12/06/2025

ANÁLISIS DEL SECTOR

OBJETO DEL CONTRATO:	SELECCIONAR AL INTERMEDIARIO DE SEGUROS QUE ASESORE AL MUNICIPIO DE PUERTO TRIUNFO (ANTIOQUIA) EN LA CONTRATACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE SU PROGRAMA DE SEGUROS, EL CUAL DEBERÁ AMPARAR AQUELLOS INTERESES PATRIMONIALES POR LOS QUE ES O LLEGARÍA A SER LEGALMENTE RESPONSABLE LA ENTIDAD.
ENTIDAD O DEPENDENCIA:	SECRETARIA DE GOBIERNO Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS.
PRESUPUESTO ESTIMADO:	DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 1341 DEL CÓDIGO DE COMERCIO, LA REMUNERACIÓN DEL INTERMEDIARIO DE SEGUROS ESTARÁ A CARGO DEL (LOS) ASEGURADOR (ES) CONTRATADO (S) POR EL MUNICIPIO EN LA CONSTITUCIÓN DE SU PROGRAMA DE SEGUROS; POR LO TANTO, LA ENTIDAD ESTARÁ EXENTA DE CUALQUIER PAGO QUE GENERE LA INTERMEDIACIÓN CONTRATADA, SIENDO ÉSTA UNA CONTRATACIÓN SIN CUANTÍA.
MODALIDAD DE SELECCIÓN:	CONCURSO DE MÉRITOS ABIERTO.
CÓDIGO UNSPSC	84-13-15-00 - SERVICIOS DE SEGUROS PARA ESTRUCTURAS, PROPIEDADES Y POSESIONES 84-13-16-00 - SEGUROS DE VIDA, SALUD Y ACCIDENTES

Dando cumplimiento al artículo 15 del Decreto 1510 de 2013, recopilado por el Decreto Único Reglamentario 1082 de 2015, la entidad estatal procede a realizar durante la etapa de planeación, el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de Riesgo.

2.1. Aspectos generales:

El presente análisis del sector tiene como objetivo analizar la oferta y la demanda del sector relativo al objeto de la contratación, teniendo en cuenta la justificación de la necesidad establecida en los estudios previos y los bienes y/o servicios requeridos, detallados en las especificaciones técnicas. Lo anterior, se hace para que el Municipio de Puerto Triunfo obtenga la mejor propuesta posible y seleccione al contratista más idóneo para suplir sus necesidades, mitigando el riesgo de un eventual incumplimiento por parte de éste. De acuerdo con lo dispuesto en el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015 y en la Guía

para la Elaboración de Estudios de Sector de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, la entidad realiza el presente análisis para evidenciar las características del sector relativo.

2.1.1. Aspectos económicos:

2.1.1.1. Imposibilidad de analizar precios promedio del mercado

- El contrato resultante del presente proceso, se catalogará como de consultoría en materia de intermediación en seguros, sin cuantía, quedando la entidad exenta de cualquier pago que genere el servicio contratado, de conformidad con lo establecido en el artículo 1341 del Código de Comercio, donde se establece que la remuneración del intermediario de seguros estará a cargo del (los) asegurador (es) contratado (s) por el Municipio en la constitución de su programa de seguros. Por lo tanto, no es posible hacer un análisis de precios promedio del mercado.

2.1.1.2. Valor estimado del contrato y la justificación de éste

- De acuerdo con lo establecido en el artículo 1341 del Código de Comercio, la remuneración del intermediario de seguros estará a cargo del (los) asegurador (es) contratado (s) por el Municipio en la constitución de su programa de seguros; por lo tanto, la entidad estará exenta de cualquier pago que genere la intermediación contratada, siendo ésta una contratación sin cuantía. No obstante, para los efectos procesales y legales que correspondan, el Municipio se permite informar que el valor inicial de la última contratación de su programa de seguros fue de SESENTA Y TRES MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS SESENTA Y CUATRO pesos colombianos ($63.467.364). Con esta referencia económica, los interesados en participar en el presente proceso de selección podrán estimar la remuneración que el asegurador pudo pagar a manera de comisión, de acuerdo con los porcentajes manejados en el mercado.

2.2. ANÁLISIS TÉCNICO

Una de las dificultades que surge en el contexto del contrato de seguros es la asimetría de la información, pues ni los consumidores de seguros ni las compañías aseguradoras tienen acceso a la misma información. Por un lado, los consumidores tienen información sobre sus perfiles de riesgo que las compañías desconocen; esta situación genera la selección adversa, siendo los compradores con mayor riesgo los que suelen buscan mayor aseguramiento. Los intermediarios disminuyen este problema en la medida en que conocen

el perfil de riesgo de los consumidores, dado que sus procesos de identificación del riesgo (suscripción) están mejor desarrollados por tener una relación más cercana con el consumidor. Incluso, de acuerdo con el informe rendido bajo el *Financial Sector Assessment Program – FSAP* en Colombia, los agentes y las agencias de seguros comprenden alrededor del 60% de la comercialización de seguros. Por otro lado, también orientan al consumidor en la elección de la compañía aseguradora y del tipo de seguro de acuerdo a sus necesidades, pues para los consumidores de seguros es difícil entender y evaluar los diferentes productos que se ofrecen en el mercado. Lo anterior, debido a su sofisticación técnica y jurídica y a que el consumidor no siempre conoce a las compañías de seguros en términos de solidez financiera, calidad de sus productos, entre otros factores.

El servicio de corredores, agencias y agentes de seguros pertenecen al sector "establecimientos financieros, seguros y servicios a las empresas"; específicamente al subsector "intermediación financiera". El mercado asegurador cuenta con diferentes canales de distribución de sus productos; uno de los más comunes es el de los intermediarios. Como se verá a continuación, son terceros en el contrato de seguros que, a cambio de una remuneración, realizan profesionalmente actividades de asesoramiento entre las partes encaminadas a la celebración del contrato de seguros, entre las que se destacan las siguientes:

- **Asesoría:** Dado que el contrato de seguros es de tracto sucesivo, lo cual implica una relación de mediano o largo plazo entre la aseguradora y el tomador, asegurado y/o beneficiario y, teniendo en cuenta que algunos seguros revisten cierta complejidad técnica y jurídica, el intermediario acompaña al cliente en su relación con la compañía aseguradora, durante todo el término de la vigencia del contrato e, incluso, posterior a su terminación.

- **Evaluación de mercados:** Una vez en propiedad, el intermediario de seguros está continuamente evaluando a los proponentes del mercado asegurador, transmitiendo su conocimiento sobre las capacidades técnica y financiera de las aseguradoras, la oportunidad en el trámite y pago de siniestros, la calidad de los productos que ofrecen, entre otros aspectos.

- **Servicio al cliente:** Entre las tareas que han desarrollado tradicionalmente los intermediarios de seguros, están todas aquellas actividades relacionadas con la atención de solicitudes y quejas del tomador, asegurado y/o beneficiario del seguro.

- **Administración del riesgo:** Coadyuvan a los clientes a mejorar su perfil de riesgo y a disminuir las probabilidades de ocurrencia del siniestro.

La literatura de seguros identifica a los intermediarios como figuras fundamentales para el funcionamiento eficiente del mercado, pues debido a su amplio conocimiento del sector asegurador (productos, precios, proveedores, etc.) y de las necesidades de los clientes, incentivan y promueven la adquisición de seguros. En la práctica, el intermediario también

participa de otras actividades asociadas a los seguros, diferentes a su distribución, como lo son el proceso de reclamación y el pago de la indemnización, el recaudo de primas, servicios actuariales, asesoría a empresas cautivas (aquellas que financian y controlan su propio riesgo), evaluación de la calidad y del servicio, investigación y desarrollo de nuevos productos, entre otras.

2.3. ANÁLISIS DEL MARCO NORMATIVO

La jurisprudencia ha definido la intermediación de seguros como aquella actividad comercial que habitualmente realizan ciertas personas con el objeto de poner en contacto a dos o más personas interesadas en cubrir unas expectativas precisas, lo cual incluye el asesoramiento y acercamiento entre las partes interesadas y la promoción y ofrecimiento de seguros, y cuyo fin último es la colocación de un contrato de seguro, entendiendo a éste como el acto de perfeccionamiento del contrato. (Sentencia del Consejo de Estado, 28 de agosto de 1995, Rad. 3110, C.P. Libardo Rodríguez Rodríguez).

Por otro lado, la Ley dispone que solamente están autorizados para actuar como intermediarios de seguros los corredores, quienes deben constituirse como sociedades anónimas; las agencias, constituidas como sociedades colectivas, en comandita simple o de responsabilidad limitada; y los agentes, como personas naturales, quienes deberán ser, además, residentes en Colombia por más de un año y mayores de edad (Decreto 2555 de 2010, Ley 510 de 1999).

Por otra parte, con el fin de alinear el marco jurídico colombiano a los estándares internacionales en la materia y fortalecer los mecanismos de protección de los consumidores financieros, la Superintendencia Financiera de Colombia considera necesario impartir instrucciones relacionadas con la actividad de intermediación de seguros respecto de: A. Los estándares de idoneidad aplicables a las personas que ejercen la intermediación de seguros. B. Los requisitos de información destinada a dichos consumidores. C. La publicidad y transparencia de las personas autorizadas por las entidades aseguradoras y los corredores de seguros para ejercer la intermediación de seguros. D. Las medidas de gobierno corporativo asociado a estas materias.

Como se mencionó, en Colombia existen tres clases de intermediarios de seguros que están autorizados para ejercer dicha actividad tanto en el sector público como privado. Es así como, a continuación, se permite relacionar las normas frente al tema y conceptos del máximo ente rector de esta actividad, la Superintendencia Financiera de Colombia, y de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente:

El Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero) establece en su artículo 5°, numeral 2°, que: “son intermediarios de seguros los corredores, las agencias y los agentes, cuya función consiste en la realización de las actividades contempladas en el presente estatuto”. Por lo anterior, se sugiere sólo referirse a la condición de intermediario de seguros, ya que esta referencia reúne a todas las personas autorizadas para ejercer la actividad, acorde a su condición jurídica. Más adelante, en el artículo 41 (Agentes y Agencias), se estipula que: “son agentes colocadores de pólizas de seguros y de títulos de capitalización las personas naturales que promuevan la celebración de contratos de seguro y de capitalización y la renovación de los mismos en relación con una o varias compañías de seguros o sociedades de capitalización (…) la agencia representa a una o varias compañías de seguros en un determinado territorio, con las facultades mínimas señaladas en este capítulo (…) las agencias de seguros solamente podrán ser dirigidas por personas naturales y por sociedades de comercio colectivas, en comandita simple o de responsabilidad limitada, conforme a las normas mercantiles vigentes sobre la materia. Numeral declarado exequible por la Corte Constitucional mediante Sentencia C-354 de 2009”.

El Decreto 410 de 1971, por el cual se expide el Código de Comercio, preceptúa en su artículo 1347 que: “son corredores de seguros las empresas constituidas o que se constituyan como sociedades comerciales, colectivas o de responsabilidad limitada, cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador”. Teniendo en cuenta que los intermediarios cumplen funciones relevantes en el mercado asegurador, su labor es remunerada. Esta compensación puede darse por diferentes mecanismos, según lo pactado por las partes. La más común forma de retribución es la comisión directa, la cual está determinada como un porcentaje fijo de la prima emitida correspondiente al negocio suscrito. En este caso, el asegurado no debe desembolsar directamente el pago de esta comisión dado que está pactada entre el intermediario y la compañía que expide la póliza. El porcentaje de comisión varía dependiendo de múltiples factores, ya que las funciones del intermediario difieren según los tipos de seguros en cuestión y que las aseguradoras tienen diferentes apetitos de mercado, remunerando en mayor o menor medida los productos colocados por el intermediario según sus portafolios.

A partir de la Ley 510 de 1999, el Estado delegó la vigilancia y el control respecto de agentes y agencias, a las compañías aseguradoras, en virtud del carácter de representación de sus actuaciones y con el fin de racionalizar la supervisión del Estado y reafirmar el principio gerencial de las compañías aseguradoras. En cuanto a las sociedades que se dediquen al

corretaje de seguros, estarán sometidas al control y a la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia.

2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se hallaron registros identificados con los códigos UNSPSC relacionados con los bienes y/o servicios descritos en los estudios previos. Durante los últimos dos años, se llevaron a cabo múltiples contrataciones con estas características. A continuación, se presentan y analizan dos de dichos procesos de selección:

Número del proceso	MNSGCMCN003-2024
Entidad contratante	Municipio de Neiva
Modalidad de selección	Concurso de méritos abierto
Objeto	Contrato de intermediario de seguros, para que preste sus servicios profesionales de asesoría, administración y manejo integral del programa de seguros a cargo de la secretaria general del Municipio de Neiva destinado a proteger a las personas, bienes e intereses patrimoniales de la entidad y aquellos por los que es legalmente responsable, cualquiera que sea su procedimiento jurídico o normativo
Consecutivo del contrato	0001-2025
Contratista	AC Seguros
Cantidad de propuestas recibidas	1
Cantidad de proponentes habilitados	1
Plazo de ejecución inicial y total (incluyendo prórrogas)	365 días
Fuente (URL del proceso)	https://bit.ly/4hkc7D1

Entidad contratante	IU Digital de Antioquia
Número del proceso	CM-02-2024
Modalidad de selección	Concurso de méritos abierto
Objeto	Seleccionar el corredor o agencia de seguros para que asesore integralmente el programa de seguros, realice la intermediación en la contratación de las pólizas que requiera la Institución Universitaria Digital de Antioquia, adelante

	el acompañamiento al materializarse un siniestro y demás acciones relacionadas
Consecutivo del contrato	IUD20241150
Contratista	Balboa Seguros Sociedad Limitada
Cantidad de propuestas recibidas	1
Cantidad de proponentes habilitados	1
Plazo de ejecución inicial y total (incluyendo prórrogas)	365 días
Fuente (URL del proceso)	https://bit.ly/3DX7AYV

2.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA

De acuerdo con el análisis de la demanda por parte de la entidad, y de las entidades analizadas de acuerdo con la base de datos del SIREM y cámara de comercio, podrían indicarse como posibles oferentes las siguientes personas jurídicas:

- BALBOA SEGUROS LTDA.
- SANÍN ALIANZA LTDA.
- PIZANO ECHEVERRI Y ASOCIADOS LTDA.
- AC SEGUROS E INVERSIONES LTDA.
- JARGU S A CORREDORES DE SEGUROS
- SECAR SEGUROS LIMITADA

Colombia Compra Eficiente sugiere analizar la logística asociada al objeto del contrato. Es decir, la coordinación y planeación de diferentes actividades para que un bien, obra o servicio llegue a un usuario final en el tiempo y de forma adecuada. Para ello, es de suma importancia que la entidad con el fin de garantizar un suministro constante deberá verificar como aspectos técnicos o calidad aquellos que representen ventajas para la prestación del servicio. Esto incluye aspectos que disminuyan los efectos del riesgo de dificultades operacionales.

2.5.1. Indicadores Financieros y Organizacionales

El Municipio de Puerto Triunfo, Triunfo, para el análisis de la oferta utilizó la información publicada en el Sistema Integrado de Información Societaria – SIIS de la Superintendencia de Sociedades, en el cual se consultó las bases de datos que contienen la información financiera del Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral, Otro Resultado Integral y el Flujo de Efectivo, según Norma Internacional de Información Financiera-NIIF, con corte a 31 de diciembre de 2023, de las empresas requeridas por la Superintendencia de Sociedades.

La consulta arrojó un resultado amplio de empresas que reportan actividades con el criterio específico de búsqueda como actividad principal que reportan mediante los códigos CIIU: 6621 – Actividades de agentes y corredores de seguros. Por tal razón, el Municipio seleccionó una muestra de 6 empresas para analizar sus indicadores financieros y organizacionales, arrojando los siguientes resultados:

Empresa	Índice de liquidez	Índice de endeudamiento	Razón de cobertura de intereses	Rentabilidad del patrimonio	Rentabilidad del activo
Balboa Seguros Ltda.	5,36	0,57	INDETERMINADO	1,58	0,67
Sanín Alianza Ltda.	6,02	0,47	26,25	0,41	0,21
Pizano Echeverri y Asociados Ltda.	1,91	0,59	10,68	1,25	0,5
AC Seguros e Inversiones Ltda.	3,03	0,31	125,28	0,78	0,54
Jargu S A Corredores de Seguros	4,35	0,2	INDETERMINADO	0,75	0,59
Secar Seguros Limitada	9,32	0,04	47,29	0,35	0,34
Promedio	4.99	0.36	52.37	0.85	0.47

Una vez analizado el comportamiento macroeconómico del sector y teniendo en cuenta que para el presente proceso de selección se requiere verificar la capacidad financiera y organizacional de las empresas que aspiren a participar y convertirse en el contratista seleccionado para ejecutar el contrato, se procede a realizar el análisis del sector en cuanto a los índices de liquidez, de endeudamiento, la razón de cobertura de intereses y la capacidad organizacional, reflejada en las rentabilidades del patrimonio y del activo; con el

fin de analizar el comportamiento del sector en estos aspectos y de esta manera poder determinar los requisitos necesarios en relación con este aspecto.

La Superintendencia de Sociedades, registra por sectores de la actividad económica una serie estadística de los principales indicadores financieros de las empresas colombianas que informan sus estados financieros a la mencionada Entidad.

Una forma de evaluar el desempeño empresarial es a través de los indicadores financieros, por ello se presentan los aspectos que sirven de referencia para diagnosticar la situación de las empresas que prestan este servicio, más específicamente, el sector de las empresas dedicadas a la intermediación en seguros.

Teniendo en cuenta la necesidad, duración y la forma de pago, con este análisis financiero se busca que el futuro contratista cuente con el musculo financiero para soportar el desarrollo normal del contrato, con el cual garantice el éxito total de la prestación del servicio, sin ningún tipo de contratiempo. Es por esto que para la determinación de los indicadores financieros a evaluar en el proceso de contratación se tomó en cuenta el comportamiento contable de las empresas seleccionadas para la muestra, datos que fueron extraídos de la Superintendencia de Sociedades a través de su Sistema Integrado de Información Societaria – SIIS.

De acuerdo a lo anterior la entidad determina luego de realizar un análisis estructurado de la información con base en los lineamientos establecidos por Colombia Compra en el Manual de los Requisitos Habilitantes y en aras de que en el proceso exista pluralidad de oferentes, sin que con esto se afecte el desarrollo del contrato en la ejecución, los siguientes indicadores a evaluar de la información financiera que presenten los posibles oferentes, guardando la proporción entre el valor de contrato, su grado de dificultad y el riesgo asociado el proceso de contratación.

Así las cosas, se acudió a la metodología del promedio de indicadores de las empresas que conforman la muestra seleccionada para establecer los indicadores que regirán al presente proceso de selección.

El Municipio de Puerto Triunfo-, se reserva la facultad de solicitar información adicional con el fin de verificar y/o aclarar los datos reportados en los certificados requeridos, si lo considera necesario.

La capacidad financiera del proponente se verificará a partir de la evaluación de los siguientes factores:

INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
Índice de Liquidez	Mayor o igual a 5
Índice de Endeudamiento	Menor o igual a 0,6
Índice de razón de cobertura de intereses	Mayor o igual a 0 o intedeterminado

2.5.1.1. Índice de Liquidez (IL):

Determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice, mayor es la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo. Se calcula con la siguiente fórmula:

IL = Activo Corriente / Pasivo Corriente

En el análisis realizado con la muestra representativa integrada por las empresas del sector, dicha muestra genera una media de 4,99 veces, media general que maneja el sector y un referente para la escogencia de los proponentes, cabe resaltar que entre mayor sea el índice, el riesgo de iliquidez de la empresa proponente es menor, lo que lleva a un menor riesgo financiero general en el proponente. **El valor colocado para el proceso de contratación es igual o mayor a 5**.

2.5.1.2. Índice de Endeudamiento (IE):

Determina 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. Se calcula con la siguiente fórmula:

IE = Pasivo Total / Activo Total

En el análisis realizado con la muestra representativa integrada por las empresas del sector consultoría, dicha muestra genera una media de 0,36, promedio general que maneja el sector y de referencia para la escogencia de los proponentes, cabe resaltar que entre menor

sea el índice de endeudamiento el riesgo de quiebra de la empresa oferente es menor. **El valor colocado para el proceso de contratación es igual o menor a 0,6.**

2.5.1.3. Razón de cobertura de intereses (CI):

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. Este indicador es el resultado de la utilidad operacional dividida por los gastos de intereses. Es fundamental para un proveedor estar al día con sus obligaciones financieras, particularmente con la obligación de pagar intereses financieros. Una compañía puede encontrarse en dificultades financieras y operacionales y mantener el giro ordinario de sus negocios por un buen tiempo en la medida en que sea capaz de pagar sus intereses de deuda.

Los proponentes que presenten una utilidad operativa negativa, NO cumplirán con el indicador solicitado. Se calcula con la siguiente fórmula:

CI = Utilidad Operativa / Gastos Financieros

En el análisis realizado con la muestra representativa integrada por empresas del sector a nivel nacional se genera una mediana de 52,37 veces, promedio general que maneja el sector y de referencia para la escogencia de los proponentes, cabe resaltar que entre mayor sea el índice, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras. **El valor colocado para el proceso de contratación es mayor que 52,37 o indeterminado**.

Para acreditar el cumplimiento de estos requisitos, el proponente deberá aportar el certificado de inscripción en el RUP, expedido con una antelación no mayor a treinta (30) días calendario, previos a la fecha de cierre del proceso.

La capacidad organizacional es la aptitud de un proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato en función de su organización interna. Dado que la ley no permite tener en cuenta certificaciones independientes sobre la organización de los proponentes como requisitos habilitantes y que la capacidad de organización de una empresa privada para producir resultados para sus clientes y sus accionistas está dada por su rentabilidad, el Decreto 1082 de 2015 definió indicadores de rentabilidad para medir la capacidad organizacional de un proponente teniendo en cuenta que un actor del sector privado está bien organizado cuando es rentable.

INDICADOR	ÍNDICE REQUERIDO
Rentabilidad sobre el patrimonio	Mayor o igual a 0,9
Rentabilidad sobre activos	Mayor o igual a 0,5

2.5.1.4. Rentabilidad del Patrimonio (ROE):

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. Se calcula con la siguiente fórmula:

ROE = Utilidad Operacional / Patrimonio

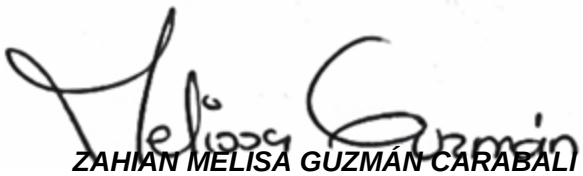
En el análisis realizado con la muestra representativa realizada con las empresas del sector a nivel nacional se genera una media del 0,85, promedio general que maneja el sector y un referente para la escogencia de los proponentes. Cabe resaltar que entre mayor sea el índice, el rendimiento sobre el patrimonio de la empresa proponente es mejor, lo que lleva a mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente. **El valor colocado para el proceso de contratación es igual o mayor a 0,9**.

2.5.1.5. Rentabilidad del Activo (ROA):

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. Se calcula con la siguiente fórmula:

ROA = Utilidad Operativa / Activo Total

En el análisis realizado con la muestra representativa constituida por empresas del sector a nivel nacional, se genera una media del 0,47, promedio general que maneja el sector y de referencia para la escogencia de los proponentes; cabe resaltar que entre mayor sea el índice, el rendimiento sobre el activo de la empresa proponente es sobresaliente, lo que lleva a un mayor desempeño sobre los Activos Totales de la empresa, disminuyendo el riesgo financiero general en el proponente. **El valor colocado para el proceso de contratación es igual o superior a 0,5**.



ZAHIAN MELISA GUZMÁN CARABALÍ
SECRETARIA DE GOBIERNO Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS