07 de abril de 2025, Bogotá D.C.

Dra.
**DIANA SOFIA MORALES RUEDA**
Secretaria General
AGENCIA NACIONAL DE DEFENSA JURIDICA DEL ESTADO-ANDJE

Asunto: **ANALISIS DE OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA**

Cordial saludo,

En el marco del proceso de selección de subasta inversa SASIE-001-2025, cuyo objeto es: "*Prestación de servicios logísticos para la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado*", se recibieron 20 ofertas, las cuales fueron sometidas a la respectiva evaluación técnica, financiera y jurídica, obteniendo como resultado, la habilitación de las 20 ofertas para participar de la subasta, que se llevó a cabo el 01 de abril de 2025, de manera virtual; como producto de dicho evento, se obtuvieron los siguientes resultados:

| PROPONENTE | VALOR OFERTA | DESCUENTO RESPECTO PRECIO TECHO |
|---|---|---|
| STÖREND | $ 13.200.000 | -76,96% |
| U.T.LHB-CAPITAL | $ 14.308.000 | -75,02% |
| CONSORCIO LOGISTICA Y MEDIOS SM OWS 2025 | $ 15.366.000 | -73,18% |
| SERVIMEDIOS | $ 19.071.413 | -66,71% |
| FUNDACION G3 | $ 20.062.500 | -64,98% |
| PSSAS | $ 21.000.000 | -63,34% |
| INVERSIONES CFS SAS | $ 22.017.066 | -61,57% |
| GOLD LOGISTIC S.A.S. | $ 24.970.400 | -56,41% |
| UNION TEMPORAL E4 | $ 32.289.935 | -43,64% |
| FEELING COMPANY SAS | $ 44.000.000 | -23,20% |
| LINEAS PREMIUM SAS | $ 44.997.619 | -21,45% |

En atención a que los lances realizados por los oferentes representan un 20% de descuento o más, respecto al valor del presupuesto oficial definido para la subasta, se dio aplicación al Artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, en consonancia con la "*Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación*", emitida por Colombia Compra Eficiente, en la que los proponentes deberán explicar las razones que sustentan el descuento ofrecido en sus propuestas de manera íntegra, de modo que permita el análisis completo de las ofertas y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato establece que la Entidad Estatal

Por lo tanto, la agencia procedió a realizar el requerimiento de aclaración a todas las ofertas que participaron en el evento de la subasta inversa y que superaban el margen de descuento del 20%, para el efecto, se indicó que, en la respuesta que emitiera el proponente se debería discriminar la siguiente desagregación de su oferta:

*Oferta = Costo del bien, servicio u obra (insumos, equipos, personal) + gastos generales + imprevistos + utilidad*

Dicho requerimiento tenía como fecha límite de recepción para la presentación de las aclaraciones, hasta las 3:00pm del 02 de abril de 2025 mediante SECOP II.

Así pues, dentro del término establecido por la Entidad, se recibió, únicamente respuesta del proponente FEELING COMPANY SAS, identificado con NIT. 811.025.635-7, quien adjuntó la justificación de su oferta económica en donde desagregaron el tarifario con la aplicación del 23,2% al tarifario y a la comisión quedando un 7,68% antes de IVA.

Como parte de su justificación señala la empresa **FEELING COMPANY SAS** para otorgar el descuento que su propuesta corresponde a condiciones objetivas de su que hacer comercial y la disciplina de negocio que les permite mantener controlados y actualizados los costos de los bienes o servicios que ofrecen.

Alude que la empresa puede realizar dicho ofrecimiento fundamentado en: el mayor volumen de compras a sus proveedores, lo que activa descuentos adicionales y/o rebates; capacidad administrativa que permite una dilución de los gastos fijos en un mayor volumen de facturación, impactando positivamente el margen operativo de la compañía; la adjudicación del contrato da la seguridad a la compañía de tener unos flujos de caja a futuro, lo cual facilita la utilización

del capital de trabajo disponible y/o de los cupos de crédito con las entidades financieras, con el fin de obtener los descuentos financieros que otorgan los proveedores, lo que le reduce al final el costo a la compañía y por ende el costo del contrato; el acceso a otros contratos públicos y/o privados que contribuyen a hacer más eficiente el costo y gasto fijo que tiene la compañía y por ende el costo del contrato; el margen de las actividades establecidas en el tarifario satisface los márgenes definidos como política de compañía.

Manifiesta que cuentan con procesos de control de calidad como la norma ISO90001-2015 (Sistemas de gestión de la calidad), IXL Center (Metodología de innovación) y Trayectoria MEGA, que ayuda a depurar un mapa de procesos para soportar la excelente calidad en la ejecución de los proyectos.

Alude a que son una empresa con solidez financiera y liquidez suficiente, que representa una ventaja competitiva ya que el capital de trabajo requerido para la ejecución del contrato hace parte de la caja de la empresa y por tanto no entraña costos financieros adicionales a los ordinarios.

En cuanto al pago de impuestos, argumenta que la mayoría son deducibles de sus obligaciones con el Estado. Además, que han establecido relaciones y alianzas estrechas con sus proveedores que se ven reflejadas en descuentos por cantidades, descuentos financieros y canje de servicios, allegado documentos de algunos de esos convenios

Argumenta que cuentan con experiencia en operación logística de contratos en Bogotá y a nivel nacional con diversas entidades del Estado lo cual les ha permitido fortalecer vínculos con proveedores no solo Bogotá sino a nivel Nacional, lo que demuestra la capacidad de operar los contratos.

Revisados los argumentos expuestos encuentra este Comité evaluador que desde una visión macroeconómica, el descuento del 23,2% en la oferta, sí está justificado por varios factores relacionados con el contexto económico y el entorno de mercado lo que le permitirá la sostenibilidad durante la ejecución del contrato entre ellos se puede tener en cuenta:

- **Condiciones del mercado y competencia:** En un entorno de alta competitividad, el proveedor tiende a ajustar sus precios para mantenerse vigente. El volumen de compras puede incentivar el establecimiento de precios más bajos, ya que se espera que el volumen de ventas compense la reducción del precio unitario. Esto puede ser una estrategia para asegurar mayor cuota de mercado y posicionarse como un proveedor preferente otros procesos de selección

- **Efectos de los flujos de caja:** La adjudicación de un contrato como el de la ANDJE y la garantía de ingresos futuros ayudan a mejorar la liquidez y la capacidad de gestión financiera. La entrada de flujo de caja resultante de la adjudicación puede permitir a la empresa ofrecer un descuento mayor, asegurando que la operación sea rentable a largo plazo, incluso con la reducción en el precio inicial.
- **Impuestos y eficiencia fiscal:** Si bien el descuento puede reducir los márgenes de ganancia a corto plazo, la deducción de impuestos derivada de mayores volúmenes de venta y la mejora en los flujos de caja puede generar un impacto neto positivo en la rentabilidad de la empresa. Aunado a lo anterior los deducibles en los impuestos, podrían permitir que la empresa se beneficie aún con un precio reducido.

Desde el punto de vista microeconómico, existen diversos elementos que permitirán la sostenibilidad durante la ejecución del contrato entre ellos

- **Economías de escala:** El descuento puede ser posible debido a las economías de escala derivadas del volumen de compras a proveedores. A medida que la empresa realiza compras en mayor volumen, los costos unitarios de los insumos disminuyen. Este ahorro en la adquisición de productos o materiales puede trasladarse a la entidad en forma de descuentos. Cuanto mayor sea la producción o las compras, más eficientes se vuelven los costos, lo que permite ofrecer precios más bajos.
- **Optimización en el control de calidad:** Un proceso robusto de control de calidad puede resultar en menores costos asociados a la corrección de errores o fallas en el producto o servicio. Si la empresa cuenta con un proceso de calidad eficiente y bien estructurado, reduce los costos de retrabajo, lo que puede facilitar la oferta de descuentos sin sacrificar la calidad del producto o servicio.
- **Solidez financiera y liquidez suficiente:** La capacidad de ofrecer un descuento sustancial también puede estar respaldada por la solidez financiera de la empresa. Si la empresa tiene suficiente liquidez y reservas financieras, puede permitirse un margen de maniobra en cuanto a la reducción de precios, sin comprometer su estabilidad. Esta solidez permite operar con mayor flexibilidad y asumir un precio más bajo, dado que la rentabilidad no depende exclusivamente de las ganancias unitarias.

  Para el caso en estudio una revisión por parte del comité financiero a los estados financieros de la empresa FEELING COMPANY SAS con corte al año 2023, denota lo siguiente:

Ø Índice de liquidez (2.53): Este indicador, al encontrarse por encima de 1, refleja que la empresa posee suficientes activos líquidos para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Además, no solo cumple con sus pasivos, sino que también mantiene un excedente considerable de liquidez, lo que podría indicar una buena estabilidad financiera.

Ø Índice de solvencia (42%): Este resultado señala que el 42% de los activos de la empresa está financiado con deuda, mientras que el 58% proviene de recursos propios. Un nivel de solvencia como este sugiere una estructura financiera equilibrada.

Ø Razón de cobertura de intereses (18.61): Este indicador muestra que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir 18.61 veces sus gastos por intereses, lo que indica una sólida capacidad para afrontar sus obligaciones financieras sin dificultad. Una ratio tan alto generalmente refleja una posición financiera fuerte y un bajo riesgo de incumplimiento.

A partir del análisis de los indicadores mencionados y con base en la información financiera reportada en el RUP para el año 2023, se concluye que FEELING COMPANY S.A.S. mantiene una estructura financiera equilibrada, con niveles de liquidez y solvencia que respaldan su estabilidad y capacidad de cumplimiento.

- **Experiencia operativa y logística en otros contratos:** La experiencia adquirida en contratos previos y en operaciones logísticas eficientes puede generar sinergias que le pueden permitir reducir costos operativos. Las empresas con experiencia en la gestión de logística y distribución optimizan sus procesos, lo que reduce el costo de ejecución del contrato y mejora la eficiencia general. Esto les da la capacidad de ofrecer precios más competitivos mientras mantienen márgenes razonables.

  Para el caso en estudio se encontró que la empresa FEELING COMPANY SAS ha suscrito durante los últimos 4 años los siguientes contratos con el Estado

| **Nombre Entidad** | **Fecha de Firma** | **Valor del Contrato** |
|---|---|---|
| DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO | 06/01/2021 | $ 795.000.000,00 |
| INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO - ICA | 05/14/2021 | $ 704.352.737,00 |
| AGENCIA DE DESARROLLO RURAL | 07/09/2021 | $ 1.318.129.386,00 |
| MINISTERIO DEL DEPORTE | 11/24/2021 | $ 332.965.026,00 |
| UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE PENSIONES DE CUNDINAMARCA | 05/03/2022 | $ 381.887.000,00 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| MINCULTURA | 04/18/2022 | $ | 5.317.230.252,00 |
| EMAVI | 04/25/2022 | $ | 299.948.895,00 |
| DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO | 06/06/2022 | $ | 1.800.000.000,00 |
| SECRETARIA DISTRITAL DE LA MUJER | 06/15/2022 | $ | 3.777.064.002,00 |
| DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO | 06/26/2023 | $ | 800.000.000,00 |
| DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DEL SERVICIO CIVIL DISTRITAL | 07/21/2023 | $ | 684.206.000,00 |
| DISTRITO ESPECIAL INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA | 09/13/2023 | $ | 651.618.762,00 |
| UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR -ALIMENTOS PARA APRENDER- | 07/10/2023 | $ | 1.131.435.696,00 |
| ALCALDÍA DEL DISTRITO TURÍSTICO Y CULTURAL DE CARTAGENA DE INDIAS | 10/19/2023 | $ | 1.632.921.080,00 |
| ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A | 12/14/2023 | $ | 863.644.295,00 |
| SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD | 05/15/2024 | $ | 1.927.948.307,00 |
| UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE LA JUSTICIA PENAL MILITAR Y POLICIAL | 06/06/2024 | $ | 861.827.016,00 |
| UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR -ALIMENTOS PARA APRENDER- | 06/19/2024 | $ | 1.847.900.000,00 |
| DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE LA PRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA | 09/19/2024 | $ | 9.266.249.014,00 |

En resumen, desde una perspectiva macroeconómica, el descuento puede ser un reflejo de las condiciones del mercado, los flujos de caja y la eficiencia fiscal, mientras que, desde una perspectiva microeconómica, está respaldado por las economías de escala, un control de calidad eficiente, una sólida base financiera y la experiencia logística adquirida en contratos anteriores. Estas justificaciones muestran que un descuento del **23,2**% no solo es viable, sino razonable en el contexto de los factores mencionados.

Aunado a lo anterior los precios de todos los ítems resultan muy congruentes al mercado dando espacio para utilidad operacional, además de los documentos que acreditan sus alianzas y convenios comerciales como (2R Travel & Business S.A.S, Transportes Multimodal Group SAS y Asociación de Transportadores Especiales), de igual manera, realizó el ejercicio de desagregación de costo del bien y/o servicio, gastos generales, imprevistos y utilidad en el formato del tarifario en su oferta de precios por cada ítem, los cuales se consideran razonables, teniendo en cuenta los costos actuales del mercado.

Al respecto, el Comité evaluador considera que la justificación presentada por la empresa FEELING COMPANY SAS resulta adecuada y satisfactoria, toda vez que, en ella se ponen de presente las razones por las cuales dicha sociedad estaría en la capacidad de cumplir con el objeto del contrato, sujetándose a los valores ofertados en el proceso de subasta, como los altos volúmenes de compra que

hacen a sus proveedores, su capacidad administrativa y capital de trabajo disponible, la existencia de alianzas estratégicas con otros actores del mercado que les permiten tener precios competitivos, su experiencia en la contratación de actividades logísticas con otras entidades, que le permite operar con bajos costos, entre otras.

Respecto de las justificaciones por precios que podrían considerarse como artificialmente bajos presentado por el CONSORCIO LOGISTICA Y MEDIOS SM OWS 2025 y por la UNIÓN TEMPORAL LHB-CAPITAL, fueron presentadas de manera extemporánea, toda vez que, la primera se radicó a las 3:10 p.m. del 2 de abril de 2025 y la segunda, a las 11:11 p.m. del mismo día, como se puede observar en la plataforma SECOP II, por lo tanto, dichos documentos se recibieron de manera tardía. No obstante, en aras de garantizar la trasparencia del proceso, se advierte que, una vez revisados tales documentos, se pudo evidenciar lo siguiente

El **CONSORCIO LOGISTICA Y MEDIOS SM OWS 2025** argumenta para justificar un descuento del **73,16%** que su precio está alineado con las tarifas del mercado, y identificando una oportunidad para ofrecer un servicio de alta calidad a un costo accesible, lo que les permite atraer a entidades que buscan optimizar su rendimiento sin comprometer su presupuesto.

Señala que cuentan con amplia experiencia en el sector, y utilizan metodologías probadas que aseguran resultados efectivos para sus clientes, adaptándolas a las necesidades específicas de la entidad; además que su estructura operativa optimizada y el uso de tecnología avanzada en la gestión interna, logran reducciones significativas en sus costos operativos lo cual le permite trasladar esos ahorros directamente a sus clientes, ofreciéndoles tarifas competitivas sin sacrificar la calidad del servicio.

Expresa que su enfoque inicial está en la búsqueda de empresas y proveedores en crecimiento que cumplan los requisitos establecidos por la entidad y que cuentan con experiencias previas que permiten identificar la viabilidad de ejecutar proyectos bajo un esquema de costos como el ofertado.

Sobre esta explicación el oferente no adjunto documento alguno con la desagregación de precios solicitada y aun cuando se le requirió nuevamente mediante correo electrónico de fecha 3 de abril de 2025, no aportó ningún documento que soportará la discriminación de su descuento en cada uno de los ítems.

Aunado a lo anterior desde el punto de vista macroeconómico existen elementos que le permiten advertir a la entidad que las explicaciones dadas por el oferente CONSORCIO LOGISTICA Y MEDIOS SM OWS 2025, no permiten la sostenibilidad durante la ejecución del contrato por las siguientes razones:

- **Distorsión de los precios de mercado** Si se generaliza la aceptación de descuentos extremos, se produce una distorsión estructural en los precios de referencia, que afectaría futuras contrataciones tanto públicas como privadas.
- **Efectos sobre el empleo y la formalidad** Para sostener un precio tan bajo, muchas empresas recurren a prácticas como:
    - Reducción de sueldos.
    - Subcontratación informal.
    - Recortes en condiciones laborales. Esto puede repercutir negativamente en la formalidad laboral y el bienestar social a mediano plazo.

Desde el punto de vista microeconómico encuentra este comité evaluador que tampoco podría ser sostenible la ejecución de este contrato teniendo en cuenta los siguientes elementos:

- **Sostenibilidad económica del oferente** Un descuento del 76% pone en duda la capacidad del proveedor para cubrir sus costos reales (fijos y variables). Aun con experiencia y estructura, un precio tan bajo puede indicar una estrategia de precios predatoria (dumping), que busca eliminar competidores a costa de incurrir en pérdidas temporales. Esta práctica es insostenible en el largo plazo y atenta contra un mercado competitivo sano.
- **Desalineación con costos reales de producción:** Si el precio final es tan bajo, se puede inferir que:
    - Está por debajo del **costo marginal**, lo que implica pérdida directa por cada unidad vendida.
    - Puede comprometer la **calidad del servicio o producto** entregado para compensar la diferencia, afectando a la entidad.

- **Riesgo de incumplimiento** Un precio tan bajo también podría indicar subestimación del alcance, lo que eleva el riesgo de:
    - Incumplimientos contractuales.
    - Solicitudes de prorrogas
    - Solicitud de reconocimiento de desequilibrio económico
    - Problemas de continuidad operativa.

Así las cosas, aun cuando el proveedor afirme tener experiencia, estructura y estar alineado con tarifas de mercado y tener un mayor descuento que el que ofrece la compañía FEELING COMPANY SAS, un descuento del 76% no es viable ni justificable económicamente en condiciones normales, teniendo en cuenta que los ítems que más se utilizan son los relativos a la alimentación, pudiendo comprometer la sostenibilidad durante la ejecución del contrato y la competencia sana.

Aunado a lo anterior y teniendo en cuenta la misionalidad de la entidad y el grupo poblacional a donde van dirigidos muchos de los eventos, son personas que han sido víctimas, por lo que deben recibir un trato digno, respetuoso y reparador en todos los aspectos durante su atención. Así las cosas, ofrecer alimentos que no sean de calidad, representa no solo una falta de consideración hacia su dignidad, sino que también puede ser percibido como una forma de revictimización, ya que se refuerza la percepción de descuido, negligencia o desinterés por parte de las instituciones encargadas de su atención.

Vale acotar que la alimentación para este tipo de eventos se constituye como un símbolo de acogida, cuidado y respeto, proveer alimentos que no sean de una excelente calidad puede generar sentimientos de humillación, indignidad o discriminación, especialmente cuando se compara con la atención que podrían recibir otros grupos poblacionales.

Por lo tanto, garantizar alimentación de óptima calidad es parte fundamental de un enfoque diferencial, centrado en la dignidad humana y los derechos de las víctimas, alineado con principios de no revictimización, reparación integral, aspectos que no se podría garantizar con un descuento que no refleja los precios del mercado.

Respecto del proponente **UNIÓN TEMPORAL LHB-CAPITAL** esgrime como parte de su justificación para ofrecer un 75,02% que el contrato en su integridad genera una utilidad alta por su estructura de costos, que cuentan con equipos propios y aliados a nivel nacional en servicios como grupos artísticos, hospedaje alquiler de sonidos, disfraces típicos, alquiler de espacios físicos con sus respectivas mobiliario.

Manifiesta bajo la gravedad del juramento que cumplirán con todas las especificaciones técnicas y que no se pone en riesgo ni existe desequilibrio económico que pueda afectar el cumplimiento del contrato, ni la calidad de los bienes.

Que respecto de la desagregación concluye que los valores incluyen todos los costos, sin que la entidad deba reconocerle ningún valor adicional por ningún concepto, además que los valores contemplados, obedecen a una estructura de costos y proyecciones estimadas para la vigencia 2025, teniendo en cuenta todas las variables que pueden afectar los precios, tales como los índices.

Agrega que cuenta con equipos propios, aliados con cadenas hoteleras, convenios con empresas especializadas de catering, empresas de transporte y personal de apoyo contratado directamente, adicionalmente cuentan con bodega propia en la ciudad de Bogotá.

El oferente incluye una tabla en la que señala que de los 94 items son propios el 47,87%  y a través de convenios el 52,13% y aclara que el valor ofertado no es la utilidad de la unión temporal LHB-CAPITAL, pues dicha utilidad está dada por el suministro de bienes y servicios mediante estudios de mercado en el que es posible ofertar bajo márgenes aceptables de utilidad.

Agrega que la utilidad de la operación de la unión temporal LHB-CAPITAL no depende de un solo negocio o contrato sino de la optimización resultante del conjunto de contratos y convenios que ejecuta, de tal manera que lo considera competitivo, teniendo presente que el pliego de condiciones no establece un valor piso, por lo que bajo el ámbito jurídico el porcentaje ofertado por nosotros se encuentra dentro de lo establecido por la entidad.

Señala que su oferta está enmarcada en el principio constitucional de la Buena Fe -o bona fides-, que no se pone en riesgo el proceso de selección contractual y tampoco pone en riesgo la ejecución y el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Señala como circunstancias objetivas para el descuento que La unión temporal LHB-CAPITAL está conformada por empresas competitivas en el sector público, con experiencia en el mercado de la operación logística de eventos, y por lo tanto se encuentra en la capacidad de ofrecer y proveer directamente productos y servicios en condiciones óptimas de calidad y oportunidad. Cuenta con el personal suficiente, equipos propios, procesos calificados y estandarizados, y se encuentran en capacidad de actuar como proveedor directo de muchos de los servicios solicitados en el proceso, por lo que las utilidades se adquieren por la sola prestación del servicio directo a la entidad.

Solicita a la entidad considerar su oferta, teniendo en cuenta la estructura interna de costos, negociaciones y ejecución de otros proyectos apalancando en general la operación y desarrollo del objeto de la unión temporal LHB-CAPITAL,

lo cual los ha llevado al cabal cumplimiento de sus obligaciones contractuales, financieras, laborales, de costos directos e indirectos, respetando lo solicitado en el pliego de condiciones y garantizando la efectiva ejecución y cumplimiento del objeto del contrato y cumplimiento de las obligaciones y que se tenga como válidas sus explicaciones ya que en ningún momento ponen en riesgo el proceso y mucho menos el cumplimiento de las obligaciones contractuales en caso de ser adjudicatarios del proceso, toda vez, que de acuerdo a lo ofertado se encuentran en un punto de no perdida y en razón a su matriz financiera les hace rentable y atractivo el negocio.

Respecto de esta argumentación considera el comité evaluador que la oferta presentada por **U.T. LHB-CAPITAL** con un descuento del 75,02% no es sostenible durante la ejecución del contrato desde el punto de vista macroeconómico teniendo en cuenta los siguientes elementos de juicio:

Desde el punto de vista macroeconómico

- **Distorsión del mercado:** Aceptar descuentos excesivos puede generar prácticas de competencia desleal, impactando negativamente a otros actores del sector que no pueden operar con esos márgenes artificialmente bajos.
- **Impacto en empleo y formalidad:** Con márgenes tan reducidos, se dificulta mantener empleos formales y condiciones laborales dignas, lo cual puede incrementar la informalidad en el sector o disminuir la calidad del empleo.

Desde el punto de vista microeconómico tampoco resulta sostenible por las siguientes razones:

- **Costos fijos y variables no desaparecen:**
  - Aunque se cuente con equipos propios o convenios estratégicos, existen costos inevitables como mano de obra, mantenimiento, energía, transporte, y gestión logística.
  - El margen de descuento del 75,02% probablemente se sitúe por debajo del costo marginal, lo que implica que por cada unidad vendida, se incurre en una pérdida directa.
- **Riesgo de insostenibilidad operativa:**
  - A ese nivel de descuento, el negocio difícilmente cubriría su punto de equilibrio.
  - Incluso eliminando ítems perecederos, hay productos y servicios que implican rotación, mantenimiento y control de calidad, lo cual representa un costo constante.
- **Canibalización del valor percibido:**

    - Una reducción tan drástica del precio distorsiona el valor real de los bienes o servicios ofrecidos, afectando la percepción del mercado sobre su calidad o profesionalismo.
- **Competitividad mal entendida:**
    - Ser competitivo no es sinónimo de tener el precio más bajo, sino de ofrecer una propuesta de valor sostenible. Un precio demasiado bajo puede interpretarse como insostenible.

Así las cosas, este comité considera que dicha justificación no cuenta con sustento suficiente, para los bajos precios propuestos. Así, solo a manera de ejemplo, se observa que, frente al ítem de Refrigerios Tipo B, el oferente indicó que los insumos tendrían un costo de $902 pesos, sin embargo, según el pliego y los anexos, este tipo de refrigerio debería incluir: (i) Un producto de panadería de 200 gramos o sándwich (pan tipo árabe, 2 rodajas de jamón de cordero de 70 gr, 2 rodajas de queso doble crema, 60 gr de lechuga rizada); (ii) Bebida: jugo de caja de 200 ml o jugo natural en agua servido en vaso o copa o gaseosa botella plástica de 250 ml (tipo ziplock); (ii) Fruta de 150 gramos y; (iii) Postre entre 35 y 70 gr. Esto aparte del servicio, transporte y loza. La misma situación se reitera frente a todos los ítems relacionados con alimentación.

Como se expuso en antecedencia la alimentación para los eventos a desarrollar se constituye como un símbolo de acogida, cuidado y respeto, proveer alimentos que no sean de una excelente calidad para las víctimas, puede generar sentimientos de humillación, indignidad o discriminación, especialmente cuando se compara con la atención que podrían recibir otros grupos poblacionales.

Por lo tanto, garantizar alimentación de óptima calidad es parte fundamental de un enfoque diferencial, centrado en la dignidad humana y los derechos de las víctimas, alineado con principios de no revictimización, reparación integral, aspectos que no se podría garantizar con un descuento que no refleja los precios del mercado.

En tal medida, se considera que los precios indicados por el proponente no se ajustarían a las condiciones normales del mercado actual, teniendo en cuenta el análisis efectuado en la etapa precontractual.

Por tal razón, se concluye que el oferente no sustentó adecuadamente, ni aclaró, el valor de los ítems referentes a alimentación, los cuales, generan una alerta y podrían representar un riesgo contundente de incumplimiento para la entidad, toda vez que, si bien, la agencia no estableció un valor mínimo con precios piso, los valores de los ítems mencionados están muy por debajo de los valores analizados en el estudio de mercado del proceso contractual, lo que podría poner

en alto riesgo la ejecución y el equilibrio económico del contrato, especialmente, en aquellos casos en que la Agencia deba adelantar eventos en los que los principales requerimientos, sean de alimentación.

Así las cosas, como ningún proponente distinto a FEELING COMPANY SAS aportó oportunamente, la justificación y/o aclaración adecuada frente al valor de su propuesta o lance hecho en la audiencia de subasta, se deberá dar aplicación a lo señalado en la metodología contenida en la **"Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación"**, emitida por **Colombia Compra Eficiente**, según la cual:

> *"(..)La Entidad Estatal **debe rechazar** la oferta que puede tener precios artificialmente bajos en los siguientes casos:*
> - ***El proponente no presenta por escrito a la Entidad Estatal la aclaración de la oferta.***
> - *El proponente no envía parte o la totalidad de la información solicitada por la Entidad Estatal.*
> - ***Las aclaraciones del proponente no son satisfactorias para garantizar la sostenibilidad de la oferta durante la ejecución del contrato.***
> - *Las aclaraciones del proponente no desvirtúan la teoría de que está utilizando su oferta como parte de una estrategia colusoria o una estrategia anticompetitiva durante el proceso de selección. (…)".*

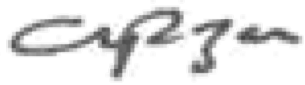
Así las cosas, se recomienda a la ordenadora del gasto rechazar a los oferentes **STÖREND, SERVIMEDIOS, FUNDACION G3, PSSAS, INVERSIONES CFS SAS, GOLD LOGISTIC S.A.S.; UNION TEMPORAL E4;** por no haber presentado las explicaciones solicitadas por la entidad y en el marco de lo señalado por la "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación" emitida Colombia Compra Eficiente compulsar copias a la Superintendencia de Industria y Comercio para lo pertinente.

De igual forma se recomienda a la ordenadora del gasto rechazar las ofertas de **U.T.LHB-CAPITAL, CONSORCIO LOGISTICA Y MEDIOS SM OWS 2025,** por cuanto aun cuando dieron respuesta y presentaron explicaciones en forma extemporánea, las mismas no fueron satisfactorias para la entidad a efectos de garantizar la sostenibilidad de las oferta durante la ejecución del contrato.

En consecuencia y en razón a que el único oferente que presentó una respuesta satisfactoria a unos precios presuntamente artificialmente bajo fue FEELING COMPANY SAS, el comité evaluador RECOMIENDA a la ordenadora del gasto que se adjudique a la empresa **FEELING COMPANY SAS** identificado con NIT.

**811.025.635-7**, el proceso de de Selección Abreviada Mediante Subasta Inversa No. SASIE-001-2025, cuyo objeto es: *"Prestación de servicios logísticos para la Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado",* por un valor de MIL CIEN MILLONES DE PESOS ($1.100.000.000), incluido el IVA demás costos directos e indirectos, impuestos, tasas y contribuciones que conllevan la celebración y ejecución total del contrato, por considerarse la oferta más favorable, luego de que presentará con suficiencia las explicaciones de un descuento del 23,02% y, luego de realizar el análisis de la justificación de los precios en su oferta, pues se considera que, cumple y sustenta los requerimientos de la entidad, lo cual garantiza la sostenibilidad de su oferta durante la ejecución del contrato

En constancia de lo anterior, firma el Comité Evaluador del proceso:

| | |
|---|---|
| <br>**MARIA CAMILA SALAZAR G.**<br>**Evaluador Técnico** | <br>**JORGE ALEXANDER BARRERO L.**<br>**Evaluador Técnico** |
| <br>**ARMANDO JOSÉ DELGADO V.**<br>**Evaluador Técnico** | Alex Alberto Estupiñan G.<br>Firmado digitalmente por Alex Alberto Estupiñan G.<br>Fecha: 2025.04.08 08:14:03 -05'00'<br>**ALEX ALBERTO ESTUPIÑAN G.**<br>**Evaluador Económico** |
| <br>**AMANDA PATRICIA NAUZAN C.**<br>**Evaluador Jurídico** | |