**CAPACIDAD ORGANIZACIONAL – Rentabilidad del activo – Rentabilidad del patrimonio**

La rentabilidad sobre el patrimonio mide la capacidad del proponente para generar utilidad operacional a partir de cada peso de su patrimonio, mientras que la rentabilidad sobre el activo mide la capacidad para generar utilidad por cada peso invertido en activos.

Cuando la entidad establece que los indicadores de rentabilidad del activo y rentabilidad del patrimonio que debe acreditar el proponente deben ser igual o mayor a cero, implica que el proponente debe acreditar que su rentabilidad sobre activo o rentabilidad sobre patrimonio es positiva. En cambio, cuando la entidad no exige requisitos de capacidad organizacional, significa que cualquier proponente sin importar su rentabilidad será habilitado.

Bogotá D.C., **25/09/2019 Hora 15:54:22s**

**N° Radicado: 2201913000007125**

Señora

# Maria Andrea Oviedo León

Ciudad

**Radicación:** Respuesta a consulta # 4201912000006162

**Temas:** Capacidad organizacional

**Tipo de asunto consultado:** Rentabilidad del activo y rentabilidad del patrimonio

Estimada señora Oviedo,

La Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente responde su consulta del 10 de septiembre de 2019, en ejercicio de la competencia otorgada por el numeral 5 del artículo 3 y numeral 8 del artículo 11 del Decreto 4170 de 2011.

# Problema planteado

“¿Solicitar los indicadores de rentabilidad del activo y patrimonio en valor cero (0) equivale a no solicitarlos?”

# Consideraciones

El artículo 2.2.1.1.1.5.3. del Decreto 1082 de 2015 establece los indicadores de rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo conforman la capacidad organizacional de los proponentes y “miden el rendimiento de las inversiones y la eficiencia en el uso de activos del interesado”.

El “Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación” expedido por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente señala que la capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna y definió el alcance de los dos indicadores así:

Rentabilidad sobre patrimonio: Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual 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.

Rentabilidad sobre activos: Utilidad Operacional / Activo Total, el cual 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.

La rentabilidad sobre el patrimonio mide la capacidad del proponente para generar utilidad operacional a partir de cada peso de su patrimonio, mientras que la rentabilidad sobre el activo mide la capacidad para generar utilidad por cada peso invertido en activos.

Tenga en cuenta que cero (0) es un valor numérico, que puede ser exigido por la entidad estatal como requisito habilitante, tal como cualquier otro número, siempre y cuando tal exigencia sea razonable, proporcionada y atienda a la naturaleza del contrato[[1]](#footnote-1). Estos valores numéricos son muy diferentes a la no exigencia del requisito, pues cuando la entidad no pide el indicador o cuando no le asigna un valor numérico, cualquier proponente será habilitado en este aspecto, mientras que si la entidad establece un valor numérico, incluido el cero, el proponente debe acreditar que su capacidad financiera es igual o superior al número exigido.

La exigencia de rentabilidad del activo o rentabilidad de patrimonio mayor que cero indica que el proponente genera rentabilidad positiva para sus accionistas y en general para el negocio, por el contrario, una rentabilidad negativa, es decir menor a cero, indica que el proponente no está utilizando adecuadamente sus activos o no tiene capacidad para la generar utilidades, lo cual se refleja en indicadores de capacidad organizacional negativos que la entidad estatal puede considerar perjudiciales para el contrato y en consecuencia rechazar al proponente.

# Respuesta

Cuando la entidad establece que los indicadores de rentabilidad del activo y rentabilidad del patrimonio que debe acreditar el proponente deben ser igual o mayor a cero, implica que el proponente debe acreditar que su rentabilidad sobre activo o rentabilidad sobre patrimonio es positiva. En cambio, cuando la entidad no exige requisitos de capacidad organizacional, significa que cualquier proponente sin importar su rentabilidad será habilitado.

Este concepto tiene el alcance previsto en el artículo 28 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

Atentamente,



Proyectó: Fredy Alexander Rodríguez Ardila / Felipe Muñoz

1. Consejo de Estado, Sección Tercera, Sentencia de 19 de julio de 2001, Exp.12037.CP. Alier Eduardo Hernández Enríquez: “Marienhoff precisa que la razón de ser de la licitación pública debe analizarse desde dos aspectos: con relación al Estado y con relación a los administrados. En cuanto al primero, explica, “la ‘ratio iuris’ no es otra que conseguir que el contrato se realice de modo tal que la Administración Pública tenga las mayores posibilidades de acierto en la operación, en lo que respecta, por un lado, al ‘cumplimiento’ del contrato (calidad de la prestación, ya se trate de entrega de cosas o de la realización de servicios o trabajos; ejecución del contrato en el tiempo estipulado; etc) y, por otro lado, lograr todo eso en las mejores condiciones económicas.” Y en relación con los administrados afirma: “con el procedimiento de la licitación también se busca una garantía para los particulares o administrados honestos que desean contratar con el Estado. En este orden de ideas la ‘igualdad’ entre los administrados en sus relaciones con la Administración Pública, evitando de parte de ésta favoritismos en beneficio de unos y en perjuicio de otros; trátase de evitar improcedentes tratos preferenciales o injustos.” Son por tanto elementos fundamentales del proceso licitatorio: la libre concurrencia, la igualdad de los oferentes y la sujeción estricta al pliego de condiciones”. [↑](#footnote-ref-1)