Bogotá, D. C., 11 de noviembre de 2026
Señores
SECRETARÍA JURÍDICA DISTRITAL
Comité Evaluador Económico
Bogotá, D. C.

Referencia: Proceso de Selección Abreviada mediante Subasta Inversa Electrónica No. SJD-SASI-002-2026.

Objeto: OTIC-I-004: Adquirir la suscripción de un software especializado tipo XDR, detección y respuestas extendidas, para la protección autónoma en la nube y en la red, para el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica de la Secretaría Jurídica Distrital.

Asunto: RESPUESTA AL REQUERIMIENTO DE JUSTIFICACIÓN DE PRECIOS PRESUNTAMENTE ARTIFICIALMENTE BAJOS

Respetados señores:

En atención al requerimiento efectuado por la Secretaría Jurídica Distrital el 11 de noviembre de 2026, relacionado con la justificación económica de la oferta presentada dentro del proceso SJD-SASI-002-2026, STAR SOLUTIONS TI SAS se permite presentar las correspondientes aclaraciones y sustentaciones comerciales, técnicas y financieras.

En primer lugar, ratificamos expresamente nuestra oferta económica final por valor de **CUARENTA Y TRES MILLONES SETENTA Y SIETE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($43.077.958)**, resultado de nuestra participación en la subasta inversa electrónica.

La diferencia del **38,37 % frente al presupuesto oficial estimado** obedece a condiciones comerciales preferenciales otorgadas por el fabricante Bitdefender, nuestra categoría de membresía dentro de su programa de canales, la especialización técnica de nuestra compañía y una estructura operativa que permite optimizar los costos de ejecución contractual.

En consecuencia, manifestamos que:

- No se omitió ningún ítem, componente, obligación o especificación técnica exigida por la entidad.
- No se incurrió en errores aritméticos ni de digitación en la presentación de la oferta.
- La propuesta económica contempla el licenciamiento, implementación, configuración, soporte y demás obligaciones contractuales.
- El valor ofertado corresponde a una estrategia comercial previamente evaluada.
- La oferta fue estructurada para permitir su ejecución integral y generar una utilidad empresarial positiva.

1. JUSTIFICACIÓN COMERCIAL DEL PRECIO OFERTADO

1.1. Membresía Platinum Partner de Bitdefender y condiciones comerciales preferenciales

STAR SOLUTIONS TI SAS cuenta con la categoría **Platinum Partner de Bitdefender, correspondiente al nivel más alto de membresía dentro del programa de canales del fabricante**.

Esta condición representa una ventaja competitiva significativa, al permitirnos acceder a beneficios comerciales preferenciales, respaldo técnico especializado y condiciones de adquisición diferenciadas frente a otros niveles de distribución.

En virtud de nuestra categoría Platinum Partner, contamos con un **margen comercial del 50 % en la comercialización del licenciamiento Bitdefender**, conforme a las condiciones comerciales aplicables del fabricante.

Esta ventaja nos permite trasladar a la Secretaría Jurídica Distrital una parte importante de los beneficios económicos derivados de nuestra relación comercial con Bitdefender, ofreciendo un precio competitivo sin afectar las características, funcionalidades, vigencia ni condiciones de soporte de la solución contratada.

Es importante precisar que el margen comercial otorgado por el fabricante corresponde a una condición propia de nuestro modelo de distribución y no implica una disminución de la calidad del producto ni una reducción del alcance contractual.

Para el presente proceso, la solución ofertada corresponde a **Bitdefender GravityZone XDR**, respaldada por el fabricante y suministrada bajo las condiciones técnicas exigidas por la entidad.

1.2. Economías de escala y especialización técnica

STAR SOLUTIONS TI SAS cuenta con experiencia en comercialización, implementación, administración y soporte de soluciones de ciberseguridad Bitdefender para organizaciones del sector público y privado.

Nuestra operación comercial y técnica se encuentra especializada en este fabricante, circunstancia que permite aprovechar conocimientos, procedimientos, herramientas de administración y recursos operativos existentes.

De igual manera, la atención de múltiples clientes y proyectos tecnológicos permite distribuir determinados gastos administrativos y operativos entre diferentes contratos, generando economías de escala y de alcance.

Estas condiciones reducen los costos marginales asociados a nuevas implementaciones, sin que ello represente una disminución del personal requerido, de las actividades técnicas o de las obligaciones de soporte.

Por lo anterior, nuestra estructura empresarial permite ejecutar el contrato bajo condiciones económicas más competitivas que aquellas utilizadas como referencia para la estimación presupuestal.

2. ANÁLISIS Y DESAGREGACIÓN DE LA OFERTA ECONÓMICA

La propuesta económica fue estructurada considerando los costos de adquisición del licenciamiento, implementación, soporte técnico, gastos generales, imprevistos y utilidad empresarial.

El valor final ofertado corresponde a **$43.077.958**, distribuido de la siguiente manera:

Componente económico	Participación	Valor COP
Costo de adquisición del licenciamiento Bitdefender GravityZone XDR	50 %	$21.538.979
Implementación, configuración y soporte técnico	5 %	$2.153.898
Gastos generales y administrativos	3 %	$1.292.339
Imprevistos y contingencias	2 %	$861.559
Utilidad empresarial proyectada	**40 %**	**$17.231.183**
VALOR TOTAL DE LA OFERTA	**100 %**	**$43.077.958**

La estructura económica presentada contempla un costo de adquisición del licenciamiento equivalente al 50 % del valor comercial de la operación, derivado de las condiciones preferenciales asociadas a nuestra membresía Platinum Partner.

El porcentaje destinado a implementación y soporte técnico corresponde a la asignación presupuestada para las actividades de configuración, despliegue, validación, acompañamiento y atención de los requerimientos contractuales.

Los gastos generales incluyen los costos administrativos asociados a la operación y ejecución del contrato, mientras que el componente de imprevistos constituye una provisión para contingencias operativas.

Finalmente, la estructura contempla una utilidad empresarial proyectada del 40 %, una vez considerados los costos y provisiones presupuestados.

La distribución económica evidencia que la oferta fue formulada bajo un modelo comercial orientado a mantener una operación rentable, aprovechando las condiciones preferenciales del fabricante y la capacidad técnica existente.

El tratamiento tributario de los componentes ofertados se aplicará de conformidad con la legislación vigente y la naturaleza de cada concepto facturado.

3. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA Y METODOLOGÍA DE EJECUCIÓN

STAR SOLUTIONS TI SAS garantiza el suministro de la solución **Bitdefender GravityZone XDR**, de acuerdo con las especificaciones técnicas establecidas en el proceso.

El alcance contempla el licenciamiento requerido para **247 dispositivos, correspondientes a 225 estaciones de trabajo y 22 servidores**, durante un periodo de doce (12) meses.

La ejecución contractual se desarrollará mediante las siguientes etapas:

3.1. Planeación y alistamiento

Se realizará una reunión inicial con el supervisor del contrato y el equipo técnico designado por la Secretaría Jurídica Distrital para coordinar el alcance, los responsables, los requisitos de acceso y las actividades necesarias para el despliegue.

3.2. Suministro y activación del licenciamiento

Se gestionará la adquisición, entrega y activación de las suscripciones Bitdefender GravityZone XDR, verificando su correspondencia con las cantidades y vigencias contratadas.

3.3. Configuración e implementación

Se ejecutarán las actividades de configuración de la plataforma, despliegue de agentes de seguridad, parametrización de políticas, habilitación de funcionalidades de detección y respuesta y demás actividades técnicas requeridas.

3.4. Validación y puesta en funcionamiento

Se realizarán las verificaciones necesarias para comprobar la correcta comunicación de los dispositivos con la consola, el funcionamiento de las políticas y la disponibilidad de las funcionalidades contratadas.

3.5. Soporte técnico y acompañamiento

Durante la vigencia contractual se garantizará la atención de los requerimientos técnicos, la gestión de incidentes relacionados con la solución y el escalamiento al fabricante cuando corresponda, observando los niveles de servicio establecidos en el pliego.

Estas actividades serán ejecutadas mediante los recursos técnicos necesarios para cumplir las condiciones contractuales, sin que el precio ofertado represente una reducción de las obligaciones asumidas.

3. CRONOGRAMA PROPUESTO DE EJECUCIÓN

El desarrollo de las actividades se ajustará al plazo contractual y a la coordinación con la supervisión de la entidad.

Etapa	Actividad	Periodo propuesto
1	Planeación, reunión de inicio y alistamiento	Inicio de ejecución
2	Suministro y activación del licenciamiento	Etapa inicial
3	Configuración, parametrización y despliegue	Etapa de implementación
4	Validación técnica y puesta en funcionamiento	Finalización de implementación
5	Soporte y acompañamiento técnico	Durante la vigencia contractual

El cronograma detallado será presentado y coordinado con la supervisión del contrato, respetando los tiempos máximos y demás condiciones establecidas por la Secretaría Jurídica Distrital.

5. GESTIÓN DE RIESGOS

La propuesta económica contempla recursos para atender contingencias operativas, además de la capacidad técnica y comercial necesaria para gestionar situaciones que puedan presentarse durante la ejecución.

Riesgo	Medida de mitigación
Demoras en el suministro o activación	Coordinación anticipada con Bitdefender y los canales de distribución
Inconvenientes durante el despliegue	Planeación, diagnóstico técnico y ejecución controlada
Incidentes relacionados con la solución	Atención técnica y escalamiento al fabricante
Necesidad de ajustes de configuración	Asignación de recursos técnicos especializados
Contingencias operativas menores	Provisión presupuestada para imprevistos

La gestión de riesgos estará orientada a garantizar la continuidad de las actividades, la atención oportuna de incidentes y el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

6. FUNDAMENTO JURÍDICO Y SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA

De conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, cuando una entidad estatal identifica una oferta cuyo valor puede resultar artificialmente bajo, debe solicitar al proponente las explicaciones que permitan evaluar las circunstancias que sustentan el precio ofertado.

En ese sentido, la diferencia entre el valor de una propuesta y el presupuesto oficial estimado no determina automáticamente que exista un precio artificialmente bajo.

La evaluación debe considerar las condiciones comerciales particulares del proponente, su estructura de costos, su capacidad operativa y la viabilidad de ejecutar el contrato conforme a las exigencias de la entidad.

En el presente caso, STAR SOLUTIONS TI SAS cuenta con condiciones comerciales preferenciales asociadas a su categoría Platinum Partner de Bitdefender, especialización técnica en la solución ofertada y una estructura operativa que permite optimizar los costos de ejecución.

Por consiguiente, el precio presentado responde a circunstancias comerciales y empresariales que permiten sustentar su competitividad y viabilidad económica.

7. RATIFICACIÓN Y COMPROMISO CONTRACTUAL

STAR SOLUTIONS TI SAS ratifica que el valor final ofertado de **$43.077.958** corresponde a una decisión comercial consciente, previamente evaluada y respaldada por las condiciones comerciales y operativas de nuestra compañía.

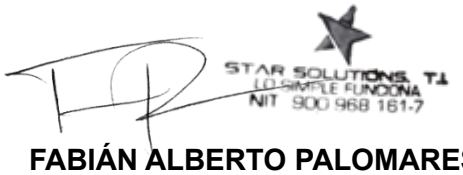
Asimismo, manifestamos que:

- Garantizamos el suministro de la solución Bitdefender GravityZone XDR conforme a las especificaciones técnicas exigidas.
- Cumpliremos las obligaciones de implementación, configuración, soporte y acompañamiento establecidas en el proceso.
- No se requiere modificar el valor económico ofertado ni disminuir el alcance contractual.
- La propuesta fue estructurada considerando los costos de adquisición, operación, gastos generales, imprevistos y utilidad.
- Nuestra condición Platinum Partner constituye una ventaja comercial que permite ofrecer precios competitivos sin afectar el cumplimiento del contrato.

En consecuencia, **solicitamos respetuosamente al Comité Evaluador de la Secretaría Jurídica Distrital aceptar la presente sustentación económica y considerar viable nuestra oferta**, permitiendo continuar con las etapas correspondientes del proceso de selección.

Reiteramos nuestro compromiso de ejecutar el objeto contractual bajo las condiciones técnicas, económicas y jurídicas establecidas en los documentos del proceso.

Cordialmente,



FABIÁN ALBERTO PALOMARES VELOSA
Representante Legal
STAR SOLUTIONS TI SAS
NIT 900.968.161-7