ANEXO 2

PROCESO DE SELECCIÓN — MODALIDAD CONCURSO DE MÉRITOS

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ESTUDIO DE MERCADO

OBJETO:

REALIZAR LA CONSULTORÍA ESPECIALIZADA PARA EL FORTALECIMIENTO DE CRITERIOS TÉCNICOS, INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS, HERRAMIENTAS E INDICADORES PARA EL APOYO Y APLICACIÓN EN LOS PROCESOS DE PLANEACIÓN, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN DE LAS AUDITORÍAS ADELANTADAS POR LA CONTRALORÍA DE CUNDINAMARCA AL SECTOR INFRAESTRUCTURA

Dependencia solicitante: Contraloría Auxiliar de Cundinamarca

Bogotá D.C., septiembre de 2026

1. INTRODUCCIÓN

En desarrollo de lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 —en virtud del cual la entidad estatal debe analizar, durante la etapa de planeación, el sector relativo al objeto del proceso de contratación desde las perspectivas jurídica, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo, y dejar constancia de dicho análisis en los documentos del proceso—, y de lo señalado en la Guía para la Elaboración de Estudios del Sector de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente (ANCP–CCE), la Contraloría de Cundinamarca elabora el presente Análisis del Sector y Estudio de Mercado, documento que hace parte integral de los estudios previos del proceso de selección que se adelantará bajo la modalidad de concurso de méritos.

El objeto de la contratación corresponde a la prestación de un servicio de consultoría especializada —no a la adquisición de un bien, ni a un servicio de características técnicas uniformes—, razón por la cual el presente análisis se estructura sobre el mercado de la consultoría especializada en gestión pública, control fiscal territorial y gestión del conocimiento, con el componente técnico específico de ingeniería civil aplicado al sector infraestructura que exige el Anexo Técnico del proceso. Por tratarse de un servicio intelectual y no de un bien o servicio estandarizado, el criterio de selección legalmente relevante no es el precio como factor determinante, sino la idoneidad, la experiencia y la capacidad del equipo de trabajo propuesto, en concordancia con el artículo 2°, numeral 3°, de la Ley 1150 de 2007, en concordancia con el artículo 32, numeral 2, de la Ley 80 de 1993.

El presente estudio desarrolla, en los capítulos siguientes, la comprensión del objeto y alcance de la consultoría, el análisis del sector, el análisis de la oferta y de la demanda, el análisis de las cotizaciones efectivamente recibidas, el comportamiento estadístico de los precios y la metodología aplicada para la determinación del valor estimado de la consultoría, en los términos exigidos por la Guía CCE.

2. COMPRENSIÓN DEL OBJETO Y ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

Con carácter previo al análisis de las cotizaciones, resulta indispensable comprender con precisión el servicio que se pretende contratar, su finalidad, su alcance técnico y el nivel de especialización que exige, en la medida en que estos elementos son los que permiten interpretar razonadamente las diferencias de precio entre los distintos proveedores cotizantes.

2.1. Objeto y finalidad

De acuerdo con el Anexo Técnico, el objeto de la consultoría consiste en realizar la consultoría especializada para el fortalecimiento de criterios técnicos, instrumentos metodológicos, herramientas e indicadores para el apoyo y aplicación en los procesos de planeación, ejecución y evaluación de las auditorías adelantadas por la Contraloría de Cundinamarca al sector infraestructura. Su finalidad no es sustituir el ejercicio de la función auditora —indelegable en cabeza de la Contraloría, conforme al artículo 15 de la Ley 330 de 1996—, sino generar evidencia técnica y herramientas metodológicas de apoyo a dicha función, a partir del análisis de los hallazgos ya identificados en los informes de auditoría del sector infraestructura, y de la articulación de sus resultados con la Guía de Auditoría Territorial (GAT) de la Auditoría General de la República.

2.2. Estructura en tres etapas

La consultoría se desarrolla en tres (3) etapas articuladas y secuenciales, en las que cada resultado constituye insumo técnico de la etapa siguiente:

Etapa 1 — Plan de trabajo y desarrollo metodológico. diseño de la metodología de investigación, definición de fuentes de información, unidades de análisis, variables y criterios de clasificación, y estructuración de los instrumentos técnicos (matrices de inventario documental, de consolidación del estado del arte, de clasificación y caracterización de hallazgos y de análisis sectorial) que se aplicarán en las etapas posteriores.

Etapa 2 — Estado del arte, categorización de hallazgos y análisis sectorial de patrones. construcción del estado del arte de la gestión fiscal del sector infraestructura en el departamento y revisión, clasificación y análisis estadístico y comparativo de los hallazgos de auditoría del sector, con el fin de identificar patrones, tendencias, recurrencias, riesgos y posibles causas estructurales.

Etapa 3 — Validación técnica y formulación de lineamientos. desarrollo de cuatro (4) mesas técnicas de validación con los equipos de control fiscal de la Entidad, ajuste y consolidación de los resultados, y formulación del documento de lineamientos técnicos, criterios e indicadores para el fortalecimiento de las auditorías del sector infraestructura, articulados con la GAT.

2.3. Productos exigidos y equipo mínimo de trabajo

El Anexo Técnico exige, como mínimo, los siguientes ocho (8) productos, que coinciden —según se explica en el capítulo 6— con los ítems efectivamente cotizados por los proveedores: (i) plan metodológico del diagnóstico institucional; (ii) estado del arte de la gestión fiscal del sector infraestructura; (iii) informe de clasificación y caracterización de

hallazgos; (iv) diagnóstico técnico sectorial de infraestructura; (v) informe consolidado de validación técnica del diagnóstico; (vi) diagnóstico institucional definitivo; (vii) documento de criterios técnicos y metodológicos para el fortalecimiento de las auditorías; y (viii) informe final de la consultoría.

No.	Sector económico	Marca	Actividades relevantes para el objeto contractual
1	Sector primario o agropecuario	—	No aplica: el objeto contractual no comporta extracción ni producción de bienes primarios (agricultura, ganadería, minería).
2	Sector secundario o industrial	—	No aplica: el objeto contractual no comporta transformación industrial de bienes ni fabricación de productos.
3	**Sector terciario o de servicios**	**X**	Servicios profesionales, científicos y técnicos (CIIU Rev. 4 A.C., Sección M): consultoría especializada de gestión pública, aplicada al fortalecimiento metodológico de auditorías de control fiscal territorial.

Para la ejecución de la consultoría se requiere la conformación de un equipo mínimo interdisciplinario de ocho (8) profesionales, integrado por un Director de la Consultoría, un Líder en Gestión del Conocimiento, dos Profesionales de Auditoría, un Profesional en Gerencia de Proyectos, un Profesional en Gestión de Infraestructura y dos Profesionales de Apoyo, que combina perfiles de formación jurídica y en administración pública con perfiles de ingeniería civil. La naturaleza técnica y jurídica del objeto contractual, así como la necesidad de garantizar la rigurosidad metodológica y la calidad técnica de los productos exigidos, justifican una alta seniority en los cargos de dirección y coordinación del equipo, que demanda hasta dieciséis (16) años de experiencia profesional para el Director de la Consultoría, con experiencia específica adicional en consultoría, gestión del conocimiento, docencia universitaria o investigación. Esta combinación de perfiles jurídico-administrativos y técnicos, junto con la alta seniority exigida, constituye, uno de los principales factores sectoriales que inciden en el nivel de precios observado en las cotizaciones recibidas.

3. ANÁLISIS DEL SECTOR

3.1. Ubicación sectorial y clasificación de la actividad

Conforme a la división general de las actividades económicas, la prestación de servicios de consultoría en gestión pública y control fiscal se ubica en el sector terciario o de servicios, dentro del grupo de actividades profesionales, científicas y técnicas. No se trata de un bien de características técnicas uniformes ni de un servicio de común utilización, sino de un servicio intelectual especializado que combina conocimiento jurídico-administrativo,

metodológico y de ingeniería civil aplicada al control fiscal de infraestructura pública.

Dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades

económicas, Revisión 4 Adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C.), resultan relevantes para el objeto contractual, entre otras, las siguientes clases:

- Clase 7020 — Actividades de consultoría de gestión: asesoramiento y asistencia a organizaciones en materia de planificación, estructuración, procedimientos de control e información de gestión.
- Clase 7490 — Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p., que agrupa servicios especializados de asesoría técnica no clasificados en otra categoría específica.
- Clase 7110 — Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica, pertinente para el componente de ingeniería civil aplicado al análisis del sector infraestructura.

A efectos de la codificación del proceso en el Sistema Electrónico de Contratación Pública, resultan igualmente aplicables los códigos UNSPSC 80101500 (servicios de consultoría de negocios y administración corporativa), 80101504 (servicios de asesoramiento sobre planificación estratégica) y 81101500 (ingeniería civil).

3.2. Contexto económico, técnico y regulatorio

La demanda de este tipo de servicios ha crecido en los últimos años como consecuencia del fortalecimiento del Sistema Nacional de Control Fiscal, la exigencia de indicadores de gestión de la Auditoría General de la República a las contralorías territoriales (artículo 272 de la Constitución Política) y la implementación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG), que incorpora la gestión del conocimiento y la innovación como política de gestión institucional. En el caso concreto de la Contraloría de Cundinamarca, dicha demanda se sustenta en la magnitud de la inversión pública departamental en infraestructura (cercana a $1,7 billones), en el volumen de hallazgos identificados en los ciclos de auditoría 2025-2026 y en la meta N.° 23 y 22 del Plan Estratégico Institucional 2026-2029 de la Contraloría de Cundinamarca.

Desde el punto de vista técnico, el mercado exige la conformación de equipos interdisciplinarios que combinen perfiles jurídicos y perfiles técnicos de infraestructura, articulados bajo metodologías de investigación aplicada, análisis documental y gestión del conocimiento, con el diseño y aplicación de instrumentos metodológicos y la realización de mesas técnicas de validación, elementos que inciden directamente en la complejidad y en el precio del servicio.

El aspecto regulatorio más relevante para este proceso es la prohibición contenida en el artículo 15 de la Ley 330 de 1996, que impide a las contralorías territoriales contratar o delegar el ejercicio de funciones misionales de control fiscal. Por esta razón, el objeto contractual se estructuró exclusivamente sobre el fortalecimiento de criterios técnicos, instrumentos metodológicos y herramientas de apoyo a las auditorías ya adelantadas por la

Entidad —sin sustituir ni modificar la Guía de Auditoría Territorial (GAT)—, de forma que la consultoría no implica el ejercicio de funciones de vigilancia fiscal ni la emisión de hallazgos sobre nuevos sujetos de control. Adicionalmente, la contratación se enmarca en el artículo 32, numeral 2, de la Ley 80 de 1993 (contrato de consultoría) y debe seleccionarse mediante Concurso de Méritos conforme al artículo 2, numeral 3, de la Ley 1150 de 2007, en el cual el criterio de escogencia no es el precio, sino la experiencia, la capacidad intelectual y de organización del proponente.

3.3. Verificación de instrumentos de agregación de demanda

La Contraloría de Cundinamarca verificó, a través del catálogo de instrumentos de agregación de demanda de Colombia Compra Eficiente, la inexistencia de un Acuerdo Marco de Precios o de otro instrumento vigente que cubra servicios de consultoría especializada en apoyo al control fiscal, auditoría territorial o gestión del conocimiento aplicada al sector público. Los instrumentos vigentes de consultoría e interventoría del catálogo de Colombia Compra Eficiente están dirigidos a la interventoría y consultoría de obra pública de infraestructura propiamente dicha, y no cubren el objeto de fortalecimiento metodológico, análisis de hallazgos de auditoría y gestión del conocimiento aquí requerido. En consecuencia, la Entidad debe adelantar un proceso de selección propio, mediante concurso de méritos, precedido del correspondiente sondeo de mercado.

3.4. Factores del sector que inciden en el precio de la consultoría

El análisis precedente permite identificar los factores propios de este mercado que explican, desde la perspectiva sectorial, el nivel y el comportamiento de los precios observado en las cotizaciones analizadas en los capítulos siguientes:

- Especialización cruzada del equipo: la combinación simultánea de perfiles jurídico-administrativos y de ingeniería civil dentro de un mismo equipo mínimo no es una condición habitual del mercado de consultoría pública, lo que reduce el número de oferentes que pueden estructurar la totalidad del equipo por sí solos.
- Alta seniority exigida: hasta dieciséis (16) años de experiencia profesional y título de maestría para los cargos de dirección y coordinación eleva sustancialmente el costo de talento humano incorporado al precio.
- Intensidad de análisis documental y metodológico: el objeto exige procesar y analizar estadística y cualitativamente los hallazgos de auditoría, lo que demanda dedicación intensiva de recurso humano calificado durante la Etapa 2.
- Componente participativo: la realización de cuatro (4) mesas técnicas de validación con los equipos de la Entidad implica costos de logística, desplazamiento y coordinación adicionales a la elaboración documental.

- Escasez relativa de oferentes especializados y plazo de ejecución concentrado: al tratarse de un nicho de mercado reducido y de un plazo de tres (3) meses, la competencia entre proponentes es menor que en mercados de bienes o servicios estandarizados, lo que se traduce en un rango de precios más amplio.

Estas condiciones explican razonablemente la dispersión moderada observada entre las cuatro (4) cotizaciones recibidas, la cual se cuantifica y analiza en el capítulo 7 del presente documento.

4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

A diferencia de un bien o de un servicio de características técnicas uniformes, el mercado de consultoría especializada en control fiscal territorial articulada con ingeniería de infraestructura no cuenta con un registro único ni con un catálogo consolidado de oferentes. Su identificación se realizó mediante invitación directa a firmas con experiencia acreditada en asesoría y consultoría a entidades públicas y organismos de control, capaces de conformar el equipo interdisciplinario exigido en el Anexo Técnico —ejercicio de sondeo directo de mercado que se analiza en el capítulo 6—, en lugar de la consulta de un registro o tarifario preexistente.

4.1. Pluralidad de oferentes y barreras de entrada

El mercado, si bien especializado, no está sujeto a proveedor único ni a condiciones que restrinjan estructuralmente la concurrencia: las cuatro (4) cotizaciones efectivamente recibidas —de firmas de perfiles distintos, según se detalla en el capítulo 6— dan cuenta de una pluralidad real de oferentes dispuestos y en capacidad de participar, todas ellas personas jurídicas constituidas como sociedades por acciones simplificadas (S.A.S.). No obstante, tampoco se trata de un mercado tan amplio como el de bienes de características uniformes. Las principales barreras de entrada identificadas son:

- La experiencia específica de hasta dieciséis (16) años exigida para los cargos de dirección y coordinación, que reduce el universo de profesionales disponibles para dichos roles.
- La necesidad de conformar un equipo interdisciplinario que combine perfiles de derecho/administración pública, con perfiles de ingeniería civil, infrecuente al interior de una sola firma.

- La exigencia de formación de posgrado para la totalidad de los integrantes del equipo mínimo, incluido el personal de apoyo.

Estas barreras no derivan de una restricción jurídica ni de una condición artificialmente impuesta por la Entidad, sino de la naturaleza misma del objeto contractual. Ninguno de los proponentes identificados se acreditó expresamente como Mipyme o como actor de la economía popular y solidaria.

5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y ANTECEDENTES DE CONTRATACIÓN

5.1. Ausencia de un antecedente plenamente comparable: conclusión técnica

En aplicación del numeral 5.2.3 de la Guía CCE, se revisó el comportamiento del gasto histórico de la Contraloría de Cundinamarca y de otras contralorías territoriales en relación con el objeto contractual descrito. De lo expuesto no se concluye que «no existan procesos similares en el mercado», afirmación que esta Entidad no está en capacidad de sostener de manera absoluta y que, por tanto, no formula. La conclusión que sí resulta técnicamente sustentada es la siguiente:

No se identifica un antecedente de contratación plenamente comparable —por parte de la Contraloría de Cundinamarca ni de otras contralorías territoriales— que permita establecer, por sí solo, una tarifa estándar directamente aplicable a la consultoría objeto del presente proceso, por tratarse de una iniciativa nueva derivada de las metas 22 y 23 del Plan Estratégico Institucional, sin precedente equivalente en objeto, alcance, metodología, productos y composición del equipo de trabajo.

Esta circunstancia no es excepcional ni anómala: es consistente con la naturaleza de un servicio de consultoría especializada, cuyo valor —a diferencia de un bien o de un servicio de características uniformes— no se fija mediante un catálogo o tarifario de mercado, sino mediante el sondeo directo de proveedores idóneos para el objeto específico contratado. Por esta razón, y en aplicación del principio de planeación y de la autonomía metodológica razonada que la normativa reconoce a las entidades estatales para la determinación de sus presupuestos oficiales, el eje central del presente estudio de mercado lo constituyen las cotizaciones efectivamente recibidas, cuyo análisis se desarrolla a partir del capítulo siguiente. Esta circunstancia impone, adicionalmente, un mayor rigor metodológico en la obtención y en el análisis estadístico de los precios de mercado, desarrollado en los capítulos 6, 7 y 8 del presente documento.

6. LA SOLICITUD DE COTIZACIÓN Y LAS COTIZACIONES RECIBIDAS

6.1. La solicitud de cotización

En desarrollo del deber de análisis del sector y con el propósito de obtener un sondeo real de precios de mercado, la Contraloría de Cundinamarca formuló una Solicitud de Cotización dirigida a los proveedores potenciales idóneos identificados en el capítulo 4, sobre un formato estandarizado que replica los ocho (8) productos definidos en el Anexo Técnico, lo que garantiza la comparabilidad horizontal y vertical de la información recibida, conforme lo recomienda el numeral 5.2.5 de la Guía CCE. Como resultado de dicha solicitud, identificada con el radicado SC-018-2026, la Entidad recibió cuatro (4) cotizaciones, presentadas el 1 de septiembre de 2026, con una vigencia de noventa (90) días calendario, cuyo análisis conjunto constituye el núcleo del presente estudio de mercado.

6.2. Identificación de los proveedores cotizantes

Campo	JP GRUP S.A.S.	Campo	BE FOR S.A.S.
NIT	901.620.495-0	**NIT**	901.432.951-1
Representante legal	Juan Pablo Moreno Molano	**Representante legal**	Paola Beltrán Mayorga
Fecha de la cotización	1 de septiembre de 2026	**Fecha de la cotización**	1 de septiembre de 2026
Radicado citado	SC-018-2026	**Radicado citado**	SC-018-2026
Domicilio	Bogotá D.C.	**Domicilio**	Cajicá, Cundinamarca
Vigencia de la oferta	90 días calendario	**Vigencia de la oferta**	90 días calendario

Campo	GRUPO VÁSQUEZ S.A.S.	Campo	PSEI S.A.S.
NIT	901.487.836-9	**NIT**	902.008.561-9
Representante legal	Diana Marcela Vásquez Ospina	**Representante legal**	Laura Valentina Bernal Ramírez
Fecha de la cotización	1 de septiembre de 2026	**Fecha de la cotización**	1 de septiembre de 2026
Radicado citado	SC-018-2026	**Radicado citado**	SC-018-2026
Domicilio	Bogotá D.C.	**Domicilio**	Bogotá D.C.
Vigencia de la oferta	90 días calendario	**Vigencia de la oferta**	90 días calendario

Los cuatro (4) proponentes manifiestan expresamente que los valores unitarios cotizados incluyen la totalidad de los costos directos e indirectos necesarios para la ejecución de las actividades (talento humano, desplazamientos, reuniones, herramientas de trabajo, elaboración de documentos, ajustes y entrega final), y que el servicio se encuentra gravado

con IVA a la tarifa general del diecinueve por ciento (19 %). Los cuatro (4) proponentes acreditaron, además, la capacidad de conformar el equipo mínimo de trabajo exigido en el Anexo Técnico, con perfiles de formación y experiencia idénticos a los requeridos, lo que evidencia que el mercado consultado corresponde efectivamente al segmento especializado descrito en el capítulo 3 y que los precios obtenidos son comparables entre sí.

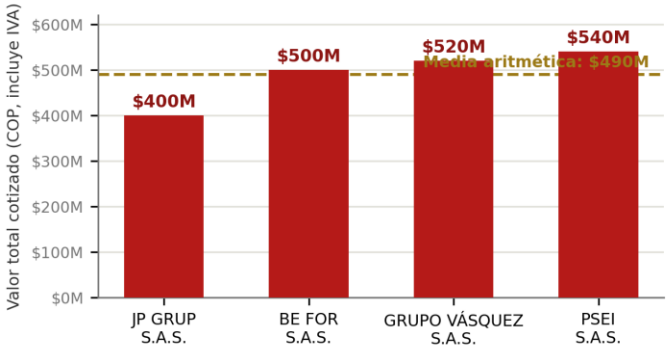
6.3. Cuadro comparativo de valores cotizados

A continuación se presenta el resumen económico de las cuatro (4) cotizaciones recibidas, discriminando el valor antes de IVA, el IVA (19 %) y el valor total de cada una de ellas:

Proponente	NIT	Representante legal	Valor antes de IVA	IVA (19%)	Valor total cotizado
JP GRUP S.A.S.	901.620.495-0	Juan Pablo Moreno Molano	$336.134.454	$63.865.546	**$400.000.000**
BE FOR S.A.S.	901.432.951-1	Paola Beltrán Mayorga	$420.168.067	$79.831.933	**$500.000.000**
GRUPO VÁSQUEZ S.A.S.	901.487.836-9	Diana Marcela Vásquez Ospina	$436.974.790	$83.025.210	**$520.000.000**
PSEI S.A.S.	902.008.561-9	Laura Valentina Bernal Ramírez	$453.781.513	$86.218.487	**$540.000.000**
MEDIA ARITMÉTICA (n=4)			**$411.764.706**	**$78.235.294**	**$490.000.000**

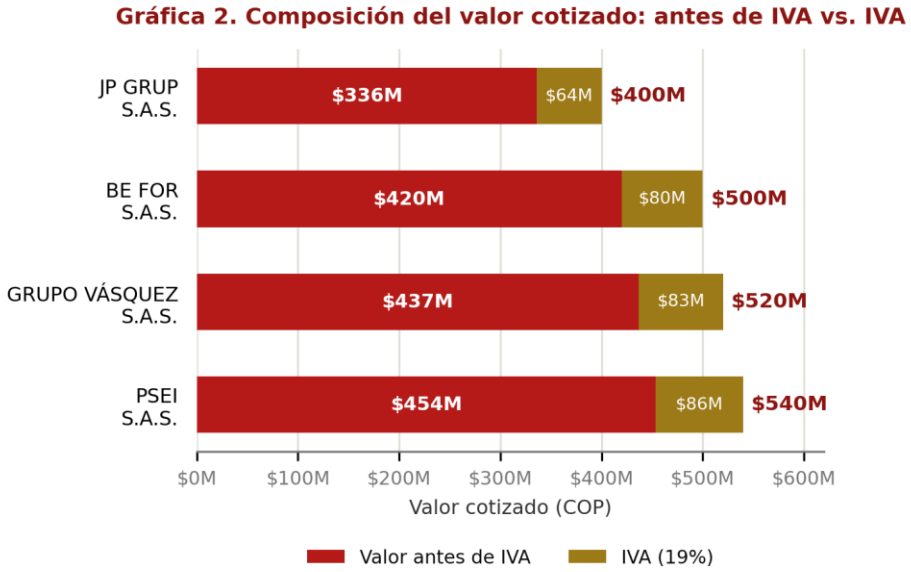
Fuente: elaboración propia a partir de las cotizaciones recibidas de JP GRUP S.A.S., BE FOR S.A.S., GRUPO VÁSQUEZ S.A.S. y PSEI S.A.S. (septiembre de 2026).

Gráfica 1. Comparación del valor de las cotizaciones frente a la media aritmética



Gráfica 1. Comparación del valor de las cotizaciones frente a la media aritmética ($490.000.000). Fuente: elaboración propia.

Con el fin de ilustrar la estructura tributaria del valor cotizado por cada proponente, se presenta a continuación la composición de cada oferta económica entre el valor antes de IVA y el IVA (19 %):



Gráfica 2. Composición del valor cotizado (valor antes de IVA vs. IVA) por proponente. Fuente: elaboración propia.

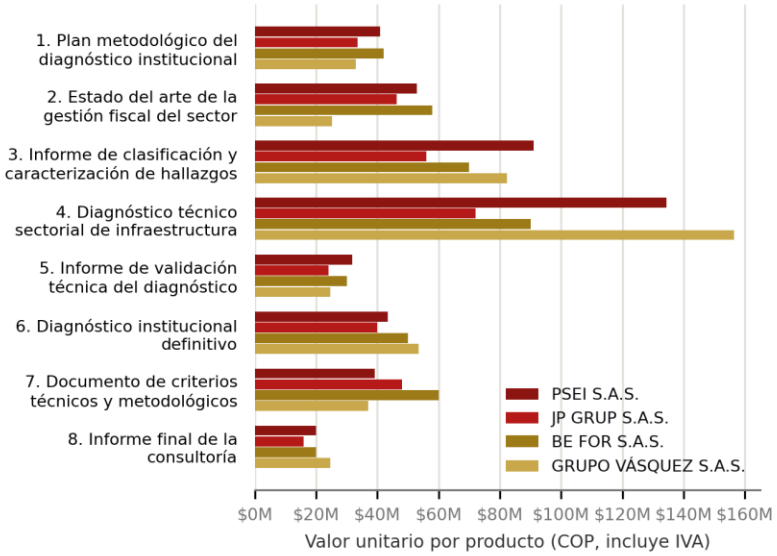
6.4. Cuadro comparativo por producto

Las cuatro (4) cotizaciones desagregan su valor total en los mismos ocho (8) productos exigidos en el Anexo Técnico (capítulo 2.3), lo que permite un análisis comparativo producto a producto, adicional al análisis del valor global:

Producto	JP GRUP	BE FOR	GRUPO VÁSQUEZ	PSEI
1. Plan metodológico del diagnóstico institucional	$33.603.362	$42.000.000	$32.941.176	$40.840.337
2. Estado del arte de la gestión fiscal del sector infraestructura	$46.400.000	$58.000.000	$25.210.085	$52.941.176
3. Informe de clasificación y caracterización de hallazgos	$56.000.000	$70.000.000	$82.352.941	$91.058.824
4. Diagnóstico técnico sectorial de infraestructura	$72.000.000	$90.000.000	$156.470.588	$134.470.588
5. Informe consolidado de validación técnica del diagnóstico	$24.000.000	$30.000.000	$24.705.882	$31.764.706
6. Diagnóstico institucional definitivo	$40.000.000	$50.000.000	$53.529.412	$43.411.765
7. Documento de criterios técnicos y metodológicos para el fortalecimiento de las auditorías	$48.131.092	$60.168.067	$37.058.824	$39.176.471
8. Informe final de la consultoría	$16.000.000	$20.000.000	$24.705.882	$20.117.646
Subtotal antes de IVA	**$336.134.454**	**$420.168.067**	**$436.974.790**	**$453.781.513**

Fuente: elaboración propia a partir de las cotizaciones.

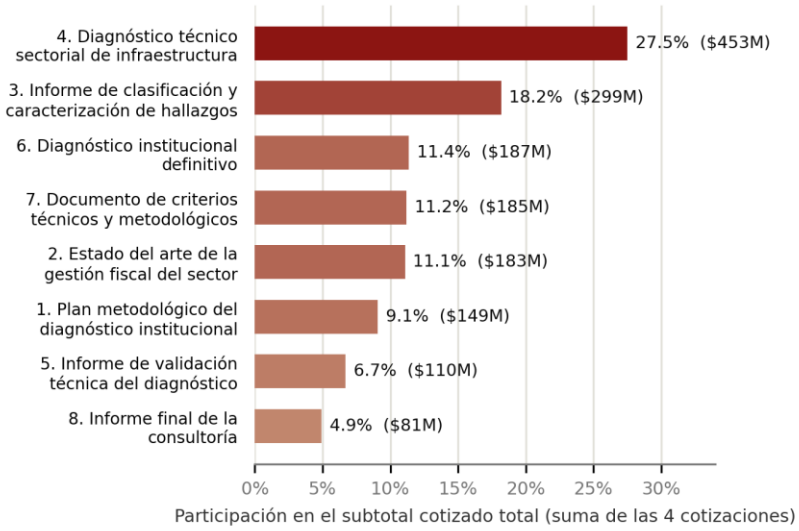
Gráfica 3. Comparación horizontal del valor cotizado por producto/entregable



Gráfica 3. Comparación horizontal del valor cotizado por producto/entregable, según proponente. Fuente: elaboración propia.

El análisis horizontal evidencia que los cuatro (4) proponentes mantienen una estructura de precios internamente consistente con la complejidad relativa de cada producto —los mayores valores se concentran de manera uniforme en los ítems 3 y 4 (informe de clasificación y caracterización de hallazgos, y diagnóstico técnico sectorial), que constituyen el núcleo técnico de mayor exigencia analítica de la consultoría—, lo que confirma que las diferencias de precio total entre proponentes obedecen a criterios comerciales propios de cada firma y no a una comprensión distinta del alcance del objeto contractual.

Gráfica 4. Participación de cada producto/entregable en el valor total cotizado



Gráfica 4. Participación de cada producto/entregable en el valor total cotizado (suma de las cuatro cotizaciones). Fuente: elaboración propia.

Como se observa, los ítems 3 y 4 concentran, de manera conjunta, el 45,7 % del valor total cotizado (18,2 % y 27,5 %, respectivamente), lo que confirma cuantitativamente que el precio del servicio está determinado principalmente por los productos de mayor exigencia técnica y analítica, y no por los productos de carácter instrumental o de cierre (ítems 1, 5 y 8), cuya participación conjunta no supera el 20,7 % del valor total.

6.5. Observaciones sobre la comparabilidad de las cotizaciones

Las cuatro (4) cotizaciones son razonablemente comparables entre sí: comparten el mismo cliente, el mismo objeto contractual, la misma desagregación en ocho (8) productos, idéntica tarifa de IVA (19 %) y una manifestación uniforme de que el valor cotizado incluye la totalidad de costos directos e indirectos. Esta homogeneidad estructural constituye una condición favorable para el uso de la media aritmética como metodología de determinación del valor, según se desarrolla en el capítulo 8.

Se deja constancia de dos observaciones formales identificadas en el análisis documental, que no afectan la validez ni la comparabilidad de las cotizaciones, por tratarse de errores

de digitación evidentes frente al contenido sustancial de cada documento: (i) la cotización de BE FOR S.A.S. consigna en su encabezado la fecha «1 de septiembre de 2026» y, en el campo de firma, la fecha «13 de agosto de 2026»; y (ii) la cotización de GRUPO VÁSQUEZ S.A.S. hace una referencia aislada al «proceso SC-015-2026» en su cláusula primera, mientras que en el resto del documento —asunto, encabezado y objeto transcrito— se identifica correctamente el proceso SC-018-2026. En ambos casos, la identidad del objeto contractual, el número de proceso consignado en el encabezado y el detalle económico coinciden plenamente con las demás cotizaciones, por lo que dichas inconsistencias se consideran errores formales no sustanciales.

7. COMPORTAMIENTO Y ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS PRECIOS

7.1. Medidas estadísticas sobre el valor total cotizado

Conforme a la metodología recomendada en el numeral 8 de la Guía CCE, se calcularon las medidas de tendencia central, dispersión y posición sobre el conjunto completo de las cuatro (4) cotizaciones recibidas (incluido IVA), por tratarse de la totalidad de la información disponible y no de una muestra estadística:

Medida	Valor
Número de cotizaciones recibidas (n)	**4**
Suma total de las cotizaciones (ΣVi)	**$1.960.000.000**
Valor mínimo	**$400.000.000 (JP GRUP S.A.S.)**
Valor máximo	**$540.000.000 (PSEI S.A.S.)**
Media aritmética	**$490.000.000**
Mediana	**$510.000.000**
Diferencia absoluta (máximo − mínimo)	**$140.000.000**
Diferencia porcentual (máximo / mínimo − 1)	**35,00 %**
Desviación estándar poblacional (σ)	**$53.851.648**
Coeficiente de variación	**10,99 %**
Primer cuartil (Q1)	**$450.000.000**
Tercer cuartil (Q3)	**$530.000.000**
Rango intercuartílico (RIC = Q3 − Q1)	**$80.000.000**
Límite inferior de aceptación (Q1 − 1,5×RIC)	**$330.000.000**
Límite superior de aceptación (Q3 + 1,5×RIC)	**$650.000.000**

Fuente: elaboración propia.

7.2. Homogeneidad de la distribución y valores atípicos

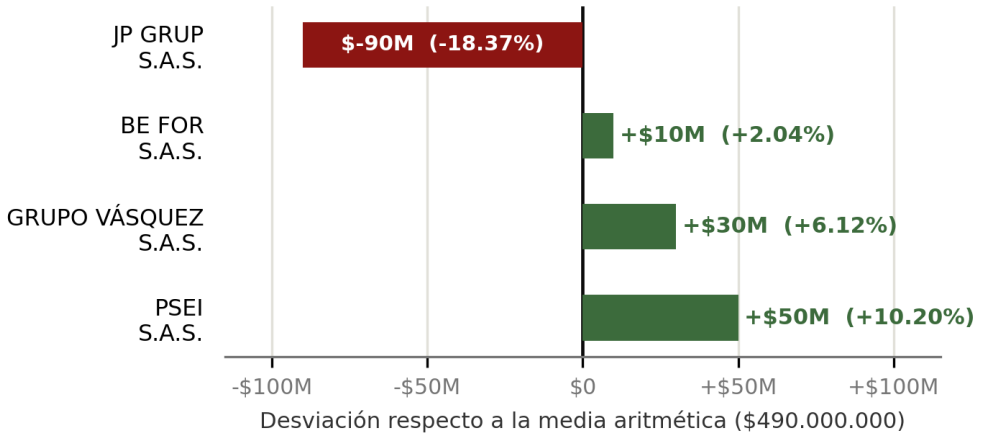
El coeficiente de variación obtenido —10,99 %— se ubica en un rango moderado, propio de un mercado de servicios de consultoría altamente especializados, en el cual el precio depende en gran medida de la estructura de honorarios profesionales y de la política comercial propia de cada proponente, más que de insumos o materiales estandarizados.

Para la identificación de valores atípicos se aplicó el criterio del rango intercuartílico (RIC) descrito en el numeral 8.3.4 de la Guía CCE: Límite inferior = Q1 − 1,5×RIC = \$450.000.000 − 1,5×\$80.000.000 = \$330.000.000; Límite superior = Q3 + 1,5×RIC = \$530.000.000 + 1,5×\$80.000.000 = \$650.000.000.

Proponente	Valor cotizado	Desviación absoluta	Desviación relativa
JP GRUP S.A.S.	\$400.000.000	\$-90.000.000	-18,37 %
BE FOR S.A.S.	\$500.000.000	+\$10.000.000	+2,04 %
GRUPO VÁSQUEZ S.A.S.	\$520.000.000	+\$30.000.000	+6,12 %
PSEI S.A.S.	\$540.000.000	+\$50.000.000	+10,20 %

Fuente: elaboración propia.

Gráfica 5. Desviación de cada cotización frente a la media aritmética



Gráfica 5. Desviación de cada cotización frente a la media aritmética (\$490.000.000). Fuente: elaboración propia.

Como puede observarse, las cuatro (4) cotizaciones recibidas —\$400.000.000 (JP GRUP S.A.S.), \$500.000.000 (BE FOR S.A.S.), \$520.000.000 (GRUPO VÁSQUEZ S.A.S.) y \$540.000.000 (PSEI S.A.S.)— se ubican dentro del rango [\$330.000.000 – \$650.000.000], **por lo que ninguna de ellas constituye un dato atípico.** En consecuencia, no existe fundamento estadístico para excluir cotización alguna del cálculo de las medidas de tendencia central, ni resulta necesario calcular una media podada conforme al numeral 8.3.5 de la Guía. Se observa, adicionalmente, que la mediana (\$510.000.000) difiere de la media en apenas \$20.000.000 (4,08 %), diferencia marginal explicable por el valor más alto de PSEI S.A.S., sin que ello evidencie una asimetría relevante en la distribución de los datos.

7.3. Análisis de las diferencias entre cotizaciones

La diferencia agregada del 35,0 % entre el valor máximo y el mínimo es razonable y explicable a partir de factores propios de la formulación independiente de cada propuesta, sin que existan elementos que sugieran cotizaciones artificialmente convergentes o coordinadas entre sí:

- Diferencias en la estructura interna de costeo: si bien los valores totales muestran una dispersión moderada (CV de 10,99 %), la dispersión ítem por ítem es sensiblemente mayor —entre 27,5 % y 130,1 % según el producto (numeral 7.4)—, lo que indica que cada proveedor distribuyó de manera independiente el costo de su equipo entre los ocho productos, antes que replicar una misma estructura de precios.
- Diferencias metodológicas y de dedicación implícita: los valores más altos de GRUPO VÁSQUEZ S.A.S. y PSEI S.A.S. en los ítems 3 y 4 (informe de clasificación de hallazgos y diagnóstico técnico sectorial) frente a JP GRUP S.A.S. y BE FOR S.A.S. sugieren una mayor dedicación estimada de perfiles senior para dichos productos, consistente con que la Etapa 2 —a la que pertenecen— concentra la mayor exigencia analítica del Anexo Técnico.
- Diferencias en la valoración de los productos de cierre: los ítems 1, 5 y 8 (plan metodológico, informe de validación técnica e informe final) presentan valores más homogéneos entre proponentes, por tratarse de productos de carácter más instrumental y de menor margen de apreciación técnica.
- Costos indirectos y de estructura de cada firma: las diferencias residuales son también atribuibles a costos indirectos propios de cada organización (estructura administrativa, ubicación, portafolio de otros proyectos en ejecución), factores razonables en cualquier sondeo de mercado.

En conjunto, las cuatro (4) cotizaciones son razonablemente comparables: comparten alcance, productos, tarifa de IVA y manifestación de inclusión de costos directos e indirectos, y las diferencias identificadas son explicables por la autonomía en la estructuración interna de cada propuesta, sin evidenciar afectación a la representatividad del conjunto para efectos de determinar el valor estimado de mercado.

7.4. Estructura del precio por producto: dispersión y componentes

La siguiente tabla presenta, para cada uno de los ocho (8) productos, el valor medio, mínimo y máximo cotizado por los cuatro (4) proponentes:

Producto	Media	Mínimo	Máximo
1. Plan metodológico del diagnóstico institucional	**$37.346.219**	$32.941.176	$42.000.000
2. Estado del arte de la gestión fiscal del sector infraestructura	**$45.637.815**	$25.210.085	$58.000.000
3. Informe de clasificación y caracterización de hallazgos	**$74.852.941**	$56.000.000	$91.058.824
4. Diagnóstico técnico sectorial de infraestructura	**$113.235.294**	$72.000.000	$156.470.588
5. Informe consolidado de validación técnica del diagnóstico	**$27.617.647**	$24.000.000	$31.764.706
6. Diagnóstico institucional definitivo	**$46.735.294**	$40.000.000	$53.529.412
7. Documento de criterios técnicos y metodológicos para el fortalecimiento de las auditorías	**$46.133.614**	$37.058.824	$60.168.067
8. Informe final de la consultoría	**$20.205.882**	$16.000.000	$24.705.882

Dispersión = (máximo − mínimo) / mínimo. Fuente: elaboración propia a partir de las cotizaciones recibidas.

El producto de mayor valor promedio es el «Diagnóstico técnico sectorial de infraestructura» (ítem 4, media de $113.235.294), seguido del «Informe de clasificación y caracterización de hallazgos» (ítem 3). Estos dos productos —que en conjunto representan aproximadamente el 45,7 % del valor promedio total antes de IVA— son precisamente los asociados a la Etapa 2 del Anexo Técnico, la de mayor dedicación agregada del equipo de trabajo, lo que evidencia una correspondencia razonable entre la estructura de precios cotizada y la estructura de esfuerzo técnico exigida por el Anexo Técnico. El producto de menor valor promedio —el informe final de la consultoría (ítem 8)— es, coherentemente, el de naturaleza más consolidadora y de menor insumo de análisis primario.

8. METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR ESTIMADO

8.1. La consultoría no corresponde a un servicio estandarizado

Según se desarrolló en los capítulos 3 y 5, la presente consultoría no corresponde a un servicio estandarizado cuya tarifa pueda determinarse mediante una tabla única, un catálogo o un precio uniforme de mercado. Su valor está condicionado por factores objetivamente verificables en el Anexo Técnico y en el propio comportamiento de las cotizaciones: el nivel de especialización exigido; la formación de posgrado exigida a la totalidad del equipo; la complejidad metodológica del análisis documental y estadístico de los hallazgos de auditoría; el número y la naturaleza de las actividades y de los ocho productos exigidos; la duración de tres (3) meses de la consultoría; la necesidad de un componente de ingeniería civil especializado en infraestructura; y la responsabilidad técnica derivada de la validación institucional de los resultados.

Por estas razones, el precio de la consultoría debe determinarse mediante un sondeo de mercado basado en cotizaciones reales de potenciales proveedores, y no mediante la

aplicación de una tarifa estándar inexistente para este objeto específico. Esta es, precisamente, la metodología que la Contraloría de Cundinamarca aplicó al formular la Solicitud de Cotización analizada en el capítulo 6, y es la metodología cuyo resultado se determina en el presente capítulo.

8.2. La media aritmética como metodología razonable en este caso

La Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente reconoce las cotizaciones obtenidas de proveedores como uno de los mecanismos idóneos para estudiar la dinámica de precios del mercado relevante y establecer el presupuesto oficial de un proceso de contratación, dentro de la autonomía metodológica razonada que corresponde a cada entidad estatal en la etapa de planeación. Analizado el comportamiento de las cuatro cotizaciones recibidas (capítulo 7), se verifica que concurren las condiciones que hacen de la media aritmética una metodología técnicamente razonable para este caso concreto:

- **Distribución sin valores atípicos:** ninguna de las cuatro cotizaciones se aparta de los límites de aceptación calculados mediante el criterio del rango intercuartílico (numeral 7.2).
- **Dispersión moderada:** coeficiente de variación de 10,99 %, propio de un mercado especializado y sin indicios de dispersión anómala.
- **Comparabilidad de alcance:** las cuatro cotizaciones responden a la misma solicitud, con idéntica desagregación de productos e idéntico tratamiento tributario (numeral 6.5).
- **Tamaño de la muestra suficiente para el ejercicio:** cuatro cotizaciones de proveedores independientes y de distinto perfil de mercado, sin indicios de coordinación o de convergencia artificial.
- **Cercanía razonable entre media y mediana:** la diferencia de apenas 4,08 % entre ambas medidas de tendencia central confirma que la media no está siendo distorsionada por ningún valor extremo.

En consecuencia, la Contraloría de Cundinamarca determina el valor estimado de la consultoría a partir de la media aritmética de las cotizaciones recibidas en respuesta a la Solicitud de Cotización, por considerarla la metodología más adecuada frente al comportamiento verificado de los datos, sin que se identifique una razón técnica, matemática o estadística que la haga inconveniente o que aconseje acudir a una metodología alternativa.

8.3. Cálculo de la media aritmética

$$\text{Presupuesto Oficial} = \bar{X} = (\Sigma Vi) / n$$

Donde Vi corresponde al valor total de cada cotización válida (incluido IVA y demás costos directos e indirectos) y n al número de cotizaciones consideradas.

Cotización 1 — JP GRUP S.A.S.	**$400.000.000**
Cotización 2 — BE FOR S.A.S.	**$500.000.000**
Cotización 3 — GRUPO VÁSQUEZ S.A.S.	**$520.000.000**
Cotización 4 — PSEI S.A.S.	**$540.000.000**
Suma de las cotizaciones (ΣVi)	**$1.960.000.000**
Número de cotizaciones (n)	**4**
MEDIA ARITMÉTICA = 1.960.000.000 / 4	**$490.000.000**

$\bar{X}$ = 1.960.000.000 / 4 = 490.000.000

El resultado del cálculo —$490.000.000, incluido IVA— es el valor que objetivamente arroja el estudio de mercado realizado con las cotizaciones efectivamente recibidas, y es el valor que se adopta como valor estimado de la consultoría en el capítulo 9, sin ajuste, redondeo ni exclusión de cotizaciones.

8.4. Precios artificialmente bajos

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, si en desarrollo de la evaluación de las ofertas el valor de una propuesta resulta artificialmente bajo frente al valor estimado que se determina en este análisis del sector, la Contraloría de Cundinamarca deberá requerir al proponente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido, y decidir sobre su rechazo o continuidad conforme al procedimiento previsto en dicha norma. Para tal efecto, la Entidad tomará como referencia, entre otros, el límite inferior de aceptación calculado en el numeral 7.2 ($330.000.000). Tratándose de un concurso de méritos —en el cual el precio no es, por regla general, el factor de escogencia determinante—, esta verificación operará principalmente como control de la viabilidad de ejecución del contrato con el equipo exigido, y no como criterio de calificación de las propuestas.

9. DETERMINACIÓN DEL VALOR ESTIMADO DE LA CONSULTORÍA

De conformidad con el estudio de mercado realizado, la Contraloría de Cundinamarca solicitó cotizaciones a los proveedores potenciales identificados mediante la Solicitud de Cotización radicada en SECOP II (**radicado SC-018-2026**), obteniendo cuatro (4) cotizaciones. Los

valores presentados oscilaron entre $400.000.000 y $540.000.000, evidenciándose un comportamiento de precios moderadamente disperso, sin valores atípicos y con un coeficiente de variación de 10,99 %, que permitió establecer una media aritmética de $490.000.000.

Número de cotizaciones y valores. Se recibieron cuatro cotizaciones de proveedores independientes —JP GRUP S.A.S. ($400.000.000), BE FOR S.A.S. ($500.000.000), GRUPO VÁSQUEZ S.A.S. ($520.000.000) y PSEI S.A.S. ($540.000.000)—, todas ellas formuladas en respuesta a la misma solicitud, con la misma desagregación de ocho productos e idéntico tratamiento del IVA (19 %).

Comportamiento y comparabilidad. El análisis estadístico desarrollado en el capítulo 7 evidenció una dispersión moderada (coeficiente de variación de 10,99 %), sin valores atípicos conforme al criterio del rango intercuartílico. Las diferencias observadas ítem por ítem resultan explicables por la autonomía en la estructuración interna de cada propuesta y no afectan la comparabilidad global de las cuatro cotizaciones.

Especialización y ausencia de tarifa estándar. Según se desarrolló en los capítulos 3, 4 y 5, la consultoría exige un equipo interdisciplinario de ocho profesionales con alta seniority y perfiles cruzados de derecho administrativo e ingeniería civil, para el análisis técnico de hallazgos de auditoría del sector infraestructura articulado con la Guía de Auditoría Territorial. No se identificó un antecedente de contratación plenamente comparable en objeto, alcance, metodología, productos y equipo que permitiera establecer una tarifa estándar aplicable directamente a este proceso.

Factores técnicos y económicos considerados. El nivel de precios cotizado es consistente con la magnitud y la seniority del equipo de trabajo exigido, con la intensidad de análisis documental y estadístico requerida, con la duración de dos (2) meses y veinte (20) días del contrato y con la necesidad de mecanismos de validación técnica institucional (capítulo 7).

El valor estimado de la consultoría se establece en **CUATROCIENTOS NOVENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($490.000.000)**, correspondiente a la media aritmética de las cotizaciones efectivamente recibidas y analizadas, por considerarse esta metodología razonable para reflejar las condiciones económicas observadas en el mercado para el servicio objeto de contratación, sin que dicho valor haya sido ajustado para hacerlo coincidir con ningún presupuesto, estimación o valor previamente consignado en los documentos de planeación del proceso.

9.1. Discriminación del valor estimado

Concepto	Valor
Valor estimado antes de IVA (media de subtotales)	$411.764.706
IVA (19%) (media)	$78.235.294
VALOR ESTIMADO TOTAL DE LA CONSULTORÍA	**$490.000.000**

En mérito de lo expuesto, el presente Análisis del Sector y Estudio de Mercado sustenta técnica, económica y jurídicamente la fijación del presupuesto oficial del proceso de selección en la suma de **CUATROCIENTOS NOVENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($490.000.000)**, incluidos el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la totalidad de los costos directos e indirectos necesarios para la correcta ejecución del contrato, y se incorpora como Anexo No. 2 a los Estudios Previos del presente proceso de contratación, para todos los efectos legales y contractuales a que haya lugar.

10. CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

Con el propósito de establecer las condiciones habilitantes de capacidad financiera y organizacional que deberán acreditar los potenciales oferentes, la Entidad realizó un análisis atendiendo a la naturaleza, alcance y complejidad del objeto contractual, el presupuesto oficial, el plazo de ejecución, la forma de pago, las obligaciones a cargo del contratista y los riesgos asociados a la ejecución.

El análisis busca establecer condiciones mínimas que permitan verificar que los potenciales oferentes cuentan con una estructura financiera y organizacional suficiente para asumir las obligaciones derivadas del contrato, sin establecer requisitos superiores a los estrictamente necesarios para garantizar su adecuada ejecución y sin afectar injustificadamente la pluralidad de oferentes.

En consecuencia, resulta procedente exigir requisitos habilitantes de capacidad financiera y organizacional, en tanto estos permiten reducir el riesgo de que el contratista presente dificultades para mantener su operación, atender oportunamente las obligaciones derivadas de la ejecución contractual, disponer del talento humano y demás recursos requeridos y cumplir las actividades y productos previstos dentro del plazo contractual.

Lo anterior resulta particularmente relevante teniendo en cuenta que el objeto corresponde a una consultoría especializada que requiere la conformación de un equipo interdisciplinario con perfiles jurídicos, administrativos y de ingeniería civil, así como profesionales con altos niveles de experiencia y formación académica.

10.1. Metodología para la determinación de los indicadores

Para determinar los requisitos de capacidad financiera y organizacional se tuvieron en consideración los siguientes elementos:

1. La naturaleza y complejidad del objeto contractual, correspondiente a una consultoría especializada orientada al fortalecimiento de criterios técnicos, instrumentos metodológicos, herramientas e indicadores para apoyar los procesos de planeación, ejecución y evaluación de las auditorías adelantadas por la Contraloría de Cundinamarca al sector infraestructura.
2. **El presupuesto oficial**, establecido en la suma de CUATROCIENTOS NOVENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($490.000.000), incluido IVA, de acuerdo con el resultado del estudio de mercado.
3. El plazo de ejecución de dos (2) meses y veinte (20) días, durante el cual el contratista deberá desarrollar los productos y actividades establecidos en el Anexo Técnico.
4. La naturaleza de las obligaciones contractuales**,** que demandan principalmente la disponibilidad y permanencia de talento humano especializado, así como la capacidad administrativa y operativa necesaria para desarrollar las actividades de análisis, elaboración de documentos, validación técnica y entrega de los productos contractuales.
5. La composición y especialización del equipo mínimo de trabajo, que contempla perfiles interdisciplinarios y altos niveles de experiencia y formación, circunstancia que constituye uno de los principales componentes de costo de la consultoría.
6. La intensidad de las actividades de análisis documental, metodológico y estadístico**,** así como la realización de mesas técnicas de validación, aspectos que requieren capacidad operativa durante el período de ejecución.
7. El comportamiento del mercado identificado mediante el sondeo de mercado**,** para el cual se obtuvieron cuatro (4) cotizaciones de potenciales proveedores especializados, cuyos valores oscilaron entre $400.000.000 y $540.000.000, estableciéndose una media aritmética de $490.000.000.
8. La necesidad de garantizar que los requisitos habilitantes sean proporcionales a las condiciones particulares del proceso, teniendo en cuenta que el mercado corresponde a un segmento especializado y que ya existen barreras naturales de entrada asociadas a la experiencia, formación y composición interdisciplinaria del equipo requerido.

En este sentido, la determinación de los indicadores no se realiza a partir de la aplicación automática de parámetros utilizados en otros procesos de contratación, sino atendiendo las condiciones específicas del presente proceso y procurando establecer niveles mínimos que permitan mitigar los riesgos asociados a la capacidad financiera del futuro contratista sin generar restricciones injustificadas a la participación.

Adicionalmente, debe considerarse que el estudio de mercado identificó cuatro (4) potenciales proveedores que manifestaron capacidad para atender las condiciones técnicas y económicas de la consultoría, lo cual constituye un referente relevante para la estructuración de requisitos habilitantes proporcionales al segmento de mercado identificado.

10.2. Análisis de las condiciones del mercado y determinación de los indicadores

A diferencia de procesos correspondientes a bienes o servicios estandarizados, el presente proceso corresponde a una consultoría especializada cuyo valor y condiciones de ejecución se encuentran determinados principalmente por el nivel de especialización del equipo de trabajo, la experiencia requerida, la complejidad metodológica y documental de las actividades y el plazo concentrado de ejecución.

El estudio del sector evidenció que el mercado objeto de análisis corresponde a un segmento especializado, en el cual se identificaron cuatro (4) potenciales oferentes que atendieron la solicitud de cotización formulada por la Entidad. Las cotizaciones recibidas fueron de $400.000.000, $500.000.000, $520.000.000 y $540.000.000, respectivamente, y presentaron una dispersión moderada, con un coeficiente de variación del 10,99 %.

En consecuencia, para la determinación de los indicadores financieros se considera pertinente adoptar parámetros que permitan verificar una capacidad financiera mínima suficiente**,** pero que simultáneamente resulten razonables frente a la naturaleza, cuantía y plazo de la contratación.

Índice de liquidez
El índice de liquidez permite establecer la capacidad del potencial oferente para atender sus obligaciones de corto plazo a partir de sus activos corrientes.

Para el presente proceso se establece un índice de liquidez mayor o igual a 1,20, nivel que permite exigir que el potencial oferente cuente con activos corrientes superiores a sus obligaciones corrientes, sin imponer un nivel excesivamente restrictivo frente a la naturaleza del contrato.

Se considera que este nivel resulta suficiente para mitigar el riesgo de dificultades de liquidez durante la ejecución contractual, especialmente teniendo en cuenta que el contrato tiene una duración de tres (3) meses y que la principal exigencia económica está asociada a la disponibilidad del equipo profesional requerido.

Nivel de endeudamiento
El nivel de endeudamiento permite determinar la proporción de los activos del potencial oferente que se encuentra financiada mediante pasivos.

Para el presente proceso se establece un nivel máximo de endeudamiento del 70 %**.**
Este límite permite admitir estructuras financieras con diferentes niveles de apalancamiento, sin desconocer que un nivel excesivamente elevado de endeudamiento puede incrementar el riesgo financiero del contratista.

El porcentaje establecido resulta razonable frente a la naturaleza del mercado identificado, en el cual las empresas pueden presentar diferentes estructuras de financiación y en el que la capacidad para ejecutar la consultoría depende principalmente de la disponibilidad de talento humano especializado y de la capacidad operacional del proponente.

Razón de cobertura de intereses

La razón de cobertura de intereses permite determinar la capacidad del potencial oferente para atender sus gastos financieros a partir de la utilidad operacional generada.
Para el presente proceso se establece una razón de cobertura de intereses mayor o igual a 1,00**.**

Este nivel permite verificar que el potencial oferente presenta capacidad operacional para cubrir sus gastos de intereses, sin imponer un margen financiero superior al estrictamente necesario para acreditar su capacidad de ejecución.

En consecuencia, se considera que el indicador debe funcionar como un mecanismo de identificación de situaciones financieras que puedan representar un riesgo relevante para la ejecución, y no como una barrera de acceso al proceso.

10.3. Indicadores de capacidad financiera

De acuerdo con el análisis realizado, se establecen los siguientes indicadores de capacidad financiera:

Indicador	Fórmula	Límite exigido
Índice de liquidez	Activo corriente / Pasivo corriente	**Mayor o igual a 1,20**
Nivel de endeudamiento	Pasivo total / Activo total	**Menor o igual a 70 %**
Razón de cobertura de intereses	Utilidad operacional / Gastos de intereses	**Mayor o igual a 1,00**

Los indicadores establecidos permiten verificar que los potenciales oferentes cuentan con una estructura financiera mínima suficiente para asumir las obligaciones derivadas del contrato durante el período de ejecución.

En consecuencia, los indicadores definidos guardan correspondencia con las características del objeto contractual, el presupuesto oficial, el plazo de ejecución, la naturaleza especializada del servicio y las condiciones observadas en el mercado identificado por la Entidad.

10.4. Indicadores de capacidad organizacional

Para efectos de verificar la capacidad organizacional de los potenciales oferentes, se tendrán en cuenta los siguientes indicadores:

Indicador	Fórmula	Límite exigido
Rentabilidad del patrimonio – ROE	Utilidad operacional / Patrimonio	**Mayor o igual a 0.60%**
Rentabilidad del activo – ROA	Utilidad operacional / Activo total	**Mayor o igual a 0.50 %**

La rentabilidad del patrimonio (ROE) permite identificar si el potencial oferente presenta generación positiva de resultados operacionales respecto de los recursos aportados por sus propietarios o integrantes.

Por su parte, la rentabilidad del activo (ROA) permite establecer si los activos de la organización están generando resultados operacionales positivos.

De acuerdo con las características del proceso, cuyo objeto corresponde a la contratación de una consultoría especializada, con un presupuesto estimado de CUATROCIENTOS NOVENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($490.000.000) y un plazo de ejecución de tres (3) meses, se considera necesario establecer indicadores financieros y de capacidad organizacional que permitan verificar que los potenciales proponentes cuentan con condiciones mínimas de solvencia, estabilidad financiera y capacidad para asumir las obligaciones derivadas de la ejecución contractual.

En consideración a que el objeto contractual requiere la participación de un equipo interdisciplinario especializado, con experiencia y formación profesional acorde con la complejidad de las actividades previstas, así como la ejecución concentrada de las obligaciones durante el plazo contractual, la Entidad establece como requisitos habilitantes los indicadores de liquidez, endeudamiento, cobertura de intereses, rentabilidad sobre el patrimonio y rentabilidad sobre los activos.

Para este proceso se establecen como parámetros mínimos: índice de liquidez igual o superior a 1,20; nivel de endeudamiento igual o inferior al 70%; razón de cobertura de intereses igual o superior a 1,00; rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) igual o superior a 0,60; y rentabilidad sobre los activos (ROA) igual o superior a 0,50.

Los anteriores indicadores corresponden a requisitos habilitantes, por lo cual su cumplimiento no genera puntaje ni constituye factor de ponderación de las propuestas. Su finalidad es verificar condiciones financieras y organizacionales mínimas que permitan mitigar los riesgos asociados a la ejecución del contrato.

La determinación de estos indicadores se realiza atendiendo las particularidades del objeto contractual, su valor, plazo de ejecución, nivel de especialización requerido y las condiciones identificadas en el mercado objeto de análisis, procurando que los requisitos establecidos guarden correspondencia con las condiciones necesarias para la adecuada ejecución del contrato

10.5. Tratamiento de resultados indeterminados

Cuando para el cálculo de alguno de los indicadores establecidos el denominador sea igual a cero y, en consecuencia, no sea matemáticamente posible obtener un resultado mediante la aplicación de la fórmula correspondiente, la Entidad aplicará la regla específica establecida para estos eventos en el pliego de condiciones, de conformidad con la información financiera registrada en el Registro Único de Proponentes – RUP y las disposiciones aplicables al proceso de selección.
La regla deberá permitir que la evaluación se realice de manera objetiva, uniforme y verificable para todos los proponentes, evitando que una situación meramente matemática genere una conclusión que no corresponda a la capacidad financiera u organizacional real del proponente.

Dado en la ciudad de Bogotá D.C., a los veintiún (21) días del mes de septiembre de 2026.



Dr. CARLOS GUILLERMO GRANADOS PALACIO

Elaboró: Carlos Guillermo Granados Palacio – Contralor Auxiliar _____
Revisó aspectos financieros: Deisy Tatiana Vásquez González - Subdirectora de Presupuesto, Contabilidad y Tesorería _____