



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 1 de 7

OBJETO	Selección de empresas comercializadoras de bienes y servicios de soluciones tecnológicas en la línea de tecnologías para automatización digital de procesos para apoyar la transformación digital de entidades públicas y privadas considerando los lineamientos establecidos por gobierno digital para la firma de acuerdos marco con la Empresa para la seguridad y Soluciones Urbanas – ESU
ALCANCE DEL OBJETO	El alcance del objeto del acuerdo marco de aliado proveedor será el suministro, implementación y cualquier otro tipo de servicios y/o suministros para la satisfacción de las necesidades que requieran nuestros clientes en materia de tecnologías de RPA, IPA, BPMS, BPM, sistemas de gestión documental y plataformas que permitan la automatización inteligente de estos procesos, automatización digital de procesos como soporte para su transformación digital como; digitalización, documentos electrónicos, automatización y monitoreo de procesos que permitan identificar, optimizar, implementar, monitorear, controlar, mejorar y en general gestionarlos, mejorar la productividad y eficiencia de las instituciones. Adicionalmente el diseño, implementación, asesoría y consultoría para la implementación de arquitectura empresarial, gobierno digital, PETI, procesos de transformación digital, tecnologías de Industry 4.0, capacitación en tecnologías de RPA, IPA, BPMS, BPM y soporte
MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	Artículo 21. Procedimiento de Solicitud pública de oferta
LEGISLACION APLICABLE	El Acuerdo 090 de 2019. En general, las normas legales aplicables durante el proceso de selección de aliados proveedores serán las estipuladas en ésta solicitud Pública de Oferta, en el reglamento de contratación de la ESU y las propias vigentes en Colombia sobre la materia
RIESGOS ASOCIADOS A LA CAPACIDAD FINANCIERA	<p>✓ Retraso en el pago de la ESU al proponente:</p> <p>Riesgo: Acorde al nivel de crecimiento en esta línea, se requiere proponentes con un flujo de caja holgado para el pago de las obligaciones propias de la operación, sin tener dependencia de los desembolsos del proyecto por parte de la ESU. Cabe resaltar que Debido a las diferentes aprobaciones y procesos realizados en la entrega de los bienes al usuario final quien recibe a satisfacción los bienes sujetos de compra, el plazo promedio de pago (60 días) puede verse afectado por esta situación.</p> <p>Control: En el pliego de condiciones se informa al proponente la forma de pago en las condiciones y términos logísticos. (Riesgo externo).</p> <p>✓ Información financiera disponible</p> <p>Riesgo: Los proponentes son evaluados de conformidad con lo dispuesto en los decretos 399 y 579 de 2021.</p> <p>Control: La ESU podrá solicitar la información financiera al corte de 2020, o estados financieros intermedios durante la ejecución de la presente alianza para hacer respectivas validaciones y recomendaciones al área logística si se detectan cambios que afecten la ejecución del contrato. (Riesgo Interno).</p>
CAPACIDAD FINANCIERA Y	Acorde a lo establecido en el decreto 1082 de 2015 “Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas condiciones mínimas que reflejan la salud financiera de los



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 2 de 7

ORGANIZACIONAL

proponentes a través de su liquidez y endeudamiento. Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato.”

La capacidad financiera requerida en un Proceso de Contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato. En consecuencia, la Entidad Estatal debe establecer los requisitos de capacidad financiera con base en su conocimiento del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de los posibles oferentes. Las Entidades Estatales pueden establecer indicadores adicionales a los establecidos en el numeral 3 del artículo 2.2.1.1.1.5.3 del Decreto 1082 de 2015, solo en aquellos casos en que sea necesario por las características del objeto a contratar, la naturaleza o complejidad del Proceso de Contratación.

La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. El Decreto 1082 de 2015 definió los indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que está bien organizado cuando es rentable.¹

¹[cce_manual_requisitos_habilitantes.pdf \(colombiacompra.gov.co\)](#)

**INDICADORES DE
CAPACIDAD
FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL**

CAPACIDAD FINANCIERA:

Índice de Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Con este indicador se pretende evaluar la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo con recursos de corto plazo.

Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Este indicador busca evaluar la estructura de financiamiento del proponente, o cuanto del activo se encuentra financiado respecto obligaciones de corto y largo plazo.

Razón de Cobertura de Intereses = Utilidad Operacional / Gastos de Intereses

Indica el número de veces que el proponente puede atender las obligaciones financieras con su utilidad operativa. A mayor número de veces, mayor capacidad de atender sus obligaciones financieras

Capital de trabajo Activo corriente - Pasivo corriente

Este indicador refleja la capacidad operativa del proponente en el corto plazo, es decir el remanente o saldo resultante de atender sus obligaciones de corto plazo, con sus activos de corto plazo si los liquidará. Entre más amplia sea esta brecha se considera con mayor capacidad de responder a sus obligaciones.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Rentabilidad sobre patrimonio (ROE): Utilidad Operacional / Patrimonio

Este indicador refleja la relación entre la operación y el patrimonio de los accionistas. Es decir, la capacidad de generar utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. Se considera que, a mayor valor de este indicador, es mayor la capacidad organizacional y la rentabilidad de los accionistas.

Rentabilidad sobre activos (ROA): Utilidad Operacional / Activo Total



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 3 de 7

Este indicador refleja la relación entre la operación y los activos. Es decir, la capacidad de generar utilidad operacional por cada peso invertido en los activos. Se considera que, a mayor valor de este indicador, es mayor la rentabilidad del negocio.

Cabe anotar que este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.

Con el fin de definir el valor de los indicadores que serán requeridos en el pliego de condiciones para elegir el proponente que preste los servicios requeridos por el cliente, la ESU realiza el siguiente referenciamiento del sector:

Consulta en la Superintendencia de sociedades del registro de las jurídicas que realizan actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas). De la anterior Base de Datos se obtuvo información de 115 empresas con indicadores financieros y organizacionales con corte a 31 de diciembre de 2019 y que ejercen como actividad principal la actividad económica 6201

**ESTUDIO DEL
SECTOR
RELACIONADO AL
OBJETO**

NIT	Liquidez	Endeudamiento	Cobertura	ROI	ROA
900704304	4,90	20%	36,1	22%	17%
811004057	1,58	67%	2,1	52%	17%
900693655	1,60	50%	0,9	8%	4%
900399741	1,77	52%	1,24	10%	5%
800111946	2,07	31%	3,08	6%	4%
830512451	1,61	53%	IND	31%	15%
830080658	1,58	58%	-0,24	-8%	-3%
900440779	2,56	48%	16,91	40%	21%
830032586	2,99	9%	IND	-4%	-3%
830065485	1,07	73%	2,49	41%	11%
900332892	2,84	39%	2,09	17%	10%
900401714	1,62	44%	3,19	36%	20%
900966568	1,82	38%	IND	81%	50%
900353530	1,92	54%	14,87	8%	4%
890923937	2,06	44%	4,99	85%	48%
811020576	2,33	33%	11,56	25%	17%
811003486	1,59	36%	1,42	5%	3%
890319193	1,79	54%	78,7	93%	42%
800090963	0,40	86%	IND	-14%	-2%
900481621	0,17	103%	2,04	-293%	10%
901323081	29,73	2%	-311,81	-2%	-2%
800198591	1,43	86%	IND	117%	16%
830013774	1,55	60%	1,67	23%	9%
830105621	1,69	41%	4,33	10%	6%
900237820	3,04	20%	42	46%	37%
830096374	2,24	46%	5,93	31%	17%



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 4 de 7

900218578	0,98	68%	1,81	47%	15%
900633782	1,80	56%	3,6	46%	20%
900843898	1,40	103%	-56,72	6344%	-179%
830016840	4,77	22%	56,83	30%	23%
900222314	2,96	34%	122,79	46%	31%
800231706	4,00	34%	24,9	42%	28%
900122930	1,06	76%	2,84	14%	3%
900358726	11,99	8%	4,24	34%	31%
900396176	5,50	66%	5,24	16%	6%
830116173	5,66	43%	IND	60%	34%
830135010	2,98	31%	13,77	41%	28%
900093735	0,90	40%	2,64	31%	19%
900249127	14,66	36%	1181,83	4%	3%
830141127	0,98	83%	IND	31%	5%
800222753	1,33	69%	4,13	65%	20%
900201645	11,18	7%	IND	-10%	-9%
900530093	4,78	23%	IND	1%	1%
900620832	1,92	47%	IND	43%	23%
811009452	3,31	31%	10,55	35%	24%
900767427	2,96	31%	IND	47%	32%
900376503	1,91	75%	5,14	99%	25%
900346401	1,31	69%	IND	33%	10%
830096975	2,07	41%	24,19	63%	37%
900293512	2,00	61%	4,79	66%	26%
900182503	1,79	70%	3,23	30%	9%
900793747	2,21	42%	526,56	119%	69%
900420501	1,28	61%	6,62	80%	31%
830515291	1,76	54%	IND	121%	55%
800028326	1,71	54%	49,49	46%	21%
830102216	2,71	30%	IND	45%	31%
805020546	2,98	28%	18,5	38%	28%
900219834	1,59	63%	4,1	9%	3%
900594521	1,96	41%	IND	46%	27%
830018817	1,47	63%	7,7	51%	19%
900717614	4,69	21%	63,55	96%	76%
900037743	8,37	49%	IND	14%	7%
900096184	2,63	37%	31,52	22%	14%
830028243	2,38	41%	22,55	6%	3%
900693627	0,36	280%	-58,81	172%	-310%
805023132	4,59	30%	3,61	41%	29%
900164964	2,74	94%	IND	146%	9%



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 5 de 7

900302739	2,18	79%	9,58	9%	2%
830137539	2,46	75%	1,56	75%	19%
830132832	3,19	30%	IND	25%	18%
800146041	4,50	23%	IND	29%	22%
830041538	0,76	74%	0,9	11%	3%
900534356	3,02	20%	25,32	57%	46%
800210548	1,72	58%	97,21	56%	23%
901025359	1,33	72%	IND	40%	11%
830135451	1,33	68%	2,75	83%	26%
800160958	0,61	25%	IND	1%	1%
901265849	2,15	45%	1,11	2%	1%
800167353	10,11	57%	IND	43%	19%
900858053	1,55	66%	2,6	37%	13%
811022765	2,29	52%	IND	15%	7%
900318963	5,02	16%	IND	14%	12%
900850150	0,46	198%	-2,18	10%	-10%
830118355	1,43	57%	9,45	68%	29%
900320258	1,55	35%	IND	2%	1%
900512356	1,67	59%	-1,31	-11%	-5%
804010488	2,43	37%	IND	10%	6%
900242188	1,82	55%	IND	26%	12%
900664661	0,50	84%	1,88	24%	4%
830102565	5,34	3%	IND	6%	6%
900129872	0,83	69%	2,74	20%	6%
860517277	1,96	38%	185,87	79%	49%
830133194	64,03	2%	-9,02	-18%	-18%
900022972	2,44	40%	10,09	52%	31%
830062674	2,31	50%	2,39	33%	17%
900862761	4,37	20%	IND	49%	39%
900363279	1,99	45%	1,11	4%	2%
900335350	2,20	42%	31,83	74%	43%
900277173	1,18	76%	IND	106%	25%
811003890	1,29	69%	1,07	25%	8%
811022382	2,08	43%	28,94	48%	27%
800233280	0,85	44%	3,5	29%	16%
802020167	0,66	45%	1,49	16%	9%
900774785	5,42	17%	-61,48	-113%	-93%
900601388	2,95	34%	IND	19%	13%
900057192	2,30	26%	1775,55	18%	13%
804002893	3,26	43%	13,71	23%	13%
900675394	2,37	40%	0,43	1%	1%



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 6 de 7

830045792	2,19	58%	IND	7%	3%
830120348	1,79	16%	15,05	10%	9%
800240660	6,38	45%	5,17	9%	5%
800153961	1,99	77%	1,76	61%	14%
800198031	0,59	61%	-1,53	-13%	-5%
900193641	4,47	18%	IND	30%	25%
811045069	1,43	93%	-1,04	-103%	-7%

A esta muestra se le realizó el análisis estadístico de la media, la desviación estándar y el ajuste con respecto a la media, la cual arrojó los siguientes resultados

ESTADISTICO	Liquidez	endeudamiento	Cobertura	ROI	ROA
MEDIA	3,43	0,51	50,87	0,86	0,11
DESVIACION	6,64	0,34	243,63	5,91	0,40

Acorde a la información obtenida se evidencia una amplia dispersión de datos de la muestra obtenida. De lo anterior se pretende realizar un análisis que garantice que al menos el 70% de las empresas estén dentro del valor indicado. Al realizar dicho ejercicio se obtiene la siguiente información:

ESTADISTICO	Liquidez	endeudamiento	Cobertura	ROI	ROA
VALOR	1,4	69%	2,69	0,06	0,04

Teniendo en cuenta que lo que se pretende contratar es un servicio, se requiere que las empresas oferentes tengan capital de trabajo holgado para que la prestación del mismo se efectúe sin dependencia de los desembolsos que haga la entidad. Al ser una línea de negocios nueva se pretende garantizar durante el primer año de operación de la alianza, que los proveedores puedan atender simultáneamente varios proyectos y obligaciones financieras que se deriven durante la ejecución y por lo tanto se considera que este indicador en gran medida permite respaldar las operaciones derivadas de la Alianza, por lo tanto al garantizar un capital de trabajo mayor o igual a DOS MIL NOVECIENTOS MILLONES DE PESOS M.L (\$ 2.900.000.000), la entidad podrá garantizar proveedores que se destacan en un mercado y que mitiguen los riesgos de exposición a variables del mercado actual.

VALOR ESTIMADO DE LOS INDICADORES PARA LA SELECCIÓN DE ALIADOS

Con el fin de permitir pluralidad de oferentes en el proceso de selección de aliados para el presente proceso se presentan los siguientes indicadores de capacidad financiera y organizacional:

Indicadores de capacidad financiera.

INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE
Indicador de Liquidez	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	Mayor o igual a uno punto cuatro (1.4)



**ESTUDIO DEL SECTOR:
CAPACIDAD FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL
PARA PROPONENTES**

Código: FT-M4-GCO-04

Versión: 02

Página 7 de 7

Indicador de Endeudamiento	<u>Pasivo total</u> Activo Total	Menor o igual a cero punto sesenta y nueve (0.69)
Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	Mayor o igual a dos mil novecientos millones de pesos M.L. (\$2.900.000.000)
Cobertura de Intereses	<u>Utilidad operacional</u> Gastos intereses	Mayor o igual a dos punto sesenta y nueve (2.69)
Rentabilidad del Patrimonio	<u>Utilidad operacional</u> Total Patrimonio	Mayor o igual a cero punto cero seis (0.06)
Rentabilidad del Activo	<u>Utilidad operacional</u> Total Activos	Mayor o igual a cero punto cero cuatro (0.04)

MARELBI VERBEL PEÑA

Subgerente Administrativa y Financiera

Proyectó: Tatiana Andrea Vanegas Ruda – Profesional Universitaria *Tatiana Vanegas R.*