



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

Código: FT-M3-GF-04

Versión: 03

Página 1 de 5

OBJETO	Selección de empresas proveedoras de servicios de vigilancia y seguridad privada como aliados proveedores para la firma de acuerdos marco con la empresa para la seguridad y soluciones urbanas – ESU.
ALCANCE DEL OBJETO	Comprende la prestación de los servicios (Vigilancia y seguridad privada con armas de fuego o con cualquier otro medio humano, animal, tecnológico o material), los servicios de transporte de valores, los servicios de vigilancia y seguridad de empresas u organizaciones empresariales, públicas o privadas, los servicios comunitarios de vigilancia y seguridad privada, los servicios de capacitación y entrenamiento en vigilancia y seguridad privada, Los servicios de asesoría, consultoría e investigación en seguridad, la fabricación, instalación, comercialización y utilización de equipos para vigilancia y seguridad privada y utilización de blindajes para vigilancia y seguridad privada. Lo anterior, con el fin de contratar posteriormente los bienes y servicios que la ESU considere precisos, para la satisfacción de las necesidades que requieran nuestros clientes en materia de vigilancia y seguridad privada.
MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	Artículo 21. Procedimiento de Solicitud pública de oferta
LEGISLACIÓN APLICABLE	Acuerdo 090 de 2019. Reglamento de Contratación Decreto 1082 de 2015 Decreto 1860 de 2021 En general, las normas legales aplicables durante el proceso de selección de aliados proveedores serán las estipuladas en esta 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 suficiente para el pago de las obligaciones propias de la operación, sin tener dependencia de los desembolsos de la ejecución 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 con información financiera con corte a 31 de diciembre de 2022 disponible en el RUP al corte del presente proceso. (Ultimo cierre anual y que tiene información disponible las fuentes de información) y no se realizan validaciones a la situación financiera o evolución de las cifras en lo corrido del año.</p> <p>Control: La ESU podrá solicitar la información financiera al corte de 2023, o estados financieros intermedios durante la ejecución de la presente alianza para hacer respectivas validaciones y recomendaciones al área vigilancia si se detectan cambios que afecten la ejecución del contrato. (Riesgo Interno).</p>



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

Código: FT-M3-GF-04

Versión: 03

Página 2 de 5

**CAPACIDAD FINANCIERA
Y ORGANIZACIONAL**

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 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 10 del Decreto 1510 de 2013, 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. http://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/20140901_manual_requisitos_habilitantes_4_web.pdf

**INDICADORES DE
CAPACIDAD
FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL**

CAPACIDAD FINANCIERA:

Índice de Liquidez = Activo Corriente / Pasivo Corriente

el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo.

Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total

Este indicador busca determinar el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos.

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

Refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras.

Capital de trabajo Activo corriente - Pasivo corriente

Este indicador refleja a la liquidez operativa del proponente, es decir el remanente del proponente luego de liquidar sus activos corrientes (convertirlos en efectivo) y pagar el pasivo de corto plazo. Un capital de trabajo positivo contribuye con el desarrollo eficiente de la actividad económica del proponente. Es recomendable su uso cuando la Entidad Estatal requiere analizar el nivel de liquidez en términos absolutos.

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL:

Rentabilidad sobre patrimonio (ROE): Utilidad Operacional / Patrimonio



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

Código: FT-M3-GF-04

Versión: 03

Página 3 de 5

	<p>Este indicador determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente.</p> <p>Rentabilidad sobre activos (ROA): Utilidad Operacional / Activo Total</p> <p>Este indicador refleja la relación entre la operación y los activos. determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.</p> <p>Cabe anotar que este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio.</p>																								
<p>ESTUDIO DEL SECTOR RELACIONADO AL OBJETO</p>	<p>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, la ESU realiza el referenciamiento que se anexa al presente estudio.</p> <p>Ver Anexo No.1 análisis del sector</p>																								
<p>VALOR ESTIMADO DE LOS INDICADORES PARA LA SELECCIÓN DEL CONTRATISTA</p>	<p>Teniendo en cuenta que la entidad buscara aliados proveedores Considerados como Gran empresa o Pymes y Con el fin de permitir pluralidad de oferentes en el proceso de selección se presentan los siguientes indicadores de capacidad financiera y organizacional para ambos grupos:</p> <p>Indicadores de capacidad financiera Gran Empresa</p> <table border="1" data-bbox="443 1388 1484 1691"> <thead> <tr> <th>INDICADOR</th> <th>CÁLCULO</th> <th>VALOR HABILITANTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Índice de liquidez</td> <td>Activo Corriente / Pasivo Corriente</td> <td>Mayor o igual a dos (2)</td> </tr> <tr> <td>Nivel de endeudamiento</td> <td>Pasivo Total / Activo Total</td> <td>Menor o igual al cincuenta y cinco por ciento (55%)</td> </tr> <tr> <td>Razón de Cobertura de intereses</td> <td>Utilidad Operacional / Gastos de Intereses</td> <td>Mayor o igual a tres (3) o indeterminado</td> </tr> <tr> <td>Capital de trabajo</td> <td>Activo corriente - Pasivo corriente</td> <td>Gran empresa: Mayor o igual a CUATRO MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M.L (\$4.500.000.000)</td> </tr> </tbody> </table> <p>Indicadores de capacidad organizacional Gran Empresa</p> <table border="1" data-bbox="510 1792 1412 1948"> <thead> <tr> <th>INDICADOR</th> <th>CÁLCULO</th> <th>VALOR HABILITANTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rentabilidad sobre el Patrimonio</td> <td>Utilidad Operacional / Patrimonio</td> <td>Mayor o igual a veintidós por ciento (22%)</td> </tr> <tr> <td>Rentabilidad sobre el Activo</td> <td>Utilidad Operacional / Activo Total</td> <td>Mayor o igual a doce por ciento (12%)</td> </tr> </tbody> </table>	INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE	Índice de liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a dos (2)	Nivel de endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual al cincuenta y cinco por ciento (55%)	Razón de Cobertura de intereses	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a tres (3) o indeterminado	Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	Gran empresa: Mayor o igual a CUATRO MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M.L (\$4.500.000.000)	INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE	Rentabilidad sobre el Patrimonio	Utilidad Operacional / Patrimonio	Mayor o igual a veintidós por ciento (22%)	Rentabilidad sobre el Activo	Utilidad Operacional / Activo Total	Mayor o igual a doce por ciento (12%)
INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE																							
Índice de liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a dos (2)																							
Nivel de endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual al cincuenta y cinco por ciento (55%)																							
Razón de Cobertura de intereses	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a tres (3) o indeterminado																							
Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	Gran empresa: Mayor o igual a CUATRO MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M.L (\$4.500.000.000)																							
INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE																							
Rentabilidad sobre el Patrimonio	Utilidad Operacional / Patrimonio	Mayor o igual a veintidós por ciento (22%)																							
Rentabilidad sobre el Activo	Utilidad Operacional / Activo Total	Mayor o igual a doce por ciento (12%)																							



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

Código: FT-M3-GF-04

Versión: 03

Página 4 de 5

Indicadores de capacidad financiera Mipyme

INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE
Índice de liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a dos punto uno (2,1)
Nivel de endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	Menor o igual al Sesenta por ciento (60%)
Razón de Cobertura de intereses	Utilidad Operacional / Gastos de Intereses	Mayor o igual a tres (3) o indeterminado
Capital de trabajo	Activo corriente - Pasivo corriente	Gran empresa: Mayor o igual a MIL DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS M.L (\$1.200.000.000)

Indicadores de capacidad organizacional Mipyme

INDICADOR	CÁLCULO	VALOR HABILITANTE
Rentabilidad sobre el Patrimonio	Utilidad Operacional / Patrimonio	Mayor o igual a tres por ciento (3%)
Rentabilidad sobre el Activo	Utilidad Operacional / Activo Total	Mayor o igual a diez por ciento (10%)

La metodología correspondiente al cálculo de indicadores se encuentra descrita en el Análisis del Sector del proceso de selección.

Teniendo en cuenta que las empresas clasificadas como gran empresa o Pyme pertenecen al mismo sector, se hará la solicitud del mismo valor para los indicadores financieros, exceptuando el indicador de capital de trabajo, el cual se detalló para cada grupo un valor diferenciado, esto con el fin de permitir pluralidad de oferentes, pero manteniendo un nivel de capital de trabajo proporcional a los tipos de servicios que podrá atender asociada a su capacidad técnica.

SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

ESU

Marzo de 2024.

	ESTUDIO DEL SECTOR: CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL PARA PROPONENTES	Código: FT-M3-GF-04
		Versión: 03
		Página 5 de 5

Promedio indicadores del sector y cálculo de indicadores para el proceso

Una vez analizada la información financiera y organizacional que dispone de las entidades que reportan a la Superintendencia de vigilancia, la entidad decide establecer los siguientes indicadores de capacidad financiera y organizacional requeridos para el proceso, buscando que con esta formulación se pueda garantizar la participación efectiva de los proponentes que se inviten a participar en el proceso de selección, por lo tanto los indicadores mencionados corresponden a un análisis por indicador, donde se garantiza que al menos el 70% de los oferentes del muestreo cumplirían en cada uno de los indicadores mínimos requeridos.

De la configuración de indicadores propuesta se pretende contar con empresas sólidas con niveles de endeudamiento y liquidez adecuados, pero dándole la mayor preeminencia al capital de trabajo, bajo el entendido de las condiciones de operación del contrato, en el que se requiere de la prestación efectiva y oportuna del servicio sin la concesión de anticipos o pagos anticipados. Ello demanda que los aliados proveedores, cuenten con la capacidad financiera de solventar las obligaciones contractuales del corto plazo, sin que medie facturación y desembolsos inmediatos, así como los demás compromisos contractuales que se derivan de la explotación comercial del objeto social de la empresa que se erija como contratista.

Cabe anotar que la entidad robustece la capacidad financiera del proceso en el Capital de trabajo, dado que es un elemento clave durante la ejecución de los servicios, toda vez que se requiere oferentes que no dependan de los desembolsos que realice la entidad para dar cumplimiento a las diferentes solicitudes que se realicen en cumplimiento del servicio y lo demás requerido en el giro del Negocio.