los riesgos identificados y garantizan la selección de un proponente con la solvencia e idoneidad necesarias para la correcta ejecución del contrato.

2. REQUISITOS FINANCIEROS HABILITANTES

De conformidad con lo establecido en el numeral 15 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007 modificado por el artículo 221 del Decreto Ley 019 de 2012 y el Decreto 1082 de 2015, en los numerales 3 y 4 del artículo 2.2.1.1.5.3, la capacidad

financiera y organizacional será objeto de verificación para todos los proponentes que demuestren interés en participar en el presente proceso de contratación.

El proponente deberá anexar a su propuesta el Registro Único de Proponentes (RUP) y mediante éste se verificará la capacidad financiera del proponente. Los indicadores financieros solicitados se calcularán con base en la información financiera de las empresas que componen el sector, teniendo en cuenta el último año fiscal (2024), reflejado en el Registro Único de Proponentes (RUP) de cada proponente.

La verificación del cumplimiento de la capacidad financiera mínima exigida por la UAECD es un requisito habilitante para la participación de la propuesta en el proceso de selección y no otorga puntaje, en concordancia con lo establecido en el numeral 1° del Artículo 5° de la Ley 1150 de 2007.

3. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) permite categorizar la oferta que el sector económico proporciona para cubrir la necesidad de contratación. Mediante la identificación de los códigos CIIU correspondientes, se puede definir el universo de empresas relevantes para realizar el análisis de los indicadores financieros y de capacidad organizacional.

Para definir el universo de empresas relevantes para el presente objeto contractual, que consiste en la renovación de licenciamiento de software Broadcom y la provisión de servicios especializados, se ha determinado que los códigos CIIU que mejor describen al sector de potenciales oferentes son los siguientes:

- **4651 - Comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática:** Este es el código principal, ya que el componente más significativo del contrato (Ítems 1 y 2) es la renovación y comercialización de licencias de software, una actividad de distribución de programas de informática.
- **6201 - Actividades de desarrollo de sistemas informáticos:** Este código es pertinente por los servicios de alto valor agregado de la bolsa de horas (Ítem 3), que implican la configuración avanzada, el despliegue de nuevas funcionalidades y la posible integración del software con otras plataformas de la Entidad.
- **6202 - Actividades de consultoría informática y administración de instalaciones informáticas:** Este código es directamente relevante por los servicios de soporte especializado bajo demanda (Ítem 4) y las actividades de capacitación y transferencia de conocimiento (Ítem 5), que son servicios de consultoría y soporte especializado.

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
800.042.928	PROASISTEMAS S.A.	Pyme
800.083.486	WM WIRELESS & MOBILE SAS	Pyme
800.089.002	CONSENSUS	Pyme
800.089.897	COMERCIALIZADORA SERLE.COM SAS	Pyme
800.135.532	ASESORES DE SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN SOFTWARE SAS ASESOFWARE SAS	Pyme
804.006.673	iITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	Pyme
805.023.132	ITERIA SAS	Pyme
805.028.460	LUCASIAN LABS SAS	Pyme
811.003.890	GLOB AL MVM SAS	Pyme
811.046.318	Q-VISION - QUALITY VISION TECHNOLOGIES SAS	Pyme
816.004.765	SOLUCIONES GLOBALES SAS	Pyme
830.017.209	NEWNET SA EN REORGANIZACION	Pyme
830.019.156	DIGIWARE DE COLOMBIA S A S EN REORGANIZACION	Pyme
830.026.014	SOFTMANAGEMENT S.A.	Pyme
830.032.586	GREEN TECH LTDA	Pyme
830.050.919	JA ZABALA & CONSULTORES ASOCIADOS SAS - EN REORGANIZACION	Pyme
830.070.873	GCA TECHNOLOGIES SA	Pyme
830.074.526	ELECTRONIC TRAFIC S.A. SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
830.080.658	DESARROLLO Y SOLUCIONES INFORMATICAS SADESARROLLO Y SOLUCIONES INFORMATICAS SA	Pyme
830.088.172	ANDIVISION SAS	Pyme
830.112.250	RIO TECHNOLOGY SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.117.028	HEON HEALTH ON LINE S.A.	Pyme
830.512.451	MICROSHIF S.A.S	Pyme
860.039.333	PROCIBERNÉTICA S.A.	Pyme
860.503.631	IDSYSYSTEMS SA	Pyme
860.514.047	SISTEMAS EN LINEA SA	Pyme
900.046.462	ON BUSINESS CONSULTING SAS	Pyme
900.048.578	EVOLUCION EN COMPUTO SA	Pyme
900.207.800	BUSINESS INFORMATION TECHNOLOGY & SYSTEMS S.A.S	Pyme
900.220.636	OPTIMA CONSULTING SAS	Pyme
900.399.741	FACTURE SAS	Pyme
900.426.578	SAVIOS SAS	Pyme
900.440.779	SOLUCIONES INTEGRADAS DE TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.443.000	NOVOTECHNO DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.480.786	NUVA S.A.S.	Pyme
900.665.341	AYESA ADVANCED TECHNOLOGIES SA SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.665.829	DIGITAL TRAINING COLOMBIA SAS	Pyme
900.701.314	SAMTEL CONSULTORES COLOMBIA SAS	Pyme
900.704.304	INDEPRO INGENIERIA DE PROCESOS SAS	Pyme
900.923.636	SOLUCIONES Y SERVICIOS DE PROCESAMIENTO YOPERACION DE TECNOLOGIA S A S	Pyme
900.986.387	ON OFF SOLUCIONES EN LINEA S.A.S.	Pyme
901.011.198	I BUSINESS MASTER S.A.S.	Pyme
901.096.410	GRUPO T.T. SAS	Pyme
901.229.234	TEATÉ HOLDINGS S.A.S	Pyme
800.028.326	NOVASOFT SAS	Pyme
800.098.622	TECNOLOGIA INFORMATICA TECINF SAS	Pyme
800.101.428	PARADIGMA SAS	Pyme
800.104.672	IINDUDATA SAS	Pyme
800.111.946	TRILLIANT NETWORKS COLOMBIA SAS	Pyme
800.128.897	VIDEOLEC S.A.	Pyme
800.132.302	OFIMA SAS	Pyme
800.134.634	INTERLAN SAS	Pyme
800.142.557	ELECTRO SOFTWARE SAS BIC	Pyme
800.146.041	DMS SA	Pyme
800.149.562	SISTEMAS Y ASESORIAS DE COLOMBIA SAS	Pyme
800.153.961	OMNICON SAS	Pyme
800.153.963	800153963	Pyme
800.157.629	MOUSE STAR SAS	Pyme
800.157.786	SOLUCIONES INTEGRALES DE OFICINA SAS EN REORGANIZACION	Pyme
800.158.125	INNOSOFT LTDA	Pyme
800.160.958	FINANZAS Y ACTUARIA FINAC SAS	Pyme
800.177.588	INFORMESE SAS	Pyme
800.178.427	CIBER COM SOLUCIONES DE INFORMATICA SAS	Pyme
800.180.837	CASHCOMP SAS	Pyme
800.180.936	ENERGY COMPUTER SYSTEMS	Pyme
800.182.856	TNS SAS	Pyme
800.198.975	CLAI PAYMENTS COLOMBIA S.A.S.	Pyme
800.201.664	ACIES SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
800.211.407	SOLOSOFT SAS	Pyme
800.220.028	MTBASE S.A.S	Pyme
800.222.753	SISTEMAS GESTION Y CONSULTORIA ALFA GL SAS	Pyme
800.225.066	T4I S.A.S. BIC	Pyme
800.230.829	SISTETRONICS SAS	Pyme
800.233.280	BANKVISION SOFTWARE SAS	Pyme
800.233.464	UN&ON SOLUCIONES SISTEMAS DE INFORMACION SAS	Pyme
800.237.835	APICE INGENIERIA Y SOLUCIONES DE AVANZADA S.A. EN REORGANIZACION	Pyme
800.240.660	SERVISOFT S.A. EN REORGANIZACION	Pyme
800.243.347	PROCEDATA INTERNACIONAL S.A.S	Pyme
800.245.974	EXSIS DIGITAL SAS	Pyme
802.020.167	LUDYCOM SAS	Pyme
804.000.673	HARDWARE ASESORIAS SOFTWARE LTDA	Pyme
804.002.893	PENSEMOS S.A	Pyme
804.009.217	COMTEC SOLUTIONS SAS	Pyme
804.010.488	SCIENCE & TECHNOLOGY SAS	Pyme
805.018.674	ECOM SAS	Pyme
805.019.778	INFOTECH DE COLOMBIA SAS	Pyme
805.020.457	CENTRO-NET S.A.S	Pyme
805.020.546	GRUPO BIT SAS	Pyme
805.022.265	DC TECHNOLOGY SERVICES SAS EN REORGANIZACION	Pyme
805.027.890	SMART TMT SAS	Pyme
806.009.721	CONDOR LABS SAS	Pyme
810.002.605	ARIADNA S.A.S.	Pyme
810.005.747	SIGMA INGENIERIA SA	Pyme
811.000.242	CYS TECNOLOGIA SAS BIC	Pyme
811.005.902	PORTATIL SAS	Pyme
811.009.452	XENCO S.A.	Pyme
811.022.382	PERSONAL SOFT S.A.S	Pyme
811.022.765	PERCEPTIO SAS	Pyme
811.025.080	A-MAQ SA	Pyme
815.001.055	MICRONET SAS	Pyme
816.005.590	DISTRICOM DE COLOMBIA SAS	Pyme
830.005.677	BIT CONSULTING SAS	Pyme
830.007.379	COMSISTELCO SAS	Pyme
830.008.413	KAMALEON LTDA	Pyme
830.014.795	DISCOVERY ENTERPRISE BUSINESS SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.015.727	AXESNET SAS	Pyme
830.016.004	REDCOMPUTO LIMITADA	Pyme
830.016.840	CROMASOFT S.A.S.	Pyme
830.016.890	PCT LTDA	Pyme
830.018.817	TAYLOR Y JOHNSON LTDA	Pyme
830.024.826	I 3NET SAS - EN REORGANIZACION	Pyme
830.028.243	OPENCARD SAS	Pyme
830.029.560	QUIMBAYA AERIAL SERVICES SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.031.855	MSL DISTRIBUCIONES Y CIA SAS	Pyme
830.034.195	CASTOR DATA SAS	Pyme
830.037.850	SISCOMPUTO LTDA	Pyme
830.039.811	DB SYSTEM SAS	Pyme
830.042.385	KRYPTO CONSULTORIA SAS BIC	Pyme
830.045.792	Call Processing Technologies S.A	Pyme
830.046.657	Softweb Asesores SAS	Pyme
830.047.891	SISTRAN COLOMBIA S.A.	Pyme
830.049.916	COMPUTEL SYSTEM SAS	Pyme
830.053.693	INETUM COLOMBIA SAS	Pyme
830.055.573	GRUPO MILLENNIUM SAS	Pyme
830.061.576	ETEK INTERNATIONAL CORPORATION SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
830.062.674	INFORMACIÓN LOCALIZADA SAS	Pyme
830.064.639	Soluciones Latinas Administrativas Integrales Solati SAS	Pyme
830.065.485	ALLIANCE ENTERPRISE SAS	Pyme
830.071.974	GRUPO DE CONSULTORIA INFORMATICA GCI LTDA	Pyme
830.073.623	KEY MARKET SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.074.045	COGNOSONLINE SOLUTIONS COLOMBIA SA	Pyme
830.075.303	ARIA PSW SAS	Pyme
830.078.090	SINERGY & LOWELLS S.A.S.	Pyme
830.080.928	IITIS SUPPORT SAS	Pyme
830.081.918	UNIVERSITAS XXI SOLUCIONES Y TECNOLOGIA PARA LA UNIVERSIDAD COLOMBIA SAS	Pyme
830.086.348	VC@SOFT S.A.S	Pyme
830.087.915	CERCA TECHNOLOGY SAS	Pyme
830.088.697	AVVALE S.A.S.	Pyme
830.090.100	ASSIST CONSULTORES DE SISTEMAS S.A	Pyme
830.096.620	PROFESIOANLES EN TRANSACCIONES ELECTRONICAS S.A.	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
830.096.685	LISIM INTERNATIONAL SAS	Pyme
830.096.744	QUALITY DATA SAS	Pyme
830.099.436	ETRA INTERANDINA SA	Pyme
830.099.766	ARANDA SOFTWARE ANDINA SAS	Pyme
830.099.847	SOFTTEK RENOVATION S.A.S	Pyme
830.102.216	PROCESOS Y SERVICIOS SAS	Pyme
830.102.659	EYS SOLUCIONES EMPRESARIALES IT SAS	Pyme
830.110.570	NEX COMPUTER SAS	Pyme
830.111.209	INTERNET SOLUTIONS SAS	Pyme
830.116.173	EVENTOS Y SISTEMAS SAS	Pyme
830.118.355	EASY SOLUTIONS SAS	Pyme
830.120.348	TODOSISTEMAS SOLUCIONES DE TECNOLOGIA DE INFORMACION SAS	Pyme
830.126.645	BUSINESS INTELLIGENCE SOFTWARE ASSESSOR CORPORATION SAS BIC	Pyme
830.128.472	PANAMPROJECT S.A.S	Pyme
830.130.274	TOWERTECH AMERICAS SAS	Pyme
830.130.510	INALAMBRIA INTERNACIONAL SAS	Pyme
830.130.926	TECHNOLOGY & SOLUTIONS SAS	Pyme
830.131.674	HR SOLUTIONS SAS	Pyme
830.132.832	IDENTICA SA	Pyme
830.135.010	OPENTECNOLOGIA S.A	Pyme
830.135.451	SKIT CONSULTING LTDA	Pyme
830.137.539	ITAC, IT APPLICATIONS CONSULTING SAS	Pyme
830.140.028	PRAXIS I.T COLOMBIA LTDA	Pyme
830.141.127	grupo dot sas	Pyme
830.141.960	JAAM SA	Pyme
830.147.547	E TRAINING SAS EN REORGANIZACION	Pyme
830.147.777	Simplexity sas	Pyme
830.147.784	EVOLUTION TECHNOLOGIES GROUP SAS	Pyme
830.502.242	INFORMACION DE NEGOCIOS Y PROCESOS INP LTDA	Pyme
830.504.013	PLAYTECHNOLOGIES SAS	Pyme
830.507.528	TURRISYSTEM SAS	Pyme
830.511.044	GROWING NETWORK SAS	Pyme
830.511.493	DIIT CONSULTORES SAS	Pyme
860.353.611	Compucom SAS	Pyme
860.508.769	ALMACEN EL HACHAZO SA	Pyme
860.515.402	LEXCO S. A.	Pyme
860.517.277	SISTEMAS G&G	Pyme
860.529.301	CIBERGENIUS.COM	Pyme
890.116.175	MERCADATOS SAS BIC	Pyme
890.329.946	SISTEMAS INTEGRALES DE INFORMATICA S A SISA S A	Pyme
890.914.063	COMPONENTES ELECTRONICAS LTDA	Pyme
891.501.783	GAMMA INGENIEROS SAS	Pyme
900.022.404	TEAMSOURCING DE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.022.972	CEIBA SOFTWARE	Pyme
900.025.740	MICROHOME SAS	Pyme
900.029.467	ARON SAS	Pyme
900.034.273	EXTREME TECHNOLOGIES SA	Pyme
900.034.395	BLACK HAT ARCHETYPE SAS	Pyme
900.037.743	LINKTIC SAS	Pyme
900.040.916	COMPUORIENTE IMPORT AND EXPORT LTDA	Pyme
900.046.561	INFORMATICA CREATIVA SAS	Pyme
900.047.660	APLYCA TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.047.668	E-SOLUTIONS LTDA	Pyme
900.050.767	PROCESIX COLOMBIA SAS	Pyme
900.052.363	NET GROUP SA	Pyme
900.053.289	BPS SERVICE CONSULTING AND DEVELOPMENT SAS	Pyme
900.054.952	EVOLUTION OUTSOURCING SAS	Pyme
900.057.192	DASIGNO SAS	Pyme
900.057.661	DELTA IT SOLUTIONS SA	Pyme
900.074.458	GREEN SQA.SAS	Pyme
900.074.495	GRUPO EMPRESARIAL DE INVERSION EN TICS DE MANIZALES S.A.S	Pyme
900.087.315	CONTACT & BUSINESS IT SAS	Pyme
900.090.381	SOFTWARE AUTOMATION AND TECHNOLOGY LTDA	Pyme
900.093.735	CYMETRIA GROUP SAS	Pyme
900.098.340	TECHNOLOGY STORE 2006 SAS	Pyme
900.108.082	Soluciones Profesionales Inteligentes SAS	Pyme
900.113.592	E GLOBAL TECHNOLOGY SAS	Pyme
900.122.930	METROFFLEX SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.123.495	SELECTA CONSULTING GROUP S.A.S	Pyme
900.133.282	RED DESIGN SYSTEMS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Pyme
900.145.046	INFORMATION SYSTEMS SUDAMERICANA SAS	Pyme
900.146.350	PAYSETT CORPORATION LATAM SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.148.177	PEAR SOLUTIONS SAS	Pyme
900.154.873	TCI SOFTWARE SAS BIC	Pyme
900.155.085	VENTA EQUIPOS SAS	Pyme
900.161.593	IKONO TECH SA EN REORGANIZACION	Pyme
900.164.964	CJT&T INGENIERIA DE SOFTWARE SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.169.608	NEORIS COLOMBIA SAS	Pyme
900.171.749	Innatel -Innovacion Aplicada a las Telecomunicaciones SAS - BIC	Pyme
900.172.604	STRUCTUM INGENIERIA SA	Pyme
900.174.004	ASESORIA Y CONSULTORIA PROFESIONAL EN INGENIERIA DE AVANZADA LTDA	Pyme
900.175.316	PASSWORD CONSULTING SERVICES SAS	Pyme
900.177.919	COLEGIUM REGION ANDINA LIMITADA	Pyme
900.180.126	Quantum Data Systems SAS	Pyme
900.181.068	T&U IMPORTACIONES SAS	Pyme
900.182.503	KOOMBEA S.A.S	Pyme
900.184.755	TIQAL SAS	Pyme
900.189.962	CEGID COLOMBIA LTDA	Pyme
900.193.641	MAYASOFT INGENIERIA LTDA	Pyme
900.193.723	NETWCONSULTING S.A.S.	Pyme
900.193.806	OESIA NETWORKS SL SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.194.203	CGI ISMC COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.200.356	CLOUXTER SAS	Pyme
900.204.272	GESTION DE SEGURIDAD ELECTRONICA S.A	Pyme
900.204.917	SUMIT S.A.S.	Pyme
900.219.834	F2X SAS	Pyme
900.222.314	OCP TECH COLOMBIA SAS	Pyme
900.230.023	OOH REDES DIGITALES LTDA	Pyme
900.237.844	THE BEST EXPERIENCE IN TECHNOLOGY SAS	Pyme
900.238.438	GROW DATA SAS	Pyme
900.238.988	SERVICIOS EMPRESARIALES DE INFORMACION S.A.S	Pyme
900.242.188	NEBULA ENGINEERING S.A.S NEBULA ENGINEERING S.A.S	Pyme
900.246.638	TALENTO SOLIDO	Pyme
900.249.127	SANMIGUEL HERRERA SAS	Pyme
900.250.454	Alto Colombia SAS	Pyme
900.262.503	IN MOTION COLOMBIA SAS	Pyme
900.265.026	E-dea Networks	Pyme
900.266.612	BIONEXO COLOMBIA SAS	Pyme
900.266.641	CIENA INTERNATIONAL INC	Pyme
900.268.071	INNOVATIV E EDUCATION: SERVICES AND SOLUTIONS S.A.S.	Pyme
900.269.166	HERITAGE GROUP SAS	Pyme
900.272.469	WG CONSULTORES SST S.A.S	Pyme
900.273.006	TECNOPROCESOS SAS EN REORGANIZACION	Pyme
900.275.655	Domotes S.A.S	Pyme
900.277.173	INFORMATICA COLECTIVA S.A.	Pyme
900.293.512	SOLUCIONES DE INFORMACIÓN S.A.S	Pyme
900.293.650	ADP CONSULTORES SAS	Pyme
900.297.772	INVERSIONES TECNOLOGICAS DE AMERICA SA	Pyme
900.302.739	R&C BUSINESS CONSULTING LTDA	Pyme
900.303.759	GATTACA OUTSOURCING S.A.S	Pyme
900.318.963	INFORMATICA Y TRIBUTOS SAS	Pyme
900.320.011	PERIFERIA IT CORP SAS	Pyme
900.320.258	PROSOF SAS	Pyme
900.321.702	DUNNHUMBY COLOMBIA S. A. S	Pyme
900.321.888	VERANO INGENIERIA LTDA	Pyme
900.324.056	ADVANCED TECHNOLOGIES & SOLUTIONS GROUP SAS	Pyme
900.331.794	Netux SAS	Pyme
900.332.892	ENTERDEV SAS	Pyme
900.333.123	MARCO COLOMBIA SAS	Pyme
900.334.291	VSI GLOBAL SOLUTIONS S.A.S.	Pyme
900.335.350	CREASISTEMAS SAS	Pyme
900.337.757	INFODEC SAS	Pyme
900.340.119	IMPACT LATIN AMERICA SAS	Pyme
900.340.993	ADMISNISTRACION DE REDES Y PROYECTOS SAS	Pyme
900.346.202	POSICIÓN DIGITAL S.A.S. Y TAMBIÉN PODRÁ GIRAR COMO CSMART MARKETING M POSICIÓN DIGITAL S.A.S. Y TAMBIÉN PODRÁ GIRAR COMO CHEF SMART MARKETING MIX O ISOBAR COLOMBIA	Pyme
900.346.401	INDUESA PINILLA & PINILLAS S EN	Pyme
900.355.682	WIPRO TECHNOLOGIES SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.358.726	ENGHOUSE INTERACTIVE SAS	Pyme
900.360.482	ENTELGY COLOMBIA SAS	Pyme
900.369.142	IWIN S.A.S	Pyme
900.373.414	CORUS SISTEMAS & CONSULTING GROUP COLOMBIA SAS	Pyme
900.374.230	NEOSECURE COLOMBIA SAS	Pyme
900.379.495	GRUPO CLICKIDEA SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.379.770	SIGMATECNOL S.A.S.	Pyme
900.379.787	SOCIEDAD DE EXPLOTACION DE REDES ELECTRONICAS Y SERVICIOS DE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.389.156	NOVENTIQ INTERNATIONAL COLOMBIA SAS	Pyme
900.390.198	WEXLER S.A.S	Pyme
900.395.252	SOFTGIC S.A.S.	Pyme
900.396.176	MNEMO COLOMBIA SAS	Pyme
900.405.147	EPICOR SOFTWARE COLOMBIA SAS	Pyme
900.413.751	ZERONINE LATAM S A S	Pyme
900.415.354	DATACENTER COLOMBIA SAS	Pyme
900.420.501	OLSOFTWARE SAS	Pyme
900.423.843	TASNET SAS	Pyme
900.428.564	ESOFTE COLOMBIA SAS	Pyme
900.432.652	SOFTWARE ENGINEERING ON TIME S.A.S.	Pyme
900.435.185	OIS TELECOMUNICACIONES S.A.S.	Pyme
900.436.226	ADOBE COLOMBIA SAS	Pyme
900.438.438	CLM COLOMBIA SAS	Pyme
900.438.876	INTECO MC SAS	Pyme
900.440.034	PHARI TECH SERVICES SAS	Pyme
900.440.441	SEIDOR COLOMBIA SAS	Pyme
900.441.263	YUXI GLOBAL SAS	Pyme
900.443.044	SAFETY IN DEEP SAS	Pyme
900.444.717	CONEXIA SAS	Pyme
900.448.500	ASPECT SOFTWARE COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.452.553	JAWAN FOR SOUTH AMERICAN SERVICES TECHNOLOGY AND SYSTEMS SAS	Pyme
900.453.188	PAYMENTEZ SA	Pyme
900.471.052	EPAYCO.COM SAS	Pyme
900.471.414	ORIGIN IT SAS	Pyme
900.483.420	VIVO CONSULTING COLOMBIAS SAS	Pyme
900.483.707	NTIS SAS	Pyme
900.485.747	ENTERPRISE BUSINESS SOLUTIONS EBS SAS	Pyme
900.490.892	DEXTERA SAS	Pyme
900.500.180	TECSERVIS SAS	Pyme
900.503.764	SCM SOLUTIONS S A S	Pyme
900.507.611	CINTE COLOMBIA SAS	Pyme
900.513.709	T&G CONSULTING SAS	Pyme
900.516.335	ZEBRA TECHNOLOGIES COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.530.093	SIX TECHNOLOGY CONSULTORIA Y SERVICIOS SAS	Pyme
900.534.356	WORLD OFFICE COLOMBIA SAS	Pyme
900.547.305	ARCARIS LABS SAS	Pyme
900.554.321	IOGESTION SAS	Pyme
900.554.898	GIGA COLOMBIA SAS	Pyme
900.556.261	INDIGO TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.557.218	DAVINCI TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.564.561	QUITER COLOMBIA SAS	Pyme
900.571.849	GREEN SERVICES AND SOLUTIONS SAS	Pyme
900.575.877	SUNTRUST TECH SAS	Pyme
900.589.732	ATC COLOMBIA SAS	Pyme
900.590.282	TEKUS SAS	Pyme
900.599.694	ANALYTICS DATA SAS - EN REORGANIZACION	Pyme
900.600.310	MARKETEROS WEB COLOMBIA SAS	Pyme
900.601.388	LABWARE COLOMBIA SAS	Pyme
900.604.590	P&P SYSTEMS COLOMBIA SAS	Pyme
900.606.761	ZIRUMA LABS S.A.S.	Pyme
900.609.904	INTICO COLOMBIA SAS	Pyme
900.610.491	IMAGINE CONSULTING SAS	Pyme
900.631.710	Veritran Colombia S.A.S.	Pyme
900.633.204	TI724 S.A.S	Pyme
900.633.298	SOLUCIONES MACSOFT SAS	Pyme
900.635.119	AOS S A S	Pyme
900.641.938	SRF CONSULTORES SAS	Pyme
900.642.989	ASSERT SOLUTIONS SAS	Pyme
900.643.833	QP TECHNOLOGY SAS	Pyme
900.644.920	TRES HTP COLOMBIA SAS	Pyme
900.646.721	EPI USE COLOMBIA SAS	Pyme
900.650.486	DISTRIBUIDORA DE SOFTWARE Y MOVILIDAD S.A.S	Pyme
900.651.473	Qintess Colombia S.A.S.	Pyme
900.655.575	KATA SOFTWARE COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.658.419	OESIA NETWORKS COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.659.534	AYESA DE COLOMBIA ADVANCED TECHNOLOGIES SAS	Pyme
900.662.410	CELUWEB.COM SAS	Pyme
900.663.379	WOLKVOX SAS	Pyme
900.664.217	IINTERFACES Y SOLUCIONES SAS	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.664.661	FEEDIZ INVERSIONES SAS	Pyme
900.666.093	ALERT LOGIC INC. COLOMBIA SAS	Pyme
900.666.654	LIVEVOX COLOMBIA SAS	Pyme
900.672.953	NIMBUTECH SAS	Pyme
900.673.278	COSMO CONSULT COLOMBIA SAS	Pyme
900.675.532	COLINKTEK SAS	Pyme
900.678.367	IT SECURITY SERVICES SAS	Pyme
900.696.777	CAFETO SOFTWARE SAS	Pyme
900.698.773	LITAPEPE SAS	Pyme
900.708.800	FUJITSU DO BRASIL LTDA., SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.717.614	INFOMEDICAL DE COLOMBIA SAS	Pyme
900.723.696	WELII COLOMBIA SAS	Pyme
900.731.082	JUST IN TIME SOLUTIONS TRADE S.A.S.	Pyme
900.739.165	EMTEC COLOMBIA SAS	Pyme
900.753.546	SENSORICA E INGENIERIA SAS	Pyme
900.764.863	SMART FINANCIAL SAS	Pyme
900.767.427	GINKO FINANCIAL SOLUTIONS SAS BIC	Pyme
900.774.785	VISTEX COLOMBIA SAS	Pyme
900.781.407	TCM PARNERTS COLOMBIA SAS	Pyme
900.785.730	Omg Worldwide group	Pyme
900.787.359	INTERNATIONLA SYSTEMS AND DESIGNS	Pyme
900.793.747	KEEP AGENCIA SAS	Pyme
900.796.115	CORE CONSULTORES S.A.S.	Pyme
900.800.595	PROVEXPRESS SAS	Pyme
900.803.867	Software Professional Services SAS	Pyme
900.809.106	CSG International Colombia SAS	Pyme
900.810.588	ESC COLOMBIA SAS	Pyme
900.842.973	ETASK SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.848.435	GEOPROYECCIONES SAS	Pyme
900.850.150	PROSPERTECH S.A.	Pyme
900.858.053	CHOICE TECHNOLOGIES COLOMBIA SAS	Pyme
900.858.992	TECNOLOGIAS DE INFORMACION EN SALUD COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.881.750	VENETIC INC. SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
900.882.774	INFOTRANS COLOMBIA SAS	Pyme
900.886.089	EVOLUTION IDEAS SAS	Pyme
900.898.352	PALOMINO INTERNATIONAL SAS	Pyme
900.901.878	FORTINET COLOMBIA S.A.S.	Pyme
900.924.405	MAS GLOBAL SAS	Pyme
900.924.809	PYXIS S.A.S.	Pyme
900.935.602	AIS Aplicaciones de Inteligencia Artificial Colombia S.A.S	Pyme
900.938.946	Buda.com SAS	Pyme
900.962.841	ESTUDIOS Y TECNOLOGIA SAS	Pyme
900.987.447	PDC-SOLUTIONS COLOMBIA S A S	Pyme
901.013.959	LIFTIT SAS	Pyme
901.039.927	Gti Alberto Alvarez Lopez SAS	Pyme
901.043.004	PAYNET SAS	Pyme
901.047.009	MINKA COLOMBIA SAS	Pyme
901.069.380	FULL STACK LABS COLOMBIA SAS	Pyme
901.071.455	SYNERGY XPERIENCE SAS	Pyme
901.087.392	CECROPIA COLOMBIA SAS	Pyme
901.103.080	INVERSIONES TECNOLOGICAS CALANDA SAS	Pyme
901.148.432	IGT SERVICES AND TECHNOLOGIES COLOMBIA SAS	Pyme
901.183.491	HUBSPOT LATIN AMERICA SAS	Pyme
901.184.760	TECNOFACTORY S.A.S - BIC	Pyme
901.199.246	S2 GRUPO SUCURSAL COLOMBIA	Pyme
901.207.449	TENGO SOLUTIONS COLOMBIA S.A.S	Pyme
901.213.250	NEW TOWN TECH SAS	Pyme
901.220.947	QUQO SAS	Pyme
901.225.891	TMS SOLUTIONS SAS	Pyme
901.228.802	SPACEWALK SAS	Pyme
901.237.267	PROQUEST COLOMBIA S.A.S.	Pyme
901.249.158	GLOBALLOGIC COLOMBIA SAS	Pyme
901.252.874	10PEARLS COLOMBIA S.A.S.	Pyme
901.255.826	IT MANAGEMENT ZOMAC SAS	Pyme
901.264.616	GORILLA LOGIC SAS	Pyme
901.266.582	HYLAND COLOMBIA S.A.S	Pyme
901.281.572	BOLD CO SAS	Pyme
901.307.114	VORTICE SAS	Pyme
901.307.208	Virtualsoft Servicios y Software S.A.S	Pyme
901.310.054	DATOLABS S.A.S	Pyme
901.310.911	XOLIT SAS	Pyme
901.312.879	AUTOTRAFFIC SA DE CV SUCURSAL COLOMBIA	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
901.317.478	Factored SAS	Pyme
901.323.703	AVANTICA TECHNOLOGIES SAS	Pyme
901.367.910	INTERTEC INTERNATIONAL S.A.S.	Pyme
901.398.109	WHALE CLOUD TECHNOLOGY (COLOMBIA) S.A.S	Pyme
901.445.912	WIZELINE S.A.S.	Pyme
901.507.911	NOVARTEC SAS	Pyme
800.002.942	ITELCA SAS	Gran
800.035.776	NEXSYS DE COLOMBIA SAS	Gran
800.046.226	HEINSOHN BUSINESS TECHNOLOGY S.A BIC	Gran
800.058.607	CONTROLES EMPRESARIALES SAS	Gran
800.090.963	SOFTLAND COLOMBIA SAS	Gran
800.185.008	THOMAS INSTRUMENTS S A	Gran
800.226.094	FINANCIAL SYSTEMS COMPANY SAS	Gran
805.025.355	NEXURA INTERNACIONAL SAS	Gran
811.003.486	QUIPUX S.A.S.	Gran
811.004.057	PRAGMA S.A.	Gran
811.020.576	CHOUCAIR CARDENAS TESTING SA	Gran
830.001.637	SONDA DE COLOMBIA S.A.	Gran
830.027.574	TIVIT COLOMBIA TERCERIZACION DE PROCESOS, SERVICIOS Y TECNOLOGIA S.A.S.	Gran
830.042.244	DIGITAL WARE SAS	Gran
830.048.145	SIIGO SAS	Gran
830.060.020	GLOBAL TECHNOLOGY SERVICES GTS S.A.	Gran
830.105.621	OSP INTERNATIONAL CALA SAS	Gran
860.002.120	IBM DE COLOMBIA SAS	Gran
890.319.193	SISTEMAS DE INFORMACION EMPRESARIAL SA	Gran
900.032.774	OLIMPIA IT SAS	Gran
900.074.316	SOPHOS SOLUTIONS S A S	Gran
900.128.566	NTT DATA COLOMBIA S. A. S.	Gran
900.353.530	ACI WORLDWIDE COLOMBIA SAS	Gran
900.401.714	OPEN INTERNATIONAL SAS	Gran
900.561.761	INGRAM MICRO SAS	Gran
900.693.655	IG Services S.A.S.	Gran
900.711.074	SKG TECNOLOGIA S.A.S.	Gran
900.718.336	HIGH TECH SOFTWARE SAS	Gran
901.034.523	MASIVIAN SAS	Gran
901.328.325	ADL DIGITAL LAB SAS	Gran
800.042.471	ARUS S.A.	Gran
800.057.310	NEC DE COLOMBIA SA NEC DE COLOMBIA SA	Gran
800.057.965	VISION SOFTWARE SAS	Gran
800.066.453	SKANDIA PLANEACIÓN FINANCIERA S.A.	Gran
800.074.912	OFIMARCAS SAS	Gran
800.091.549	IMPRESISTEM SAS	Gran
800.110.980	ACCENTURE LTDA	Gran
800.114.672	INFORMATICA & TECNOLOGIA STEFANINI SA	Gran
800.143.407	A TODA HORA SA	Gran
800.159.527	AMADEUS IT GROUP COLOMBIA SAS	Gran
800.198.591	BRANCH OF MICROSOFT COLOMBIA INC	Gran
800.200.336	MAKRO COMPUTO SA	Gran
800.239.471	EPSON COLOMBIA LTDA	Gran
800.241.958	Hewlett Packard Colombia Ltda	Gran
805.012.299	CODESA	Gran
805.025.216	FN TECNOLOGIA SAS	Gran
811.023.886	INGENEO S.A.S.	Gran
830.013.774	INDRA COLOMBIA SAS	Gran
830.013.988	ALFAPEOPLE ANDINO SAS	Gran
830.018.214	MPS MAYORISTA DE COLOMBIA SA	Gran
830.031.687	POLUX SUMINISTROS SAS EN REORGANIZACION	Gran
830.036.108	SED INTERNATIONAL DE COLOMBIA S A S	Gran
830.047.444	SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE TECNOLOGIA E INFORMATICA SETI SAS	Gran
830.055.791	AXITY COLOMBIA SAS	Gran
830.077.380	XERTICA COLOMBIA SAS	Gran
830.089.336	TD SYNnex COLOMBIA LTDA	Gran
830.094.425	FISERV COLOMBIA LIMITADA	Gran
830.096.374	INDRA SISTEMAS S.A SUCURSAL COLOMBIA	Gran
830.102.565	MANTIZ ONLINE SAS	Gran
830.110.433	MQA BUSINESS CONSULTANTS S.A.	Gran
830.111.965	CONSULTORA NIVEL 7 S.A.S.	Gran
830.114.969	TOPAZ COLOMBIA SA	Gran
830.115.764	BYTTE SAS	Gran
830.122.983	ESRI COLOMBIA SAS	Gran
830.136.065	Razón social de la sociedadEVERTEC COLOMBIA SAS	Gran
830.142.945	SYNERGY WORK SAS	Gran

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
860.002.433	UNISYS DE COLOMBIA S A UNISYS DE COLOMBIA	Gran
860.005.074	NCR COLOMBIA LTDA	Gran
890.923.937	PRODUCTORA DE SOFTWARE SAS	Gran
900.030.538	Lenovo (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia Lenovo (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia	Gran
900.060.799	IDEMIA IDENTITY & SECURITY SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.079.131	TECNOCOM COLOMBIA SAS	Gran
900.091.709	LICENCIAS ON LINE SAS	Gran
900.103.457	TCS SOLUTION CENTER SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.129.331	EMC INFORMATION SYSTEMS COLOMBIA LTDA	Gran
900.129.872	ZEMOGA S.A.S	Gran
900.157.788	TDC COLOMBIA LTDA	Gran
900.173.404	HEINSOHN HUMAN GLOBAL SOLUTIONS S.A.S	Gran
900.195.138	SEVEN4N SAS	Gran
900.210.032	NTT DATA SPAIN S.L, SUCURSAL EN COLOMBIA	Gran
900.218.578	SISTEMAS COLOMBIA S A S	Gran
900.224.316	TECH AND SOLVE S.A.S.	Gran
900.237.820	QUANTUM DATA PROCESSING DE COLOMBIA S.A.S.	Gran
900.245.577	INGRAM MICRO BRASIL LTDA SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.261.768	ADISTEC COLOMBIA SAS	Gran
900.365.835	DATAIFX SAS	Gran
900.376.503	VASS CONSULTORIA DE SISTEMAS COLOMBIA SAS	Gran
900.387.076	INETUM ESPAÑA SA SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.420.814	HITSS COLOMBIA SAS	Gran
900.478.030	INDRA SOLUCIONES TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION SLU SUCURSAL	Gran
900.478.383	SOFTWAREONE COLOMBIA SAS	Gran
900.480.656	TEK SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	Gran
900.481.621	LG CNS COLOMBIA SAS	Gran
900.512.356	CAPGEMINI COLOMBIA SAS	Gran
900.545.074	TOSHIBA GLOBAL COMMERCE SOLUTIONS COLOMBIA SAS	Gran
900.555.829	solex colombia sas	Gran
900.569.535	HELICE R&D GROUP SAS	Gran
900.583.745	HOLCREST SAS	Gran
900.584.902	LIBERA SUPPLY CHAIN FINANCE S.A.S.	Gran
900.594.521	Endava Colombia S.A.S	Gran
900.601.546	HITACHI VANTARA COLOMBIA SAS	Gran
900.620.832	SOFKA TECHNOLOGIES S.A.S.	Gran
900.633.782	AMERIKA TECNOLOGIA Y SERVICIOS SAS	Gran
900.675.394	ALGAR TECNOLOGIA S.A.S	Gran
900.736.182	Apple Colombia SAS	Gran
900.797.285	Huge SAS	Gran
900.834.939	Twilio Colombia S.A.S	Gran
900.841.977	SOLUTIONS 2 GO COLOMBIA LLC SUCURSAL COLOMBIA	Gran
900.843.898	Rappi SAS	Gran
900.850.957	UBITS LEARNING SOLUTIONS	Gran
900.912.034	BIZAGI LATAM SAS	Gran
900.955.679	Endava S.A.S.	Gran
900.987.866	ENTERPRISE SERVICES COLOMBIA SAS	Gran
901.021.590	Lenovo Global technology (Asia Pacific) Limited Sucursal Colombia	Gran
901.026.725	Odata Colombia SAS	Gran
901.177.770	WOLOX COLOMBIA SAS	Gran
901.245.825	SOLINFTEC AMERICA LATINA SAS	Gran
901.265.149	CREDICORP NEGOCIOS DIGITALES S.A.S	Gran
901.277.447	INSTANTTT SAS	Gran
901.284.844	PERFILES Y SOLUCIONES TECNOLOGICAS SAS	Gran
901.323.081	COPILOTO COLOMBIA SAS	Gran
901.361.537	LOGGRO SAS	Gran
901.376.233	VANTRAN SAS	Gran
901.376.797	SOFTLITICS SAS	Gran
901.380.553	ECOSISTEMAS DIGITALES S.A.S	Gran
901.411.533	Globant Colombia S.A.S.	Gran
901.418.451	BINANCE COLOMBIA SAS	Gran
901.429.484	TASKUS COLOMBIA SAS	Gran
901.449.478	EPAM SYSTEMS COLOMBIA S.A.S	Gran
901.453.880	KYNDRYL COLOMBIA SAS	Gran
901.483.657	TRAMITI SAS	Gran
901.530.710	KIN AND CARTA COLOMBIA S.A.S.	Gran
901.040.640	IIS TECHNOLOGY SOLUTIONS SAS	Pyme
800.063.594	INFOGEX S.A.S.	Pyme
900.179.430	INMOTICA LTDA	Pyme
901.049.072	PENTATEK SAS	Pyme
900.434.462	REDNEET S.A.S.	Pyme
830.065.682	SOLUCIONES DE PRODUCTIVIDAD S A S	Pyme

NIT	Razón social de la sociedad	Tipo
900.128.501	SOPORTE TECNICO DE COLOMBIA S.A.S	Pyme
900.148.467	SYSTEM DIGITAL COMPUTER SAS	Pyme
830.122.370	SYSTEM NET INGENIERIA SAS	Pyme

El análisis de la muestra de **574** empresas, representativa del sector de comercialización y servicios de TI en Colombia y cuyas actividades se enmarcan en los códigos CIIU 4651, 6201 y 6202, revela una distribución compuesta por **442** Mipymes (aproximadamente el **77%**) y **132** Grandes Empresas (el **23%** restante).

Esta distribución sugiere un sector dinámico y competitivo, donde existe un ecosistema saludable de oferentes. La fuerte presencia de Mipymes demuestra que la especialización y la agilidad son factores clave de éxito en este mercado. A su vez, la participación de grandes empresas confirma la existencia de actores con una robusta capacidad financiera y organizacional. Esta pluralidad de oferentes es fundamental para la correcta aplicación de la modalidad de Subasta Inversa, ya que garantiza la existencia de competencia en las actividades de **comercialización de software (CIIU 4651)**, **configuración de sistemas (CIIU 6201)** y **consultoría especializada (CIIU 6202)**, que son el núcleo de este proceso de contratación.

Para garantizar la solidez del estudio y obtener resultados financieros representativos, se excluyeron del análisis aquellas empresas que presentaban una utilidad operacional negativa y un patrimonio negativo. Esta depuración de la base de datos, necesaria para realizar un estudio financiero adecuado, resultó en un total de **460** empresas aptas para el análisis.

4. INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Teniendo en cuenta que las Entidades Estatales deben determinar requisitos mínimos habilitantes para adelantar su gestión contractual, en los casos que así se determine, según lo establecido en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación elaborado por Colombia Compra Eficiente y en los numerales 3. "Capacidad Financiera" y 4. "Capacidad Organizacional", del Artículo 2.2.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, la Unidad Administrativa Especial de Catastro Distrital "UAECD" adelantó el análisis de la información financiera del sector relacionado al objeto de contratación en estudio.

A continuación, se presentan las definiciones de los indicadores financieros requeridos por el Decreto 1082 de 2015 y los indicadores adicionales que sean necesarios, según las características del proceso de contratación.

Indicadores de capacidad Financiera: los siguientes indicadores miden la fortaleza financiera del interesado, para cumplir oportuna y cabalmente con el objeto del contrato:

- **Índice de Liquidez:** (activo corriente/pasivo corriente), el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.
- **Nivel de endeudamiento:** (Pasivo total/Activo total), el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente.
- **Razón de Cobertura de Intereses:** (Utilidad Operacional / Gastos de Intereses) el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras.

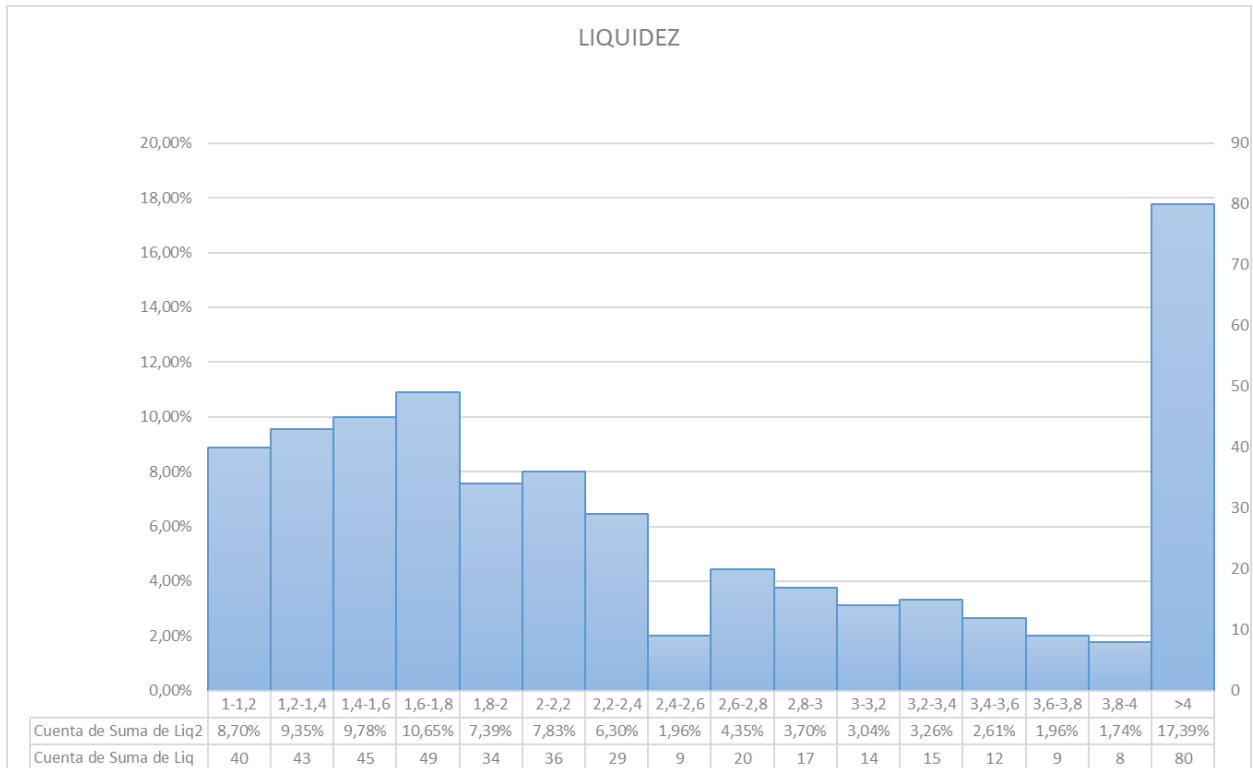
Indicadores adicionales de Capacidad Financiera: Las Entidades Estatales pueden establecer indicadores adicionales a los establecidos en el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, solo en aquellos casos en que sea necesario por las características del objeto a contratar, la naturaleza o complejidad del Proceso de Contratación:

- **Capital de Trabajo:** (Activo Corriente – Pasivo Corriente): Este indicador representa la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente.

Indicadores de Capacidad Organizacional: La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna.

- **Rentabilidad del Patrimonio (RP):** (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 del Activo (RA):** (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.

Capacidad Financiera:
Índice de Liquidez:



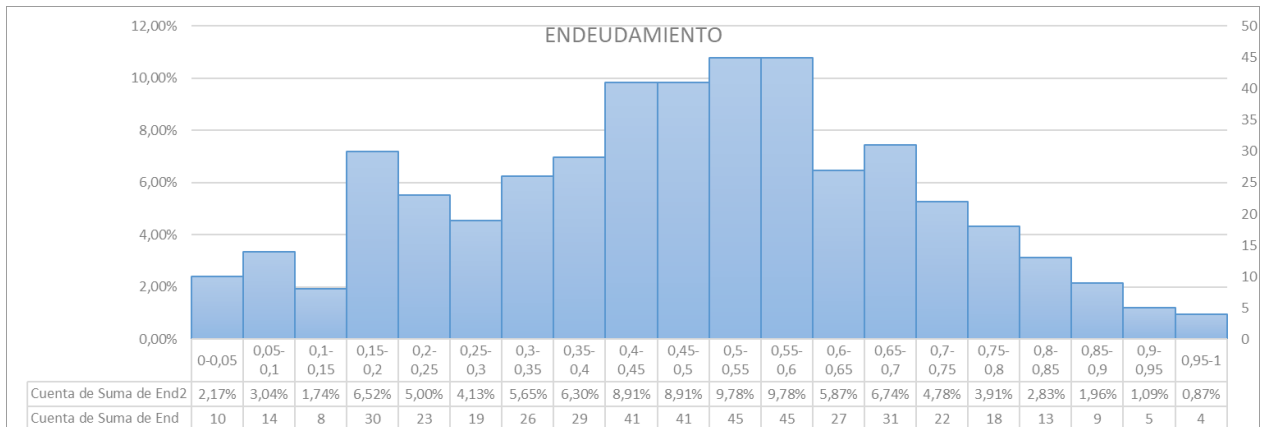
El histograma de distribución de frecuencias para el Índice de Liquidez, basado en la muestra depurada de 460 empresas del sector, revela que una parte significativa de las compañías se concentra en valores de liquidez moderados (entre 1,2 y 2,2), con una marcada asimetría positiva que indica la presencia de empresas con una liquidez muy elevada (más del 17% del sector presenta un índice superior a 4).

Para el presente proceso de contratación, el Índice de Liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente) es un factor de análisis crítico. Su importancia no radica únicamente en la capacidad general del proponente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, sino, de manera específica, en su capacidad para afrontar el principal compromiso financiero inicial del contrato: la compra e importación de las licencias de software Broadcom. Dada la forma de pago, establecida como un pago único del 100% contra entrega final, el contratista debe financiar la totalidad de la operación con recursos propios durante los tres meses de ejecución del contrato. Esto incluye el desembolso de capital para la adquisición de las licencias, que se transan en moneda extranjera (con el riesgo TRM asociado), y la cobertura de los costos operativos corrientes, como los salarios del personal técnico especializado.

Considerando este contexto de alta exigencia financiera, se establece un Índice de Liquidez mayor o igual a 1,20 como requisito habilitante. Este valor, que según el análisis de la base de datos es cumplido por **420 de las 460 empresas, es decir, el 91%** del sector, representa un estándar prudente y equilibrado. No es excesivamente restrictivo, lo que garantiza la pluralidad de oferentes, pero es lo suficientemente riguroso para filtrar a aquellos proponentes con una posición de liquidez ajustada, asegurando así la selección de un socio comercial con la solvencia

necesaria para afrontar los compromisos financieros iniciales del contrato y llevarlo a buen término.

Endeudamiento:

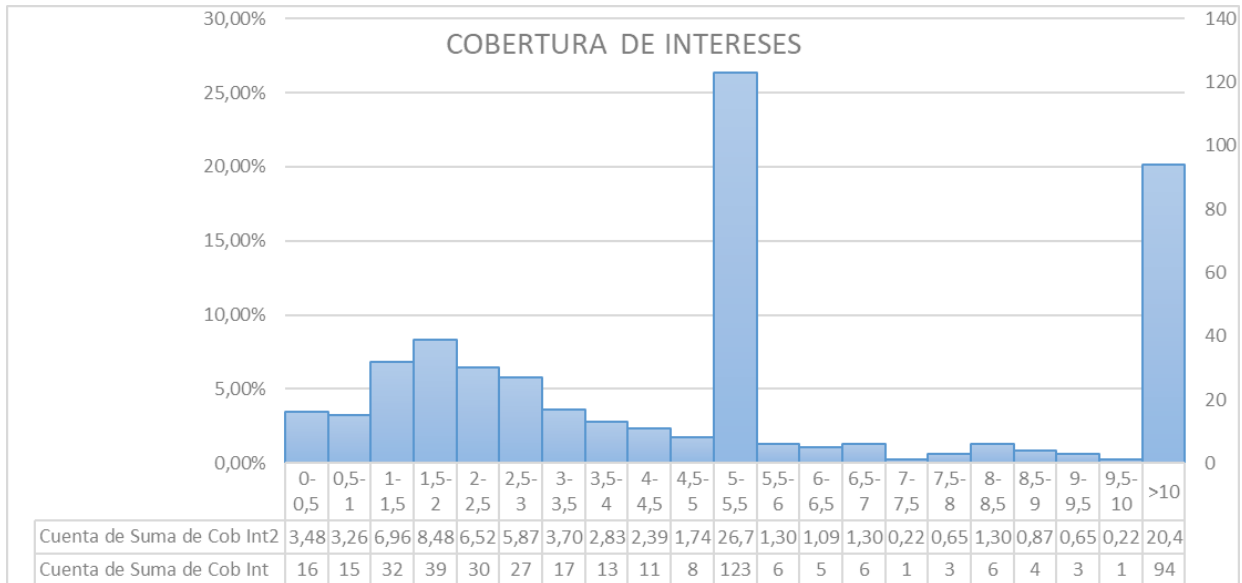


El histograma de distribución de frecuencias para el Nivel de Endeudamiento muestra una dispersión considerable, con una concentración notable de empresas en los rangos medios (entre 0,40 y 0,60). Esto sugiere un sector con diversas estrategias de financiación, pero donde la mayoría de las compañías mantienen un nivel de apalancamiento financiero moderado.

Para este proceso, el Nivel de Endeudamiento (Pasivo Total / Activo Total) es un indicador de riesgo fundamental. Su relevancia va más allá de medir la proporción de la financiación de la empresa que proviene de terceros; en este contrato, es un medidor directo de la resiliencia financiera del proponente frente al riesgo cambiario. Dado que el componente principal del contrato es la renovación de licenciamiento importado, el proponente está expuesto a la volatilidad de la Tasa Representativa del Mercado (TRM). Una empresa con un alto nivel de endeudamiento tiene menor flexibilidad financiera y un "colchón" operativo más reducido para absorber un aumento inesperado en el costo de las licencias si la TRM se devalúa. Un apalancamiento excesivo podría comprometer la capacidad del contratista para cumplir con sus obligaciones tanto con la Entidad como con sus acreedores, incrementando el riesgo de incumplimiento del proyecto.

En este contexto, se establece un Nivel de Endeudamiento menor o igual a 0,75 como requisito habilitante. Este límite, que según el análisis de la base de datos es cumplido por **411 de las 460 empresas, es decir, el 89%** del sector, representa un equilibrio prudente. Por un lado, no es excesivamente restrictivo, lo que permite la participación de un amplio espectro de oferentes y fomenta la competencia. Por otro lado, es lo suficientemente riguroso para asegurar que los proponentes seleccionados posean una estructura de capital sólida y no dependan excesivamente de la financiación externa. Esto garantiza la elección de un socio comercial con la capacidad de gestionar los riesgos inherentes al contrato y con la estabilidad financiera necesaria para asegurar su correcta ejecución.

Razón de cobertura de intereses:



El histograma de distribución de frecuencias para la Razón de Cobertura de Intereses revela una alta concentración de empresas en los rangos de rentabilidad moderada y alta, con una dispersión significativa causada por valores atípicos muy elevados, lo cual es común en este indicador. Se observa que más del 47% de las empresas del sector tienen una cobertura superior a 5, lo que indica una salud financiera operativa robusta en una gran parte del mercado.

Para el presente proceso, la Razón de Cobertura de Intereses (Utilidad Operacional / Gastos de Intereses) es un indicador clave de la salud operativa y la resiliencia financiera del proponente. Su importancia trasciende la simple capacidad de pagar los intereses de su deuda; refleja la eficiencia con la que la empresa genera beneficios a partir de sus operaciones principales, antes de afrontar sus compromisos financieros. En un contrato que exige una ejecución técnica precisa y de alta calidad, este indicador es una buena aproximación de una gestión empresarial sólida. Una empresa con una cobertura saludable es menos propensa a estar bajo presión financiera y, por lo tanto, menos inclinada a reducir costos en detrimento de la calidad del servicio o del personal técnico especializado, que es un componente crítico de este contrato.

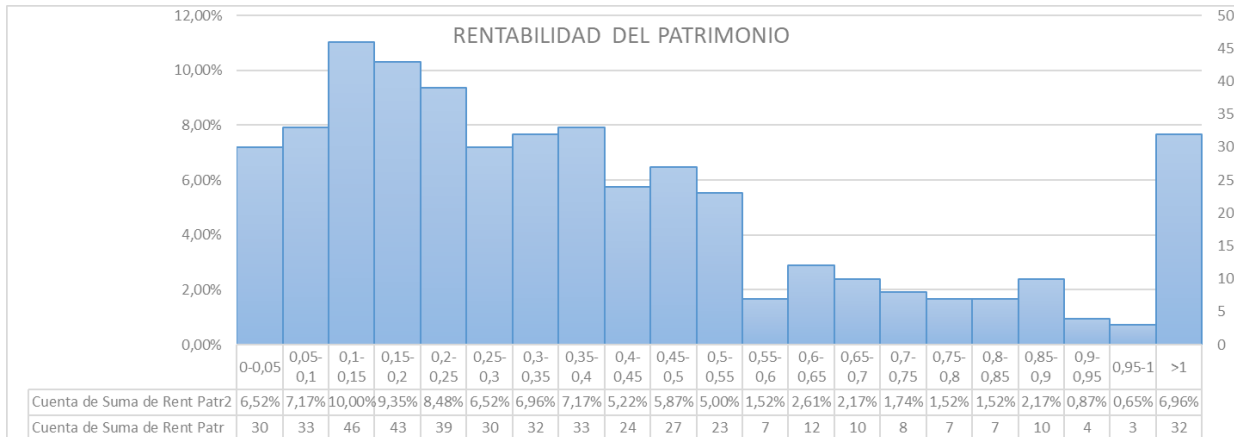
Además, este indicador es crucial para medir la capacidad de la empresa para absorber imprevistos. Un "colchón" operativo robusto, evidenciado por una buena cobertura de intereses, es fundamental para mitigar riesgos no anticipados durante la ejecución del proyecto.

Considerando este contexto, se establece una Razón de Cobertura de Intereses mayor o igual a 1,10 como requisito habilitante. Este valor, que según el análisis de la base de datos es cumplido por **424 de las 460 empresas, es decir, el 92%** del sector, es un estándar prudente. No exige una rentabilidad excepcional, pero sí asegura que el proponente genera suficientes utilidades operativas para cubrir sus obligaciones financieras con un pequeño margen de seguridad. Esto filtra a las empresas que operan con un riesgo financiero muy ajustado y garantiza la selección

de un socio comercial con la estabilidad operativa necesaria para ejecutar un proyecto tecnológico de esta naturaleza con solvencia y calidad.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Rentabilidad sobre patrimonio:

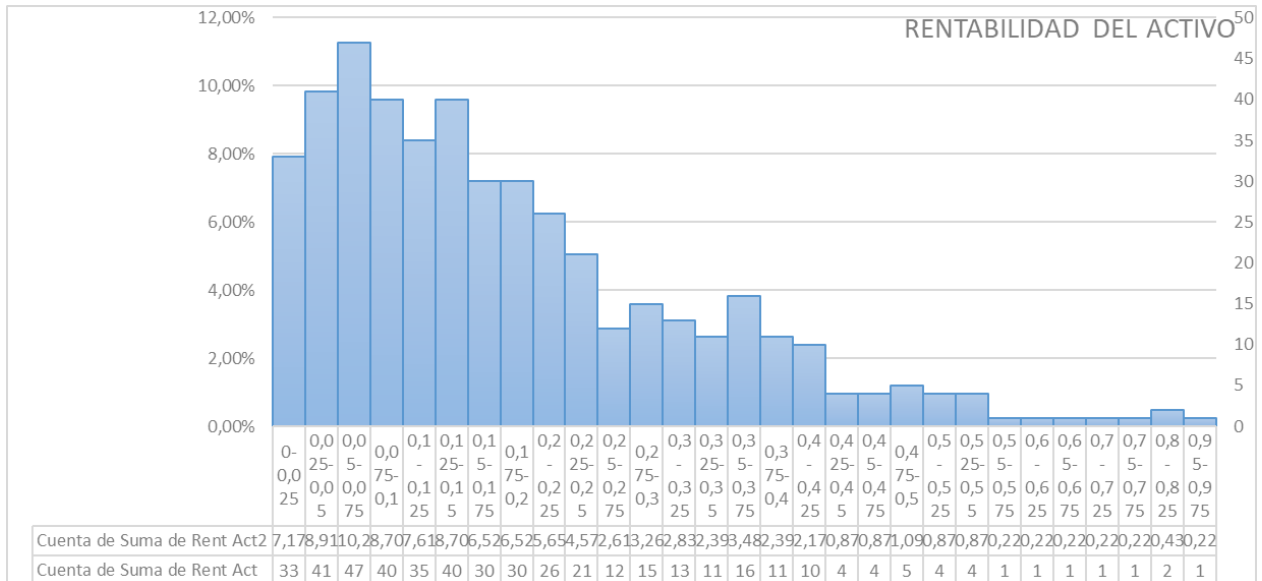


El histograma de distribución de frecuencias para la Rentabilidad del Patrimonio (RP) muestra una alta concentración de empresas en los rangos de rentabilidad positivos y moderados, con una distribución bastante amplia que indica diversidad en la eficiencia de las empresas del sector. Se observa que, si bien muchas empresas operan con una rentabilidad patrimonial moderada, existe un subconjunto significativo con rendimientos altos, lo que es característico de un sector dinámico.

Para este proceso, la Rentabilidad del Patrimonio (Utilidad Operacional / Patrimonio) es un indicador clave de la Capacidad Organizacional. Su análisis va más allá de la simple medición de la ganancia para los accionistas; es un reflejo directo de la eficiencia y competencia de la gestión empresarial para utilizar sus recursos propios y generar valor a través de su operación principal. En un contrato que exige una ejecución técnica de alta calidad y la provisión de servicios especializados, se busca un socio comercial que no solo sea solvente, sino que también demuestre ser una organización bien administrada. Una rentabilidad patrimonial positiva es un fuerte indicativo de una gestión eficiente, lo que se correlaciona con una mayor probabilidad de una ejecución de proyecto ordenada, de alta calidad y sin contratiempos.

Considerando este contexto, se establece una **Rentabilidad del Patrimonio (RP) mayor o igual a 0,02** como requisito habilitante. Este límite, que según el análisis de la base de datos es cumplido por **446 de las 460 empresas, es decir, el 97%** del sector, no busca seleccionar únicamente a las empresas más rentables, sino actuar como un filtro de viabilidad y competencia gerencial. Asegura que el proponente tiene una operación sostenible y es capaz de generar un rendimiento positivo, por mínimo que sea, a partir de su patrimonio. Esto mitiga el riesgo de contratar a una empresa con problemas estructurales de rentabilidad, que podría ser más propensa a incurrir en fallas de calidad o de gestión durante la ejecución del contrato.

Rentabilidad sobre activo:



El histograma de distribución de frecuencias para la Rentabilidad del Activo (RA) presenta una marcada concentración de empresas en los rangos más bajos y positivos, con una clara asimetría positiva o cola hacia la derecha. Esta distribución, típica en indicadores de rentabilidad, sugiere que la mayoría de las empresas del sector operan con una eficiencia moderada en el uso de sus activos, mientras que un grupo más reducido alcanza niveles de rendimiento significativamente altos.

Para este proceso, la Rentabilidad del Activo (Utilidad Operacional / Activo Total) es un indicador de Capacidad Organizacional que mide la eficiencia operativa global de un proponente. Su relevancia es crítica, ya que evalúa la habilidad de la gestión para generar beneficios utilizando la totalidad de sus recursos. Un contrato de esta naturaleza, que implica no solo el suministro de un bien intangible (licenciamiento) sino también servicios de alta complejidad técnica como la configuración, el soporte y la transferencia de conocimiento, requiere un socio comercial bien gestionado y organizado. Una rentabilidad del activo positiva, aunque sea mínima, es un fuerte indicativo de que la empresa es operativamente sostenible y eficiente, mitigando el riesgo de que ineficiencias internas se traduzcan en fallas de calidad, retrasos o una ejecución deficiente del contrato.

Considerando este contexto, se establece una **Rentabilidad del Activo (RA) mayor o igual a 0,01** como requisito habilitante. Este límite, que según el análisis de la base de datos es cumplido por **447 de las 460 empresas, es decir, el 97%** del sector, no pretende ser excluyente, sino funcionar como un filtro de viabilidad y eficiencia operativa. Garantiza que el proponente tiene la capacidad de generar un rendimiento positivo a partir de sus activos, lo que demuestra una gestión competente y una operación saludable. Esto asegura la selección de un socio con la competencia organizacional y la estabilidad operativa necesarias para llevar a cabo el proyecto con éxito.

Capital de Trabajo:

Análisis del Indicador en el Contexto del Contrato:

El Capital de Trabajo (Activo Corriente - Pasivo Corriente) se establece como un indicador financiero adicional a los verificados de manera estándar en el Registro Único de Proponentes (RUP) La normativa de contratación pública faculta a las entidades para establecer indicadores adicionales siempre que la naturaleza, complejidad o los riesgos asociados al proceso de contratación lo justifiquen plenamente. El presente contrato es un caso paradigmático donde la inclusión de este indicador no solo es pertinente, sino indispensable para la gestión del riesgo por parte de la Entidad.

La justificación para su inclusión se fundamenta en un análisis directo de las condiciones contractuales definidas en los documentos de planeación del proceso. Estos establecen un plazo de ejecución de tres (3) meses y, de manera crítica, una forma de pago del 100% del valor del contrato contra la entrega final y el recibo a satisfacción. Este esquema representa el escenario de máxima exigencia de liquidez operativa para el contratista, quien deberá financiar con recursos propios la totalidad de la operación durante el plazo de ejecución. Esto incluye la adquisición de las licencias de software, el pago de salarios del personal técnico especializado y todos los costos logísticos y administrativos asociados.

El principal riesgo que la Entidad busca mitigar con este indicador es el de un incumplimiento por iliquidez operativa: que un proponente, a pesar de ser solvente en sus estados financieros generales, no posea el flujo de caja disponible para sostener el proyecto y llevarlo a término. Por ello, es imperativo asegurar que el adjudicatario posea el "músculo financiero" suficiente para ejecutar el contrato sin depender de los pagos del mismo.

Considerando este alto nivel de riesgo, y en ejercicio de la facultad para definir requisitos proporcionales al contrato, se establece como requisito habilitante un **Capital de Trabajo mayor o igual al 40% del valor del presupuesto oficial estimado**.

- **Presupuesto Oficial Estimado: \$747.431.250**
- **Porcentaje Exigido: 40%**
- **Capital de Trabajo Mínimo Requerido: \$298.972.500**

Este límite se justifica por ser una medida prudente y directamente proporcional al riesgo asumido. Garantiza que el proponente tiene la capacidad financiera no solo para iniciar el proyecto, sino para llevarlo a término sin contratiempos de flujo de caja, asegurando así la correcta y oportuna ejecución del contrato en beneficio de los intereses de la UAEC D.

INDICADORES FINANCIEROS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

REQUISITOS HABILITANTES FINANCIEROS:

Indicadores de capacidad financiera

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	$Liquidez \geq 1,20$
Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$Endeudamiento \leq 0,75$
Razón de Cobertura de intereses. (RCI)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos de Intereses}}$	$RCI \geq 1,10$
Capital de trabajo	$\text{Activo corriente}-\text{Pasivo corriente}$	$KW=40\% \text{ P.O.E.}$ $(\$298.972.500)$

Nota:

- La razón de Cobertura de Intereses es indeterminada ("GI=0") cuando la cuenta de Costos Financieros es igual a \$0. Cuando el indicador de Razón de Cobertura de Intereses resulte indefinido a indeterminado, se considera que el proponente cumple con tal indicador, debido a que no tiene obligaciones financieras (gastos de interés con un valor de \$0).
- Cuando el proponente cuente con un pasivo corriente igual a cero (\$0) por lo que el índice de liquidez resulta indefinido o indeterminado, se considera que este cumple con el Indicador de Liquidez.

Indicadores de capacidad organizacional

INDICADOR	FORMULA	MARGEN SOLICITADO
Rentabilidad del Patrimonio (RP)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$	$RP \geq 0,02$
Rentabilidad del Activo (RA)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$	$RA \geq 0,01$

REGLAS PARA LA VERIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA Y RESULTADO DE LA EVALUACIÓN

Esta sección establece las reglas y procedimientos que la UAECD aplicará para la verificación de la información financiera y organizacional. El cumplimiento estricto de estas condiciones es un

requisito indispensable, y su resultado determinará si la propuesta es **HABILITADA** o **NO HABILITADA** para continuar en el proceso de selección.

Fuente de Información y Fecha de Corte

La verificación de la capacidad financiera y organizacional se basará exclusivamente en la información que conste en el **Registro Único de Proponentes (RUP)**, administrado por las Cámaras de Comercio. Se utilizará la información financiera con corte a **31 de diciembre de 2024**, la cual debe encontrarse vigente y en firme al momento de la verificación por parte de la Entidad.

Vigencia y Actualización del RUP (Requisito Esencial)

Se reitera que el cumplimiento de la obligación de presentar la solicitud de actualización de la información financiera y organizacional del RUP ante la Cámara de Comercio, a más tardar el **quinto día hábil de abril de 2025**, es un requisito fundamental e indispensable.

Si un proponente no cumplió con esta obligación dentro del plazo legal, su Registro Único de Proponentes cesó sus efectos en dicha fecha. En consecuencia, dicho proponente no contará con un RUP vigente y en firme para efectos del presente proceso de selección y, por lo tanto, **su oferta será declarada NO HABILITADA** por carecer de este requisito esencial, sin que sea posible recurrir a información de años anteriores que pudiera reposar en el registro. La verificación de la presentación oportuna de la actualización y la vigencia del RUP será realizada por la UAECD.

Proponentes Extranjeros sin RUP Vigente

Aquellos proponentes extranjeros (personas jurídicas o naturales) sin domicilio o sucursal en Colombia, y que por tanto no están obligados a tener RUP, deberán presentar sus estados financieros con corte a 31 de diciembre de 2024, cumpliendo con las siguientes condiciones:

- Presentar los estados financieros en su moneda original y, adicionalmente, acompañarlos de una conversión a pesos colombianos (COP).
- Para la conversión, se deberá utilizar la Tasa Representativa del Mercado (TRM) certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia, correspondiente a la fecha de cierre de los estados financieros.
- Los documentos financieros deben incluir una traducción simple al idioma español.
- La información financiera presentada debe estar avalada por la firma de un contador público colombiano, anexando copia legible de su Tarjeta Profesional y su Certificado de Vigencia de Inscripción y Antecedentes Disciplinarios vigente.

La UAECD calculará los indicadores con base en esta información y habilitará la propuesta si cumple con los mínimos requeridos.

Verificación para Proponentes Plurales (Consortios y Uniones Temporales)

Para las ofertas presentadas bajo la modalidad de proponente plural, la verificación se realizará de la siguiente manera:

1. **Aporte Individual de Información:** Es un requisito indispensable que cada integrante del proponente plural aporte, de forma individual y cumpliendo con todas las formalidades exigidas (incluyendo la vigencia y actualización del RUP), la documentación financiera requerida.
2. **Método de Cálculo Agregado:** Los indicadores de capacidad financiera y organizacional del proponente plural serán calculados por la UAECD utilizando un método de agregación. Este método consiste en sumar los valores reportados por cada integrante para los componentes específicos que conforman cada indicador (por ejemplo, se sumarán los activos corrientes de todos los integrantes, se sumarán los pasivos corrientes de todos, y con esas sumas totales se calculará el índice de liquidez consolidado del proponente plural).

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^n \text{componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^n \text{componente 2 del indicador}_i)}$$

2. Resultado de la Verificación

En conclusión, la evaluación de la capacidad financiera y organizacional es un proceso de verificación documental riguroso. El incumplimiento de cualquiera de los requisitos aquí descritos, la no presentación de la documentación requerida por parte de cualquier integrante de un proponente plural, o el no cumplimiento de los indicadores mínimos exigidos una vez calculados, ocasionará que la totalidad de la oferta sea declarada **NO HABILITADA**.



LUIS ALBERTO MARIÑO
Subgerencia Financiera - UAECD
Contratista