

PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA

Objeto de la Contratación	El Contratista prestará al Tecnológico de Antioquia – Institución Universitaria, donde se requiera, el servicio integral de aseo, mantenimiento general, manejo integral de residuos sólidos (reciclaje), mantenimiento de zonas verdes y piscina semiolímpica, incluyendo el suministro de insumos y equipos para mantenimiento de piscina, aseo y reciclaje.
Modalidad de Contratación	Licitación Publica
Cuantía de la contratación	Dos Mil Setecientos Treinta y Tres Millones Ochocientos Ochenta y Cinco Mil Novecientos Diecisiete Pesos M./L. (\$2.733.885.917) IVA incluido.
Códigos UNSPSC	47131700: Suministros para aseos 70111700: Parques, jardines y huertos 72103300: Servicio de mantenimiento y reparación de infraestructura 76111500: Servicios de limpieza y mantenimiento de edificios generales y de oficinas 76121500: Recolección y disposición de basuras 76122300: Servicios de reciclables

En atención al artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015, el Tecnológico de Antioquia IU., en la etapa de planeación de los procesos de contratación, presenta el análisis del sector relativo al objeto del proceso que se pretende desarrollar desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional y técnica.

1. PERSPECTIVA LEGAL

Teniendo en cuenta que con la contratación pública se busca el cumplimiento de los fines estatales, es imperioso que las entidades públicas cuenten con instrumentos que les faculten lograr la selección adecuada de los contratistas que les permitirán la consecución de estos.

El presente proceso de contratación se fundamenta en la Constitución Política de Colombia, la Ley 80 de 1993 artículo 30, la Ley 1150 de 2007, artículo 2 numeral 1 y Decreto 1082 de 2015 Libro 2, Capítulo 2, Sección 1, Subsección 1, y los demás decretos reglamentarios, normas orgánicas del presupuesto, estatuto tributario y normas concordantes con la materia, que rijan o lleguen a regir los aspectos del presente proceso de selección y en todo lo demás no regulado expresamente, se aplicarán las normas comerciales, civiles y lo establecido en el pliego de condiciones. Las normas actualmente vigentes que resulten pertinentes de acuerdo con la ley colombiana se presumen conocidas por todos los proponentes.

Para garantizar los principios de la contratación estatal, como la transparencia, responsabilidad, economía, sujeción a la ley colombiana, la función administrativa, la planeación, su adecuación a los planes de inversión institucional y por la cuantía del contrato que excede la menor cuantía de la Entidad, se seleccionará al contratista a través de la modalidad de licitación pública.

2. PERSPECTIVA COMERCIAL

Tamaño del mercado de servicios de limpieza, participación y análisis de la industria, por tipo (limpieza de ventanas, cuidado de pisos y aspiración, y otros), por usuario final (residencial y comercial) y pronóstico regional, 2026-2034.

El tamaño del mercado mundial de servicios de limpieza se valoró en 451,63 mil millones de dólares en 2025. Se proyecta que el mercado crecerá de 481,75 mil millones de dólares en 2026 a 859,20 mil millones de dólares en 2034, exhibiendo una tasa compuesta anual del 7,50% durante el período previsto. América del Norte dominó el mercado de servicios

de limpieza con una cuota de mercado del 37,52% en 2025.

Los servicios de limpieza son la parte más esencial de los sectores residencial y comercial, ya que su objetivo es eliminar impurezas, suciedad, agentes infecciosos y otros materiales no deseados en hogares, industrias, edificios de oficinas, hospitales, fábricas, tiendas minoristas y otros. Además, estos servicios ayudan a limpiar y desinfectar espacios residenciales y comerciales, reduciendo el riesgo de infecciones y enfermedades y promoviendo un ambiente de trabajo saludable. Las empresas ofrecen una gama diversificada de servicios para satisfacer las diversas necesidades de todo tipo y tamaño de empresas.



DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MERCADO MUNDIAL DE SERVICIOS DE LIMPIEZA

Tamaño del mercado:

Valor 2025:451,63 mil millones de dólares
Valor 2026:481,75 mil millones de dólares
Valor previsto para 2034:859.200 millones de dólares, con unCAGR del 7,50%(2026-2034)

Cuota de mercado:

Líder Regional: Norteamérica lideró el mercado con una37,52%compartir en 2025, impulsado por un mayor uso de soluciones de limpieza ecológicas y su adopción generalizada en espacios comerciales.

Región de más rápido crecimiento: Se prevé que Asia Pacífico crecerá a la CAGR más alta, impulsada por la urbanización, el aumento de los ingresos disponibles y la construcción de infraestructura residencial y comercial.

Líder de usuario final: El segmento comercial dominará en 2024, impulsado por los grandes espacios de trabajo y la creciente demanda de tecnologías de limpieza profesionales y automatizadas.

Tendencias de la industria:

Aumento del marketing en redes sociales: Los proveedores de servicios de limpieza utilizan cada vez más plataformas como TikTok, YouTube e Instagram para mejorar la participación del cliente, aumentar la visibilidad de la marca y atraer una base de clientes global.

Adopción de limpieza ecológica: Preferencia creciente por productos de limpieza sostenibles y ecológicos en América del Norte y Europa.

Creciente demanda residencial: Impulsado por estilos de vida ajetreados, conciencia sobre la higiene y un uso cada vez mayor de servicios a domicilio bajo demanda.

Factores impulsores:

Avances tecnológicos: Las aspiradoras manos libres, las barredoras robóticas y los dispensadores inteligentes sin contacto están agilizando las operaciones de limpieza.

Crecimiento inmobiliario: La expansión de la infraestructura residencial y comercial a nivel mundial, especialmente en Estados Unidos y la India, impulsa una mayor demanda de servicios de limpieza.

Conciencia de higiene pública: La atención pospandemia al saneamiento aumenta la demanda en hospitales, oficinas y lugares públicos.

Apoyo gubernamental y de IED: Las políticas que alientan el desarrollo de infraestructuras y bienes raíces en las economías emergentes promueven la expansión del mercado.

Fuente: <https://www.fortunebusinessinsights.com/es/cleaning-services-market-107295>

2.1. Análisis de la Oferta

Para determinar una muestra de empresas para la prestación del servicio requerido por el Tecnológico de Antioquia IU, se verificó el portal de información del SIREM y se pudo establecer que allí se reportan las actividades relacionadas con el código CIIU adoptada para Colombia (N8110) Actividades combinadas de apoyo a instalaciones, (N8121) Limpieza general interior de edificios, (N8129) Otras actividades de limpieza de edificios e instalaciones industriales. Encontrando, entre otras, las siguientes empresas como posibles proveedoras:

NIT	RAZON SOCIAL
800053529	SERVICIOS INSTITUCIONALES DE COLOMBIA SINCO LTDA
800066388	ASEO Y SOSTENIMIENTO Y COMPAÑIA S.A.
800068462	ASEOS LA PERFECCION SAS
800116299	LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE ANTIOQUIA S.A.S
800121759	LIMPIEZA GENERAL CASA BLANCA LTDA
800148041	SERVILIMPIEZA SA
800152751	ASEO SERVICIOS SAS
800246091	SERVICIOS DE LIMPIEZA MANTENIMIENTO Y ASEO SERVILIMA S A S
800256513	TEMPOASEO LTDA
811010401	EL PUNTO DEL ASEO S.A.S
828001576	SERVICIOS Y PRODUCTOS DE ASEO EU
830035037	EMPRESA DE SERVICIOS INTEGRALES SAS BIC
860010451	CASALIMPIA SA
860061480	NACIONAL DE ASEO S.A
860514894	BOGOTANA DE LIMPIEZA SAS
860518600	ASECOLBAS LIMITADA
900012152	MUNDOASEO SAS
811044253	ASEAR S.A. E.S.P.
860067479	SERVIASEO S.A.
900341495	ASESORIAS E INGENIERIAS SERVICIOS Y SUMINISTROS SAS
900427788	LIMPIEZA INSTITUCIONAL LASU SAS

2.2. Análisis de la Demanda

TENDENCIAS DEL MERCADO DE SERVICIOS DE LIMPIEZA

El marketing en redes sociales es una herramienta de marketing digital esencial que ayuda a atraer una gran base de consumidores en menos tiempo y también es el marketing más rentable. Además, este tipo de marketing ayuda a aumentar el conocimiento y la lealtad de

la marca y también ayuda a ganar nuevos clientes potenciales en todo el mundo. Las plataformas de redes sociales como Facebook, TikTok, LinkedIn, Twitter, Instagram y YouTube son las principales plataformas adoptadas por los fabricantes o proveedores de servicios. Estas plataformas proporcionan un modo directo de comunicación entre empresas y clientes, lo que ayuda a mejorar la participación del cliente y también ayuda a construir una relación sólida con los clientes, lo que impulsa directamente el crecimiento del mercado.

» América del Norte fue testigo de un crecimiento del mercado de servicios de limpieza de 150,62 mil millones de dólares en 2023 a 159,66 mil millones de dólares en 2024.



FACTORES DE CRECIMIENTO DEL MERCADO DE SERVICIOS DE LIMPIEZA

Avances tecnológicos para impulsar el crecimiento del mercado

La adopción de las últimas tecnologías en la solución es el factor principal que impulsa el crecimiento del mercado. La llegada de aspiradoras, limpiadores de pisos, fregadoras secadoras y otros de tecnología avanzada con tecnología manos libres ha hecho que el servicio de limpieza sea más fácil y fluido. Muchas empresas pueden programar estas máquinas para que funcionen con interacción humana limitada. Además, las nuevas soluciones robóticas, como las barredoras autónomas, ayudan a los equipos de limpieza a finalizar algunas de las tareas repetitivas que consumen más tiempo de forma más eficaz y eficiente. Además, se espera que el lanzamiento de soluciones tecnológicas inteligentes, como los dispensadores inteligentes sin contacto, que son capaces de realizar un seguimiento del cumplimiento de la higiene, impulse aún más el crecimiento del mercado.

Aumento de la construcción de edificios residenciales y comerciales para impulsar el crecimiento del mercado

El crecimiento del sector inmobiliario a nivel mundial aumentará aún más la demanda de esta industria. Según la India Brand Equity Foundation (IBEF), el sector inmobiliario comprende cuatro subsectores: comercial, minorista, inmobiliario y hotelero. El aumento de la renta disponible, el crecimiento de la población y el aumento del gasto de los consumidores en los sectores residencial y comercial han llevado a la construcción de nuevos edificios. Por ejemplo, según la Oficina del Censo de EE. UU. y el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano, en 2021 se completaron 1.337.800 unidades de vivienda en comparación con 1.286.900 unidades en 2020, un aumento del 4%. Además, se espera que el creciente apoyo gubernamental al desarrollo de los sectores residencial y comercial, junto con el aumento de la IED en todos los países, impulsen aún más el crecimiento del mercado. Además, se prevé que la mayor conciencia sobre la higiene pública impulse la demanda de estos servicios en las zonas residenciales y comerciales.

ANÁLISIS DE SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE SERVICIOS DE LIMPIEZA

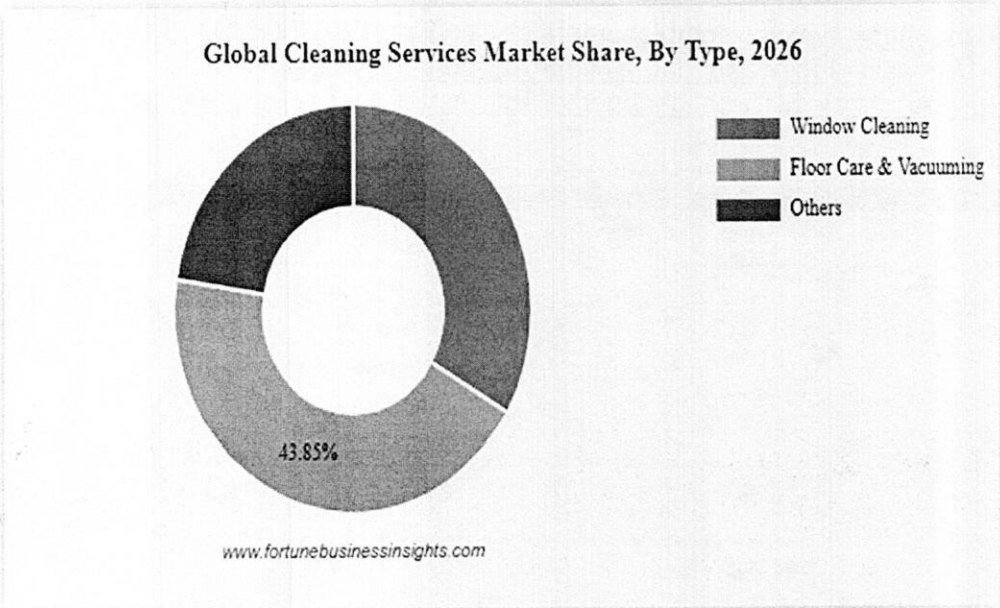
Análisis por tipo

El cuidado de pisos y la aspiración ganarán terreno gracias a la mayor concienciación sobre la higiene entre los consumidores

Según el tipo, el mercado incluye segmentos, a saber, limpieza de ventanas, cuidado y aspiración de pisos, y otros.

El segmento de cuidado y aspiración de suelos representará el 43,85% de la cuota de mercado en 2026. El segmento de cuidado y aspiración de suelos tiene una importante cuota de mercado de servicios de limpieza debido a una mayor conciencia sobre el mantenimiento de la limpieza y la higiene en las áreas de trabajo y los hogares. Además, los suelos son las superficies más utilizadas en lugares comerciales y residenciales. Su limpieza y mantenimiento adecuado son cruciales para mantener un ambiente saludable, seguro y acogedor. Además, el aumento del cuidado y aspiración regular de los pisos, junto con la limpieza continua de alfombra Se espera que la tapicería en lugares residenciales y comerciales, como fábricas, industrias, puntos de venta minorista y otros, impulse aún más el crecimiento del segmento.

» Se espera que el segmento de limpieza de cristales tenga una participación del 33,25% en 2024.



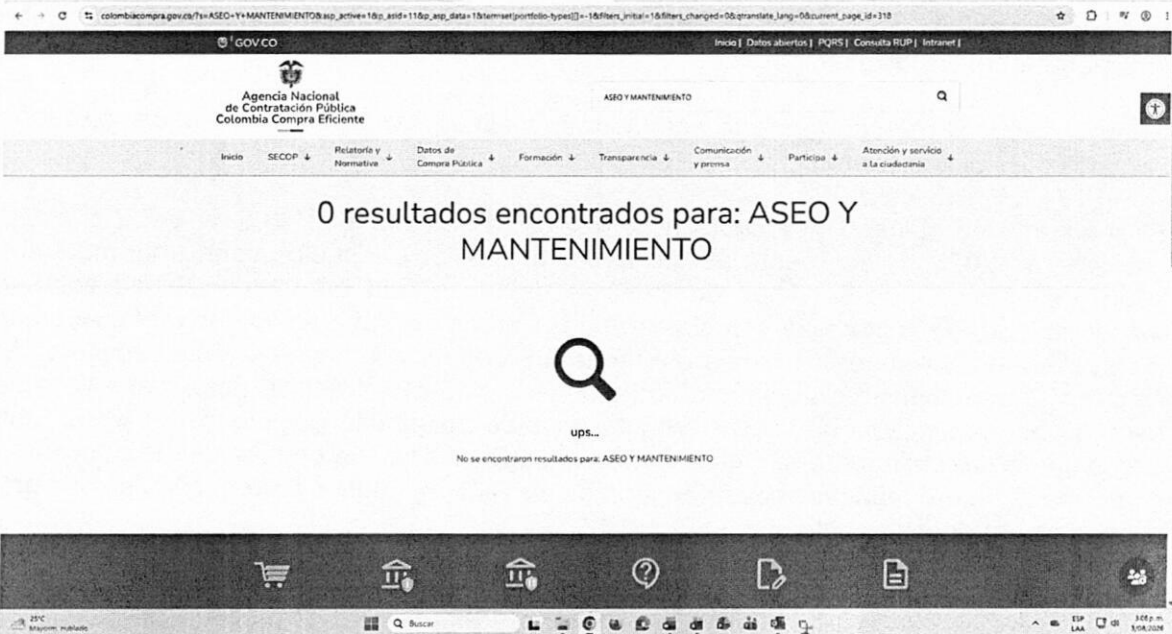
Fuente: <https://www.fortunebusinessinsights.com/es/cleaning-services-market-107295>

2.3. Acuerdo Marco de Precios

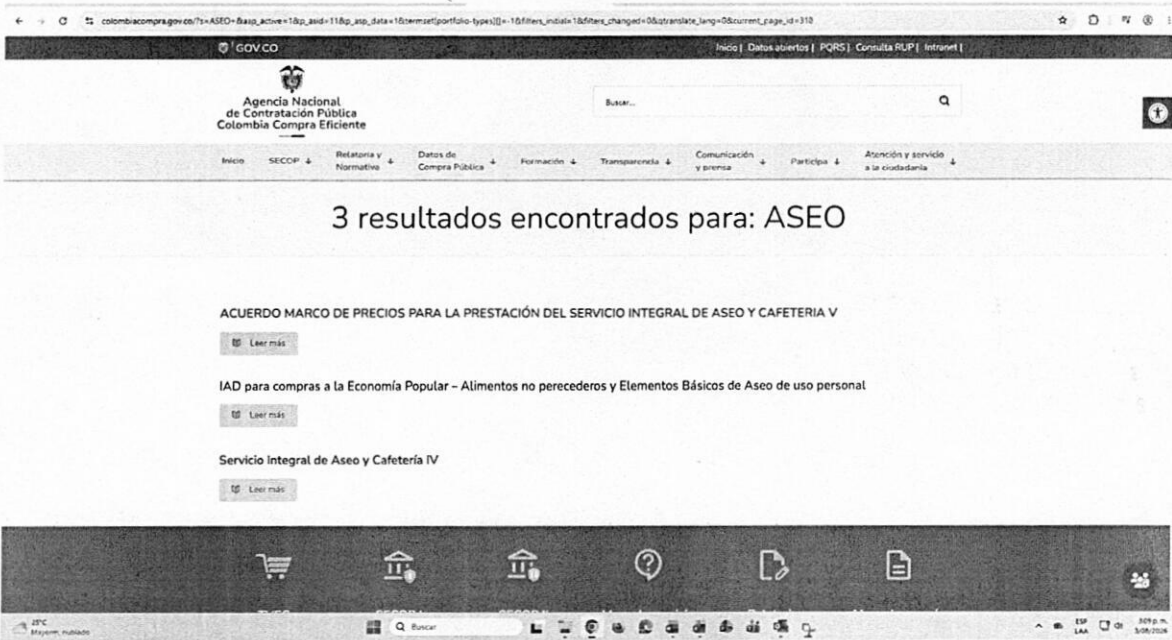
De acuerdo con el Decreto 310 del 25 de marzo de 2021, en su Artículo 1, modificó el Artículo 2.2.1.2.1.2.7. del Decreto 1082 de 2015 quedando así: “Procedencia del Acuerdo Marco de Precios: Las Entidades Estatales sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, están obligadas a adquirir Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes de Común Utilización a través de los Acuerdos Marco de Precios previamente justificados, diseñados, organizados y celebrados por la Agencia Nacional de Contratación Pública -Colombia Compra Eficiente”.

Así mismo, en su Parágrafo Primero Numeral 2, literal a. describe que: “Para el año 2021 deberán ingresar a la Tienda Virtual del Estado Colombiano - TVEC: (...) las entidades del sector central y descentralizado del nivel departamental (...)”.

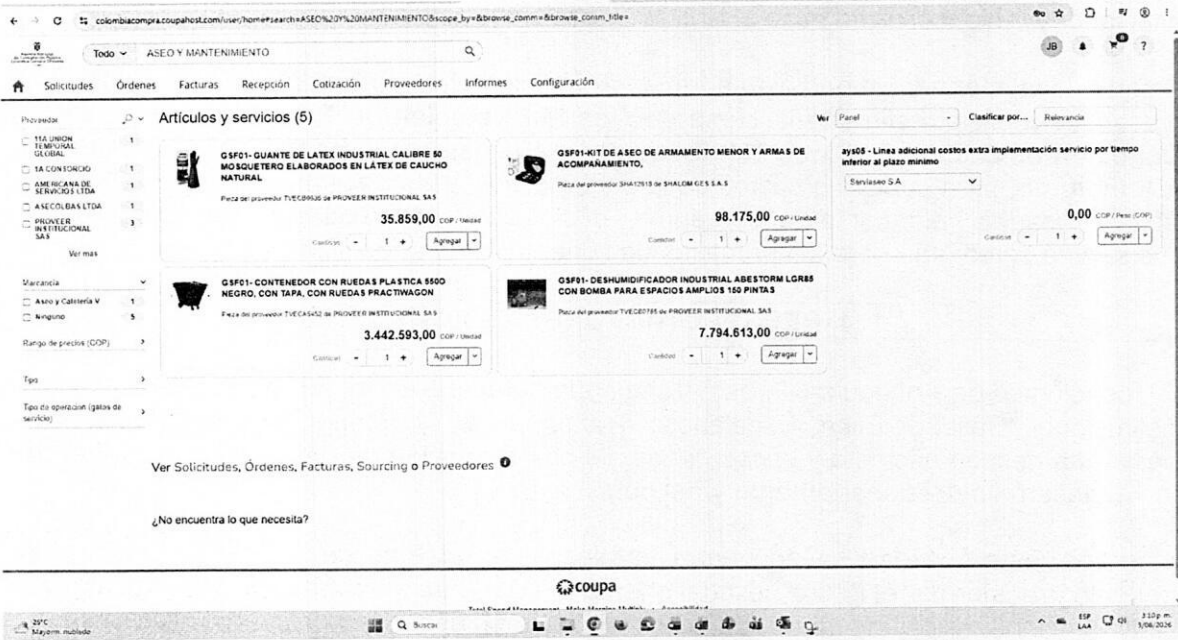
De acuerdo con lo Anterior, la Institución validó en la plataforma de Colombia Compra Eficiente, el día 03 de agosto de 2026, evidenciando que, a la fecha, en la TVEC <https://colombiacompra.gov.co/content/tienda-virtual?page=1>), no se encuentra publicado un catálogo de precios que integre todos los componentes del presente proceso de contratación.



Fuente: [https://www.colombiacompra.gov.co/?s=ASEO+Y+MANTENIMIENTO&asp_active=1&p_asid=11&p_asp_data=1&termset\[portfolio-types\]\[\]=-1&filters_initial=1&filters_changed=0&qtranslate_lang=0¤t_page_id=318](https://www.colombiacompra.gov.co/?s=ASEO+Y+MANTENIMIENTO&asp_active=1&p_asid=11&p_asp_data=1&termset[portfolio-types][]=-1&filters_initial=1&filters_changed=0&qtranslate_lang=0¤t_page_id=318)



Fuente: [https://www.colombiacompra.gov.co/?s=ASEO+&asp_active=1&p_asid=11&p_asp_data=1&termset\[portfolio-types\]\[\]=-1&filters_initial=1&filters_changed=0&qtranslate_lang=0¤t_page_id=318](https://www.colombiacompra.gov.co/?s=ASEO+&asp_active=1&p_asid=11&p_asp_data=1&termset[portfolio-types][]=-1&filters_initial=1&filters_changed=0&qtranslate_lang=0¤t_page_id=318)



Fuente: [https://colombiacompra.coupahost.com/user/home#search=ASEO%20Y%20MANTENIMIENTO&scope by=&browse comm=&browse comm title=](https://colombiacompra.coupahost.com/user/home#search=ASEO%20Y%20MANTENIMIENTO&scope%20by=&browse%20comm=&browse%20comm%20title=)

3. PERSPECTIVA FINANCIERA

Bajo la observancia del principio de planeación se construyó, en conjunto con todas las áreas de la Institución Universitaria el Plan Anual de Adquisiciones en el cual se calcularon o proyectaron las actividades a desarrollar durante la vigencia, por tanto, cada una de estas describieron las necesidades o requerimientos de bienes o servicios según lo planeado y que obedece a actividades que conlleven al desarrollo de estas y en pro de la mejora continua en cada uno de los procesos o procedimientos, tanto del ámbito misional como administrativo, es de tener en cuenta que esta última actúa de manera transversal a todos los programas de docencia, extensión, internacionalización e investigación; acciones de bienestar laboral, de formación integral del estudiante, fortalecimiento de relaciones institucionales con entidades públicas o privadas y acciones para la obtención y renovación de registros calificados y acreditaciones en alta calidad.

Para fijar el presupuesto oficial estimado para la presente contratación, se tomaron en cuenta diferentes variables que son relevantes para determinar la cantidad de recursos necesarios. En primer lugar, se consideró el Plan de Desarrollo de la Institución, el cual establece las metas y objetivos a largo plazo que se espera alcanzar. Otra variable importante es el Plan de Acción que se ve reflejado en el plan anual de adquisiciones, a partir de este plan, se determinaron los recursos necesarios para el proceso de selección.

Asimismo, se tuvo en cuenta el histórico de contratación de los últimos años, lo que permitió determinar las tendencias y patrones de gastos y utilizarlos como referencia para estimar los recursos necesarios para la presente vigencia; como se muestra a continuación:

AÑO	NÚMERO CONTRATO	VALOR CONTRATO
2025	RCPS_099_2025	\$ 2.367.646.722
2024	RCPS_119_2024	\$ 2.050.396.263
2023	RCPS_135_2023	\$ 1.323.711.652
2022	RCPS_061_2022	\$ 993.676.722

Fuente: <https://tdea.edu.co/procesos-de-contratacion/>

Adicionalmente se tuvo presente la necesidad puntual determinada por el área de servicios generales que tiene bajo su responsabilidad el mantenimiento y aseo de las instalaciones del campus de Robledo, Itagüí y Copacabana, lo que permitió, a su vez, determinar el presupuesto basado en la cantidad de operarios para el cumplimiento eficiente y eficaz de

esta labor y teniendo como base el SMLMV de la vigencia 2026.

A partir de la información obtenida a través de las variables analizadas, se determinó como presupuesto oficial estimado la suma de **Dos Mil Setecientos Treinta y Tres Millones Ochocientos Ochenta y Cinco Mil Novecientos Diecisiete Pesos M./L. (\$2.733.885.917) IVA incluido**, para cubrir los costos de la contratación, el cual tiene como objetivo atender las necesidades, velar por la transparencia y eficiencia en el uso de los recursos públicos; lo que servirá como guía para los procesos de contratación y adquisiciones futuras.

4. PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

El Tecnológico de Antioquia IU., está trabajando enfocado en los valores de la Autonomía Institucional, Calidad, Ética, Excelencia, Transparencia y Responsabilidad Social, para lograr una gestión eficiente y eficaz, tendiente a la formación de personas comprometidas con el desarrollo del departamento y del país.

A su vez, esta finalidad se encuentra fortalecida en el Plan de Desarrollo “Inspirar el presente, transformar el futuro”, el cual orienta al TdeA hacia un proceso de mejoramiento continuo e innovación, incorporando la neuroeducación como uno de sus enfoques pilares. Dicho enfoque busca integrar fundamentos de la neurociencia en los procesos y programas académicos, investigativos, administrativos, de extensión, de bienestar y de internacionalización, promoviendo el desarrollo de competencias cognitivas, emocionales y sociales con impacto en el área metropolitana, en las regiones del departamento y en los territorios del país donde la institución desarrolla su oferta educativa.

5. PERSPECTIVA TÉCNICA

De acuerdo con lo manifestado en el presente estudio previo, el contratista debe acreditar no solo los requisitos exigidos por la Institución Universitaria, sino presentar en debida forma la propuesta de los servicios requeridos a fin de suplir la necesidad institucional, con el cabal cumplimiento de las especificaciones técnicas descritas.

El Tecnológico de Antioquia IU., ha atendido satisfactoriamente la necesidad del servicio requerido con características similares a las especificadas en el presente estudio, sin demoras contractuales, gracias a la existencia de distintos proveedores locales y nacionales, tanto personas naturales como jurídicas capaces de cubrir los bienes y/o servicios solicitados. Es así como han participado y presentado oferta los proveedores interesados, a quienes se les ha adjudicado el contrato, sin que existan antecedentes de incumplimiento por parte de estos.

6. INDICADORES A EXIGIR DENTRO DEL PROCESO DE SELECCIÓN

Los indicadores propuestos son los considerados por Colombia compra eficiente y los determinados por la entidad dado a la complejidad del proceso respectivo. Entre los cuales tenemos:

NOMBRE DEL INDICADOR	DEFINICIÓN	FORMULA
Liquidez	Se utiliza para determinar la capacidad que tiene una empresa para enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo. Cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las deudas a corto plazo.	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corriente}}$
Endeudamiento	Porcentaje de recursos que la empresa tiene comprometido con terceros con base en el total de sus activos. Refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa. Mientras más alto sea este índice, mayor será el apalancamiento financiero.	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \times 100$
Patrimonio	Mide la capacidad de recursos propios del proponente, para cumplir con las obligaciones contractuales.	$\text{Activo total} - \text{Pasivo total}$
Capital de Trabajo	Indica la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

Razón de cobertura	La razón de cobertura 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.	Utilidad operacional Gasto de intereses
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	Este indicador muestra la capacidad de eficiencia que tiene un proveedor para generar beneficios en su empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas.	Utilidad operacional Patrimonio
Rentabilidad del Activo (ROA)	Rendimiento operativo de la inversión en activos. Este indicador mide la capacidad que tiene un proponente de manejar sus activos fijos existentes mientras generan ganancias. Si la Rentabilidad Sobre Activos es baja, la gerencia quizás sea deficiente mientras que si es alta demuestra que la empresa está funcionando eficientemente.	Utilidad operacional Activo total

Una vez analizados los indicadores de los procesos anteriores y del sector empresarial donde pertenecen los posibles proponentes, de acuerdo con el objeto contractual, y teniendo en cuenta el valor del proceso para la presente contratación; se opta por establecer los siguientes requisitos Financieros a exigir en el pliego de condiciones de la entidad así:

INDICADOR	QUÉ INDICA	PUNTO DE PARTICIPACIÓN
Índice de Liquidez $\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	Capacidad de la empresa para cubrir pasivos a corto plazo. Por cada peso que tiene que cubrir en el corto plazo (pasivo corriente), con cuánto cuenta para cubrirlo (activo corriente)	≥ 2
Índice de Endeudamiento $\frac{\text{Pasivo Total} \times 100}{\text{Activo Total}}$	Refleja el grado de apalancamiento que corresponde a la participación de los acreedores en los activos de la empresa. Mientras más alto sea este índice, mayor será el apalancamiento financiero de la empresa	$\leq 50\%$
Patrimonio $\frac{\text{Activo total} - \text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	Mide la capacidad de recursos propios del proponente	$\geq 150\%$ del valor del presupuesto
Capital de Trabajo $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo total}}$	Indica la capacidad de la empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo	$\geq 100\%$ del valor del presupuesto
Razón de Cobertura de Interés	Utilidad operacional / gasto de intereses	≥ 8
CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN OPERACIONAL		
Rentabilidad del Patrimonio	(utilidad operacional / patrimonio)	$\geq 12\%$
Rentabilidad del Activo	(utilidad operacional / activo total)	$\geq 9\%$

De acuerdo con lo anterior, la entidad ha determinado realizar el análisis del presente proceso de contratación de la siguiente manera:

HISTÓRICO INDICADORES PROCESO DE LICITACIÓN PÚBLICA SERVICIO DE ASEO Y MANTENIMIENTO										
Año	Liquidez	Endeudamiento	Patrimonio	Capital de trabajo	Razón cobertura de Intereses: UO / Gasto Int	Rentabilidad del patrimonio: UO/Patrimonio UO/Act	Rentabilidad del Activo: UO/Act	AÑO RUP	CIIU 4.0 / UNSPSC	PRESUPUESTO
2019	≥ 2	$\leq 60\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 10	$\geq 15\%$	$\geq 10\%$	2018	7493/8110/8121	\$ 853.854.052
2020	≥ 2	$\leq 60\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 10	$\geq 15\%$	$\geq 10\%$	2019	7493/8110/8121	\$ 941.936.430
2022	≥ 1.5	$\leq 60\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 15	$\geq 15\%$	$\geq 10\%$	2020	7493/8110/8121	\$ 1.083.327.949
2023	≥ 1.5	$\leq 60\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 15	$\geq 15\%$	$\geq 10\%$	2022	8110/8121/8129	\$ 1.401.427.692
2024	≥ 2	$\leq 50\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 8	$\geq 12\%$	$\geq 9\%$	2023	8110/8121/8129	\$ 2.053.009.312
2025	≥ 2	$\leq 50\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 8	$\geq 12\%$	$\geq 9\%$	2024	72103300 - 76111500 - 70111700 - 47131700 - 76121500 - 76122300	\$ 2.370.046.772
2026	≥ 2	$\leq 50\%$	150% Ppto	100% Ppto	≥ 8	$\geq 12\%$	$\geq 9\%$	2025	47131700 - 70111700 - 72103300 - 76111500 - 76121500 - 76122301	\$ 2.733.885.917

Para el cálculo de los indicadores, se toma como referencia la información de la Superintendencia de Sociedades a través del SIREM como evaluación sectorial del proceso.

De acuerdo con la ley 2069 del 31 de diciembre 2020, en su artículo 33 “promoción del acceso de las MiPymes al mercado de compras públicas” el cual modifica el artículo 12 de la ley 590 del 2000, en su numeral 1 que dice “Deberán en el Análisis de Sector identificar las MIPYMES que podrían ser potenciales proveedoras directas o indirectas, con el fin de

definir reglas que promuevan y faciliten su participación en el Proceso de Contratación”.

Por tal motivo la entidad tomando como base la información extraída del SIREM y de acuerdo con el decreto 957 del 05 de junio de 2019 artículo 2.2.1.13.2.2. “Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial”, a continuación, se detalla la cantidad de empresas que cumplen con los requisitos exigidos en el estudio previo y pueden ser potenciales proveedoras, así como la composición de MIPYMES correspondiente:

Analizando los indicadores financieros, antes mencionados, se encontró lo siguiente:

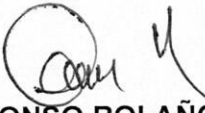
Indicador	Punto de participación	Total Empresas CIIU 8110-8121-8129	Empresas CIIU8110-8121-8129 que Cumplen el Indicador	MIPYMES	PROM MIPYMES
Índice de Liquidez	≥2	80	50	16	32%
Índice de Endeudamiento	≤50%		45	16	36%
Patrimonio	≥ 150% Ppto		63	13	21%
Capital de Trabajo	≥ 100% Ppto		57	9	16%
Razón de Cobertura	≥8		40	14	35%
Rentabilidad del Patrimonio	≥12%		74	21	28%
Rentabilidad del Activo	≥9%		52	14	27%
					28%

Es importante mencionar que el patrimonio que se muestra en el informe final se realiza teniendo en cuenta el objeto del contrato y el presupuesto oficial estimado, el cual permite que un proponente tenga la capacidad para responder por las obligaciones contraídas, razón por la cual la entidad ha determinado el 150% del valor del presupuesto, correspondiente a \$ 4.100.828.876.

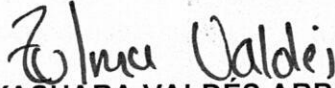
7. ACUERDOS COMERCIALES O TRATO NACIONAL

La presente contratación está cobijada por Acuerdos Comerciales o Trato Nacional vigente para el Estado Colombiano, toda vez que Tecnológico de Antioquia I.U. como establecimiento público de educación superior del orden departamental está incluida en la lista de entidades públicas que les cobija el cumplimiento de los acuerdos y tratados internacionales, acorde con el manual explicativo de los capítulos de contratación pública de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes, de acuerdo con la siguiente tabla:

Acuerdo Comercial		Entidad Estatal cubierta	Presupuesto del proceso de contratación superior al valor del Acuerdo Comercial	Excepción aplicable al proceso de contratación	Proceso de contratación cubierto por el Acuerdo Comercial
Chile		SI	SI	NO	SI
Triángulo Norte	El Salvador	SI	SI	NO	SI
	Guatemala				
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte		SI	SI	NO	SI
Decisión 439		SI	N/A	NO	SI



JESUS ALONSO BOLAÑOS HENAO
P.U. Coordinación de Adquisición y Bienes



ZULMA YASUARA VALDÉS ARREDONDO
Contratista Coordinación de Adquisición y Bienes