

**RESPUESTA A LAS OBSERVACIONES A LOS TÉRMINOS DE CONDICIONES
PROCESO NUMERO 08 de 2026**

OBJETO: SUMINISTRO DE PAQUETES ALIMENTARIOS PARA LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO Y LA ATENCIÓN INTEGRAL MUJERES EN PERIODO DE LACTANCIA, NIÑAS Y NIÑOS DESDE LA GESTACIÓN HASTA LOS 5 AÑOS.

Como primera medida es pertinente indicar que, en virtud de los principios de economía y transparencia, y en cumplimiento de lo establecido en los términos de condiciones del proceso No 08 de 2026, se da respuesta a las solicitudes de aclaración, enviadas por correo electrónico establecido por parte de los interesados:

**I. OBSERVACIONES JOVENES CON VALORES NIT: 900.995.116-6
(11/03/2026 10:35 AM)**

1. SOBRE LA EXIGENCIA DE CUPO DE CRÉDITO COMO REQUISITO HABILITANTE Y SU RELACIÓN CON LOS INDICADORES DE LIQUIDEZ Y CAPITAL DE TRABAJO:

Desde una perspectiva técnica de análisis financiero y estructuración de procesos de contratación, resulta importante señalar que el cupo de crédito corresponde a una línea de financiación previamente aprobada por una entidad financiera, mediante la cual un establecimiento de crédito certifica que una empresa tiene capacidad de endeudamiento hasta un monto determinado, sujeto a las condiciones propias de la entidad financiera que otorga dicha línea. Este instrumento financiero no implica que los recursos se encuentren disponibles dentro del patrimonio o de la liquidez inmediata de la empresa, ni representa capital propio dentro de la estructura financiera del proponente, sino que constituye una posibilidad de acceso a financiación externa que puede utilizarse en caso de requerirse liquidez para atender necesidades operativas o contingencias financieras.

En términos financieros, el cupo de crédito se configura como un instrumento de gestión de liquidez de corto plazo, utilizado por las empresas para enfrentar desfases temporales en el flujo de caja que pueden presentarse durante el desarrollo de su actividad económica. Estos desfases se generan normalmente cuando la empresa debe asumir costos operativos antes de recibir los ingresos asociados a la ejecución de una actividad contractual o comercial. Dentro de estas situaciones pueden encontrarse, por ejemplo, el pago de proveedores, la adquisición de insumos, el pago de nómina, los gastos logísticos, los costos administrativos, las inversiones operativas iniciales o cualquier otro compromiso financiero necesario para garantizar la continuidad de la operación.

En ese contexto, el cupo de crédito funciona como un mecanismo de respaldo financiero que permite a las empresas disponer de recursos de manera inmediata cuando se presentan necesidades transitorias de liquidez, evitando que dichas situaciones afecten la continuidad operativa de la organización. Sin embargo, la utilización de este tipo de instrumentos financieros no necesariamente refleja la solvencia real de una empresa, pues su disponibilidad depende de múltiples factores asociados a la política de riesgo de las entidades financieras, el historial crediticio del solicitante, la disponibilidad de garantías, la estructura de endeudamiento existente y otros elementos que no necesariamente guardan relación directa con la capacidad operativa o técnica de la empresa para ejecutar un contrato.

Precisamente por esta razón, cuando en un proceso de contratación se establece la exigencia de acreditar un cupo de crédito como requisito habilitante, el monto exigido debería derivarse de un análisis financiero previo que permita determinar cuáles son las necesidades reales de liquidez asociadas a la ejecución del contrato. Este tipo de análisis normalmente incluye la evaluación de variables como el valor estimado del contrato, la estructura de costos de la operación, el capital de trabajo requerido para la ejecución del objeto contractual, los ciclos de facturación y pago

previstos en el contrato, la duración del contrato y las condiciones económicas propias del sector en el que se desarrollará la actividad.

Desde el punto de vista de la estructuración financiera de proyectos, la determinación del valor de un cupo de crédito debería responder a la identificación del nivel máximo de liquidez que podría requerir el contratista durante la ejecución del contrato, particularmente en aquellos momentos en los que se presentan mayores presiones sobre el flujo de caja. Este ejercicio permite estimar con cierto grado de precisión cuál podría ser la necesidad máxima de financiación temporal que podría enfrentar el contratista y, con base en ello, definir un valor razonable para el cupo de crédito exigido.

No obstante, al revisar los documentos que integran la convocatoria no se evidencia la existencia de un análisis técnico o financiero del mercado que permita comprender cómo se determinó el monto específico del cupo de crédito exigido, ni cuál es la relación entre dicha cifra y las necesidades reales de liquidez asociadas a la ejecución del contrato. La ausencia de este tipo de análisis impide verificar si el valor exigido responde a un ejercicio objetivo de estructuración financiera del proceso o si, por el contrario, se trata de un requisito fijado sin considerar las condiciones financieras del sector ni la estructura económica típica de las empresas que participan en el mismo.

Debe tenerse en cuenta que la capacidad financiera de una empresa para enfrentar contingencias operativas o desfases temporales en el flujo de caja no se evalúa exclusivamente a partir de la existencia de un cupo de crédito, pues existen indicadores financieros ampliamente utilizados en el análisis empresarial que permiten evaluar con mayor precisión la solvencia operativa y la estabilidad financiera de una organización. Dentro de estos indicadores se destacan particularmente el índice de liquidez y el capital de trabajo, los cuales constituyen herramientas fundamentales para evaluar la capacidad financiera de las empresas en el corto plazo.

El índice de liquidez es un indicador financiero que mide la capacidad que tiene una empresa para atender sus obligaciones de corto plazo utilizando los recursos disponibles dentro de su activo corriente. Este indicador se calcula mediante la relación entre activos corrientes y pasivos corrientes, permitiendo identificar si la empresa dispone de suficientes recursos líquidos o de rápida conversión en efectivo para cubrir sus compromisos financieros inmediatos. Desde el punto de vista del análisis financiero, un nivel adecuado de liquidez indica que la empresa cuenta con una estructura financiera equilibrada que le permite cumplir con sus obligaciones operativas sin necesidad de recurrir de manera permanente a fuentes externas de financiación.

En el contexto de los procesos de contratación, el índice de liquidez resulta particularmente relevante porque permite evaluar si una empresa dispone de recursos suficientes para atender los compromisos financieros derivados de la ejecución contractual, tales como pago de proveedores, adquisición de insumos, pago de nómina y demás obligaciones operativas necesarias para el desarrollo del objeto contratado. En este sentido, el índice de liquidez constituye una medida directa de la capacidad que tiene una organización para absorber contingencias financieras de corto plazo dentro de su operación normal.

Por su parte, el capital de trabajo constituye otro indicador fundamental dentro del análisis financiero empresarial. Este indicador corresponde a la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, reflejando los recursos netos de corto plazo con los que cuenta la empresa para financiar su operación diaria. El capital de trabajo permite identificar la capacidad que tiene una organización para sostener sus actividades operativas con recursos propios o con recursos generados por su propia operación, lo cual resulta particularmente relevante en contratos que implican ejecución continua de actividades o prestación permanente de servicios.

Desde una perspectiva financiera, el capital de trabajo constituye uno de los principales indicadores para determinar la capacidad real que tiene una empresa para sostener la ejecución de un contrato sin depender exclusivamente de financiación externa. Empresas con niveles adecuados de capital de trabajo suelen contar con mayor estabilidad operativa, pues disponen

de recursos propios suficientes para cubrir los costos operativos asociados a la ejecución contractual mientras se generan los ingresos derivados de dicha actividad.

En consecuencia, tanto el índice de liquidez como el capital de trabajo permiten evaluar de manera directa la capacidad que tiene una empresa para enfrentar las contingencias financieras que normalmente se pretenden cubrir mediante la exigencia de un cupo de crédito. Estos indicadores reflejan la solvencia operativa real de las organizaciones y, en muchos casos, constituyen medidas más representativas de la estabilidad financiera de una empresa que la simple existencia de una línea de financiación bancaria.

En este contexto, cuando dentro de un proceso de contratación se establece la exigencia de un cupo de crédito de magnitud considerable sin que exista un análisis técnico que permita justificar su valor, existe el riesgo de que dicho requisito termine convirtiéndose en una barrera de acceso a la participación, especialmente para empresas que cuentan con experiencia, infraestructura y estabilidad financiera suficiente para ejecutar el objeto contractual, pero que no necesariamente mantienen líneas de crédito bancarias de gran magnitud dentro de su estructura financiera.

Debe considerarse además que muchas empresas que operan en el sector financian su actividad mediante una combinación de recursos propios, capital de trabajo generado por la operación y estructuras financieras equilibradas, sin que ello implique necesariamente la existencia de cupos de crédito bancarios elevados. En este sentido, la exigencia de cupos de crédito de gran magnitud podría limitar la participación de empresas que, desde el punto de vista operativo y financiero, cuentan con la capacidad real de ejecutar el contrato, pero que no han estructurado su financiación mediante instrumentos de crédito bancario de gran escala.

En virtud de lo anterior, respetuosamente se solicita a la entidad indicar y publicar el análisis técnico y financiero que haya servido de fundamento para determinar el monto del cupo de crédito exigido, explicando la relación entre dicho valor y las necesidades reales de liquidez asociadas a la ejecución del contrato. Igualmente, se solicita revisar la proporcionalidad de este requisito frente a la realidad financiera del sector y de las empresas que participan en el mismo, de manera que las condiciones establecidas se ajusten a criterios objetivos de razonabilidad financiera y permitan una participación efectiva de los actores del mercado que cuentan con la capacidad técnica y operativa para ejecutar el objeto de la convocatoria.

La adecuada justificación y eventual ajuste de este requisito contribuirá a fortalecer la solidez técnica del proceso de selección, garantizar la correspondencia entre las exigencias financieras establecidas y las condiciones reales del mercado y promover condiciones de participación más equilibradas que permitan a la entidad contar con un mayor número de propuestas dentro del proceso de contratación.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD:**

No se acepta la observación presentada.

La exigencia del cupo de crédito establecido en el proceso de selección obedece a un análisis de planeación financiera del contrato, teniendo en cuenta la naturaleza, magnitud económica y forma de ejecución del programa objeto de contratación.

El contrato proyectado cuenta con un presupuesto (\$26.612.805.282) y corresponde a la entrega de paquetes alimentarios dentro de un programa de impacto social, cuya ejecución exige garantizar continuidad en el suministro sin interrupciones.

Dentro del análisis de estructuración del proceso se identificó que:

- La primera entrega del programa corresponde a un volumen superior de las entregas mensuales posteriores, debido a la dinámica operativa del programa.

- Mitigación de la Mora Estatal: Es una realidad administrativa que los pagos públicos pueden tardar. La Entidad requiere un contratista con músculo financiero propio (Capital de Trabajo) para que el suministro no se detenga si una cuenta de cobro se retrasa 30 o 60 días o más.
- Riesgo de Desabastecimiento: Este contrato es de "operación continua". Si un proveedor de alimentos no recibe su pago a tiempo, corta el suministro. Una liquidez de >2 garantiza que por cada peso que el contratista debe a corto plazo, tiene dos para respaldarlo.
- Garantía de Suministro: En el suministro de alimentos para gestantes y niños, no existe margen de error. El capital de trabajo positivo y elevado asegura que el contratista tiene recursos propios líquidos para financiar al menos un ciclo completo de entrega sin depender del primer desembolso de la Entidad

Por lo tanto, la exigencia del cupo de crédito equivalente a la entrega proporcional del presupuesto oficial busca garantizar que el contratista disponga de liquidez suficiente para adquirir alimentos, realizar procesos de empaque, almacenamiento, logística y distribución, además de ser una garantía de contingencia. En contratos de tracto sucesivo (como este), el riesgo de desabastecimiento por falta de flujo de caja es crítico, ya que afecta la seguridad alimentaria de niños y gestantes.

Este requisito no resulta desproporcionado, sino que constituye una medida de mitigación del riesgo contractual, orientado a garantizar la continuidad del programa social y evitar eventuales incumplimientos derivados de falta de capital operativo.

Adicionalmente, el ordenamiento jurídico de la contratación pública permite a las entidades estatales establecer requisitos financieros orientados a verificar la capacidad económica del proponente, en aplicación de los principios de planeación, responsabilidad y selección objetiva.

Por consiguiente y conforme a lo anteriormente expuesto, se mantiene el requisito del cupo de crédito exigido en el proceso el cual se ajustará al valor de **\$9.463.514.000**.

2. SOBRE EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO EXIGIDO COMO REQUISITO HABILITANTE

Respetuosamente nos permitimos formular observación frente al requisito financiero contenido en los términos de la convocatoria relacionada con el nivel máximo de endeudamiento exigido para los proponentes, el cual, según se establece en el documento del proceso, se fija en un porcentaje particularmente restrictivo frente a las condiciones financieras que caracterizan a las empresas que operan en el sector.

Desde una perspectiva de análisis financiero empresarial y de estructuración de procesos de contratación, el nivel de endeudamiento constituye uno de los indicadores utilizados para evaluar la proporción en la que una empresa financia sus activos mediante recursos de terceros frente a recursos propios. Este indicador se calcula generalmente a partir de la relación entre pasivos totales y activos totales, permitiendo identificar el grado en el que la organización utiliza financiación externa para sostener su operación y desarrollar sus actividades económicas.

En términos técnicos, el nivel de endeudamiento no constituye por sí mismo un indicador negativo de la situación financiera de una empresa. Por el contrario, dentro del análisis financiero moderno, el endeudamiento se considera un instrumento legítimo y ampliamente utilizado para financiar el crecimiento empresarial, la expansión operativa, la adquisición de infraestructura, la modernización tecnológica y la optimización del capital de trabajo. En la práctica empresarial es común que las organizaciones combinen capital propio con recursos provenientes de entidades financieras, estructurando así esquemas de financiación que les permitan ampliar su capacidad operativa y mejorar su eficiencia en el uso de los recursos

Desde el punto de vista financiero, limitar excesivamente el nivel de endeudamiento permitido dentro de un proceso de contratación puede generar distorsiones en la evaluación de la capacidad financiera de los proponentes, pues la estructura de financiación de una empresa depende de múltiples factores asociados a su modelo de negocio, su estrategia de crecimiento, su

capacidad de generación de flujo de caja y las condiciones del mercado en el que desarrolla su actividad.

Es importante señalar que, en numerosos sectores económicos, especialmente en aquellos que requieren inversiones significativas en infraestructura, tecnología, talento humano o capacidad operativa, es completamente normal que las empresas utilicen financiación externa como parte de su estructura financiera. En estos casos, un nivel de endeudamiento moderado o incluso relativamente alto no necesariamente refleja una situación de riesgo financiero, sino que puede evidenciar una estructura de financiación eficiente que permite apalancar la operación empresarial sin comprometer la estabilidad financiera de la organización.

Desde la perspectiva de la teoría financiera y de la administración empresarial, el uso de financiación externa permite a las empresas aprovechar lo que se conoce como apalancamiento financiero, mecanismo mediante el cual se utilizan recursos de terceros para ampliar la capacidad operativa y generar mayor rentabilidad sobre el capital propio. Este fenómeno se explica porque cuando el rendimiento generado por la operación es superior al costo de la deuda, el uso de financiación externa permite incrementar la rentabilidad del patrimonio de la empresa.

En este mismo sentido, dentro del análisis financiero se reconoce el concepto de costo de oportunidad del capital, según el cual los recursos propios de una empresa tienen un costo implícito asociado a las oportunidades de inversión alternativas que podrían generarse con dichos recursos. En muchos casos, especialmente en sectores donde las empresas cuentan con márgenes operacionales relativamente estables, puede resultar financieramente más eficiente utilizar recursos provenientes del sistema financiero que comprometer capital propio en determinadas operaciones. Esto se debe a que el costo financiero de la deuda puede ser inferior al rendimiento que la empresa es capaz de generar mediante el desarrollo de su actividad económica.

En términos prácticos, cuando una empresa accede a financiación bancaria para desarrollar su operación, el costo de dicha financiación se encuentra representado principalmente por el pago de intereses asociados al crédito. Sin embargo, si la empresa logra generar una rentabilidad operativa superior al costo de dichos intereses, el uso de financiación externa se convierte en un mecanismo eficiente para ampliar la capacidad productiva y aumentar la rentabilidad del patrimonio.

Por esta razón, en numerosos sectores económicos es habitual que las empresas estructuren sus modelos financieros combinando recursos propios y deuda, pues este esquema permite optimizar la estructura de capital y mejorar el rendimiento del negocio. En este contexto, el endeudamiento no debe interpretarse necesariamente como un factor de debilidad financiera, sino como un instrumento de financiación que puede contribuir a fortalecer la capacidad operativa de las empresas y a mejorar su eficiencia financiera.

En este mismo sentido, el hecho de que una empresa mantenga niveles de endeudamiento moderados o incluso relativamente elevados no implica necesariamente una situación de riesgo financiero, siempre que la organización cuente con niveles adecuados de liquidez, capital de trabajo positivo, generación de flujo de caja suficiente y rentabilidad operativa que le permita atender oportunamente sus obligaciones financieras. De hecho, en muchas empresas la existencia de deuda está directamente asociada a procesos de inversión y expansión que fortalecen su capacidad operativa.

Desde el punto de vista del análisis comparativo del mercado, múltiples estudios financieros muestran que en numerosos sectores productivos es habitual encontrar empresas con niveles de endeudamiento cercanos o incluso superiores al 50 % o 60 % del total de sus activos, especialmente en organizaciones que han realizado inversiones recientes en infraestructura, ampliación de servicios o fortalecimiento de su capacidad operativa. Este tipo de estructuras financieras son consideradas normales dentro de la práctica empresarial y no constituyen por sí mismas un indicador de debilidad financiera.

En este contexto, establecer dentro de un proceso de contratación un límite de endeudamiento excesivamente bajo puede generar una restricción innecesaria a la participación de empresas que cuentan con capacidad técnica, operativa y financiera suficiente para ejecutar el objeto contractual, pero cuya estructura financiera incluye niveles de apalancamiento normales dentro de la dinámica empresarial del sector.

Adicionalmente, debe considerarse que muchas empresas que operan en el mercado financian su actividad mediante una combinación de recursos propios, capital de trabajo generado por la operación y financiación bancaria, sin que ello implique necesariamente una situación de riesgo financiero. Por el contrario, en numerosos casos la utilización de deuda constituye una estrategia empresarial racional orientada a optimizar el uso del capital y a mejorar la eficiencia financiera de la organización.

En consecuencia, la fijación de un límite excesivamente restrictivo en el nivel de endeudamiento puede generar una evaluación incompleta de la capacidad financiera de los proponentes, al privilegiar exclusivamente la proporción de financiación externa sin considerar otros elementos fundamentales del análisis financiero como la liquidez, el capital de trabajo, la capacidad de generación de flujo de caja y la rentabilidad operativa.

En este sentido, desde una perspectiva de análisis financiero aplicado a procesos de contratación, resulta razonable considerar que un nivel de endeudamiento máximo cercano al 60 % de los activos totales constituye un parámetro mucho más acorde con la realidad financiera del mercado y con las prácticas habituales de financiación empresarial. Este nivel permite reconocer que las empresas pueden utilizar financiación externa como parte de su estructura financiera sin que ello implique necesariamente un deterioro de su capacidad operativa o financiera.

Un límite de endeudamiento cercano al 60 % permite además ampliar la participación de empresas que cuentan con estructuras financieras eficientes, evitando excluir a organizaciones que han realizado inversiones recientes para fortalecer su capacidad operativa y que, precisamente por ello, han utilizado instrumentos de financiación externa para desarrollar su actividad económica.

En virtud de lo anterior, respetuosamente se solicita a la entidad revisar el nivel máximo de endeudamiento exigido dentro del proceso, así como publicar el análisis técnico o financiero del mercado que haya servido de fundamento para determinar dicho parámetro. En caso de que dicho análisis no exista o no refleje las condiciones financieras reales del sector, se solicita considerar el ajuste del nivel de endeudamiento permitido hasta un mínimo del sesenta por ciento (60 %) de los activos, valor que resulta más acorde con las prácticas financieras del mercado, con la estructura financiera de las empresas que operan en el sector y con los principios de eficiencia económica en la utilización de los recursos financieros.

La revisión de este requisito permitirá fortalecer la solidez técnica del proceso, garantizar que las condiciones financieras establecidas correspondan a la realidad del mercado y promover una mayor concurrencia de oferentes dentro del proceso de selección, permitiendo a la entidad evaluar un mayor número de propuestas provenientes de empresas que cuentan con la capacidad técnica, operativa y financiera necesaria para ejecutar adecuadamente el objeto del contrato.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la solicitud de modificar el nivel de endeudamiento exigido

La exigencia de un endeudamiento máximo del >50% se justifica mediante el análisis de la Estructura de Capital:

Un nivel de endeudamiento bajo asegura que el contratista no depende excesivamente de terceros. En el sector de alimentos, donde los márgenes son estrechos, un alto endeudamiento aumenta el riesgo de que los recursos del contrato se desvíen al pago de pasivos financieros previos en lugar de a la compra de alimentos.

Riesgo de Subordinación: Un nivel superior al >50% implica que los acreedores externos (bancos, terceros) tienen mayor control sobre los activos que los propios accionistas. En un contrato de tracto sucesivo, la Entidad requiere que el contratista tenga plena autonomía decisoria sobre sus activos para garantizar la ejecución.

Costo de la Deuda vs. Rentabilidad: En escenarios de volatilidad de tasas de interés, un proponente altamente apalancado dedica una porción significativa de su margen operativo al servicio de la deuda, lo que pone en riesgo la calidad del suministro alimentario al intentar reducir costos operativos para cubrir pasivos financieros.

Priorización de Pagos: Un proponente con un endeudamiento superior al >50% tiene comprometida la mitad de sus activos con terceros. En caso de una crisis financiera del contratista, los pagos que realice la Entidad podrían ser embargados por bancos o acreedores, dejando sin recursos la operación de los paquetes alimentarios.

Autonomía Operativa: Un nivel de >50% asegura que el dueño del negocio tiene tanto peso en la empresa como sus acreedores, garantizando que el control de la operación no dependa de la voluntad de entidades bancarias.

El indicador financiero definido dentro del proceso responde a la necesidad de verificar que los proponentes cuenten con una estructura financiera sólida que permita asumir un contrato de alta cuantía sin comprometer la estabilidad financiera del proyecto ni la correcta ejecución del mismo.

Por otra parte, el indicador establecido busca evitar que empresas con altos niveles de apalancamiento financiero asuman la ejecución de un contrato de esta magnitud sin contar con respaldo patrimonial suficiente.

Debe recordarse que la entidad estatal tiene la obligación de proteger los recursos públicos y garantizar la adecuada ejecución del contrato, razón por la cual los indicadores financieros establecidos responden a criterios de prudencia financiera y gestión del riesgo.

En consecuencia, se mantienen los indicadores financieros establecidos

3. SOBRE LOS INDICADORES DE RENTABILIDAD DEL ACTIVO Y DEL PATRIMONIO EXIGIDOS COMO REQUISITOS HABILITANTES

Respetuosamente nos permitimos formular observación frente a los indicadores financieros establecidos en los términos de la convocatoria relacionados con la rentabilidad del activo (ROA) y la rentabilidad del patrimonio (ROE) exigidos como condiciones habilitantes dentro del proceso de selección, los cuales, según se establece en el documento del proceso, se fijan en niveles particularmente elevados frente a las condiciones financieras que caracterizan a las empresas que operan en el sector.

Desde una perspectiva de análisis financiero empresarial y de evaluación de capacidad financiera en procesos de contratación, los indicadores de rentabilidad del activo (Return on Assets – ROA) y rentabilidad del patrimonio (Return on Equity – ROE) constituyen herramientas utilizadas para medir la eficiencia con la que una empresa utiliza sus recursos para generar utilidades. Estos indicadores permiten evaluar la capacidad de la organización para convertir sus activos y su capital en resultados económicos positivos, reflejando el desempeño financiero de la empresa en un periodo determinado.

La rentabilidad del activo (ROA) mide la relación entre la utilidad neta obtenida por la empresa y el total de sus activos, permitiendo identificar el grado de eficiencia con el que la organización utiliza los recursos invertidos en su operación para generar beneficios económicos. En términos financieros, este indicador refleja la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de los activos que posee, independientemente de la forma en que dichos activos hayan sido financiados.

Por su parte, la rentabilidad del patrimonio (ROE) mide la relación entre la utilidad neta generada por la empresa y el patrimonio de los accionistas o propietarios, permitiendo evaluar el rendimiento que obtienen los inversionistas sobre los recursos propios que han sido invertidos en la organización. Este indicador refleja el nivel de retorno que la empresa genera para sus propietarios y constituye una medida importante dentro del análisis financiero empresarial.

Si bien ambos indicadores constituyen herramientas válidas para evaluar el desempeño financiero de una organización, es importante señalar que los niveles de rentabilidad que pueden alcanzar las empresas dependen de múltiples factores asociados al sector económico en el que operan, tales como la intensidad de capital de la actividad, la estructura de costos, los niveles de inversión requeridos en infraestructura y tecnología, las condiciones regulatorias, la competencia del mercado y los márgenes operacionales característicos de cada industria.

En sectores donde las actividades empresariales requieren altas inversiones en activos fijos, infraestructura, equipamiento tecnológico o capital humano, es completamente normal que los indicadores de rentabilidad del activo se mantengan en niveles moderados, debido a que el volumen de activos utilizados para desarrollar la actividad es elevado en comparación con el nivel de utilidad generado. En estos casos, la rentabilidad del activo no necesariamente refleja una debilidad financiera, sino que responde a la estructura económica propia del sector.

De igual manera, la rentabilidad del patrimonio puede verse influenciada por múltiples factores asociados a la estructura financiera de la empresa, el uso de financiación externa, los ciclos de inversión, la etapa de desarrollo del negocio y las estrategias empresariales orientadas al crecimiento o a la expansión operativa. Empresas que se encuentran en procesos de expansión, modernización tecnológica o ampliación de su capacidad operativa suelen registrar niveles de rentabilidad más moderados durante ciertos periodos, sin que ello implique necesariamente una debilidad financiera o una incapacidad para ejecutar adecuadamente sus actividades.

Desde el punto de vista de la evaluación financiera dentro de procesos de contratación, es importante reconocer que los indicadores de rentabilidad deben analizarse de manera integral y en conjunto con otros indicadores financieros, tales como la liquidez, el capital de trabajo, la capacidad de generación de flujo de caja y el nivel de endeudamiento, los cuales permiten evaluar de manera más completa la estabilidad financiera y la sostenibilidad operativa de las empresas.

Tal como se expuso en las observaciones previamente formuladas respecto al cupo de crédito y al nivel de endeudamiento, la capacidad financiera de una empresa para ejecutar un contrato no depende exclusivamente de su nivel de rentabilidad contable, sino de su capacidad para sostener su operación, generar flujo de caja suficiente y mantener una estructura financiera equilibrada que le permita cumplir con sus obligaciones operativas y contractuales.

En este sentido, exigir niveles excesivamente elevados de rentabilidad del activo y del patrimonio dentro de un proceso de selección puede generar efectos restrictivos sobre la participación de empresas que cuentan con capacidad técnica, operativa y financiera suficiente para ejecutar el objeto contractual, pero que, debido a las características propias del sector, mantienen niveles de rentabilidad moderados dentro de su estructura financiera.

Debe considerarse además que los indicadores de rentabilidad pueden verse afectados por múltiples variables contables y financieras que no necesariamente reflejan la capacidad operativa de la empresa, tales como los ciclos de inversión, las políticas contables de depreciación, la amortización de activos, las estrategias de reinversión de utilidades o la financiación de proyectos de expansión. En muchos casos, empresas que reinvierten sus utilidades para fortalecer su infraestructura o ampliar su capacidad operativa pueden registrar niveles de rentabilidad contable inferiores durante determinados periodos, aun cuando su situación financiera sea sólida y su capacidad operativa se encuentre en crecimiento.

Adicionalmente, dentro del análisis financiero empresarial es ampliamente reconocido que las empresas no necesariamente maximizan sus indicadores de rentabilidad en todos los periodos, especialmente cuando se encuentran en procesos de inversión o fortalecimiento de su estructura operativa. En estos casos, la utilidad generada puede verse temporalmente reducida por el incremento en los activos utilizados para desarrollar la operación o por los costos asociados a procesos de expansión. En este contexto, la fijación de niveles de rentabilidad excesivamente altos como requisito habilitante dentro de un proceso de contratación puede generar una barrera de acceso a la participación, al excluir a empresas que cuentan con experiencia, capacidad técnica y estabilidad financiera suficiente para ejecutar el contrato, pero cuyos indicadores de rentabilidad se encuentran alineados con los niveles promedio del sector.

Desde el punto de vista del análisis financiero comparativo, numerosos estudios sectoriales muestran que en muchos sectores productivos los indicadores de rentabilidad del activo suelen ubicarse en rangos cercanos al 5 % o al 10 %, mientras que la rentabilidad del patrimonio suele oscilar en niveles cercanos al 10 % o al 15 %, dependiendo de la estructura financiera de las empresas y de las condiciones económicas del mercado. Estos rangos son considerados normales dentro de la práctica empresarial y reflejan niveles de eficiencia financiera razonables para empresas que desarrollan actividades operativas intensivas en activos. En consecuencia, establecer dentro de un proceso de contratación niveles de rentabilidad significativamente superiores a los promedios del mercado puede restringir injustificadamente la participación de empresas que cuentan con capacidad operativa suficiente, pero cuyos indicadores financieros se encuentran dentro de los rangos habituales del sector.

En coherencia con las observaciones previamente formuladas respecto al cupo de crédito y al nivel de endeudamiento, resulta necesario que los indicadores financieros exigidos dentro del proceso se encuentren alineados con la realidad económica del mercado y con las características financieras de las empresas que operan en el sector, de manera que dichos requisitos cumplan su función de verificar la capacidad financiera de los proponentes sin convertirse en barreras de acceso a la participación.

En virtud de lo anterior, respetuosamente se solicita a la entidad indicar y publicar el análisis técnico o financiero del mercado que haya servido de fundamento para determinar los niveles de rentabilidad del activo y del patrimonio exigidos dentro del proceso, explicando la relación entre dichos valores y las condiciones financieras del sector.

En caso de que dicho análisis no exista o no refleje las condiciones reales del mercado, se solicita considerar el ajuste de los indicadores de rentabilidad del activo (ROA) y de rentabilidad del patrimonio (ROE) a niveles cercanos al cinco por ciento (5 %) cada uno, valor que resulta mucho más consistente con los rangos de rentabilidad observados en numerosos sectores productivos y con la estructura financiera típica de las empresas que operan en el mercado.

El ajuste de estos indicadores permitirá establecer requisitos financieros más acordes con la realidad económica del sector, garantizar condiciones de participación más equilibradas dentro del proceso y promover una mayor concurrencia de oferentes que cuentan con la capacidad técnica, operativa y financiera necesaria para ejecutar adecuadamente el objeto del contrato.

La revisión de este requisito contribuirá igualmente a fortalecer la solidez técnica del proceso de selección, asegurar la coherencia entre las condiciones financieras exigidas y la realidad del mercado y permitir que la entidad cuente con un mayor número de propuestas competitivas dentro del proceso de contratación.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROLSAUD:**

No se acepta la solicitud presentada

Frente a la solicitud de reducir estos indicadores al >5%, la Entidad ratifica que niveles de ROE >30% y ROA >25% son coherentes con la Teoría de Selección Objetiva:

Capacidad de Reinversión: Los contratos de suministro a gran escala exigen una reinversión constante en logística y mantenimiento de cadena de frío. Una rentabilidad del $>5\%$ (margen neto inferior al IPC de alimentos proyectado) indica una empresa con fragilidad financiera que no tendría capacidad de absorber choques externos (inflación de insumos, cierres viales, crisis sanitarias).

Eficiencia en el Uso de Activos (ROA): Exigir un $>25\%$ de rentabilidad sobre activos asegura que la Entidad contrata a un operador altamente eficiente que maximiza su infraestructura instalada, minimizando el riesgo de "activos ociosos" que encarezcan la operación.

Sostenibilidad del Modelo de Negocio: Una rentabilidad muy baja $>5\%$, en un sector de alta volatilidad de precios (inflación de alimentos o "IPC de alimentos") es peligrosa. Si los precios de los insumos suben y el margen del contratista es mínimo, este preferirá abandonar el contrato o bajar la calidad de los alimentos para no trabajar a pérdida.

ROA (Rentabilidad sobre Activos): Un ROA sólido demuestra que la infraestructura (bodegas, camiones) está siendo explotada eficientemente. Un contratista ineficiente es un contratista con alto riesgo de incumplimiento.

Por lo anterior, se mantienen los indicadores financieros establecidos en el proceso de selección

II. OBSERVACIONES SIRG SUMINISTROS INSTITUCIONALES RODOLFO E GOMEZ ZULUAGA (11/03/2026 10:41 AM)

1. SOBRE INDICADORES FINANCIEROS: DESPROPORCIONALIDAD Y AFECTACIÓN A LA LIBRE CONCURRENCIA

Es importante resaltar que el Manual de Contratación de Metrosalud (Versión 03 de 2025) y su Estatuto (Acuerdo 455 de 2024) establecen que, aunque la entidad se rige por el derecho privado, su actividad contractual debe garantizar la transparencia y la selección objetiva. La jurisprudencia del Consejo de Estado y la doctrina de Colombia Compra Eficiente señalan que los requisitos habilitantes deben ser proporcionales al objeto a contratar y no pueden constituirse en barreras de entrada injustificadas.

En razón de esto, es importante resaltar que los indicadores actuales resultan exorbitantes y desproporcionados comparados con procesos de similar o mayor envergadura, como los de Paquetes del Distrito de Medellín (2023-2024) o la Gobernación de Antioquia (2023) por solo mencionar algunos del ámbito local. Es importante resaltar que exigir indicadores por encima del estándar del sector de alimentos en Colombia vulnera el principio de economía y eficacia, pues limita la participación de oferentes idóneos que ejecutan programas de nutrición con estructuras financieras sólidas pero ajustadas a la realidad del mercado y podría limitar considerablemente la pluralidad de oferentes y la posibilidad de tener un mejor contratista y precio que beneficie no solo los intereses de los beneficiados del programa, sino las arcas de la entidad y del Distrito de Medellín.

En razón de esto, se solicita ajustar los indicadores financieros a niveles que garanticen la solvencia sin restringir la competitividad, bajo los siguientes parámetros que aseguran la ejecución del programa:

- Endeudamiento: Igual o menor a 0,60.
- Rentabilidad del Activo (ROA): Igual o mayor a 0,15.
- Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Igual o mayor a 0,05.

➤ RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD

No se acepta la solicitud de modificar los indicadores financieros

Se pone de presente el sustento técnico, logístico y financiero dividido en los ejes fundamentales del proceso:

1. Sustento del Cupo de Crédito como Garantía de Continuidad Operativa

La objeción plantea que el cupo de crédito es un instrumento externo que no refleja capital propio. Sin embargo, en un proceso con un presupuesto de **\$26.612.805.282**, su exigencia es una medida de mitigación de riesgo crediticio y operativo esencial:

- **Gestión de Desfases en el Flujo de Caja:** En contratos de suministro masivo, el contratista debe financiar la adquisición de alimentos y logística antes de recibir el primer pago. El cupo de crédito garantiza que el proponente tiene el respaldo de una entidad financiera que ha validado su solvencia para cubrir estos periodos de latencia.
- **Capacidad de Reacción ante Contingencias:** La logística exige el despliegue de 15 camiones y la operación de bodegas de 1.300 m². Cualquier interrupción por falta de liquidez inmediata pondría en riesgo la seguridad alimentaria de niños y gestantes. El cupo de crédito funciona como un "colchón" financiero obligatorio.

2. Rigurosidad en el Endeudamiento y Solidez Patrimonial

El indicador de **Nivel de Endeudamiento (inferior o igual a 0,50)** asegura que el contratista no esté sobre apalancado.

- **Protección de Recursos Públicos:** Un proponente con alta deuda externa priorizará el pago de intereses sobre la calidad del suministro alimentario.
- **Relación con la Capacidad Operativa:** La exigencia de un **Capital de Trabajo de \$13.306.402.641** garantiza que el ejecutor cuenta con los recursos líquidos necesarios para movilizar la operación sin depender exclusivamente de desembolsos futuros de la entidad.

3. Sustento Técnico de los Indicadores de Rentabilidad (ROA y ROE)

Se ha objetado que los niveles de rentabilidad deben ajustarse a niveles cercanos al 5%. No obstante, mantener los indicadores originales de **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE $\geq$ 0,30)** y **Rentabilidad sobre el Activo (ROA $\geq$ 0,25)** es vital:

- **Eficiencia en el Uso de Activos:** Un ROA del 0,25 indica que el proponente es altamente eficiente gestionando la infraestructura logística exigida (bodegas de 1.300 m², camiones de diversas toneladas).
- **Solidez ante la Inflación:** En el sector de alimentos, donde la volatilidad de precios es alta, una rentabilidad robusta es la única garantía de que el contratista podrá absorber incrementos en los costos de los insumos sin declarar el incumplimiento del contrato.

4. Justificación Logística: El Costo de la Inmediatez y Calidad

La operación logística descrita no es estándar; es de alta complejidad y requiere:

- **Infraestructura Específica:** Bodegas con planes de saneamiento, control de plagas y certificaciones sanitarias vigentes inferiores a un año.
- **Distribución Capilar:** El uso de 15 camiones (8 de 2-3 toneladas, 6 de 3-5 toneladas y 1 de mínimo 5 toneladas) para entregas en el Valle de Aburrá implica costos operativos fijos elevados que solo una estructura financiera con **Índice de Liquidez $\geq$ 2** puede soportar.

5. Conclusión de Mercado

Los requisitos financieros no son barreras de entrada, sino **filtros de idoneidad**. Para un proyecto que afecta directamente la nutrición de mujeres gestantes y niños hasta los 5 años, la flexibilidad en los indicadores financieros aumentaría exponencialmente el riesgo de siniestro contractual.

La entidad requiere socios estratégicos con capacidad probada de ejecución y solvencia económica incuestionable para garantizar que el suministro de **147.438 paquetes alimentarios** no sufra interrupciones. Por tanto, los indicadores establecidos guardan una relación directa y proporcional con el riesgo, el objeto y la cuantía del contrato. La entidad considera que los indicadores establecidos son razonables, proporcionales y acordes con la cuantía del contrato, por lo que se mantienen sin modificación.

2. SOBRE PROPONENTES PLURALES: SESGO Y DESNATURALIZACIÓN DE LA FIGURA

Es de señalar que el régimen de contratación estatal del cual no se debe desligar la E.S.E Metrosalud, permite la unión de esfuerzos mediante Consorcios o Uniones Temporales para fortalecer la capacidad técnica y financiera. Exigir que cada uno de los integrantes cumpla individualmente con la totalidad de los indicadores financieros es un contrasentido jurídico que elimina la razón de ser de la participación plural.

Cabe anotar que la exigencia actúa como un sesgo restrictivo que desconoce la finalidad de los oferentes plurales, pues, es precisamente, complementar sus fortalezas. Si cada integrante debe cumplir el 100% de los requisitos por separado, se está impidiendo de facto que medianas empresas se unan para competir contra grandes monopolios, lo cual contraviene la política del Distrito de Medellín de fomentar la democratización de la contratación pública y el apoyo al tejido empresarial local.

Solicitud: Se solicita corregir esta condición, permitiendo que el cumplimiento de los indicadores financieros sea el resultado de la ponderación o suma de los integrantes (según su participación), conforme a las sanas prácticas de la contratación estatal y el principio de igualdad.

Debe recordarse que en los contratos celebrados con consorcios o uniones temporales todos los integrantes responden solidariamente frente a la entidad, razón por la cual resulta razonable que cada uno de ellos demuestre su capacidad financiera individual.

➤ RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD

No se acepta la solicitud presentada

Se informa al observante que, de conformidad con los principios de planeación, selección objetiva y responsabilidad, la Entidad se encuentra facultada para definir los requisitos habilitantes financieros, atendiendo a la naturaleza del objeto contractual, los riesgos asociados y la forma de ejecución del contrato.

En ese sentido, la exigencia de que la capacidad financiera sea acreditada de manera individual por cada integrante del consorcio o unión temporal tiene como finalidad garantizar que cada uno de los miembros cuente con la solvencia mínima necesaria para responder por las obligaciones que asume. Lo anterior permite mitigar el riesgo financiero del contrato, evita que su adecuada ejecución dependa exclusivamente de un único integrante con mayor capacidad económica y contribuye a la sostenibilidad financiera durante toda la ejecución contractual. En consecuencia, todos los integrantes deben demostrar el cumplimiento de los requisitos financieros mínimos establecidos en los pliegos de condiciones.

Adicionalmente, se precisa que la normativa vigente no impone la obligación de evaluar la capacidad financiera de forma acumulada en estructuras plurales. Por el contrario, otorga a la Entidad la facultad de definir la forma de acreditación de los requisitos habilitantes, siempre que dicha decisión se encuentre debidamente justificada, como ocurre en el presente proceso

En consecuencia, se mantiene lo establecido en los pliegos de condiciones, y la capacidad financiera deberá acreditarse de forma individual por cada integrante del consorcio o unión temporal

3. SOBRE CONTRADICCIÓN EN EL CUPO DE CRÉDITO (NUMERAL 23.4.1 y 23.4.5)

El principio de Publicidad y Seguridad Jurídica exige que los términos de condiciones sean claros, precisos y no contengan contradicciones que induzcan a error a los proponentes o al evaluador, en razón de esto es importante mencionar que existe una inconsistencia manifiesta en el pliego: mientras en la descripción general se menciona una exigencia del equivalente a una entrega para el cupo de crédito, el numeral 23.4.1 establece un valor absoluto que equivale al 50% del presupuesto oficial. Esta discrepancia genera inseguridad jurídica y puede dar lugar a descalificaciones injustas o interpretaciones arbitrarias durante la evaluación.

Por lo anterior y en búsqueda de una selección objetiva, se solicita aclarar y corregir el numeral 23.4.1 para que el valor allí consignado sea coherente con lo expresado en el numeral 23.4.5, que reza: "...y con un valor no inferior al equivalente de una entrega de la ejecución proporcional al presupuesto oficial", es de anotar que la entidad no estimó que existen otras fuentes de financiamiento, con las cuales cualquier oferente puede operar el programa, pues no solo la banca puede apalancar la operación de este programa sino proveedores y grandes superficies con las cuales se tenga relaciones comerciales que no limiten única y exclusivamente a la banca tal requisito.

Sumado a la contradicción aritmética ya expuesta sobre el cupo crédito en el numeral 23.4.1 y 23.4.5, la exigencia de este documento como requisito habilitante dentro de los plazos actuales de la convocatoria resulta físicamente imposible de cumplir para interesados, a no ser que hallan tramitado tal cupo con antelación

Es de público conocimiento que el trámite de estudio, aprobación y expedición de una certificación de cupo de crédito ante entidades financieras de primer piso en Colombia conlleva un proceso administrativo y de riesgos que oscila entre las tres (3) y cuatro (4) semanas.

Dado el cronograma del proceso y la cercanía entre la respuesta a observaciones y el cierre de la licitación, los posibles oferentes se encuentran en una situación de indefensión y desventaja competitiva. Mantener un plazo tan exiguo para un documento de este trámite constituye una barrera de entrada que favorece únicamente a quien ya posea el documento previo a la publicación, rompiendo el principio de igualdad y libre concurrencia que el Estatuto de Contratación de Metrosalud (Acuerdo 455 de 2024) está obligado a proteger.

Para ello sumamos a las anteriores solicitudes las siguientes:

1. Ajuste de Plazo: Se solicita formalmente que el plazo para la entrega o subsanación de este requisito sea coherente con los tiempos reales del sector financiero.
2. Verificación de Mercado: Se solicita a la entidad que, en cumplimiento de su deber de diligencia como administrador público, realice una verificación de los tiempos de respuesta de la banca comercial para este tipo de productos, con el fin de que las condiciones del pliego no se conviertan en un mecanismo de exclusión arbitraria.
3. Alternativa de Cumplimiento: Se sugiere que, en lugar de una aprobación definitiva al cierre, se permita la presentación de otros modelos de apalancamiento con proveedores, como lo son grandes superficies, empaquetadoras, o ya sea que se permita que el documento final sea

entregado en el periodo de subsanación o incluso previo a la adjudicación, garantizando así la participación masiva de oferentes.

Es importante recordar que, como entidad adscrita al Distrito de Medellín, la E.S.E Metrosalud debe velar por el cumplimiento de los fines del Estado. La imposición de requisitos "blindados" o desproporcionados no garantiza una mejor ejecución; por el contrario, pone en riesgo el programa al limitar la oferta y aumentar los costos por falta de competencia. Instamos a la administración a actuar bajo el deber de selección objetiva para asegurar que el contrato sea adjudicado a quien ofrezca las mejores condiciones para los beneficiarios de Buen Comienzo.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación presentada

La entidad precisa que los numerales citados de las condiciones no presentan contradicción alguna, toda vez que ambos establecen una regla clara respecto al valor mínimo del cupo de crédito requerido, el cual corresponde al equivalente de una entrega proporcional del presupuesto oficial.

No obstante, con el fin de evitar posibles interpretaciones erróneas o confusiones en la lectura del documento, la entidad procederá a organizar la redacción del texto del numeral correspondiente, particularmente en la expresión "con un valor no inferior al equivalente de una entrega de la ejecución proporcional", con el propósito de hacer más clara su interpretación.

Lo anterior no corresponde a una modificación sustancial del requisito, sino únicamente a un ajuste de forma en la redacción, manteniéndose íntegramente el alcance del requisito financiero establecido en el proceso.

Es importante señalar que la exigencia del cupo de crédito responde a la estructura operativa y financiera del programa objeto de contratación. En efecto:

Dentro del análisis de estructuración del proceso se identificó que:

- La primera entrega del programa corresponde a un volumen superior de las entregas mensuales posteriores, debido a la dinámica operativa del programa.
- Mitigación de la Mora Estatal: Es una realidad administrativa que los pagos públicos pueden tardar. La Entidad requiere un contratista con músculo financiero propio (Capital de Trabajo) para que el suministro no se detenga si una cuenta de cobro se retrasa 30 o 60 días o más.
- Riesgo de Desabastecimiento: Este contrato es de "operación continua". Si un proveedor de alimentos no recibe su pago a tiempo, corta el suministro. Una liquidez de >2 garantiza que por cada peso que el contratista debe a corto plazo, tiene dos para respaldarlo.
- Garantía de Suministro: En el suministro de alimentos para gestantes y niños, no existe margen de error. El capital de trabajo positivo y elevado asegura que el contratista tiene recursos propios líquidos para financiar al menos un ciclo completo de entrega sin depender del primer desembolso de la Entidad.

Por lo tanto, la exigencia del cupo de crédito equivalente a una entrega proporcional del presupuesto oficial busca garantizar que el contratista disponga de liquidez suficiente para adquirir alimentos, realizar procesos de empaque, almacenamiento, logística y distribución, además de ser una garantía de contingencia. En contratos de tracto sucesivo (como este), el riesgo de desabastecimiento por falta de flujo de caja es crítico, ya que afecta la seguridad alimentaria de niños y gestantes.

Por lo anterior, este requisito no resulta desproporcionado, sino que constituye una medida de mitigación del riesgo contractual, orientado a garantizar la continuidad del programa social y evitar eventuales incumplimientos derivados de falta de capital operativo.

Adicionalmente, el ordenamiento jurídico de la contratación pública permite a las entidades estatales establecer requisitos financieros orientados a verificar la capacidad económica del proponente, en aplicación de los principios de planeación, responsabilidad y selección objetiva.

Debe resaltarse que dicha exigencia no impide que los proponentes cuenten con otras fuentes de financiación, tales como proveedores o relaciones comerciales. Sin embargo, en el marco de la contratación pública, la entidad debe contar con un soporte verificable de capacidad financiera al momento de evaluar las propuestas, razón por la cual se exige una certificación expedida por una entidad financiera vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia.

Por consiguiente, se mantiene el requisito del cupo de crédito exigido en el proceso el cual se ajustará al valor de \$9.463.514.000.

Por lo anterior, se mantiene el requisito en los términos establecidos, sin perjuicio del ajuste de redacción que realizará la entidad para mayor claridad del texto.

III. OBSERVACIONES NUTRISER COLOMBIA NIT: 900.084.859-4 (11/03/2026 10:53 AM)

1. Si bien entendemos que el valor de cada paquete es definido por la Unidad de Buen Comienzo, consideramos importante que se nos pueda trasladar el estudio de costos del presente proceso, con el fin de contar con una desagregación detallada de los precios unitarios de cada uno de los componentes que integran los paquetes, así como del valor correspondiente a la logística necesaria para llegar al valor final del mismo.

Lo anterior permitiría a los diferentes oferentes evaluar de manera más precisa su estructura de costos y formular propuestas económicas ajustadas a la realidad del mercado. Asimismo, facilitaría la correcta identificación y discriminación del impuesto sobre las ventas (IVA), de acuerdo con la naturaleza de cada uno de los ítems, dado que este puede representar un factor que genere sesgos o distorsiones al momento de estructurar y presentar la oferta económica.

Adicionalmente, conocer la forma en que se estructuró el valor integral del paquete, partir del estudio de costos de cada uno de sus componentes y del rubro logístico, contribuye a brindar mayor claridad frente a la metodología utilizada por la entidad para la determinación del presupuesto oficial. Este tipo de información fortalece los principios de transparencia, publicidad y selección objetiva que rigen la contratación pública, permitiendo a los posibles oferentes contar con elementos suficientes para estructurar propuestas responsables y competitivas.

En ese sentido, consideramos que el acceso a dicha información no solo facilita el análisis económico por parte de los proponentes, sino que también aporta mayor trazabilidad y comprensión sobre la forma en que se llega al valor final del paquete establecido por la entidad

Descripción del presupuesto:

TIPO DE PAQUETE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD TOTAL A ENTREGAR	VALOR TOTAL
Paquete 1 - Gestantes BC	\$ 178.624	48.500	\$8.663.264.000
Paquete 2 - Niños y niñas de 1 a 5 años BC	\$ 193.744	69.891	\$13.540.961.904
Paquete 3 - Niños y niñas menores de 1 año BC	\$ 151.774	29.047	\$4.408.579.378
TOTALES		147.438	\$26.612.805.282

➤ RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD

Se acepta la observación y se anexa estudio de mercado.

2. Adicionalmente, solicitamos amablemente a la entidad contemplar la posibilidad de que, en caso de resultar adjudicatarios, los paquetes puedan ser facturados de manera integral, tal como se expresa en la descripción del presupuesto, pero ya con los valores finales resultado de la mejor oferta, y no de forma desagregada por cada uno de los componentes que los conforman.

La facturación integral del paquete permitiría optimizar los procesos administrativos y contables tanto para la entidad como para el operador, simplificando la gestión de facturación, conciliación y control financiero. De igual manera, contribuiría a disminuir posibles inconsistencias derivadas de la variación de precios unitarios entre componentes, garantizaría mayor claridad en el valor total del servicio contratado y facilitaría los procesos de auditoría y seguimiento contractual.

En ese sentido, resultaría más eficiente facturar el valor total del paquete como una unidad integral, en lugar de realizar la facturación individual de cada producto que lo compone, aun cuando el valor final corresponda al mismo monto establecido para el paquete.

Descripción del presupuesto:

TIPO DE PAQUETE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD TOTAL A ENTREGAR	VALOR TOTAL
Paquete 1 - Gestantes BC	\$ 178.624	48.500	\$8.663.264.000
Paquete 2 - Niños y niñas de 1 a 5 años BC	\$ 193.744	69.891	\$13.540.961.904
Paquete 3 - Niños y niñas menores de 1 año BC	\$ 151.774	29.047	\$4.408.579.378
TOTALES		147.438	\$26.612.805.282

➤ RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD

No se acepta la observación.

La facturación desagregada de cada uno de los productos que conforman los paquetes permite su adecuada evaluación y control, facilitando también la verificación del cumplimiento de los

criterios establecidos para la compra local, esta última se encuentra contemplada en el contrato interadministrativo con la UAEBC (Ley 2046 de 2020).

3. Finalmente, solicitamos amablemente a la entidad precisar si el valor correspondiente a la logística del proponente deberá estar incorporado dentro de los valores unitarios de cada uno de los ítems que componen el paquete, o si este debe presentarse en un anexo independiente. De igual manera, agradeceríamos se nos indique si existe algún formato adicional para tal fin o si se considera pertinente realizar una modificación al Anexo Económico, de manera que se pueda discriminar este rubro, el cual representa un componente relevante dentro de la estructura de costos del proceso.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

El valor de la logística ya está incorporado en los valores unitarios de cada uno de los ítems.

4. Respetuosamente solicitamos a la entidad considerar la posibilidad de permitir variabilidad en los tipos de frutos secos contemplados dentro del proceso, siempre que se garantice el cumplimiento de las especificaciones técnicas requeridas. Lo anterior teniendo en cuenta que los frutos secos son considerados commodities, cuyos precios y disponibilidad en el mercado pueden presentar fluctuaciones derivadas de factores como estacionalidad, condiciones de importación, logística y dinámica del mercado. En ese sentido, permitir la variabilidad entre tipos de frutos secos equivalentes favorecería la continuidad en el suministro, garantizaría la competitividad del proceso y evitaría posibles afectaciones derivadas de la limitada disponibilidad de referencias específicas

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación.

El proceso de contratación No 8 de 2026, atiende las obligaciones técnicas establecidas en el contrato No 4600105347 de 2025, suscrito entre ESE METROSALUD y la Unidad Administrativa Especial de Buen Comienzo, en ellas se solicita para el paquete alimentario de Gestantes frutos secos: "Nueces (Almendras, macadamia, marañón, pistachos), incluir otros diferentes significaría un incumplimiento por parte de la Entidad.

"En los casos que se presenten situaciones que modifiquen la conformación de los paquetes alimentarios (dificultades en el mercado, desabastecimiento de alimentos, alergias alimentarias, intolerancias alimentarias, diagnósticos de salud y/o nutricionales que condicionen la alimentación, entre otros), la entidad podrá implementar los intercambios de alimentos autorizados por la Unidad Administrativa Especial Buen Comienzo, previa evaluación de las razones y justificaciones presentadas." Situación que deberá ser autorizada previamente mediante acta formal por la Supervisión del contrato.

5. Respetuosamente solicitamos a la entidad flexibilizar el requisito de variedad de frutas mes a mes, teniendo en cuenta que la disponibilidad de frutas depende de factores como estacionalidad, ciclos de cosecha y condiciones climáticas. En este sentido, establecer una variedad fija mensual podría limitar el suministro. Por lo anterior, sugerimos que la selección de frutas pueda realizarse con base en la disponibilidad de cosecha o temporada, garantizando en todo caso el cumplimiento de las condiciones de calidad requeridas.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación.

El requisito técnico está dado como: "Promedio frutas en cosecha (Garantizando variedad mes a mes)", **incluye la posibilidad de manejar fruta de cosecha con variación cada mes**, si se excluye la variación se corre el riesgo de ofrecer la misma fruta cada mes. No obstante, es importante señalar que la selección de los productos deberá responder principalmente a criterios de calidad, disponibilidad y pertinencia nutricional, procurando mantener variedad en la oferta y evitando que la elección se base exclusivamente en opciones de menor costo.

6. Solicitamos amablemente a la entidad no limitar la autorización de cambio o inclusión de marcas, ya que se mantiene una búsqueda constante de proveedores, tanto locales como no locales, con el fin de garantizar la prestación del servicio con los mejores estándares de calidad, costo y beneficio, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas exigidas.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación.

El lineamiento técnico del programa establece que la autorización de cambio de marcas después de aprobados sólo en los siguientes casos:

- Agotamiento de todas las opciones de marcas autorizadas.
- Escasez en el mercado
- Incumplimiento de las especificaciones de calidad de los productos por parte de proveedores del prestador de servicio.
- Rechazo por parte de los participantes.

Se reitera que el proceso de aprobación por parte de la Unidad de Buen Comienzo requiere de 5 días hábiles, además de la entrega de la muestra física del alimento que se pretende cambiar.

7. Respetuosamente solicitamos a la entidad considerar que para la primera entrega no sería posible realizar el suministro en costal sublimado, teniendo en cuenta que este proceso requiere tiempos de producción y aprobación previa.

En este sentido, sugerimos que para la primera entrega se permita el uso de costal blanco identificado mediante sticker, mientras se surte el proceso de diseño, autorización y producción del costal sublimado.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta, la entrega debe ser en las condiciones establecidas en los términos de condiciones y en el Convenio interadministrativo No 4600105347 de 2025.

IV. **OBSERVACIONES MIGUEL CAMACHO R** programascol0101@gmail.com
(11/03/2026 10:58 AM)

Se solicita a la entidad ampliar la explicación de la aplicación de la metodología para determinar el bien nacional relevante, toda vez que siguiendo la metodología descrita en <https://bienesrelevantes.colombiacompra.gov.co/> los precios referenciados para algunos de los productos no son proporcionales a precios actuales de dichos productos.

UNIDADES				
	DESCRIPCION	UNIDADES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO VALOR TOTAL
6	Bien 1	un	442314	8150 3603859100
1	Bien 2	gr	1769256	8400 14861750400
2	Bien 3	gr	884628	21600 19107964800
3	Bien 4	gr	884628	18000 15923304000
4	Bien 5	gr	442314	2350 1039417900
5	Bien 6	und	26533840	21360 566869622400
6	Bien 7	gr	884628	27980 24751891440
7	Bien 8	gr	884628	5780 5113149840
8	Bien 9	gr	294876	5760 1698485760
9	Bien 10	gr	884628	2000 1769256000
10	Bien 11	gr	442314	2200 973090800
11	Bien 12	gr	884628	3000 2653884000
12	Bien 13	gr	1769256	36000 63693216000
13	Bien 14	gr	884628	8000 7077024000

Con base en la imagen anterior que es la utilizada por la entidad se observan precios no ajustados como son el bien número 6 (huevos) con un valor unitario "cada huevo" de \$21.360 la unidad; bien número 7 (leche en polvo) con un valor unitario de \$27.980; bien número 2 (arroz) con un valor unitario de \$8.400; bien número 13 (promedio frutas en cosecha) \$36.000.

Además, las cantidades totales utilizadas para cada producto no corresponden a las realmente requeridas según la composición y número de paquetes proyectados, distorsionando esto los datos finales.

De esta manera es posible que el bien definido no se haya realizado con datos adecuados.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación presentada

La metodología utilizada para la determinación del bien nacional relevante se fundamenta en las herramientas y lineamientos definidos por Colombia Compra Eficiente, los cuales constituyen el marco metodológico aplicable para este tipo de procesos.

En relación con la inquietud sobre los valores referenciados para algunos productos, la entidad precisa que los valores utilizados dentro de la metodología no corresponden al precio de una unidad individual del producto, sino al valor unitario calculado con base en la cantidad total del producto que integra cada paquete alimentario.

En el caso específico del componente de huevos, el valor considerado dentro de la metodología no corresponde al precio de un (1) huevo individual, sino al valor unitario calculado sobre la cantidad total de huevos que contiene cada paquete, la cual puede corresponder aproximadamente a presentaciones de 50 o 60 unidades, dependiendo de la composición definida para el paquete alimentario.

De igual manera, es importante precisar que las cantidades utilizadas dentro del ejercicio metodológico corresponden a valores aproximados, dado que el número total de paquetes y su distribución puede presentar variaciones durante la ejecución del contrato, en razón a que la entrega se realiza de acuerdo con la población beneficiaria del programa, la cual puede ajustarse conforme a las dinámicas propias de la intervención social.

En este sentido, los valores utilizados dentro del análisis no buscan reflejar precios comerciales individuales de mercado, sino permitir la correcta aplicación de la metodología establecida por

Colombia Compra Eficiente para determinar el componente de bien nacional relevante dentro del proceso de contratación.

Por lo anterior, no se realizan modificaciones al proceso

**V. OBSERVACIONES SILVANA URIBE silvanauribe792@gmail.com
11/03/2026 11:00 AM**

1. En el ítem técnico relacionado con la bodega, actualmente no se solicita la inspección del cuerpo de Bomberos vigente, expedido por la autoridad competente. Por lo cual se pide incluir este requisito, teniendo en cuenta que dicho concepto permite verificar que las instalaciones cumplen con las condiciones de seguridad contra incendios, tales como señalización, extintores, rutas de evacuación y demás medidas necesarias para la protección del personal, la infraestructura y los productos almacenados, fortaleciendo así las condiciones de seguridad del establecimiento

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

Se acepta la observación, se tendrá en cuenta en la solicitud y revisión de los documentos técnicos el permiso de bomberos para la Bodega, por lo tanto, se modificará mediante adenda incluyéndose como requisito técnico.

2. Se le pide a la entidad establecer que la dirección de la bodega corresponda de manera consistente en todos los documentos técnicos requeridos, con el fin de garantizar la correcta identificación del establecimiento y evitar inconsistencias en la información presentada por los proponentes.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

Se acepta la observación.

Todos los documentos que se incluyan en la propuesta relacionada con la bodega de alimentos deben coincidir con la dirección suministrada en el certificado de libertad.

3. Por favor eliminar el requisito relacionado con la presentación de evidencias fotográficas como soporte del seguimiento a todos los proveedores de alimentos o productos que conforman el paquete alimentario, teniendo en cuenta que no todos los proveedores autorizan la toma de fotografías en sus instalaciones, debido a políticas internas de seguridad o confidencialidad. En este sentido, sugerimos que dicho seguimiento pueda respaldarse también mediante actas de visita, registros de verificación, listas de chequeo u otros soportes documentales, que permitan evidenciar el cumplimiento del control a proveedores.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

No se acepta la observación.

Este requisito hace parte de la obligación contractual del convenio interadministrativo No 4600105347 de 2025, suscrito entre ESE METROSALUD y la Unidad Administrativa Especial de Buen Comienzo.

4. Con respecto a los vehículos requeridos para la distribución, pido a la entidad ampliar el rango de tonelaje entre 1.5 y 2.7 toneladas, teniendo en cuenta que, debido a las condiciones de

acceso a algunas zonas de la ciudad, es necesario contar con vehículos de menor capacidad que faciliten la movilidad y el ingreso a sectores con vías estrechas o de difícil acceso. Asimismo, el uso de vehículos de mayor tonelaje en barrios con pendientes pronunciadas o vías reducidas podría generar riesgos operativos y de seguridad.

Por lo anterior, ampliar el rango de capacidad permitiría realizar las entregas de manera más segura y eficiente.

En este sentido respetuosamente solicitamos que el número de vehículos de 1.5 a 2.7 toneladas suban a 10 vehículos a presentar y de 3 a 5 toneladas disminuyan a 4 vehículos

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

Se acepta parcialmente la observación.

Se considerará la cantidad de vehículos solicitados de rango 1.5 y 2.7 toneladas, por los de 2 a 3 toneladas inicialmente solicitados, pero la cantidad se mantiene.

5. Con respecto a la información a suministrar de los vehículos, donde se solicita que los conductores cuenten con licencia de conducción C1 y C2, pido el favor de que me aclaren o ajusten el requisito para que se establezca como licencia C1 o C2.

Lo anterior teniendo en cuenta que, de acuerdo con la normativa de tránsito vigente, cada categoría de licencia habilita la conducción de vehículos específicos, por lo que exigir ambas categorías simultáneamente podría resultar restrictivo, cuando técnicamente una de ellas es suficiente según la capacidad y características del vehículo

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

Se acepta la observación, y se aclara que la solicitud sería: Licencia de conducción C1 ó C2 de acuerdo al vehículo que se asigne a cada conductor. Se modifica mediante adenda

**VI. OBSERVACION GRUPO COMETA NIT 900.285.489-5
(11/03/2026 15:50PM)**

1. OBSERVACIÓN A LOS REQUISITOS DE CAPACIDAD FINANCIERA Y CUPO DE CRÉDITO

En ejercicio del derecho de participación dentro del presente proceso de selección y con fundamento en los principios que rigen la contratación estatal en Colombia, nos permitimos presentar observación frente a los requisitos financieros establecidos por la entidad, particularmente en lo relacionado con capital de trabajo, cupo de crédito y umbrales de los indicadores financieros exigidos, toda vez que las condiciones actualmente establecidas podrían generar restricciones injustificadas a la participación plural de oferentes, afectando los principios de transparencia, libre concurrencia y selección objetiva.

El proceso tiene un presupuesto oficial de \$26.612.805.282, frente al cual la entidad exige simultáneamente:

- Capital de trabajo mínimo: \$13.306.402.641 (equivalente al 50% del presupuesto oficial).
- Cupo de crédito aprobado: \$13.306.402.641 (equivalente al 50% del presupuesto oficial).

Lo anterior implica que un proponente debería demostrar disponibilidad financiera potencial equivalente al 100% del valor del proceso, situación que resulta desproporcionada frente al objeto

contractual, el cual corresponde al suministro periódico de paquetes alimentarios, actividad que no exige una estructura financiera de esa magnitud para garantizar su adecuada ejecución.

Debe considerarse adicionalmente que la propia entidad establece pagos periódicos mediante cortes mensuales, los cuales no deberán superar un término aproximado de 60 días de trámite, lo que implica que la ejecución contractual se desarrollará bajo un esquema de flujo financiero progresivo, reduciendo significativamente el riesgo de exposición financiera del contratista.

En consecuencia, exigir simultáneamente capital de trabajo del 50% del presupuesto oficial y cupo de crédito del 50% del presupuesto oficial configura un escenario que excede las necesidades reales de liquidez del contrato, generando una barrera de entrada para empresas medianas y regionales que cuentan con la capacidad operativa, logística y experiencia para ejecutar el objeto contractual, pero que no necesariamente mantienen estructuras financieras equivalentes al total del presupuesto del proceso.

Es importante recordar que los requisitos financieros no pueden establecerse de forma discrecional o arbitraria por parte de la entidad, sino que deben ser el resultado de un análisis objetivo del mercado proveedor.

El Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, ha señalado que las entidades estatales deben estructurar los procesos de selección de manera que garanticen la participación plural de oferentes, evitando requisitos que limiten injustificadamente la concurrencia. En ese sentido ha indicado:

"Las condiciones habilitantes deben ser razonables, proporcionales y acordes con el objeto contractual, de manera que no constituyan barreras injustificadas para la participación de potenciales oferentes." (Consejo de Estado – Sección Tercera)

En concordancia con lo anterior, el sistema de contratación pública colombiano exige que los requisitos habilitantes se fundamenten en estudios de mercado reales y verificables, de forma que reflejen las condiciones económicas del sector proveedor y no generen restricciones indebidas.

En el presente proceso no se evidencia dentro de los documentos publicados la muestra empresarial o análisis de mercado utilizado por la entidad para definir los indicadores financieros establecidos, lo cual resulta particularmente relevante cuando los umbrales definidos superan ampliamente los parámetros que se observan en procesos similares en el país para objetos contractuales equivalentes.

Así mismo, en procesos de contratación pública relacionados con suministro de alimentos, paquetes nutricionales o programas de atención alimentaria, las entidades estatales generalmente establecen:

- capital de trabajo entre 10% y 20% del presupuesto oficial,
- cupo de crédito entre 10% y 30% del presupuesto,
- indicadores financieros ajustados a la realidad del mercado proveedor.

En consecuencia, los valores actualmente establecidos por la entidad resultan significativamente superiores a los parámetros observados en procesos comparables, lo cual refuerza la necesidad de revisar su proporcionalidad.

Por tanto, de manera respetuosa, teniendo en cuenta la naturaleza del contrato, el esquema de pagos periódicos y la necesidad de garantizar pluralidad de oferentes, se propone ajustar los indicadores financieros de la siguiente manera:

Capital de trabajo mínimo: Reducirlo a 10% del presupuesto oficial, valor que resulta razonable para garantizar el inicio de la ejecución contractual.

Nivel de endeudamiento: Menor o igual a 0.60

Razón de cobertura de intereses: Mayor o igual a 2.5

Rentabilidad sobre activos: Mayor o igual a 0.20

Estos valores corresponden a parámetros financieros razonables y acordes con la realidad empresarial de la región, permitiendo garantizar la solvencia económica del contratista sin generar barreras desproporcionadas para la participación

Así mismo, la entidad exige que el cupo de crédito aprobado por \$13.306.402.641 sea presentado con la oferta, requisito que debe ser analizado bajo el principio de proporcionalidad

El cupo de crédito constituye un mecanismo de respaldo financiero para la ejecución contractual, cuyo propósito es garantizar que el contratista cuente con recursos disponibles para atender eventuales necesidades de liquidez durante la ejecución del contrato.

Sin embargo, exigir dicho documento en la fase de presentación de ofertas puede constituir una limitación a la participación, toda vez que obtener certificaciones bancarias por montos elevados implica procesos de análisis crediticio complejos, que muchas veces se realizan únicamente cuando existe una expectativa real de adjudicación contractual.

La jurisprudencia del Consejo de Estado ha señalado que las entidades estatales deben estructurar los procesos de selección de manera que los requisitos exigidos sean necesarios para evaluar la idoneidad del proponente, evitando imponer cargas que resulten desproporcionadas en la fase de selección.

Bajo esta lógica, el requisito de cupo de crédito no constituye un criterio de evaluación de la capacidad jurídica ni técnica del oferente, sino un mecanismo de apalancamiento financiero para la ejecución contractual, razón por la cual resulta jurídicamente más adecuado exigirlo como requisito previo a la suscripción del acta de inicio del contrato, y no como condición para la participación en el proceso.

Esta práctica ha sido adoptada en múltiples procesos de contratación pública en el país, en los cuales el cupo de crédito se exige únicamente al adjudicatario, como requisito previo para el inicio de la ejecución contractual.

Con fundamento en las consideraciones expuestas, respetuosamente solicitamos a la entidad:

1. Revisar y ajustar los indicadores financieros establecidos en el proceso, garantizando que los mismos correspondan a parámetros razonables y acordes con la realidad del mercado proveedor.
2. Reducir el capital de trabajo exigido al 10% del presupuesto oficial, teniendo en cuenta la estructura de pagos periódicos establecida en el proceso.
3. Ajustar los indicadores financieros a valores que reflejen las condiciones económicas del sector proveedor, conforme a los parámetros anteriormente propuestos.
4. Modificar el requisito de cupo de crédito, estableciendo que el mismo sea exigido únicamente al proponente adjudicatario como requisito previo a la suscripción del acta de inicio del contrato, y no como condición habilitante en la fase de presentación de ofertas.

La adopción de estas medidas permitirá fortalecer los principios de pluralidad de oferentes, transparencia y selección objetiva, garantizando al mismo tiempo que la entidad cuente con contratistas con la capacidad financiera necesaria para ejecutar el objeto contractual.

➤ **RESPUESTA DE LA ESE METROSALUD**

La entidad deja constancia que la presente observación fue recibida con posterioridad al término establecido en el cronograma del proceso para la presentación de observaciones, razón por la cual se configura su carácter extemporáneo.

No obstante, lo anterior, y en aplicación de los principios de transparencia, publicidad y buena fe que rigen la contratación estatal, la entidad procede a dar respuesta de fondo en los siguientes términos.

No se acepta la solicitud presentada

Los indicadores financieros establecidos en el proceso de selección fueron definidos dentro del ejercicio de planeación contractual, teniendo en cuenta la cuantía del contrato, la naturaleza del objeto contractual, la estructura operativa del programa y los riesgos financieros asociados a su ejecución.

Debe tenerse en cuenta que el contrato objeto del presente proceso cuenta con un presupuesto aproximado de veintiséis mil millones de pesos (\$26.000.000.000) y corresponde a la entrega de paquetes alimentarios dentro de un programa social, cuya ejecución requiere garantizar continuidad en el suministro y capacidad logística permanente.

Dentro del análisis de estructuración del proceso se identificó que:

- La primera entrega del programa corresponde a un volumen superior de las entregas mensuales posteriores, debido a la dinámica operativa del programa.
- Mitigación de la Mora Estatal: Es una realidad administrativa que los pagos públicos pueden tardar. La Entidad requiere un contratista con músculo financiero propio (Capital de Trabajo) para que el suministro no se defenga si una cuenta de cobro se retrasa 30 o 60 días o más.
- Riesgo de Desabastecimiento: Este contrato es de "operación continua". Si un proveedor de alimentos no recibe su pago a tiempo, corta el suministro. Una liquidez de >2 garantiza que por cada peso que el contratista debe a corto plazo, tiene dos para respaldarlo.
- Garantía de Suministro: En el suministro de alimentos para gestantes y niños, no existe margen de error. El capital de trabajo positivo y elevado asegura que el contratista tiene recursos propios líquidos para financiar al menos un ciclo completo de entrega sin depender del primer desembolso de la Entidad

Por lo tanto, la exigencia del cupo de crédito equivalente a una entrega proporcional del presupuesto oficial busca garantizar que el contratista disponga de liquidez suficiente para adquirir alimentos, realizar procesos de empaque, almacenamiento, logística y distribución, además de ser una garantía de contingencia. En contratos de tracto sucesivo (como este), el riesgo de desabastecimiento por falta de flujo de caja es crítico, ya que afecta la seguridad alimentaria de niños y gestantes.

Por lo anterior, este requisito no resulta desproporcionado, sino que constituye una medida de mitigación del riesgo contractual, orientado a garantizar la continuidad del programa social y evitar eventuales incumplimientos derivados de falta de capital operativo.

Adicionalmente, el ordenamiento jurídico de la contratación pública permite a las entidades estatales establecer requisitos financieros orientados a verificar la capacidad económica del proponente, en aplicación de los principios de planeación, responsabilidad y selección objetiva.

Por consiguiente, se mantiene el requisito del cupo de crédito exigido en el proceso el cual se ajustará al valor de \$9.463.514.000.

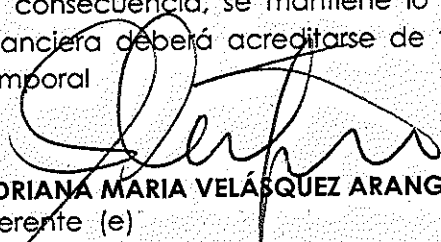
En este contexto, los indicadores financieros establecidos en el proceso buscan verificar que los proponentes cuenten con capacidad financiera real para asumir los costos iniciales de adquisición de alimentos, empaque, almacenamiento, logística y distribución, garantizando la adecuada ejecución del contrato

En consecuencia, la reducción de los indicadores financieros propuesta podría disminuir los niveles de solvencia exigidos a los proponentes, incrementando el riesgo de incumplimiento contractual en un programa de carácter social que requiere continuidad en la entrega de los paquetes alimentarios a la población beneficiaria.

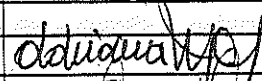
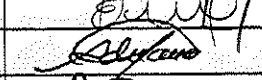
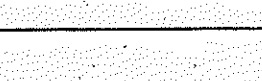
Debe recordarse que la entidad estatal, en ejercicio del principio de planeación y responsabilidad en la administración de los recursos públicos, tiene la facultad de establecer requisitos financieros que permitan verificar la capacidad económica de los proponentes, siempre que estos resulten razonables y proporcionales frente a la cuantía y complejidad del contrato.

En ese sentido, la entidad considera que los indicadores financieros establecidos son razonables, proporcionales y acordes con la magnitud del proceso de contratación, razón por la cual se mantienen sin modificación.

En consecuencia, se mantiene lo establecido en los pliegos de condiciones, y la capacidad financiera deberá acreditarse de forma individual por cada integrante del consorcio o unión temporal



ADRIANA MARIA VELÁSQUEZ ARANGO
Gerente (e)
E.S.E. Metrosalud

	Nombre	Firma	Fecha
Proyectó:	Paola Andrea Bustamante J- Profesional Especializado - Contratación		MARZO 2026
Proyectó:	Andrés Jiménez Benavides - Profesional Especializado - Gerencia		
Proyectó:	Adriana María Gallego Marín, P.U Área De La Salud		
Revisó:	Esperanza Peñaranda Pineda, -Directora Operativa Contratación		
Revisó:	Adriana María Tabora Zapata-Subgerente Financiero - Directora Operativa Administrativa		
Revisó:	Alejandro Camargo Orozco-Jefe Oficina de Salud Pública y Gestión Territorial		
Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes, lo tanto, bajo nuestra responsabilidad lo presentamos para firma			

