GS-2026-001154-REGI3

Pereira, 27 de enero de 2026.

Señora Subintendente
YULIET LISETH MARIN VARGAS.
Jefe Grupo Contratos Regional de Aseguramiento en Salud No 3.
Calle 94 Avenida Villa Olímpica frente a Expofuturo.
Pereira – Risaralda.

Asunto: Justificación indicadores Económicos para proceso de Imágenes.

Respetuosamente envío justificación de la referencia; donde se realizó el análisis de indicadores económicos de algunas entidades de salud con capacidad y músculo financiero que puedan participar en los procesos licitatorios de la regional.

De acuerdo a lo anterior, se realiza la definición de los indicadores económicos atendiendo a los principios de transparencia, selección objetiva, proporcionalidad y pluralidad de los oferentes, establecidos en la normatividad vigente de contratación púbica y asegurando la capacidad financiera y el respaldo económico en este proceso de contratación, se establecen los siguientes indicadores mínimos:

	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	COBERTURA DE INTERESES	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	RENTABILIDAD PATRIMONIO
LIMITE FIJADO A CADA INDICADOR	1.6	50%	1.7	10%	15%

JUSTIFICACIÓN:

A. Justificación Indicadores de capacidad financiera

Índice de Liquidez: (Activo corriente/Pasivo corriente) determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. El índice de liquidez del oferente para la presente contratación, se establece como la relación entre los activos corrientes sobre el pasivo corriente cuyo resultado deberá ser igual o superior a **1.6**

Los valores óptimos del ratio de liquidez se encuentran entre 1,6 y 2. Si el ratio de liquidez es menor a 1 se considera que hay un fondo de maniobra negativo y esto apunta que la empresa tiene problemas de liquidez y por tanto complicaciones para enfrentarse a las deudas a corto plazo.

Índice de Endeudamiento: (Pasivo total/Activo total * 100) mide en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. El índice de endeudamiento para el presente proceso de contratación debe ser inferior o igual a **50%.**

En general, el valor ideal se sitúa entre el 40% y 50%. Si el ratio es superior, la empresa tiene excesivas deudas y está perdiendo su autonomía financiera. Si es inferior, la empresa puede tener un exceso de capitales propios. Sin embargo, esto puede variar en función de cada compañía.

Razón de cobertura de intereses: (Utilidad operacional/Gastos de intereses) capacidad de una empresa para cubrir sus cargos por intereses. La razón de cobertura de intereses para el presente proceso de contratación debe ser igual o superior a **1.7.**

La cobertura de intereses es uno de los indicadores que muestra cuántas veces los beneficios antes de intereses e impuestos son superiores a los gastos de intereses, o cuántas veces pueden reducirse los beneficios antes de llegar al límite de los gastos de intereses. Por tanto, cuanto más alto sea el indicador, mejor.

B. Verificación de la Capacidad Organizacional:

Rentabilidad sobre activos: (Utilidad operacional/Activo total *100) 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 los 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 el patrimonio. La rentabilidad sobre activos debe ser mayor o igual a **10 %.**

La rentabilidad del activo, tiene que ver con el rendimiento que obtiene la empresa por las inversiones realizadas. Para que una empresa sea rentable, el ROA debe ser superior al 5%. Algunas compañías, como las financieras, utilizan el ROA para conocer la viabilidad de la empresa. Este es el indicador que aporta valor de una manera mucho más generalizada a la empresa.

Rentabilidad del patrimonio: (Utilidad operacional/Patrimonio *100) Determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la 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. La rentabilidad del patrimonio debe ser mayor o igual a **15 %.**

La rentabilidad sobre el patrimonio se usa para evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios, a través de la inversión realizada por los accionistas. Actualmente, y en promedio, una rentabilidad anual del 12 % se considera una buena inversión (aunque algunos pueden alcanzar el 20 %).

Los indicadores de capacidad organizacional (rentabilidad del activo y rentabilidad del patrimonio) con el fin de garantizar pluralidad de oferentes, incluye las entidades sin ánimo de lucro, ya que, si generan excedentes, estos los reinvierten totalmente en la actividad de su objeto social, por tal motivo presentan un porcentaje de cero (0).

PROPONENTES PLURARES

De acuerdo al Manual de Colombia Compra Eficiente, para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación en el punto *5.3 Proponentes plurales*, para el caso de consorcios o uniones temporales, se entienden como uno solo y para la evaluación de la capacidad financiera se tomará sumando la información de cada uno como un total, de acuerdo a la fórmula para establecer cada indicador, con el fin de determinar el criterio de **CUMPLE** o **NO CUMPLE**.

Ejemplo (para el indicador de Liquidez)

Índice de Liquidez = $\frac{\text{Activo corriente ENTIDAD A + Activo corriente ENTIDAD B}}{\text{Pasivo corriente ENTIDAD A + Pasivo corriente ENTIDAD B}}$

Lo anterior para su conocimiento y fines correspondientes.

Atentamente,

CPS JOHANA ANDREA PULGARIN OCHOA
Contadora Alto Impacto.

Fecha de elaboración:26/01/2026

Calle 94 Avenida Villa Olímpica -Frente a Expofuturo
Teléfono: 3164770 ext. 8305
deis. rase3-gcon@policia.gov.co.
www.policia.gov.co