ESTUDIO DEL SECTOR
ANÁLISIS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL DEL SECTOR

CONTRATAR LA ADQUISICIÓN DE ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES QUE SE GENERAN DENTRO DE LOS PROGRAMAS DE LA SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN Y DESARROLLO SOCIAL DEL MUNICIPIO DE FACATATIVÁ.

MODALIDAD DE SELECCIÓN: Selección abreviada por subasta inversa.
DEPENDENCIA: Secretaría de Integración y Desarrollo Social del Municipio de Facatativá.
NOMBRE CORTO DEL PROCESO: Dotación de programas sociales.
VIGENCIA: 2026.
FECHA DE ELABORACIÓN: 05 de septiembre de 2026.
PERIODO CONTABLE DE LA MUESTRA: 2025.
PRESUPUESTO OFICIAL: TRESCIENTOS CATORCE MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS CUARENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($314.756.547).

CONSIDERACIONES GENERALES

En cumplimiento de lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, durante la etapa de planeación contractual las Entidades Estatales deben realizar el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del proceso desde las perspectivas legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgos. De manera concordante, el artículo 2.2.1.1.1.6.2 dispone que la determinación de los requisitos habilitantes debe considerar, entre otros aspectos, el riesgo del proceso, el valor del contrato, el análisis del sector económico correspondiente y el conocimiento de los posibles oferentes.

En desarrollo de esta obligación, el Municipio de Facatativá realiza el presente análisis de capacidad financiera y organizacional con el propósito de conocer el comportamiento económico de proveedores que participan en mercados comparables con el objeto contractual y contar con información suficiente, objetiva y verificable que permita proponer requisitos habilitantes razonables, proporcionales y adecuados a la contratación.

El presente documento tiene naturaleza técnica, analítica y propositiva. En consecuencia, no constituye por sí mismo el pliego de condiciones ni sustituye los estudios previos. Su función dentro de la cadena de planeación contractual consiste en estudiar el comportamiento del mercado, analizar la información financiera disponible, valorar los riesgos asociados a la ejecución y formular recomendaciones que posteriormente podrán ser incorporadas en los estudios previos y concretadas como reglas vinculantes en el pliego de condiciones.

La capacidad financiera y la capacidad organizacional corresponden a requisitos habilitantes. De conformidad con el artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, su finalidad consiste en verificar condiciones mínimas de aptitud del proponente y no en otorgar puntaje para la comparación económica de las ofertas.

Por esta razón, el estudio se desarrolla bajo criterios de planeación, objetividad, razonabilidad, proporcionalidad, transparencia, igualdad de trato, libre concurrencia y pluralidad de oferentes.

MARCO NORMATIVO Y TÉCNICO DE REFERENCIA

El análisis se fundamenta principalmente en las disposiciones de la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, el Decreto 1082 de 2015 y los lineamientos expedidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente.

El artículo 5 de la Ley 1150 de 2007 reconoce la capacidad financiera y organizacional como condiciones habilitantes de los proponentes. Por tratarse de requisitos de participación, su verificación debe desarrollarse bajo parámetros previamente definidos y proporcionales a la naturaleza del proceso.

En relación con el Registro Único de Proponentes – RUP, el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007 establece, como regla general, que las personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia que aspiren a celebrar contratos con entidades estatales deben encontrarse inscritas en dicho registro.

La misma disposición establece de forma taxativa las excepciones a la obligación de RUP:

contratación directa; contratos para prestación de servicios de salud; mínima cuantía; enajenación de bienes del Estado; adquisición de productos de origen o destinación agropecuaria ofrecidos en bolsas de productos legalmente constituidas; actos y contratos cuyo objeto directo corresponda a actividades comerciales e industriales propias de empresas industriales y comerciales del Estado y sociedades de economía mixta; y contratos de concesión de cualquier índole.

La modalidad de **selección abreviada por subasta inversa** no constituye por sí misma una excepción a la obligación de inscripción en el RUP. En consecuencia, los proponentes nacionales y las personas extranjeras domiciliadas o con sucursal en Colombia que no se encuentren cobijadas por una excepción legal deberán acreditar las circunstancias certificables a través del Registro Único de Proponentes.

De acuerdo con el artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, los indicadores de capacidad financiera certificados dentro del RUP comprenden:

- **Índice de liquidez:** activo corriente dividido por pasivo corriente.
- **Índice de endeudamiento:** pasivo total dividido por activo total.
- **Razón de cobertura de intereses:** utilidad operacional dividida por gastos de intereses.
- Y los indicadores de capacidad organizacional comprenden:
- **Rentabilidad del patrimonio:** utilidad operacional dividida por patrimonio.
- **Rentabilidad del activo:** utilidad operacional dividida por activo total.

Como referencia técnica para la determinación y verificación de los requisitos habilitantes, se tendrán en cuenta los lineamientos de Colombia Compra Eficiente contenidos en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación, entendido como un instrumento de orientación técnica que no sustituye el análisis particular que corresponde efectuar a la Entidad. En consecuencia, la definición de los requisitos financieros y organizacionales deberá sustentarse en las características específicas del proceso, el comportamiento del sector, los riesgos asociados a la ejecución y los criterios de razonabilidad y proporcionalidad aplicables a la contratación.

ACREDITACIÓN DE LA CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

La capacidad financiera y organizacional se verificará con base en la información vigente y en firme contenida en el Registro Único de Proponentes – RUP, correspondiente al último período fiscal aplicable, cuando el proponente se encuentre obligado a su inscripción. Para quienes estén legalmente exceptuados de dicha obligación, la verificación se efectuará directamente sobre los estados financieros y demás documentos financieros válidamente aportados.

En todos los casos, la Entidad aplicará las mismas fórmulas y parámetros definidos para cada indicador. Cuando la información se encuentre certificada en el RUP, no se exigirá documentación adicional destinada a acreditar nuevamente circunstancias ya verificadas por la Cámara de Comercio.

Proponentes extranjeros sin domicilio o sucursal en Colombia

Las personas naturales extranjeras sin domicilio en Colombia y las personas jurídicas extranjeras sin sucursal en el país no están obligadas a inscribirse en el RUP. Su capacidad financiera y organizacional será verificada directamente con base en los estados financieros elaborados conforme a la legislación y normas contables aplicables en el país de origen.

La información presentada deberá permitir identificar las cuentas necesarias para el cálculo de los indicadores, entre ellas: activo corriente, activo total, pasivo corriente, pasivo total, patrimonio, utilidad operacional y gastos de intereses.

Los estados financieros deberán estar suscritos, certificados, auditados y dictaminados por quienes legalmente corresponda de acuerdo con la legislación del país de origen. Cuando estén expedidos en idioma diferente al castellano, deberán aportarse en su idioma original acompañados de la correspondiente traducción al castellano, conforme a las disposiciones aplicables.

Proponentes plurales – Consorcios y uniones temporales

Los consorcios y uniones temporales acreditarán su capacidad financiera y organizacional mediante la integración de la información financiera de sus integrantes, de conformidad con los lineamientos técnicos establecidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente en el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación – M-DVRHPC-05, y con la metodología definida por la Entidad para el presente proceso.

Para los indicadores de liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de intereses, rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo, se ponderarán las cuentas que conforman cada fórmula de acuerdo con el porcentaje de participación de cada integrante y, sobre el resultado consolidado, se aplicará el mismo parámetro exigido a los proponentes individuales.

El porcentaje de participación utilizado para la evaluación corresponderá al establecido en el documento de conformación del consorcio o unión temporal y deberá coincidir con el informado en la carta de presentación de la oferta.

La metodología de ponderación se adopta atendiendo los lineamientos de Colombia Compra Eficiente para la evaluación de proponentes plurales y permite que el resultado refleje proporcionalmente la participación de cada integrante, evitando que miembros con participaciones diferentes tengan la misma incidencia en el cálculo de los indicadores. De esta forma, el resultado consolidado representa la capacidad financiera y organizacional conjunta del proponente plural en función de la participación asumida por cada uno de sus miembros.

Para el capital de trabajo se aplicará la metodología de sumatoria simple de los capitales de trabajo individuales, así:

Capital de trabajo individual = Activo corriente – Pasivo corriente

Capital de trabajo del proponente plural = Sumatoria del capital de trabajo individual de sus integrantes

Esta metodología se adopta igualmente atendiendo los lineamientos técnicos de Colombia Compra Eficiente y la naturaleza del indicador. Al tratarse de un valor monetario absoluto y no de una razón financiera, la sumatoria permite establecer los recursos corrientes netos que, en conjunto, respaldan la capacidad financiera del proponente plural para atender las obligaciones asociadas a la ejecución del contrato.

Documentación financiera y reglas formales

Documentos en idioma extranjero, conversión monetaria, apostilla y legalización

Cuando corresponda efectuar la verificación directa de estados financieros, se observarán las disposiciones legales aplicables a su preparación, certificación, dictamen y notas. Para los proponentes sometidos a la legislación colombiana, las notas forman parte integral de los estados financieros.

Los documentos expedidos en idioma diferente al castellano deberán presentarse acompañados de su traducción al castellano, de conformidad con las reglas aplicables a los documentos otorgados en el exterior y con lo establecido en los documentos del proceso. La traducción deberá permitir verificar de manera íntegra y consistente la información utilizada para acreditar

los requisitos financieros y organizacionales, sin alterar el contenido, alcance o cifras del documento original. Cuando, de acuerdo con la normativa aplicable, resulte exigible traducción oficial, esta deberá ser realizada por traductor oficial debidamente autorizado.

Cuando la información financiera se encuentre expresada en moneda extranjera, los valores monetarios que deban compararse con requisitos establecidos en pesos colombianos serán convertidos conforme a la metodología y fecha de conversión definidas en los documentos del proceso.

En los indicadores expresados como razones financieras, la moneda en la que se encuentren registradas las cifras no modifica el resultado, siempre que el numerador y el denominador estén expresados en la misma unidad monetaria.

Respecto de los documentos otorgados en el exterior, la apostilla o legalización se exigirá únicamente cuando resulte jurídicamente procedente. Los documentos públicos expedidos en países parte de la Convención de La Haya deberán cumplir el requisito de apostilla cuando corresponda; los documentos públicos provenientes de países respecto de los cuales no opere dicho mecanismo estarán sujetos al procedimiento de legalización aplicable.

Los documentos privados expedidos en el exterior no estarán sometidos automáticamente a apostilla o legalización por su sola naturaleza privada. Cuando hayan sido autenticados, reconocidos, certificados o intervenidos por una autoridad pública extranjera, se aplicarán al acto de autenticación, reconocimiento o certificación las reglas de apostilla o legalización que correspondan.

Formato de apoyo para la verificación

Se utilizará un **Formato de Apoyo para la Verificación de la Capacidad Financiera y Organizacional** con fines de organización, comparación y trazabilidad de la información.

El formato tendrá carácter auxiliar y no sustituirá la fuente legal de acreditación. En caso de discrepancia, prevalecerá la información certificada en el RUP o, cuando corresponda verificación directa, los estados financieros y demás documentos válidamente aportados.

El formato incluirá la identificación del proponente, periodo contable, fuente de acreditación, cuentas financieras utilizadas y resultados de los indicadores. Para los proponentes plurales deberá identificar adicionalmente a cada integrante, su porcentaje de participación, las cuentas individuales, los valores ponderados y el resultado consolidado.

Resultados no calculables

Cuando el pasivo corriente sea igual a cero, el índice de liquidez no podrá determinarse mediante la fórmula ordinaria y esta circunstancia no se considerará, por sí sola, desfavorable.

Cuando los gastos de intereses sean iguales a cero, se considerará cumplido el requisito de razón de cobertura de intereses siempre que la utilidad operacional sea igual o superior a cero (0).

Tratamiento de decimales

Los indicadores financieros y organizacionales se expresarán hasta con dos (2) cifras decimales. Las cifras posteriores serán eliminadas sin aproximación ni redondeo.

ALCANCE DEL ANÁLISIS FINANCIERO Y ORGANIZACIONAL

El presente análisis tiene como finalidad servir de soporte técnico para la posterior definición de los requisitos habilitantes de capacidad financiera y organizacional aplicables al proceso de selección.

Para ello, se analiza de manera conjunta el comportamiento financiero de los potenciales proveedores y las condiciones particulares de la contratación, teniendo en cuenta la naturaleza

del objeto, la diversidad de bienes requeridos, el presupuesto oficial, el carácter multiproducto del suministro y la necesidad de adquirir elementos provenientes de diferentes segmentos del mercado.

Así mismo, se consideran la capacidad de los proveedores para atender sus obligaciones de corto plazo, las necesidades de financiación que puedan surgir durante la ejecución del contrato y los riesgos asociados a la disponibilidad de recursos suficientes para cumplir oportunamente con el suministro.

El análisis también busca que los requisitos que posteriormente se definan sean adecuados a la realidad del mercado y permitan verificar una capacidad financiera suficiente, sin establecer condiciones superiores a las necesarias que puedan afectar injustificadamente la participación o la pluralidad de oferentes.

En este sentido, el estudio se concentra exclusivamente en los aspectos financieros y organizacionales del sector y en las reglas metodológicas necesarias para sustentar su evaluación. Las condiciones definitivas de acreditación y verificación serán desarrolladas posteriormente en los estudios previos y en el pliego de condiciones.

CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO RELACIONADO CON EL OBJETO CONTRACTUAL

El objeto contractual tiene una particularidad importante para el análisis financiero: comprende la adquisición de bienes pertenecientes a diferentes líneas de mercado, por lo que se trata de una contratación de carácter multiproducto.

La necesidad de la Secretaría de Integración y Desarrollo Social incluye, entre otros, mobiliario, mesas, sillas, elementos para población con discapacidad, equipos tecnológicos, computadores, impresoras, electrodomésticos, equipos de panadería, estufas industriales, bienes para unidades productivas, juegos tradicionales y recreativos, material didáctico, papelería, elementos para manualidades y otros bienes destinados al desarrollo de los programas sociales de la Entidad.

Estos elementos serán utilizados en programas dirigidos a población adulta mayor, personas con discapacidad, niñez y primera infancia, mujeres y unidades productivas, entre otros.

Por la diversidad de bienes requeridos, el mercado relacionado con el proceso no está conformado únicamente por fabricantes o proveedores especializados en una sola línea de producto. Por el contrario, la ejecución del contrato requiere principalmente de empresas comercializadoras o proveedores integrales con capacidad para atender simultáneamente diferentes tipos de suministro, ya sea mediante inventario propio, relaciones comerciales con fabricantes y distribuidores, crédito de proveedores, capacidad logística o una combinación de estas alternativas.

En este sentido, debe diferenciarse entre el mercado general de comercializadores y el grupo de empresas que realmente tiene capacidad para atender integralmente el objeto contractual. Aunque existe un número amplio de empresas dedicadas a la comercialización de bienes, no todas cuentan necesariamente con la estructura comercial, operativa y logística suficiente para suministrar de manera conjunta las distintas líneas requeridas.

Por esta razón, la muestra no se limitó a empresas que hubieran ejecutado contratos con un objeto exactamente igual al presente proceso. Una restricción de este tipo reduciría innecesariamente el universo de análisis y no reflejaba adecuadamente la forma en que opera este mercado.

Dentro de los registros analizados se encontraron contratos relacionados con bienestar social, programas sociales, material didáctico, mobiliario, tecnología, elementos deportivos y recreativos, atención a población adulta mayor, unidades productivas y otras adquisiciones integrales de bienes.

También se identificaron proveedores con experiencia en la adquisición de material didáctico para hogares comunitarios y centros de desarrollo infantil, así como en suministros destinados al fortalecimiento de distintos programas sociales.

METODOLOGÍA PARA LA CONFORMACIÓN DE LA MUESTRA

La conformación de la muestra se realizó a partir del conjunto de datos público "SECOP II – Contratos Electrónicos", disponible en el portal de Datos Abiertos del Estado Colombiano – datos.gov.co y administrado con información suministrada por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente.

Este conjunto de datos contiene la información de los contratos registrados en SECOP II y permite consultar, entre otros aspectos, la entidad contratante, el proveedor, su identificación, el objeto contractual, la modalidad de selección, la ubicación, el valor y demás datos asociados al contrato. La base tiene cobertura nacional, lo que permite trabajar con un universo amplio y actualizado de contratación pública.

A partir de esta fuente se identificó inicialmente un universo amplio de contratos relacionados con adquisición, compraventa y suministro de bienes. Sobre dicho universo se aplicaron filtros masivos en el campo correspondiente al objeto contractual, con el propósito de depurar aquellos registros que no presentaban suficiente relación con el tipo de contratación objeto del presente análisis.

La depuración se desarrolló de manera progresiva, buscando conservar contratos comparables y evitar que actividades altamente especializadas, con estructuras económicas diferentes, alterarán los resultados financieros de la muestra.

En consecuencia, se excluyeron, cuando el objeto contractual correspondía predominantemente a dichas actividades, registros asociados con ferretería y construcción, combustibles, medicamentos, productos veterinarios, reactivos y laboratorios especializados, repuestos, cableado estructurado, licencias y software, acueducto y alcantarillado, esterilización, equipos biomédicos especializados, extintores, botiquines, seguridad industrial, fumigación, gestión de residuos, videovigilancia, sistemas fotovoltaicos, climatización y otros sectores que no presentaban suficiente comparabilidad.

Una vez depurado el universo contractual, se procedió a identificar individualmente los proveedores mediante su Número de Identificación Tributaria – NIT. Posteriormente, la base fue ordenada por este campo y se eliminaron los registros repetidos, con el fin de evitar que una misma empresa tuviera una mayor incidencia dentro del análisis por aparecer asociada a varios contratos. Esta regla garantiza que cada empresa tenga el mismo peso dentro de la muestra, independientemente del número de contratos identificados a su nombre.

Así mismo, se excluyeron de la muestra estadística los consorcios y uniones temporales, toda vez que estas formas de participación no corresponden a una empresa individual con estados financieros propios, sino a estructuras integradas por varios miembros. Su inclusión como una observación independiente podría generar duplicidades o distorsiones en la información financiera utilizada.

Esta exclusión se realizó únicamente para efectos de la conformación de la muestra. La posibilidad de participación mediante consorcios y uniones temporales se mantiene y su metodología de cálculo financiero será desarrollada posteriormente en el apartado correspondiente a proponentes plurales.

Una vez obtenida la relación depurada de proveedores, se efectuó la consulta de su información empresarial y financiera mediante las fuentes oficiales correspondientes, principalmente el Registro Único Empresarial y Social – RUES y el Registro Único de Proponentes – RUP, con el propósito de identificar y validar las cifras requeridas para el cálculo de los indicadores financieros y organizacionales.

Finalmente, se verificó que las empresas seleccionadas contaran con información financiera suficiente correspondiente al periodo contable 2025 para calcular los indicadores objeto del estudio.

Como resultado del proceso de consulta del conjunto de datos, depuración de objetos contractuales, identificación por NIT, eliminación de duplicados, exclusión de estructuras plurales

y validación de la información financiera, se consolidó una muestra definitiva de veinte posibles (20) proveedores.

MUESTRA DEFINITIVA

Como resultado del proceso de consulta, depuración de objetos contractuales, identificación de proveedores por NIT, eliminación de registros duplicados, exclusión de consorcios y uniones temporales y validación de la información financiera, se consolidó una muestra definitiva de veinte (20) posibles proveedores.

La muestra quedó conformada por:

1. Jhon Jairo Ramírez Flórez – NIT 88.235.028.
2. Comercializadora Serle . Com SAS – NIT 800.089.897.
3. Comercializadora Vinarta SAS – NIT 800.209.890.
4. Talento Comercializadora S.A. – NIT 830.048.811.
5. Comercializadora Texi Dysatex SAS – NIT 830.061.331.
6. Comercializadora Serdan Ltda. – NIT 900.131.139.
7. Comercializadora Sosamed SAS – NIT 900.483.401.
8. Comercializadora Maxiuniversal A & M S.A.S. – NIT 900.672.532.
9. Comercial Orbelar SAS – NIT 900.726.316.
10. Comercializadora y Servicios JJ S.A.S. – NIT 900.756.358.
11. Comercializadora Insulab S.A.S. – NIT 900.835.163.
12. Marcast Comercializadora SAS – NIT 900.925.044.
13. Comercial Copex SAS – NIT 901.110.625.
14. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S. – NIT 901.303.037.
15. Comercializadora Distrinor S.A.S. – NIT 901.428.407.
16. Soluciones Integrales de Comercio C & D SAS – NIT 901.585.360.
17. Comercializadora de Productos y Servicios Colombianos Progecol SAS – NIT 901.635.382.
18. Comercializadora Victory SAS – NIT 901.747.076.
19. Grupo Comercializadora Modelo del Sur SAS – NIT 901.755.541.
20. Convenger IT SAS – NIT 901.271.387.

Para cada uno de estos proveedores se recopiló y organizó la información necesaria para calcular los indicadores financieros y organizacionales, así como el capital de trabajo y la referencia contractual que sustentó su inclusión dentro de la muestra.

La composición final reúne empresas con distintos tamaños y estructuras financieras, lo que permite obtener una lectura más amplia del comportamiento del mercado y evita limitar el análisis a proveedores con una única escala económica o patrimonial.

MUESTRAS PODADAS

Para el análisis estadístico de determinados indicadores se conformaron **muestras podadas**, con fines exclusivamente descriptivos y de estructuración del requisito habilitante.

La expresión “muestra podada” utilizada en este estudio no corresponde únicamente a una poda estadística entendida como la eliminación automática de valores extremos. La metodología adoptada comprende un análisis más amplio de la distribución de los resultados, en el que se consideran tanto los valores significativamente alejados del comportamiento predominante como los rangos que resultan útiles para la determinación del límite aplicable a cada indicador.

La conformación de cada muestra podada se realiza atendiendo la naturaleza del indicador, su dirección de cumplimiento, la concentración de las observaciones, la separación entre valores consecutivos, la incidencia de determinados resultados sobre las medidas descriptivas y la utilidad efectiva de cada observación para establecer un parámetro razonable y proporcional.

En los indicadores cuyo cumplimiento exige un valor mínimo, el análisis se concentra principalmente en los niveles bajos y medios de la distribución, por ser los que permiten

identificar el punto a partir del cual se configura una capacidad financiera u organizacional suficiente. Los resultados considerablemente superiores conservan plena validez, pero presentan menor incidencia para la definición del límite mínimo.

En los indicadores sujetos a un valor máximo, el análisis se concentra principalmente en los niveles medios y superiores de la distribución, por ser los que permiten identificar el punto a partir del cual la estructura financiera puede resultar menos favorable. Los resultados ampliamente inferiores conservan plena validez, aunque presentan menor relevancia para la determinación del límite máximo.

En consecuencia, la conformación de las muestras podadas no responde exclusivamente a la eliminación de valores extremos, sino a la identificación del **rango de análisis pertinente para cada indicador**, teniendo en cuenta el límite que se pretende estructurar y la información que resulta efectivamente útil para sustentar su determinación.

La separación de una observación de la muestra podada no implica la invalidez del dato ni la exclusión del proveedor de la muestra general. Su efecto se limita al análisis estadístico descriptivo del indicador correspondiente.

Las muestras podadas no modifican la composición de la muestra definitiva. La verificación del número y porcentaje de posibles proveedores que cumplen cada parámetro se realizará siempre sobre la totalidad de la muestra general definida para el estudio.

INFORMACIÓN FINANCIERA Y METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Definida la muestra de veinte (20) posibles proveedores, se recopiló la información financiera correspondiente al periodo contable 2025, tomando como base las cuentas de activo corriente, activo total, pasivo corriente, pasivo total, patrimonio, utilidad operacional y gastos de intereses.

Con esta información se calcularon de manera uniforme el índice de liquidez, el nivel de endeudamiento, la razón de cobertura de intereses, el capital de trabajo, la rentabilidad sobre el patrimonio – ROE y la rentabilidad sobre el activo – ROA, aplicando para todos los proveedores las mismas fórmulas y criterios de cálculo.

Previo al procesamiento estadístico se verificó la consistencia de la información, la correspondencia entre las cuentas utilizadas y los resultados obtenidos, la existencia de registros duplicados, denominadores iguales a cero, diferencias de transcripción y resultados que, por su magnitud, pudieran incidir de manera relevante en la interpretación descriptiva de los indicadores.

El análisis se orientó a identificar el comportamiento financiero de la muestra, la concentración y dispersión de los resultados y el efecto que distintos niveles de exigencia podrían generar sobre la participación de posibles oferentes.

Para este propósito se utilizaron, según la naturaleza de cada indicador, medidas descriptivas como media aritmética, mediana, valores mínimo y máximo, cuartiles, percentiles, desviación estándar y varianza.

Cuando la distribución de los resultados lo requirió, se conformaron muestra podadas de análisis de acuerdo con la metodología definida en el presente estudio, con el fin de concentrar la evaluación estadística en los rangos de mayor utilidad para la estructuración del requisito habilitante. Este tratamiento tiene alcance exclusivamente descriptivo y no modifica la composición de la muestra definitiva.

Los resultados no calculables por la existencia de denominadores iguales a cero se analizaron de manera independiente, sin asignar valores numéricos artificiales.

Las herramientas estadísticas utilizadas tienen carácter descriptivo y constituyen un soporte para la estructuración de los requisitos habilitantes. Sus resultados se valoran conjuntamente con la naturaleza del objeto contractual, el presupuesto oficial, las necesidades financieras de la

ejecución, los riesgos asociados al proceso y la necesidad de preservar condiciones adecuadas de participación y pluralidad.

CRITERIO PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS REQUISITOS

Las herramientas estadísticas utilizadas en el estudio permiten caracterizar el comportamiento financiero de los posibles proveedores y constituyen un elemento técnico de referencia para sustentar la determinación de los requisitos habilitantes. Sus resultados no se adoptan automáticamente como valores mínimos o máximos de participación.

Esta consideración resulta necesaria debido a que la distribución de algunos indicadores puede estar influenciada por estructuras financieras particulares, resultados significativamente alejados del comportamiento predominante o valores que, aun siendo financieramente válidos, presentan una utilidad limitada para determinar el nivel de exigencia requerido en el proceso.

La adopción automática de la media aritmética, el valor máximo observado, los percentiles u otras medidas estadísticas podría conducir a parámetros superiores o inferiores a los estrictamente necesarios para acreditar una capacidad financiera u organizacional suficiente, afectando la proporcionalidad del requisito o restringiendo injustificadamente la participación.

La determinación de cada requisito se realiza a partir de una valoración conjunta de los resultados obtenidos en la muestra y de las condiciones particulares del proceso. Para ello se consideran el comportamiento estadístico de los proveedores analizados, la naturaleza del mercado, el presupuesto oficial, las características del objeto contractual, los riesgos financieros asociados a la ejecución, las necesidades de recursos durante el desarrollo del contrato y la importancia de preservar condiciones efectivas de participación y pluralidad.

La Entidad busca mantener un equilibrio entre la suficiencia financiera y la libre concurrencia. Los requisitos deben conservar la capacidad de verificar unas condiciones económicas mínimas del futuro contratista, sin establecer niveles de exigencia superiores a los necesarios para la adecuada ejecución del contrato.

En consecuencia, los parámetros propuestos corresponden a niveles razonables, proporcionales y suficientes de capacidad financiera y organizacional, definidos a partir del análisis integral del mercado y de las condiciones específicas de la contratación. Su finalidad es verificar que el eventual contratista cuente con condiciones económicas adecuadas para asumir las obligaciones derivadas del contrato, sin generar barreras financieras innecesarias para proveedores que acrediten capacidad suficiente para su correcta ejecución.

RIESGOS FINANCIEROS ASOCIADOS A LA EJECUCIÓN

La naturaleza del objeto contractual implica una serie de riesgos financieros que deben ser considerados al momento de estructurar los requisitos habilitantes. En este caso, la contratación comprende la adquisición de bienes pertenecientes a diferentes líneas comerciales, lo que puede exigir al futuro contratista realizar compras simultáneas, coordinar distintos proveedores, disponer de recursos para atender obligaciones de corto plazo y mantener capacidad suficiente para cumplir oportunamente con las entregas que se establezcan durante la ejecución.

Desde esta perspectiva, uno de los principales riesgos corresponde a que el contratista no cuente con recursos corrientes suficientes para atender sus compromisos inmediatos. También resulta relevante una eventual dependencia excesiva de financiación con terceros, especialmente cuando dicha estructura pueda limitar la disponibilidad de recursos para adquirir los bienes requeridos.

De igual manera, deben considerarse los riesgos relacionados con una capacidad limitada para atender gastos financieros, una disponibilidad insuficiente de capital de trabajo, retrasos derivados de dificultades de financiación y, en general, una estructura financiera u organizacional que no resulte suficientemente sólida para soportar las exigencias económicas del contrato.

Estos riesgos no se analizan de manera aislada, sino a través de los indicadores financieros y organizacionales definidos por la normativa aplicable, cada uno de los cuales permite observar una dimensión distinta de la capacidad económica del potencial contratista.

INDICADOR FINANCIERO – ÍNDICE DE LIQUIDEZ

El índice de liquidez permite medir la capacidad de los posibles proveedores para atender sus obligaciones de corto plazo con los activos corrientes disponibles.

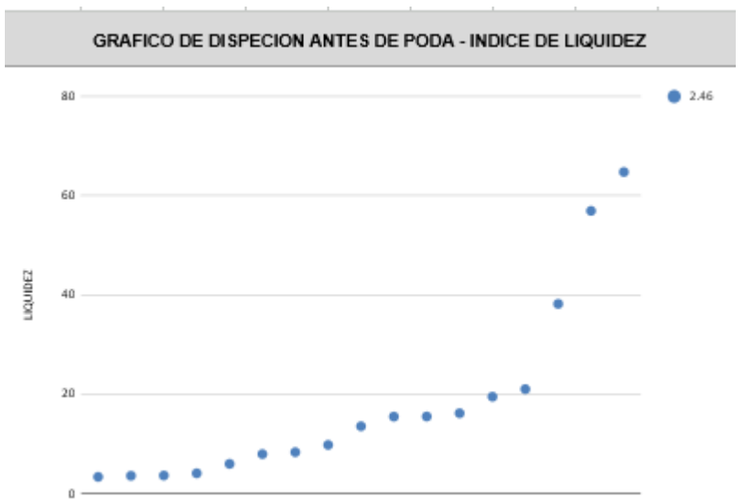
En el presente proceso este indicador resulta relevante, teniendo en cuenta que el futuro contratista deberá atender una adquisición de carácter multiproducto, que puede exigir la realización simultánea de compras, pagos a proveedores, gastos logísticos y demás compromisos necesarios para garantizar la disponibilidad y entrega oportuna de los bienes requeridos.

Por esta razón, resulta necesario verificar que el potencial contratista cuente con una posición corriente suficiente para atender sus obligaciones inmediatas durante la ejecución.

Fórmula: Activo corriente / Pasivo corriente

Un resultado superior a uno (1,00) indica, en términos generales, que los activos corrientes de la empresa superan sus pasivos corrientes.

Gráfico. Distribución del índice de liquidez de la muestra podada



Fuente: elaboración propia con base en la información financiera correspondiente al periodo contable 2025.

Tratamiento estadístico de la muestra

La muestra inicial estuvo conformada por veinte (20) posibles proveedores. Al analizar la distribución de los resultados se identificaron varios índices significativamente superiores al comportamiento predominante, los cuales incrementaron de manera considerable la media aritmética y las medidas de dispersión.

Con el propósito de obtener una lectura estadística más representativa, para este indicador se utilizó una muestra podada de diez (10) proveedores, conservando los resultados ubicados dentro del rango de mayor concentración de la distribución.

La muestra podada quedó conformada por:

1. Convenger IT SAS: **1,86**.
2. Grupo Comercializadora Modelo del Sur SAS: **2,46**.

3. Jhon Jairo Ramírez Flórez: **3,28**.
4. Comercializadora Insulab S.A.S.: **3,51**.
5. Comercializadora Texi Dysatex SAS: **3,56**.
6. Talento Comercializadora S.A.: **4,01**.
7. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S.: **5,91**.
8. Marcast Comercializadora SAS: **7,88**.
9. Comercial Copex SAS: **8,27**.
10. Comercializadora Serdan Ltda.: **9,73**.

El tratamiento estadístico aplicado no implica excluir a los demás proveedores del análisis general del mercado. Su finalidad es evitar que valores excepcionalmente altos distorsionen las medidas utilizadas para interpretar el comportamiento del índice de liquidez.

Resultados estadísticos

Sobre la muestra podada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor mínimo: **1,86**.
- Primer cuartil: **3,34**.
- Mediana: **3,79**.
- Media aritmética: **5,05**.
- Tercer cuarto: **7,39**.
- Valor máximo: **9,73**.
- Desviación estándar muestral: **2,72**.
- Varianza muestral: **7,41**.
- Percentil 20: **3,12**.

Análisis e interpretación

Los resultados muestran una distribución más homogénea, con valores comprendidos entre 1,86 y 9,73. La media de 5,05 y la mediana de 3,79 evidencian que los proveedores analizados presentan, en términos generales, una posición corriente favorable.

La diferencia entre estas dos medidas es moderada, lo que permite una lectura más estable del comportamiento de la muestra. De igual manera, la desviación estándar de 2,72 refleja una dispersión razonable entre los resultados individuales.

El menor índice observado corresponde a 1,86, mientras que una parte importante de los proveedores se concentra entre aproximadamente 3,00 y 8,00. Esto demuestra que el mercado presenta distintos niveles de liquidez, sin que resulte necesario exigir los valores medios o superiores de la distribución para acreditar una capacidad suficiente.

La media, la mediana, los cuartiles y los percentiles se utilizan, por tanto, como herramientas de referencia y no como valores que deban trasladarse de manera automática al requisito habilitante.

Desde el punto de vista financiero, un índice superior a uno representa una relación favorable entre activos y pasivos corrientes. Para este proceso, dada la necesidad de atender simultáneamente diferentes líneas de suministro, resulta razonable establecer un margen adicional que permita verificar una mayor capacidad de respuesta frente a obligaciones de corto plazo.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta que el menor resultado observado en la muestra podada corresponde a 1,86, y considerando la naturaleza multiproducto del suministro, el presupuesto oficial de $314.756.547 y las necesidades financieras propias de la ejecución, se considera técnicamente razonable establecer un índice de liquidez mayor o igual a 2.00.

Al aplicar este parámetro sobre la muestra total de veinte (20) posibles proveedores, diecinueve (19) cumplen, lo que corresponde al 95 % de la muestra analizada.

ÍNDICE DE LIQUIDEZ: MAYOR O IGUAL A 2.00

INDICADOR FINANCIERO – NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

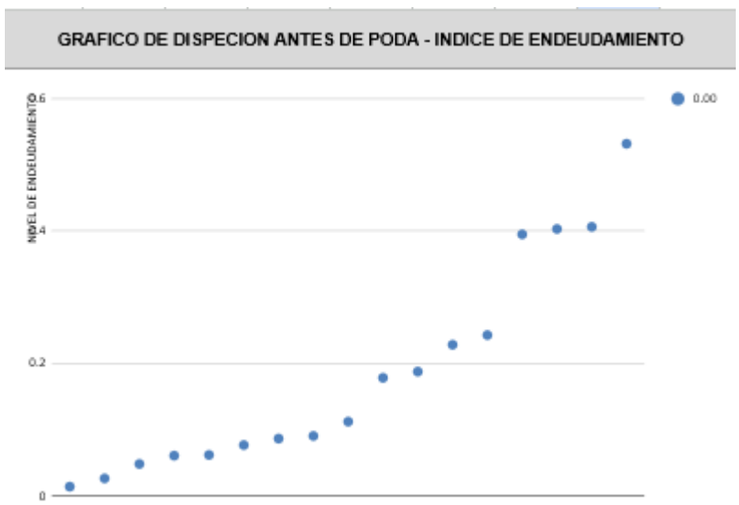
El nivel de endeudamiento permite establecer qué proporción de los activos de una empresa se encuentra financiada con recursos de terceros. Su análisis permite aproximarse al grado de dependencia financiera del proveedor y a la capacidad que conserva para asumir nuevas obligaciones sin comprometer de manera excesiva su estructura económica.

En el presente proceso este indicador resulta relevante porque el futuro contratista deberá atender un suministro multiproducto que puede requerir adquisiciones simultáneas, compromisos con distintos proveedores y necesidades de financiación durante la ejecución. Por esta razón, resulta necesario verificar que el eventual contratista mantenga un nivel de endeudamiento compatible con una adecuada capacidad de respuesta frente a las obligaciones derivadas del contrato, sin presentar una dependencia excesiva de recursos de terceros que pueda afectar su estabilidad financiera durante la ejecución.

Fórmula: Pasivo total / Activo total

El resultado del indicador representa la proporción de los activos de la empresa que se encuentra financiada mediante pasivos y permite valorar el grado de dependencia financiera del proveedor frente a recursos de terceros.

Gráfico. Distribución del nivel de endeudamiento de la muestra podada



Fuente: elaboración propia con base en la información financiera correspondiente al periodo contable 2025.

Tratamiento estadístico de la muestra

La muestra inicial estuvo conformada por veinte (20) posibles proveedores, cuyos niveles de endeudamiento presentaron valores entre 0,00 y 0,58. Para efectos del análisis estadístico se observó que una parte importante de las empresas registraba niveles particularmente bajos de endeudamiento, algunos incluso cercanos a cero, lo que desplazaba las medidas centrales hacia niveles inferiores y podría dificultar la lectura del comportamiento de las empresas ubicadas en rangos medios y altos.

Por esta razón, para este indicador se utilizó una **muestra podada de diez (10) proveedores**, conformada por los registros que presentan una mayor concentración dentro del rango

intermedio de la distribución. Este tratamiento tiene una finalidad exclusivamente estadística y no implica la exclusión de los demás proveedores del análisis general del mercado.

La muestra podada quedó integrada por:

1. Comercial Copex SAS: **0,11**.
2. Comercializadora Insulab S.A.S.: **0,18**.
3. Comercializadora Victory SAS: **0,19**.
4. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S.: **0,23**.
5. Comercializadora Serle . Com SAS: **0,24**.
6. Talento Comercializadora S.A.: **0,39**.
7. Comercializadora Texi Dysatex SAS: **0,40**.
8. Grupo Comercializadora Modelo del Sur SAS: **0,41**.
9. Convenger IT SAS: **0,53**.
10. Jhon Jairo Ramírez Flórez: **0,58**.

Resultados estadísticos

Sobre la muestra podada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor mínimo: **0,11**.
- Primer cuartil: **0,20**.
- Mediana: **0,32**.
- Media aritmética: **0,33**.
- Tercer cuarto: **0,41**.
- Valor máximo: **0,58**.
- Desviación estándar muestral: **0,16**.
- Varianza muestral: **0,03**.
- Percentil 20: **0,19**.

La media de 0.33 y la mediana de 0,32 muestran una distribución relativamente equilibrada, mientras que la desviación estándar de 0,16 refleja una dispersión moderada entre los resultados.

Análisis e interpretación

Los resultados de la muestra podada evidencian que los niveles de endeudamiento se encuentran comprendidos entre el 11 % y el 58 %, con una media aproximada del 33 % y una mediana del 32 %.

La cercanía entre la media y la mediana permite observar que la distribución no se encuentra significativamente afectada por valores extremos dentro de la muestra depurada. Esto facilita una lectura más estable del comportamiento financiero de los proveedores analizados.

El primer cuartil se ubica aproximadamente en 0,20 y el tercer cuartil en 0,41, lo que indica que la mayor parte de la distribución se encuentra dentro de niveles moderados de endeudamiento. Por su parte, los valores más altos corresponden a Converger IT SAS, con 0,53, y Jhon Jairo Ramírez Flórez, con 0,58.

Desde el punto de vista financiero, un menor nivel de endeudamiento implica una menor proporción de activos financiados por terceros. Sin embargo, esto no significa que únicamente las empresas con bajos niveles de endeudamiento cuenten con capacidad suficiente para ejecutar el contrato. Una estructura financiera puede ser adecuada aun cuando una proporción importante de sus activos se encuentre financiada mediante pasivos, siempre que dicho nivel no comprometa de manera excesiva su estabilidad y capacidad operativa.

Por esta razón, la media de 0,33, la mediana de 0,32 y los demás resultados estadísticos permiten caracterizar el comportamiento del mercado, pero no deben convertirse automáticamente en límites máximos de participación.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta el comportamiento de la muestra, la naturaleza comercial del mercado, las necesidades de financiación que pueden presentarse durante la ejecución y la importancia de no limitar injustificadamente la participación, se considera técnicamente razonable establecer un nivel de endeudamiento menor o igual a 0,50.

Este parámetro permite que hasta el 50 % de los activos del posible proponente se encuentre financiado mediante pasivos, manteniendo una estructura patrimonial suficiente sin exigir niveles de endeudamiento excesivamente bajos frente al comportamiento observado en el mercado.

El valor propuesto se encuentra por encima de la media y de la mediana de la muestra podada y cercano al extremo superior de la distribución, lo que permite admitir diferentes estructuras financieras siempre que no superen un nivel considerado razonable para la ejecución contractual.

Al aplicar este parámetro sobre la muestra total de veinte (20) posibles proveedores, dieciocho (18) cumplen, lo que corresponde al 90 % de la muestra analizada.

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO: MENOR O IGUAL AL 0.50

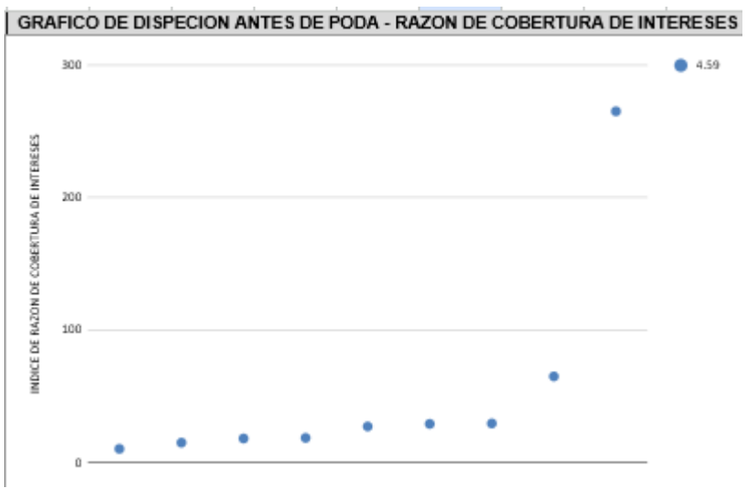
INDICADOR FINANCIERO – RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES

La razón de cobertura de intereses permite medir la capacidad de una empresa para atender sus gastos financieros con el resultado generado por su operación. Este indicador permite valorar si la utilidad operacional resulta suficiente frente a las obligaciones derivadas del pago de intereses.

En el presente proceso su análisis resulta pertinente, teniendo en cuenta que la ejecución de una contratación multiproducto puede requerir financiación temporal para la adquisición de bienes, atención de proveedores, transporte, logística y demás compromisos asociados al suministro. En consecuencia, resulta necesario verificar que una eventual carga financiera no comprometa la capacidad del contratista para desarrollar adecuadamente el objeto contractual.

Fórmula: Utilidad operacional / Gastos de intereses

Gráfico. Distribución de la razón de cobertura de intereses de la muestra podada



Fuente: elaboración propia con base en la información financiera correspondiente al periodo contable 2025.

Tratamiento estadístico de la muestra

La muestra inicial estuvo conformada por veinte (20) posibles proveedores. De ellos, diecisiete (17) presentaron gastos de intereses superiores a cero y, por tanto, permitieron calcular matemáticamente la razón de cobertura de intereses.

Dentro de estos resultados se observaron diferencias particularmente amplias. Los valores calculables se extendieron desde 4,19 hasta 136.968,34, identificando varios registros excepcionalmente elevados que obedecen principalmente a gastos de intereses muy reducidos frente a la utilidad operacional. Estos valores incrementan de manera significativa la media y las medidas de dispersión, dificultando una lectura representativa del comportamiento predominante de la muestra.

Por esta razón, para el análisis estadístico principal se utilizó una muestra podada de nueve (9) proveedores, integrada por los resultados comprendidos dentro del rango de mayor concentración de la distribución:

1. Comercializadora Texi Dysatex SAS: **4,19**.
2. Convenger IT SAS: **4,59**.
3. Comercializadora Serdan Ltda.: **10,04**.
4. Jhon Jairo Ramírez Flórez: **14,72**.
5. Grupo Comercializadora Modelo del Sur SAS: **17,87**.
6. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S.: **18,31**.
7. Comercial Orbelar SAS: **26,96**.
8. Comercializadora Victory SAS: **28,89**.
9. Talento Comercializadora S.A.: **29,24**.

El tratamiento estadístico aplicado tiene como finalidad evitar que razones extraordinariamente altas, originadas en denominadores muy reducidos, distorsionen las medidas utilizadas para interpretar el comportamiento financiero del mercado. Los proveedores retirados de la muestra podada permanecen dentro de la muestra general de posibles proveedores para efectos de establecer el nivel final de cumplimiento.

Adicionalmente, tres (3) empresas no registraron gastos de intereses, razón por la cual el indicador no puede expresarse matemáticamente mediante la fórmula ordinaria al presentarse un denominador igual a cero. Esta situación requiere un tratamiento independiente y no debe convertirse artificialmente en un valor numérico.

Resultados estadísticos

Sobre los nueve (9) proveedores que integran la muestra podada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor mínimo: **4,19**.
- Primer cuartil: **10,04**.
- Mediana: **17,87**.
- Media aritmética: **17,20**.
- Tercer cuarto: **26,96**.
- Valor máximo: **29,24**.
- Desviación estándar muestral: **9,77**.
- Varianza muestral: **95,53**.
- Percentil 20: **7,86**.

La media de 17,20 y la mediana de 17,87 presentan valores muy cercanos, lo que evidencia una distribución equilibrada dentro de la muestra podada. La desviación estándar de 9,77 refleja diferencias entre las empresas, pero sin la distorsión producida por las razones de cobertura extraordinariamente elevadas observadas en la muestra inicial.

Análisis e interpretación

Los resultados de la muestra podada se encuentran comprendidos entre 4,19 y 29,24. La media de 17,20 y la mediana de 17,87 muestran que, en términos generales, los proveedores analizados generan una utilidad operacional ampliamente superior a sus gastos de intereses.

El primer cuartil se ubica en 10,04 y el tercer cuartil en 26,96, evidenciando que una parte importante de la distribución presenta una capacidad considerable para atender sus cargas financieras.

No obstante, la finalidad de este indicador no consiste en exigir que el proponente reproduzca el comportamiento medio de las empresas con mayores coberturas, sino en establecer una capacidad suficiente para atender los intereses derivados de su estructura financiera sin comprometer la operación.

Los resultados elevados identificados en la muestra inicial deben interpretarse con especial precaución. Una razón de cobertura de cientos, miles o incluso decenas de miles de veces puede originarse no sólo en una alta utilidad operacional, sino también en gastos de intereses de cuantía mínima. Por esta razón, estos valores no constituyen una referencia adecuada para elevar el requisito habilitante.

De igual manera, los tres proveedores que no registran gastos de intereses presentan una situación distinta a la de aquellos cuya cobertura puede calcularse numéricamente. La ausencia de gastos de intereses impide efectuar la división, pero no representa por sí misma una condición financiera desfavorable. En estos casos, la valoración deberá considerar que no existe una obligación financiera por intereses que deba ser cubierta, siempre que la utilidad operacional sea igual o superior a cero.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta que el menor resultado observado en la muestra podada corresponde a 4,19, mientras que la media se ubica en 17,20 y la mediana en 17,87, se considera técnicamente razonable establecer una razón de cobertura de intereses mayor o igual a 6,00.

Este nivel permite exigir que la utilidad operacional del potencial proponente sea, como mínimo, seis veces el valor de sus gastos de intereses, proporcionando un margen suficiente para atender su carga financiera sin trasladar al requisito los niveles elevados observados en buena parte del mercado.

La exigencia propuesta se encuentra considerablemente por debajo de sus medidas centrales, lo que permite mantener una condición financiera adecuada sin elevar innecesariamente el requisito.

Para aquellos proponentes que no registren gastos de intereses, la razón de cobertura no será matemáticamente calculable. En estos casos, se considerará habilitado el indicador siempre que la utilidad operacional sea igual o superior a cero (0).

En consecuencia, dieciocho (18) posibles proveedores cumplen, lo que corresponde al 90% de la muestra analizada.

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES: MAYOR O IGUAL A 6.00

Nota. *Cuando el potencial oferente no presenta gastos de intereses y la operación arroje un resultado indeterminado, se entenderá que cumple el indicador, siempre que su utilidad operacional sea igual o superior a cero.*

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL – RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

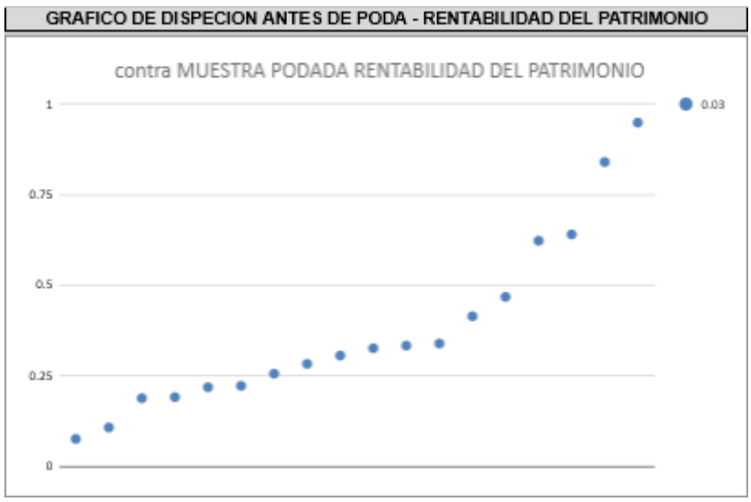
La rentabilidad del patrimonio permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidad operacional a partir de los recursos propios que conforman su patrimonio. Este indicador permite valorar la eficiencia con la que el proveedor utiliza su estructura patrimonial para desarrollar su actividad económica.

En el presente proceso, su análisis permite complementar la evaluación financiera mediante una aproximación a la capacidad organizacional de los posibles proveedores, verificando que las empresas no solo cuenten con recursos suficientes, sino que además presenten una relación

adecuada entre la utilidad obtenida por su operación y los recursos propios comprometidos en el desarrollo de su actividad.

Fórmula: Utilidad operacional / Patrimonio

Gráfico. Distribución de la rentabilidad del patrimonio de la muestra podada



Fuente: elaboración propia con base en la información financiera correspondiente al periodo contable 2025.

Tratamiento estadístico de la muestra

La muestra inicial estuvo conformada por veinte (20) posibles proveedores, con resultados de rentabilidad del patrimonio comprendidos entre 0,03 y 4,75.

Al analizar la distribución se identificaron varios valores significativamente superiores al comportamiento predominante, especialmente en la parte alta de la muestra. Estos resultados incrementan la media aritmética y las medidas de dispersión, afectando la representatividad de los valores centrales.

Con el propósito de obtener una lectura estadística más estable, para este indicador se utilizó una **muestra podada de trece (13) proveedores**, correspondiente al rango de mayor concentración de los resultados.

La muestra podada quedó conformada por:

1. Marcast Comercializadora SAS: **0,03**.
2. Comercializadora Insulab S.A.S.: **0,08**.
3. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S.: **0,11**.
4. Comercializadora Texi Dysatex SAS: **0,19**.
5. Comercializadora Serdan Ltda.: **0,19**.
6. Comercializadora Sosamed SAS: **0,22**.
7. Jhon Jairo Ramírez Flórez: **0,22**.
8. Comercializadora Vinarta SAS: **0,26**.
9. Comercial Orbelar SAS: **0,28**.
10. Comercializadora Serle . Com SAS: **0,31**.
11. Comercializadora y Servicios JJ S.A.S.: **0,33**.
12. Talento Comercializadora S.A.: **0,33**.
13. Comercial Copex SAS: **0,34**.

La utilización de la muestra podada tiene una finalidad exclusivamente estadística y no implica excluir a los demás proveedores del análisis general del mercado ni de la verificación posterior del porcentaje de cumplimiento.

Resultados estadísticos

Sobre los trece (13) proveedores incluidos en la muestra podada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor mínimo: **0,03**.
- Primer cuartil: **0,19**.
- Mediana: **0,22**.
- Media aritmética: **0,22**.
- Tercer cuarto: **0,31**.
- Valor máximo: **0,34**.
- Desviación estándar muestral: **0,10**.
- Varianza muestral: **0,01**.
- Percentil 20: **0,14**.

La coincidencia entre la media y la mediana, ambas cercanas al 22 %, evidencia una distribución concentrada y estable dentro de la muestra podada, mientras que la desviación estándar de 0,10 refleja una dispersión moderada entre los resultados analizados.

Análisis e interpretación

Los resultados de la muestra podada muestran niveles de rentabilidad del patrimonio comprendidos entre el 3 % y el 34 %, con una media y una mediana cercanas al 22 %.

La cercanía entre estas medidas permite observar que el comportamiento predominante de los proveedores se concentra alrededor de niveles positivos de rentabilidad, sin que la distribución se encuentre afectada de manera significativa por valores extremos.

El primer cuartil se ubica en 19 %, mientras que el tercer cuartil alcanza 31 %, lo que evidencia que una parte importante de los proveedores presenta niveles de rentabilidad patrimonial dentro de este intervalo.

Desde la perspectiva organizacional, una rentabilidad positiva del patrimonio refleja que la empresa genera utilidad operacional a partir de los recursos propios utilizados en su actividad. Sin embargo, la finalidad del requisito habilitante no consiste en exigir los niveles de rentabilidad más altos observados en el mercado, sino en verificar una capacidad organizacional suficiente y consistente con las características del proceso.

Por esta razón, la media de 22 %, la mediana de 22 % y las demás medidas estadísticas permiten identificar el comportamiento del mercado, pero no deben trasladarse automáticamente al requisito habilitante.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta el comportamiento de la muestra podada, la concentración de los resultados, la naturaleza comercial del mercado y la necesidad de establecer condiciones de capacidad organizacional razonables y proporcionales, se considera técnicamente adecuado establecer una rentabilidad del patrimonio mayor o igual al 18 %.

Este nivel se encuentra por debajo de la media y de la mediana observadas y permite verificar que el potencial proponente genere una utilidad operacional positiva y suficiente en relación con los recursos propios comprometidos en su actividad, sin exigir los niveles superiores de rentabilidad presentes en algunas empresas del mercado.

Al aplicar este parámetro sobre la muestra total de veinte (20) posibles proveedores, diecisiete (17) cumplen, lo que corresponde al 85 % de la muestra analizada.

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO: MAYOR O IGUAL 0.18

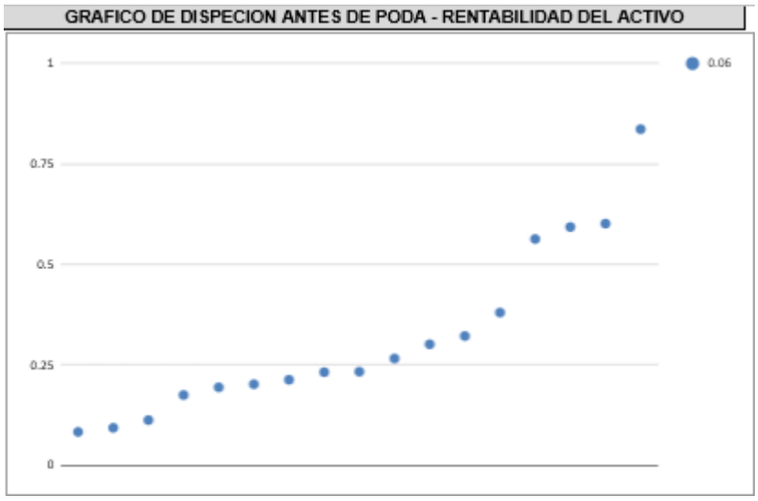
CAPACIDAD ORGANIZACIONAL – RENTABILIDAD DEL ACTIVO

La rentabilidad del activo permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidad operacional a partir del conjunto de activos utilizados en el desarrollo de su actividad. Este indicador permite valorar la eficiencia con la que el proveedor emplea sus recursos económicos para producir resultados operacionales.

En el presente proceso, su análisis complementa la evaluación de la capacidad organizacional de los posibles proveedores, al permitir establecer si la estructura de activos utilizada por cada empresa genera resultados operacionales positivos y suficientes frente a los recursos comprometidos en su actividad.

Fórmula: Utilidad operacional / Activo total

Gráfico. Distribución de la rentabilidad del activo de la muestra podada



Fuente: elaboración propia con base en la información financiera correspondiente al periodo contable 2025.

Tratamiento estadístico de la muestra

La muestra inicial estuvo conformada por veinte (20) posibles proveedores, cuyos resultados de rentabilidad del activo se encuentran comprendidos entre 0,03 y 4,73. Dentro de la distribución se identificaron varios resultados considerablemente superiores al comportamiento predominante, especialmente en la parte alta de la muestra, que incrementan la media aritmética y las medidas de dispersión.

Con el propósito de obtener una lectura estadística más representativa, para este indicador se utilizó una muestra podada de quince (15) proveedores, correspondiente al rango de mayor concentración de los resultados.

La muestra podada quedó conformada por:

1. Marcast Comercializadora SAS: **0,03**.
2. Comercializadora Insulab S.A.S.: **0,06**.
3. Comercializadora Jarvan y PYS S.A.S.: **0,08**.
4. Jhon Jairo Ramírez Flórez: **0,09**.
5. Comercializadora Texi Dysatex SAS: **0,11**.
6. Comercializadora Serdan Ltda.: **0,17**.
7. Convenger IT SAS: **0,19**.
8. Talento Comercializadora S.A.: **0,20**.
9. Comercializadora Sosamed SAS: **0,21**.
10. Comercializadora Serle . Com SAS: **0,23**.
11. Comercializadora Vinarta SAS: **0,23**.
12. Comercial Orbelar SAS: **0,27**.

13. Comercial Copex SAS: **0,30**.
14. Comercializadora y Servicios JJ S.A.S.: **0,32**.
15. Comercializadora Victory SAS: **0,38**.

La utilización de la muestra podada tiene una finalidad exclusivamente estadística y permite reducir la incidencia de los valores superiores sobre las medidas utilizadas para interpretar el comportamiento predominante del indicador.

Resultados estadísticos

Sobre los quince (15) proveedores incluidos en la muestra podada se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor mínimo: **0,03**.
- Primer cuartil: **0,10**.
- Mediana: **0,20**.
- Media aritmética: **0,19**.
- Tercer cuarto: **0,25**.
- Valor máximo: **0,38**.
- Desviación estándar muestral: **0,10**.
- Varianza muestral: **0,01**.
- Percentil 20: **0,09**.

La media cercana al 19 % y la mediana del 20 % muestran una distribución equilibrada, mientras que la desviación estándar de aproximadamente 0,10 evidencia una dispersión moderada entre los resultados analizados.

Análisis e interpretación

Los resultados de la muestra podada muestran niveles de rentabilidad del activo comprendidos entre el 3 % y el 38 %, con una media aproximada del 19 % y una mediana del 20 %.

La cercanía entre estas dos medidas permite observar que la distribución presenta un comportamiento estable y que las medidas centrales representan de manera adecuada la concentración principal de los resultados.

El primer cuartil se ubica en aproximadamente 10 % y el tercer cuartil en 25 %, lo que evidencia que una proporción importante de los posibles proveedores presenta niveles positivos de generación de utilidad operacional respecto de los activos utilizados en su actividad.

Desde la perspectiva organizacional, una rentabilidad positiva del activo refleja que la empresa genera resultados operacionales a partir de los recursos económicos que administra. No obstante, la finalidad del requisito habilitante no consiste en exigir los niveles superiores de rentabilidad observados en el mercado, sino en verificar una capacidad organizacional suficiente y razonable frente a las características del proceso.

En este sentido, la media, la mediana, los cuartiles y las demás medidas estadísticas permiten conocer el comportamiento del mercado, pero no deben trasladarse automáticamente al requisito habilitante.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta que el primer cuartil de la muestra podada se ubica aproximadamente en 10 %, que la media corresponde al 19 % y la mediana al 20 %, se considera técnicamente razonable establecer una rentabilidad del activo mayor o igual al 11 %.

Este nivel permite verificar que el potencial proponente genere una utilidad operacional positiva y suficiente en relación con los activos utilizados en su actividad, sin exigir los niveles medios o superiores observados en el mercado.

Al aplicar este parámetro sobre la muestra total de veinte (20) posibles proveedores, dieciséis (16) cumplen, lo que corresponde al 80 % de la muestra analizada.

RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO : MAYOR O IGUAL 0.11

INDICADOR FINANCIERO ADICIONAL – CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo permite establecer, en términos monetarios, los recursos corrientes netos con los que cuenta una empresa una vez descontadas sus obligaciones de corto plazo.

En el presente proceso este indicador resulta especialmente relevante por el carácter multiproducto de la contratación y por la necesidad de adquirir bienes pertenecientes a diferentes líneas comerciales. La ejecución puede requerir compras simultáneas, pagos a distintos proveedores, costos logísticos y demás erogaciones necesarias para garantizar el suministro oportuno de los elementos requeridos.

Por esta razón, el capital de trabajo permite valorar si el potencial contratista dispone de una capacidad financiera corriente suficiente para atender las necesidades propias de la ejecución, sin depender exclusivamente de los pagos que se generen durante el desarrollo del contrato.

Fórmula: Activo corriente – Pasivo corriente

Comportamiento de la muestra

Para el análisis se utilizó la información correspondiente a los veinte (20) posibles proveedores que integran la muestra.

Los resultados obtenidos evidencian una dispersión importante entre las empresas analizadas, comportamiento coherente con la existencia de proveedores de diferentes tamaños y estructuras económicas.

Los principales resultados estadísticos fueron los siguientes:

- Valor mínimo: **$9.400.000**.
- Primer cuartil: **$289.099.676**.
- Mediana: **$979.884.307**.
- Media aritmética: **$2.118.250.501**.
- Tercer cuartil: **$3.064.774.112**.
- Valor máximo: **$8.419.601.272**.

Análisis e interpretación

La diferencia entre el valor mínimo y el máximo evidencia que las empresas analizadas presentan capacidades de capital de trabajo significativamente distintas.

Esta dispersión debe interpretarse teniendo en cuenta que el capital de trabajo es un valor absoluto y, por tanto, está directamente influenciado por el tamaño de cada empresa. Los proveedores de mayor escala pueden presentar recursos corrientes netos ampliamente superiores a las necesidades financieras del proceso, mientras que empresas de menor tamaño pueden mantener una capacidad suficiente para ejecutar el contrato aun con niveles inferiores.

Por esta razón, la media de $2.118.250.501 y la mediana de $979.884.307 resultan útiles para conocer la estructura financiera de la muestra, pero no constituyen por sí mismas referencias adecuadas para definir el requisito habilitante.

Determinación del indicador propuesto

Teniendo en cuenta el comportamiento de la muestra, el presupuesto oficial de $314.756.547, la naturaleza multiproducto del suministro y las necesidades de recursos que pueden presentarse durante la ejecución, se considera técnicamente razonable establecer un capital de trabajo equivalente al noventa por ciento (100 %) del presupuesto oficial.

El parámetro permite exigir que el potencial contratista disponga de recursos corrientes netos equivalentes a una parte sustancial del valor del contrato, proporcionando un respaldo financiero adecuado frente a las compras, pagos a proveedores y demás necesidades propias de la ejecución.

Al mismo tiempo, evita trasladar al requisito habilitante valores como la media o la mediana de la muestra, que superan ampliamente el presupuesto oficial y podrían resultar desproporcionados frente a las necesidades reales del proceso.

Al aplicar este parámetro sobre la muestra total de veinte (20) posibles proveedores, quince (15) cumplen, lo que corresponde al 75 % de la muestra analizada.

CAPITAL DE TRABAJO: MAYOR O IGUAL A 1.00 VECES EL PRESUPUESTO OFICIAL

CRITERIOS DIFERENCIALES EN MATERIA DE CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

Los criterios diferenciales constituyen medidas destinadas a promover una participación más amplia de determinados actores económicos en el Sistema de Compra Pública, mediante la adopción de condiciones habilitantes ajustadas frente a las exigidas a los demás proponentes, sin comprometer la adecuada ejecución del objeto contractual.

Su aplicación no implica la eliminación de los requisitos de capacidad financiera u organizacional, sino la definición de parámetros diferenciados sustentados en el análisis del sector, las características del objeto, el presupuesto oficial, los riesgos asociados a la ejecución y el principio de proporcionalidad.

MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS – MIPYMES

De conformidad con el numeral 1 del artículo 12 de la Ley 590 de 2000 y el artículo 2.2.1.2.4.2.18 del Decreto 1082 de 2015, las Entidades Estatales deberán establecer condiciones habilitantes diferenciales que promuevan y faciliten la participación de las Mipymes domiciliadas en Colombia en los procedimientos de selección competitivos.

Estos criterios pueden recaer, entre otros aspectos, sobre los índices de capacidad financiera, los índices de capacidad organizacional, la experiencia y el valor de la garantía de seriedad de la oferta, siempre que se mantengan condiciones suficientes para garantizar el adecuado cumplimiento del contrato.

Aplicabilidad

Los criterios diferenciales para Mipymes resultan aplicables a los procedimientos de selección competitivos, con independencia del régimen contractual de la entidad, siempre que se cumplan las condiciones establecidas en la normativa vigente.

Para su aplicación, la empresa deberá acreditar su condición de Mipyme domiciliada en Colombia conforme a los criterios de clasificación empresarial establecidos en el artículo 2.2.1.13.2.2 del Decreto 1074 de 2015 o la norma que lo modifique, sustituya o derogue.

En los proponentes plurales, el criterio diferencial procederá cuando por lo menos uno de sus integrantes acredite la calidad de Mipyme y tenga una participación igual o superior al diez por ciento (10 %) en el consorcio o unión temporal.

Los criterios diferenciales para Mipymes no serán aplicables dentro de convocatorias limitadas a Mipymes, dado que en dichos procedimientos todos los participantes pertenecen a la población que la medida pretende favorecer.

EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES

El artículo 32 de la Ley 2069 de 2020 y el artículo 2.2.1.2.4.2.15 del Decreto 1082 de 2015 establecen medidas diferenciales destinadas a incentivar la participación de emprendimientos y empresas de mujeres domiciliados en Colombia.

De acuerdo con estas disposiciones, los Documentos del Proceso deberán incorporar requisitos habilitantes diferenciales en alguno o algunos de los aspectos autorizados por la normativa, atendiendo los resultados del análisis del sector y sin afectar las condiciones necesarias para la adecuada ejecución contractual.

Aplicabilidad

Los criterios diferenciales para emprendimientos y empresas de mujeres son aplicables exclusivamente en:

- licitación pública;
- selección abreviada de menor cuantía;
- concurso de méritos; y
- procesos competitivos adelantados por Entidades Estatales no sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

En consecuencia, estos criterios **no resultan aplicables a la selección abreviada por subasta inversa, mínima cuantía ni contratación directa**, sin perjuicio de otras medidas de participación, preferencia o desempate que puedan resultar procedentes conforme a la normativa aplicable.

Cuando se trate de un proponente plural, el criterio diferencial únicamente procederá si por lo menos uno de sus integrantes acredita la condición de emprendimiento o empresa de mujeres y cuenta con una participación igual o superior al diez por ciento (10 %) en el consorcio o unión temporal.

EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Los criterios diferenciales aplicables a emprendimientos y empresas de personas con discapacidad se fundamentan en el artículo 13 de la Ley 1618 de 2013 y en el Decreto 287 de 2026, mediante el cual se incorporaron al Decreto 1082 de 2015 medidas afirmativas destinadas a facilitar su participación efectiva en el Sistema de Compras y Contratación Pública.

El artículo 2.2.1.2.4.2.7.3 del Decreto 1082 de 2015 dispone la incorporación de requisitos habilitantes diferenciales o ajustados en materia de experiencia, capacidad financiera u organizacional o valor de la garantía de seriedad de la oferta, procurando que estas condiciones facilitan el acceso de dichos actores económicos sin comprometer el cumplimiento adecuado del objeto contractual.

Aplicabilidad

Los requisitos habilitantes diferenciales para emprendimientos y empresas de personas con discapacidad domiciliados en Colombia resultan obligatorios en:

- licitación pública;
- selección abreviada;
- concurso de méritos; y
- procesos competitivos adelantados por entidades no sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

Por tanto, dentro de la selección abreviada se encuentran comprendidas las modalidades que legalmente integran esta categoría, incluida la selección abreviada por subasta inversa, cuando corresponda.

En los proponentes plurales, el criterio diferencial procederá cuando por lo menos uno de los integrantes cumpla las condiciones previstas para ser considerado emprendimiento o empresa de personas con discapacidad, tenga una participación no inferior al diez por ciento (10 %) y

aporte la experiencia requerida, como mínimo, en una proporción equivalente a su participación en el proponente plural.

DETERMINACIÓN DE LOS PARÁMETROS DIFERENCIALES

Cuando resulte procedente la aplicación de criterios diferenciales en materia de capacidad financiera u organizacional, la Entidad definirá los parámetros correspondientes con fundamento en los resultados del análisis del sector.

El parámetro diferencial deberá representar una condición efectivamente más favorable para el sujeto beneficiario frente al requisito general, sin reducir la exigencia hasta un nivel que deje de cumplir la función habilitante del indicador.

Para su determinación se tendrá en cuenta, según corresponda, la distribución de los resultados de la muestra, los valores mínimos y máximos observados, las medidas de tendencia central y dispersión, el porcentaje de posibles proveedores que cumplirían cada nivel de exigencia, el presupuesto oficial, las necesidades financieras de la ejecución y los riesgos propios del objeto contractual.

La diferencia entre el requisito general y el diferencial deberá guardar relación con la naturaleza de cada indicador. En aquellos cuyo cumplimiento exige un resultado mínimo, el parámetro diferencial podrá establecerse en un nivel inferior al general; en aquellos sujetos a un límite máximo, podrá establecerse un valor superior, siempre dentro de rangos financieramente razonables.

El ajuste definido deberá permitir evidenciar una ventaja real para el beneficiario y, simultáneamente, conservar una capacidad económica y organizacional suficiente para la correcta ejecución del contrato.

VERIFICACIÓN DEL EFECTO SOBRE LA PARTICIPACIÓN

Los parámetros generales y diferenciales deberán contrastarse con la totalidad de la muestra utilizada en el estudio del sector.

Para cada indicador se determinará separadamente el número y porcentaje de posibles proveedores que cumplen el requisito general y el criterio diferencial correspondiente. Los porcentajes de cumplimiento se calcularán siempre sobre el total de empresas que conforman la muestra y no exclusivamente sobre las muestra podadas utilizadas para determinados análisis estadísticos.

Esta verificación permitirá establecer si la condición diferencial produce una ampliación efectiva de la participación y si mantiene un nivel razonable de capacidad financiera u organizacional frente a las condiciones del proceso.

COMPATIBILIDAD ENTRE CRITERIOS DIFERENCIALES

La procedencia de un criterio diferencial no excluye la aplicación de otras medidas de promoción o preferencia previstas en el ordenamiento jurídico cuando sean compatibles entre sí.

En consecuencia, un proponente podrá acreditar más de una de las condiciones especiales previstas en la normativa, siempre que cada beneficio resulte aplicable a la modalidad de selección correspondiente y se cumplan de manera independiente los requisitos establecidos para su reconocimiento.

En los documentos del proceso deberá identificarse claramente el criterio aplicable a cada categoría de beneficiario, evitando extender una medida a modalidades o sujetos no comprendidos en la respectiva disposición normativa.

TABLA. INDICADORES FINANCIEROS Y ORGANIZACIONALES

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA				
INDICADOR	**FÓRMULA**	**CONDICIÓN**	**CRITERIO GENERAL**	**CRITERIO DIFERENCIAL**
Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a	2.00	1.80
Nivel endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual a	0.50	0.55
Razón de cobertura de Int.	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a	6.00	4.00
capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Mayor o igual a	(1.0) veces el presupuesto oficial	(0.9) veces el presupuesto oficial
INDICADORES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL				
INDICADOR	**FÓRMULA**	**CONDICIÓN**	**CRITERIO GENERAL**	**CRITERIO DIFERENCIAL**
Rentabilidad del patrimonio	Utilidad o pérdida operacional / Patrimonio	Mayor o igual a	0.18	0.16
Rentabilidad del activo	Utilidad o pérdida operacional / Activo Total	Mayor o igual a	0.11	0.10

Para la elaboración del presente estudio se consultaron las disposiciones normativas, lineamientos técnicos, conceptos institucionales y fuentes oficiales de información relacionadas con la contratación estatal, la capacidad financiera y organizacional de los proponentes y la caracterización del mercado.

FUENTES CONSULTADAS DE INFORMACIÓN

Fuentes normativas

- Constitución Política de Colombia, en lo pertinente a los principios que orientan la función administrativa y la contratación estatal.
- **Ley 80 de 1993**, Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.
- **Ley 1150 de 2007**, disposiciones relativas a requisitos habilitantes y Registro Único de Proponentes – RUP.
- **Ley 222 de 1995**, estados financieros, certificación, dictamen y notas.
- **Ley 2069 de 2020**, medidas de acceso y participación de Mipymes, emprendimientos y empresas de mujeres en el Sistema de Compra Pública.
- **Decreto 1082 de 2015**, disposiciones sobre análisis del sector, requisitos habilitantes, Registro Único de Proponentes y capacidad financiera y organizacional.
- **Decreto 1860 de 2021**, que modifica y adiciona el Decreto 1082 de 2015 en materia de participación y criterios diferenciales en el Sistema de Compra Pública.
- **Decreto 287 de 2026**, medidas de participación y requisitos diferenciales aplicables a emprendimientos y empresas de personas con discapacidad.

Fuentes técnicas y doctrinales

- **Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación – M-DVRHPC-05**, expedido por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente.
- Conceptos **C-353 de 2026, C-626 de 2026, C-641 de 2026, C-665 de 2026, C-683 de 2026, C-445 de 2025 y C-1763 de 2025**, emitidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, utilizados como criterios de orientación en materia de requisitos habilitantes, RUP, proponentes extranjeros, documentos financieros, tratamiento de indicadores, decimales, traducción, apostilla y legalización.

Fuentes oficiales de información

- **SECOP II – Contratos Electrónicos**, como fuente para la identificación y depuración de contratos y posibles proveedores.
- **Portal de Datos Abiertos del Estado Colombiano – datos.gov.co**, particularmente el conjunto de datos correspondiente a SECOP II – Contratos Electrónicos.
- **Registro Único Empresarial y Social – RUES**, para la consulta y validación de información empresarial.
- **Registro Único de Proponentes – RUP**, para la consulta y validación de información financiera y organizacional de los proveedores incluidos en la muestra.
- Procesos de contratación, estudios del sector y antecedentes contractuales consultados como referencias metodológicas para la estructuración del análisis.