SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
SECRETARIA GENERAL
EVALUACIÓN ECONÓMICA
PROCESO DE MÍNIMA CUANTÍA N° MC-DG-SG-016-2026

OBJETO: Contratar la prestación de servicios para la ejecución de talleres experienciales, presenciales y virtuales, dirigidos a los servidores públicos de la Dirección General del SENA y sus grupos familiares, en el marco del Plan de Bienestar Social e Incentivos 2026.

Oferente No. 2: Se procede a realizar la evaluación económica definitiva del oferente Se procede a realizar la evaluación económica del oferente **Q.M COMPANY S.A.S., NIT: 900.397.111-8.** Cuya oferta económica asciende a $ 96.800.000 M/CTE.

El comité evaluador procedió a verificar los documentos allegados por el proponente durante el término de traslado del informe de evaluación, mediante los cuales justifica su oferta económica en atención al requerimiento por presuntos precios artificialmente bajos, en los siguientes términos:

1. DOCUMENTOS ALLEGADOS POR EL PROPONENTE

El proponente allegó lo documentos que dan respuesta al requerimiento realizado por la Entidad, suscrito el 30 de julio de 2026 a través de SECOP II. Los documentos aportados se discriminan así:

a) Carta de subsanación precios artificialmente bajos
b) Alianza comercial Hotel Samawi sai
c) Certificación de alianza comercial
d) Certificación de capacidad logística
e) Certificación de disponibilidad de equipos propios.
f) Certificación de disponibilidad de personal.
g) Convenio HGM
h) Desagregación de precios unitarios ofertados.

2. CONTENIDO DE LA JUSTIFICACIÓN PRESENTADA

En la carta de subsanación de precios artificialmente bajos remitida por el oferente interesado durante el término del traslado, se relaciona:

> *(…) El precio ofrecido fue debidamente analizado y no corresponde a error alguno, Voluntario o involuntario, ya que nuestra empresa cuenta con la suficiente idoneidad y experiencia durante muchos años en la realización de este tipo de trabajos.(…).*

El oferente manifiesta que los valores ofertados obedecen a una decisión empresarial sustentada en su experiencia en la ejecución de este tipo de servicios, economías de escala, infraestructura propia, disponibilidad de equipos, personal permanente y relaciones comerciales con proveedores estratégicos, circunstancias que, según indica, le permiten estructurar una oferta competitiva sin afectar la calidad del servicio ni comprometer la correcta ejecución del contrato.

Adicionalmente, señala que los precios ofertados fueron objeto de análisis interno y que no corresponden a errores de elaboración de la propuesta, indicando expresamente que la oferta es técnica y económicamente viable y que cuenta con la capacidad para asumir todas las obligaciones derivadas del contrato.

De la misma manera, el proponente relaciona una breve justificación por la ausencia de las facturas de compra de materiales o insumos necesarios para la prestación del servicio a contratar de la siguiente manera

> *(…) En consecuencia, no resulta técnica ni financieramente procedente efectuar compra anticipadas de materiales, alimentos, kits, elementos de consumo o insumos específicos antes del perfeccionamiento y ejecución del contrato, pues ello implicaría asumir costos sin existir obligación contractual ni certeza de adjudicación.(…)*

Si bien el proponente sostiene que la inexistencia de facturas previas no obedece a una falta de capacidad técnica o financiera, sino a la dinámica propia de la prestación del servicio, indicando que la sostenibilidad de la oferta se fundamenta en su estructura de costos, experiencia, infraestructura, capacidad operativa y disponibilidad de proveedores, la entidad aclara que la remisión de soportes como facturas de compra, certificados y demás, eran puestos a consideración del proponente para respaldar su aclaración de posible precios artificialmente bajos, por lo cual no se encuentra la obligación de suministrar factura de insumos necesarios para la ejecución del contrato.

3. ANÁLISIS DE LA DOCUMENTACIÓN APORTADA

Con el propósito de respaldar las afirmaciones efectuadas en su escrito de subsanación, el oferente aportó los siguientes documentos:

a. Alianza comercial Hotel Samawi Sai

En relación con la alianza comercial suscrita con el Hotel Samawi, el proponente aporta certificación mediante la cual se acredita la disponibilidad de una infraestructura hotelera con capacidad para atender eventos corporativos e institucionales. El documento señala que el establecimiento dispone de servicios de alojamiento, restaurante, alimentación (desayunos, almuerzos, cenas y refrigerios), estaciones de café, salones para reuniones, capacitaciones y eventos, así como zonas recreativas, piscina, parqueaderos y demás servicios complementarios. Adicionalmente, el hotel certifica contar con la capacidad técnica, administrativa, operativa y logística necesaria para atender este tipo de actividades, manifestando el cumplimiento de la normatividad aplicable y de los estándares de calidad propios del sector hotelero. En ese sentido, la certificación constituye un soporte que respalda la disponibilidad de recursos e infraestructura para la eventual ejecución de las actividades objeto del proceso de contratación.

b. Certificación de alianza comercial

El proponente aporta certificación expedida por Inversiones Hotel Génova S.A.S., mediante la cual se acredita la existencia de una alianza comercial vigente con Q.M. Company S.A.S. para el suministro de servicios hoteleros, recreativos, turísticos, de alimentación y apoyo logístico requeridos para la atención de clientes del sector público y privado. En el documento, el aliado comercial manifiesta poner a disposición del proponente, de acuerdo con la disponibilidad operativa y las condiciones comerciales vigentes, su infraestructura física, talento humano y portafolio de servicios, incluyendo alojamiento, alimentación, salones para reuniones y eventos, estaciones de café, zonas recreativas, parqueaderos y demás servicios complementarios. Así mismo, certifica contar con la capacidad técnica, administrativa, operativa y logística necesaria para atender grupos corporativos e institucionales, constituyéndose en un

soporte que fortalece la capacidad del oferente para disponer de los recursos requeridos durante la ejecución del contrato.

c. Certificación de capacidad logística

El proponente aporta certificación suscrita por su representante legal, mediante la cual manifiesta, bajo la gravedad de juramento, que Q.M. Company S.A.S. cuenta con la capacidad operativa, administrativa y logística necesaria para ejecutar el objeto del presente proceso de contratación. En dicho documento se indica que la empresa dispone de una estructura logística conformada por coordinación operativa para la planeación y ejecución de eventos, personal de apoyo, equipos propios, proveedores estratégicos para el suministro oportuno de materiales e insumos, disponibilidad de transporte y capacidad para atender actividades simultáneas, de acuerdo con los requerimientos de la Entidad. Así mismo, señala que estos recursos, junto con las relaciones comerciales establecidas con proveedores especializados, permiten optimizar los tiempos de respuesta, reducir costos operativos y presentar una oferta económicamente competitiva sin afectar la calidad del servicio, el cumplimiento de las especificaciones técnicas ni la correcta ejecución del contrato. Finalmente, certifica que los insumos serán adquiridos conforme al cronograma de ejecución definido por la Entidad y que, en caso de resultar adjudicatario, dispondrá oportunamente de los recursos humanos, técnicos, logísticos y materiales necesarios para la ejecución integral del contrato.

d. Certificación de disponibilidad de equipos propios

El proponente aporta certificación suscrita por su representante legal, mediante la cual manifiesta, bajo la gravedad de juramento, que Q.M. Company S.A.S. dispone de equipos propios destinados al desarrollo de actividades logísticas, recreativas, institucionales y de bienestar, los cuales hacen parte de su infraestructura operativa permanente. Dentro de los recursos relacionados se encuentran sistemas de sonido profesional, consolas de audio, micrófonos, parlantes, tarimas modulares, pantallas y equipos audiovisuales, carpas para eventos y demás estructuras logísticas requeridas para la ejecución de actividades presenciales. Así mismo, indica que la disponibilidad de estos equipos propios contribuye a reducir los costos asociados al alquiler de infraestructura logística, constituyéndose en un factor que fortalece la competitividad de la oferta sin afectar la calidad del servicio ni el cumplimiento del objeto contractual. Finalmente, certifica que dichos equipos estarán disponibles para la ejecución del contrato, en caso de resultar adjudicatario, respaldando con ello la capacidad operativa y la viabilidad técnica y económica de la propuesta presentada.

e. Certificación de disponibilidad de personal

El proponente aporta certificación suscrita por su representante legal, mediante la cual manifiesta, bajo la gravedad de juramento, que Q.M. Company S.A.S. cuenta con la capacidad operativa y administrativa necesaria para disponer del personal requerido para la ejecución del objeto contractual. En el documento se indica que la empresa dispone de una red de profesionales, instructores, talleristas, personal logístico y de apoyo con experiencia en la ejecución de actividades de bienestar, capacitación, integración y logística de eventos, quienes podrán ser asignados conforme a la programación establecida por la Entidad. Así mismo, señala que el personal será vinculado o asignado oportunamente, cumpliendo los perfiles y requisitos exigidos para la ejecución del contrato, y que dicha disponibilidad hace parte de la estructura operativa permanente de la empresa, constituyéndose en un factor que contribuye a la competitividad de la oferta sin afectar la calidad del servicio ni el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Finalmente,

precisa que la certificación se expide como soporte de la viabilidad técnica y económica de la propuesta, aclarando que la vinculación definitiva del personal dependerá del perfeccionamiento, legalización e inicio de la ejecución del contrato.

f. Convenio HGM

El proponente aporta certificación de alianza comercial suscrita por la Operadora Hotelera HGM 50 S.A.S., propietaria de la marca IBIS, mediante la cual se acredita la existencia de una alianza comercial vigente con Q.M. Company S.A.S. para el suministro y prestación de servicios hoteleros, recreativos, turísticos, de alimentación y apoyo logístico destinados a la atención de clientes de los sectores público y privado. En el documento se indica que el aliado comercial pone a disposición del proponente, de acuerdo con la disponibilidad operativa y las condiciones comerciales vigentes, su infraestructura física, talento humano y portafolio de servicios, incluyendo alojamiento, alimentación, salones para reuniones y eventos, estaciones de café, zonas recreativas, parqueaderos y demás servicios complementarios. Así mismo, certifica contar con la capacidad técnica, administrativa, operativa y logística para atender grupos corporativos e institucionales, y señala que la alianza permite a Q.M. Company S.A.S. gestionar, comercializar y coordinar dichos servicios conforme a las necesidades de cada proyecto. Finalmente, se precisa que esta alianza no genera exclusividad entre las partes y que cada una conserva su autonomía jurídica, administrativa y financiera, constituyéndose en un soporte adicional de la capacidad operativa y logística del oferente para la ejecución del contrato.

g. Desagregación de precios unitarios ofertados

En cumplimiento del requerimiento efectuado por la Entidad, el proponente presentó la desagregación de los precios unitarios ofertados, discriminando los diferentes componentes económicos que conforman el valor de cada actividad.

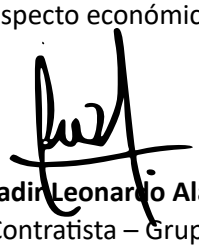
El proponente presentó la desagregación de los precios unitarios correspondientes a los cinco (5) ítems respecto de los cuales la Entidad solicitó justificación por presuntos precios artificialmente bajos, discriminando para cada actividad los componentes de costo directo del servicio, gastos generales, imprevistos y utilidad. Del análisis efectuado se evidencia que la estructura financiera mantiene una composición coherente, en la cual el costo directo representa entre el 62,5 % y el 71,4 % del valor ofertado, los gastos generales oscilan entre el 2,9 % y el 4,2 %, el rubro destinado a imprevistos se encuentra entre el 3,3 % y el 5,0 %, mientras que el margen de utilidad varía entre el 17,5 % y el 25,0 %, porcentajes que permiten inferir que la oferta contempla recursos suficientes para cubrir los costos inherentes a la ejecución del contrato, atender eventuales contingencias y generar un margen de rentabilidad para el contratista.

En consecuencia, la estructura de costos presentada evidencia que los precios ofertados no corresponden a valores arbitrarios o inviables desde el punto de vista económico, sino que responden a una distribución razonable de los componentes financieros de la oferta, permitiendo concluir que, desde la perspectiva de la desagregación económica aportada, la propuesta resulta técnica y financieramente sostenible, sin que se advierta que la ejecución del contrato pueda verse comprometida por insuficiencia en la cobertura de sus costos directos e indirectos.

4. CONCLUSIÓN

Una vez revisados y analizados la totalidad de los documentos allegados por el proponente **Q.M COMPANY S.A.S., NIT: 900.397.111-8.** En mérito de lo expuesto y una vez analizada la totalidad de la documentación allegada por el proponente en respuesta al requerimiento de justificación de los precios ofertados, el Comité Económico Evaluador concluye que las explicaciones presentadas cumplen de manera suficiente y satisfactoria con lo requerido por la Entidad, al encontrarse debidamente soportadas desde el punto de vista técnico, operativo, logístico y financiero. En particular, se evidenció que la estructura de costos presentada incorpora los componentes de costos directos, gastos generales, imprevistos y utilidad con márgenes que permiten garantizar la sostenibilidad económica de la oferta, así como la existencia de alianzas comerciales estratégicas, capacidad logística, disponibilidad de equipos propios, personal calificado e infraestructura suficiente para la adecuada ejecución del objeto contractual. En consecuencia, el Comité considera que la propuesta económica presentada por el proponente no corresponde a una oferta con precios artificialmente bajos, sino a una oferta económicamente viable y financieramente sostenible, sustentada en su capacidad operativa, su modelo de negocio, las economías derivadas de sus alianzas comerciales y la optimización de sus recursos propios, circunstancias que permiten garantizar el cumplimiento integral de las obligaciones contractuales y la correcta ejecución del contrato en las condiciones exigidas por la Entidad.

De acuerdo con lo expuesto, el proponente **Q.M COMPANY S.A.S., NIT: 900.397.111-8**., **CUMPLE** en el aspecto económico para continuar con el proceso de selección.



Jadir Leonardo Alarcón Guzmán
Contratista – Grupo Gestión Administrativa
Comité Económico Evaluador