

Bogotá D.C., 15 de julio de 2026

Señores

CONSORCIO FONDO COLOMBIA EN PAZ 2019

Vocero y administrador del PATRIMONIO AUTÓNOMO FONDO COLOMBIA EN PAZ – PA-FCP

ATN.: Comité Evaluador

Ciudad

REFERENCIA: Convocatoria Abierta No. 013 de 2026, Prestación de servicios de operador logístico para la organización y ejecución de eventos, reuniones y actividades de la Agencia de Renovación del Territorio (ART).

ASUNTO: Respuesta al requerimiento de justificación por presunto precio artificialmente bajo, Anexo No. 18 «Formato Costos de Intermediación», Observación No. 7 del Informe de Evaluación.

PROPONENTE: IMAGROUP COLOMBIA S.A.S., NIT 900.075.108-3, Porcentaje ofertado: 7,00%

Respetados señores:

En atención al requerimiento formulado por la Entidad, mediante el cual se solicita justificar el porcentaje de intermediación ofertado en el Anexo No. 18 por situarse por debajo del umbral del ochenta por ciento (80%) previsto en la *Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación* de Colombia Compra Eficiente, IMAGROUP COLOMBIA S.A.S. presenta la siguiente justificación integral, que acredita que su oferta **NO constituye un precio artificialmente bajo**, sino una oferta seria, razonable, suficiente, sostenible y, como se demostrará, **estadísticamente representativa del mercado real de este proceso**.

I. RESUMEN EJECUTIVO

La presente justificación se sustenta en seis pilares, cada uno de ellos suficiente por sí mismo, y todos verificables en documentos que obran en poder de la propia Entidad:

#	PILAR	HECHO ACREDITADO
1	La herramienta aplicada no procede en este proceso	El umbral del 8% se obtuvo por COMPARACIÓN ABSOLUTA, herramienta que la Guía CCE-EICP-GI-27 reserva a procesos con MENOS de cinco (5) ofertas. Aquí concurrieron DIEZ (10). La herramienta procedente era la comparación relativa.
2	El propio mercado de este proceso	SIETE (7) de los DIEZ (10) proponentes, el 70%, ofertaron por debajo del 8%. La media (7,79%) y la mediana (7,38%) de las ofertas son INFERIORES al umbral. El umbral declara «artificialmente bajo» al promedio del propio mercado.
3	Ausencia de intención de deprimir el precio	Bajo el método de MENOR VALOR efectivamente sorteado, IMAGROUP NO obtiene el puntaje económico máximo: dos ofertas la superan. Quien deprime

#	PILAR	HECHO ACREDITADO
		artificialmente su precio lo hace para ganar puntos; IMAGROUP no obtuvo ventaja alguna.
4	Precedente de la misma Entidad	El PA-FCP adjudicó a IMAGROUP la Conv. Abierta 008-2022, mismo objeto, con un 6,78% de intermediación, INFERIOR al hoy ofertado, y el contrato (CPS 358-2022, \$13.495.800.000) se ejecutó íntegramente durante 12 meses.
5	Ausencia de riesgo de ejecución	El % de intermediación NO financia los eventos: los costos directos se reembolsan a su valor real contra soportes. Un 7,00% en lugar de un 8,00% no resta un solo peso a la ejecución ni afecta los ANS.
6	Suficiencia económica acreditada	La estructura de costos demuestra que el 7,00% cubre el equipo mínimo, garantías, costos financieros y tributarios e imprevistos, con utilidad operativa neta positiva.

II. ANTECEDENTES DEL REQUERIMIENTO

Mediante la Observación No. 7 del informe de evaluación, referida al Anexo No. 18, la Entidad estableció que, siendo el porcentaje máximo de intermediación del 10% sobre el valor estimado del contrato (\$2.933.904.663), el costo estimado de la intermediación corresponde a \$293.390.466; que, en aplicación del umbral del 80% previsto en la guía, el valor mínimo a ofertar sin configurar un precio artificialmente bajo es de \$234.712.372,80, equivalente a un porcentaje de intermediación del 8%; y que, en consecuencia, las ofertas con porcentaje inferior al 8% se considerarán con precio artificialmente bajo, debiendo el proponente presentar la correspondiente justificación, la cual será evaluada y validada por la Entidad.

IMAGROUP COLOMBIA S.A.S. ofertó un porcentaje de intermediación del **7,00%**, equivalente a \$205.373.326,41, esto es, un (1) punto porcentual por debajo del umbral señalado. Acogiendo el requerimiento, y dentro del término concedido, presenta la justificación que se desarrolla a continuación.

III. MARCO JURÍDICO APLICABLE Y ANÁLISIS DE LA GUÍA DE COLOMBIA COMPRA EFICIENTE

3.1 Régimen aplicable y carácter orientador, no vinculante, de la Guía

El Patrimonio Autónomo Fondo Colombia en Paz se rige por el **Manual de Contratación del FCP y por el derecho privado**, no por el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública. La *Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación* (Código CCE-EICP-GI-27, Versión 01, del 16 de diciembre de 2024) y el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 son invocados, por tanto, como referentes de buena práctica.

Adicionalmente, la propia Agencia Nacional de Contratación Pública ha precisado que las metodologías y herramientas contenidas en dicha Guía **son meramente enunciativas** y no de observancia obligatoria para las entidades (Concepto C-1031 de 2024). Se trata de **criterios orientadores**, cuya aplicación debe atender a las particularidades de cada proceso y no puede conducir a resultados irrazonables o contrarios a la finalidad que persiguen.

3.2 Concepto jurisprudencial: el precio artificialmente bajo exige DOS elementos concurrentes

La Sección Tercera del Consejo de Estado ha definido el precio artificialmente bajo exigiendo la concurrencia de **dos elementos**: (i) que el precio resulte artificioso, falso, disimulado o injustificadamente disminuido; y (ii) que, además, **no encuentre sustentación ni fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercial en el cual se desarrolla el negocio**, de modo que **no pueda ser justificado** (Consejo de Estado, Sección Tercera, sentencia del 12 de noviembre de 2014, Exp. 29.855).

La conclusión es directa: **un precio que SÍ encuentra sustentación en el tráfico comercial y que SÍ puede ser justificado no es, por definición, un precio artificialmente bajo**. Como se acredita en las Secciones IV, V y VI de este escrito, el porcentaje del 7,00% ofertado por IMAGROUP encuentra sustento en: (i) el comportamiento real del mercado convocado en este mismo proceso (donde el 70% de los proponentes ofertó por debajo del umbral y la media es 7,79%); (ii) el antecedente contractual directo de esta misma Entidad, que adjudicó y ejecutó el mismo objeto al 6,78%; y (iii) una estructura de costos verificable que arroja utilidad positiva. La oferta, por tanto, **puede ser justificada, y en efecto lo es en este documento, lo que excluye de plano su calificación como artificialmente baja**.

3.3 La Guía distingue expresamente entre «oferta artificialmente baja» y «OFERTA COMPETITIVA»

La propia Guía CCE-EICP-GI-27 establece una distinción capital que resuelve este requerimiento. Junto a las ofertas artificialmente bajas aquellas cuyo precio no parece suficiente para garantizar la correcta ejecución del contrato, la Guía define y protege la categoría de las **OFERTAS COMPETITIVAS**, entendidas como aquellas que presentan en su estructura de costos **economías de escala o economías de alcance que les permiten generar el bien o servicio a menor costo que el resto de proveedores del mercado**.

IMAGROUP PRESENTA UNA OFERTA COMPETITIVA, NO UNA OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA

La Guía de Colombia Compra Eficiente reconoce expresamente que un menor precio puede obedecer a economías de escala o de alcance en la estructura de costos del proponente, y que en tal caso se trata de una OFERTA COMPETITIVA, legítima y deseable, y no de una oferta artificialmente baja. IMAGROUP encuadra exactamente en esta categoría: opera múltiples contratos simultáneos que amortizan su estructura administrativa; cuenta con equipos e infraestructura propios; dispone de una red de proveedores ya consolidada en municipios PDET; y tiene la curva de aprendizaje de la operación de la ART completamente amortizada tras ejecutar el CPS 358-2022. Estas son economías de escala y de alcance reales y verificables, que son precisamente el supuesto que la Guía califica como oferta competitiva.

3.4 LA ENTIDAD APLICÓ UNA HERRAMIENTA QUE NO PROCEDE EN PROCESOS CON CINCO (5) O MÁS OFERTAS

Este es, con el debido respeto, el punto jurídicamente decisivo del presente escrito. La Guía CCE-EICP-GI-27 contempla **dos herramientas distintas de identificación**, y su procedencia **depende del número de ofertas recibidas**:

HERRAMIENTA	EN QUÉ CONSISTE	CUANDO PROCEDE (Guía CCE)
Comparación ABSOLUTA	Contrastar el valor de cada oferta con el COSTO ESTIMADO del bien o servicio según el estudio del sector. Se considera artificialmente baja la oferta inferior en un 20% (o más) respecto de dicho costo estimado.	ÚNICAMENTE cuando se reciben MENOS de cinco (5) ofertas. No puede aplicarse cuando se reciben cinco (5) o más.
Comparación RELATIVA	Comparar cada oferta con las demás presentadas, a partir del universo de ofertas del proceso.	Procede con independencia del número de ofertas. Es la aplicable en procesos concurrenidos.

El requerimiento formulado a IMAGROUP se construyó, precisamente, sobre la **comparación absoluta**: la Entidad tomó el costo estimado de la intermediación (\$293.390.466, derivado del techo del 10% del estudio de mercado) y aplicó sobre él un umbral del 80% esto es, el margen del 20% de la comparación absoluta, para concluir que toda oferta inferior a \$234.712.372,80 (8%) constituye precio artificialmente bajo.

Sin embargo, a la presente Convocatoria concurren **DIEZ (10) PROPONENTES**. Conforme a la propia Guía de Colombia Compra Eficiente y a la doctrina reiterada de la Agencia Nacional de Contratación Pública (Conceptos C-408 de 2025 y C-533 de 2026), **la herramienta de comparación absoluta NO puede aplicarse cuando se reciben cinco (5) o más ofertas**. En procesos con cinco o más proponentes, como este, la herramienta procedente es la **comparación relativa**, que contrasta cada oferta frente al universo de las demás ofertas presentadas.

EL UMBRAL DEL 8% SE OBTUVO CON UNA HERRAMIENTA INAPLICABLE A ESTE PROCESO

La Guía de Colombia Compra Eficiente reserva la comparación absoluta, contrastar cada oferta contra el costo estimado de la Entidad, para los procesos en que se reciben MENOS de cinco (5) ofertas. A esta Convocatoria concurren DIEZ (10) proponentes. En consecuencia, el umbral del 8%, derivado de aplicar el margen del 20% sobre el costo estimado, se obtuvo mediante una herramienta que la propia Guía declara improcedente para un proceso con esta concurrencia. La herramienta que correspondía aplicar es la comparación relativa, que contrasta cada oferta frente a las demás, y bajo ella, como se demuestra en la Sección IV, la oferta de IMAGROUP se ubica en el centro exacto del mercado.

3.5 La metodología que sí correspondía aplicar (mediana, promedio y desviación estándar) confirma la normalidad de la oferta

Para los procesos en que se reciben **cinco (5) o más ofertas** como el presente, la Guía de Colombia Compra Eficiente sugiere una metodología de pasos sucesivos: (i) tomar el conjunto de ofertas a evaluar; (ii) calcular la **mediana** o, según la dispersión de los datos, el **promedio** del valor de las ofertas; (iii) calcular la **desviación estándar** del conjunto; y (iv) determinar, con base en ello, el valor mínimo aceptable.

Adicionalmente, la Guía recomienda a las entidades ponderar, entre otros elementos: el promedio y la mediana del valor de las ofertas; su desviación estándar; la diferencia entre el costo estimado y el promedio o mediana de las ofertas; la diferencia entre la oferta cuestionada y el promedio de las ofertas; y, de particular relevancia en este caso, **la información histórica de ofertas y contratos del objeto del proceso de contratación.**

IMAGROUP ha aplicado íntegramente dicha metodología, cuyos resultados se desarrollan en la Sección IV y se anticipan aquí:

ELEMENTO SUGERIDO POR LA GUÍA CCE	RESULTADO	LECTURA
Promedio del valor de las ofertas	7,79%	Inferior al umbral del 8%
Mediana del valor de las ofertas	7,38%	Inferior al umbral del 8%
Desviación estándar del conjunto	1,29 puntos	Dispersión amplia
Diferencia entre la oferta de IMAGROUP y el promedio	-0,61 desv. est.	Dentro del rango normal (muy lejos de ± 2)
Información histórica de ofertas y contratos del mismo objeto	6,78% adjudicado en 2022	La oferta actual es SUPERIOR al histórico adjudicado

Aplicada la metodología que la propia Guía prescribe para procesos con cinco o más ofertas, el resultado es inequívoco: **la oferta de IMAGROUP se ubica dentro del rango de normalidad estadística del mercado, y tanto el promedio como la mediana de las ofertas se sitúan por debajo del umbral del 8% aplicado por la Entidad.** Un valor mínimo aceptable determinado conforme a esta metodología, y no sobre un techo, jamás habría excluido la oferta de IMAGROUP.

3.6 El procedimiento: la alerta activa la carga de explicar, no el rechazo automático

Conforme al artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y a la propia Guía, identificada una oferta como posiblemente artificialmente baja, la Entidad debe: (i) solicitar aclaración al proponente; (ii) analizar las explicaciones; y (iii) decidir si **continúa con la evaluación de la oferta, porque la explicación demuestra la habilidad del proponente para cumplir adecuadamente el contrato con los precios ofrecidos, o la rechaza, solo si la explicación no sustenta los valores ofrecidos.**

El criterio decisorio es, pues, **la habilidad demostrada del proponente para ejecutar el contrato al precio ofertado.** En el caso de IMAGROUP, esa habilidad no es una promesa ni una proyección: es un **hecho probado y verificado por la propia Entidad**, que adjudicó a esta misma sociedad el mismo objeto contractual a un porcentaje inferior (6,78%) y constató su ejecución íntegra durante doce (12) meses sobre un valor 4,6 veces mayor.

IV. EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO EN ESTE MISMO PROCESO: EL 70% DE LOS PROPONENTES OFERTÓ POR DEBAJO DEL UMBRAL

El argumento más contundente de esta justificación no proviene de IMAGROUP, sino del propio informe de evaluación de la Entidad. Los porcentajes de intermediación ofertados por los diez (10) proponentes que concurrieron al proceso son los siguientes:

No	PROPONENTE	% INTERM.	OBSERVACIÓN DE LA ENTIDAD
1	PUBLICA SAS	7,35%	Se requiere justificación
2	MAGIN COMUNICACIONES	9,00%	N/A, Aclaración por posible condicionamiento de la oferta
3	INMOV SAS	7,40%	Se requiere justificación
4	4E SAS	7,86%	Se requiere justificación
5	UT VISION FCP ART 2026	7,28%	Se requiere justificación
6	IMAGROUP COLOMBIA SAS	7,00%	Se requiere justificación
7	DUGLAS TRADE SAS	6,40%	Se requiere justificación
8	ACIERTO EMPRESARIAL 7 SAS	10,00%	N/A
9	RED LOGÍSTICA Y GESTIÓN SAS	5,93%	Se requiere justificación
10	TOPI GROUP EMPRESARIAL SAS	9,70%	N/A

4.1 El promedio del propio mercado es inferior al umbral

Del cuadro anterior se desprenden los siguientes hechos estadísticos, verificables por simple operación aritmética sobre el informe de evaluación de la Entidad:

INDICADOR DEL MERCADO REAL DEL PROCESO	VALOR	¿SUPERA EL UMBRAL DEL 8%?
Número total de proponentes	10	
Proponentes que ofertaron POR DEBAJO del 8%	7 (70%)	NO
Proponentes que ofertaron en o por encima del 8%	3 (30%)	Sí
MEDIA ARITMÉTICA de las diez (10) ofertas	7,79%	NO
MEDIANA de las diez (10) ofertas	7,38%	NO
Media de las siete (7) ofertas requeridas	7,03%	NO
Rango de ofertas	5,93% – 10,00%	
Desviación estándar	1,29 puntos	
OFERTA IMAGROUP, desviación frente a la media	-0,61 desv. est.	Dentro del rango normal

EL HALLAZGO DECISIVO

La media aritmética de las diez ofertas presentadas en este proceso es 7,79%, es decir, el promedio del propio mercado se sitúa POR DEBAJO del umbral del 8% fijado como piso de precio artificialmente bajo. La mediana (7,38%) también. Un criterio que califica como «artificialmente bajo» al promedio y a la mediana del mercado que él mismo convocó, y que alcanza al 70% de los proponentes, no está midiendo una anomalía: está midiendo el mercado.

4.2 La causa del desajuste: el umbral se calcula sobre un TECHO, no sobre el valor medio del mercado

El desajuste tiene una explicación metodológica precisa. El porcentaje del 10% establecido en el estudio de mercado es un **límite máximo (techo)** que ninguna oferta puede superar so pena de rechazo cifra redonda, característica propia de un tope de política contractual, y no una media estadística del comportamiento del mercado. Aplicar el umbral del 80% sobre un techo, y no sobre el valor medio real de las ofertas, produce necesariamente una sobreestimación sistemática del piso.

La consecuencia es aritmética: el umbral así calculado (8,00%) resulta **superior a la media real del mercado (7,79%) y a su mediana (7,38%)**. Ningún criterio de detección de anomalías puede considerarse correctamente calibrado cuando su piso se ubica por encima del promedio de la distribución que pretende evaluar.

Si el umbral se hubiese calculado sobre la media real de las ofertas (7,79%), el piso del 80% sería 6,23% y la oferta de IMAGROUP (7,00%) se situaría cómodamente por encima de él, sin activar alerta alguna. La activación del requerimiento no obedece, pues, a una anomalía en la oferta de IMAGROUP, sino a la elección del referente de cálculo.

4.3 La oferta de IMAGROUP es la más representativa del mercado competitivo

Lejos de constituir un valor atípico, la oferta de IMAGROUP es **estadísticamente la más representativa del grupo competitivo**:

- La media de las siete ofertas situadas por debajo del umbral es 7,03%. La oferta de IMAGROUP es del 7,00%: se aparta de dicha media en apenas 0,03 puntos porcentuales. Ninguna otra oferta del proceso está más cerca del centro de gravedad del mercado competitivo.
- Frente a la media de la totalidad de las diez ofertas (7,79%), la oferta de IMAGROUP se desvía en -0,61 desviaciones estándar, magnitud que se encuentra holgadamente dentro del rango de normalidad estadística y muy lejos de cualquier umbral de atipicidad (habitualmente situado en ± 2 desviaciones estándar).
- IMAGROUP no es el proponente con el porcentaje más bajo. Existen dos ofertas inferiores: RED LOGÍSTICA Y GESTIÓN SAS (5,93%) y DUGLAS TRADE SAS (6,40%), de manera que la oferta de IMAGROUP se ubica en la zona media del grupo requerido, no en su extremo.
- Las tres únicas ofertas que superan el umbral (9,00%, 9,70% y 10,00%) se agrupan en la franja inmediatamente adyacente al techo máximo, con una media del 9,57%. Son ellas, y

no las siete restantes, las que se apartan del comportamiento central del mercado. Adicionalmente, una de esas tres ofertas (MAGIN COMUNICACIONES, 9,00%) fue objeto de observación por posible condicionamiento de la oferta.

4.4 Continuidad del mercado: los mismos operadores, el mismo rango, desde 2022

La convergencia de las ofertas en torno al 7% no es coyuntural ni fruto de una guerra de precios: es el **comportamiento estructural y repetido de un mercado maduro**. Al menos **seis (6) de los diez (10) proponentes actuales concurrieron también a la Convocatoria Abierta No. 008 de 2022** de esta misma Entidad, para este mismo objeto contractual, según consta en la minuta del contrato derivado de aquel proceso:

PROPONENTE	CONV. 008-2022	CONV. 013-2026
IMAGROUP COLOMBIA SAS	Concurrió, ADJUDICATARIO al 6,78%	7,00%
PUBLICICA SAS	Concurrió (proponente No. 14)	7,35%
INMOV SAS	Concurrió (proponente No. 10)	7,40%
MAGIN COMUNICACIONES SAS	Concurrió (proponente No. 11)	9,00%
DOUGLAS / DUGLAS TRADE SAS	Concurrió (proponente No. 8)	6,40%
4E SAS (Consortio 4E KAOS)	Concurrió (proponente No. 3)	7,86%

Se trata, por tanto, de operadores logísticos profesionales, con experiencia acreditada ante esta misma Entidad, plenamente conocedores de la estructura real de costos de la operación logística de la ART en municipios PDET. Que estos mismos actores, tras haber participado en un proceso adjudicado al 6,78% y ejecutado satisfactoriamente, vuelvan a converger, cuatro años después, en la franja del 6% al 8%, constituye la **evidencia empírica más sólida posible de que ese es el precio real del mercado**, y no un valor artificialmente deprimido.

4.5 Consecuencia práctica del rechazo: sobrecosto para los recursos públicos del posconflicto

Si la Entidad aplicara mecánicamente el umbral y rechazara las siete ofertas situadas por debajo del 8%, el resultado sería el siguiente:

- Quedarían habilitadas únicamente tres ofertas (9,00%, 9,70% y 10,00%), con una media del 9,57%, todas agrupadas junto al techo máximo. Una de ellas, además, se encuentra observada por posible condicionamiento.
- La adjudicación se produciría, en la práctica, en el entorno del porcentaje máximo permitido, esto es, en el escenario más oneroso posible para la Entidad.
- El sobrecosto para los recursos públicos, frente a la oferta de IMAGROUP, ascendería aproximadamente a \$75.303.553 (diferencia entre una intermediación del 9,57% y una del

7,00% sobre la bolsa de \$2.933.904.663). Frente al techo del 10%, el sobrecosto alcanzaría los \$88.017.140.

- Dichos recursos son parte de la bolsa agotable destinada a financiar actividades de la Agencia de Renovación del Territorio en los municipios PDET: cada peso adicional pagado por concepto de intermediación es un peso menos disponible para eventos con las comunidades del posconflicto.

Un resultado semejante contrariaría de manera frontal los principios de **economía, eficiencia y selección objetiva** que informan la contratación con recursos públicos, así como la finalidad misma de la figura del precio artificialmente bajo, que existe para *proteger* a la Entidad frente a ofertas inviables, y no para excluir a la mayoría del mercado y forzar la adjudicación en el techo.

Por el contrario, la oferta de IMAGROUP **libera \$29.339.046,39 adicionales de la bolsa agotable frente al umbral del 8%**, recursos que quedan íntegramente disponibles para financiar más actividades de la ART en el territorio.

V. EL MÉTODO DE EVALUACIÓN SORTEADO (MENOR VALOR) DEMUESTRA LA BUENA FE Y LA AUSENCIA DE PRECIO ARTIFICIALMENTE DEPRIMIDO

Conforme al procedimiento aleatorio previsto en el pliego, el método de ponderación económica efectivamente seleccionado para este proceso fue el de **MENOR VALOR**, en virtud del cual el máximo puntaje económico (50 puntos) se asigna a la oferta con el porcentaje de intermediación más bajo, y las restantes se puntúan en proporción inversa a su distancia frente a ella.

5.1 El propio pliego premia el precio más bajo: sería contradictorio penalizarlo

La Entidad diseñó un modelo de calificación en el que uno de los cuatro métodos posibles, y el que en efecto resultó sorteado, **otorga el puntaje máximo a la oferta más baja**. El propio pliego, por tanto, incentiva de manera expresa la competencia a la baja en el porcentaje de intermediación: ese es, precisamente, el mecanismo mediante el cual la Entidad busca obtener el mejor precio para los recursos públicos.

Resultaría internamente contradictorio que la Entidad establezca un método que recompensa el precio más bajo y, simultáneamente, califique como «artificialmente bajas» a siete de las diez ofertas por competir precisamente en el terreno que el pliego definió. La competencia en precio no es una patología del proceso: es su finalidad.

5.2 IMAGROUP no ofertó para ganar bajo el método de menor valor: prueba decisiva de que su precio no está artificialmente deprimido

Un precio artificialmente bajo es, por definición, **aquel que se deprime deliberadamente por debajo de los costos con el fin de obtener una ventaja en la evaluación**. El elemento determinante es, pues, la existencia de una ventaja perseguida mediante la depresión del precio. En el caso de IMAGROUP, esa ventaja **sencillamente no existe**:

PROPONENTE	% INTERM.	PUNTAJE ECONÓMICO (MENOR VALOR)	POSICIÓN
------------	-----------	---------------------------------------	----------

PROPONENTE	% INTERM.	PUNTAJE ECONÓMICO (MENOR VALOR)	POSICIÓN
RED LOGÍSTICA Y GESTIÓN SAS	5,93%	50,00 / 50	1°
DUGLAS TRADE SAS	6,40%	46,33 / 50	2°
IMAGROUP COLOMBIA SAS	7,00%	42,36 / 50	3°
UT VISION FCP ART 2026	7,28%	40,73 / 50	4°
PUBLICA SAS	7,35%	40,34 / 50	5°
INMOV SAS	7,40%	40,07 / 50	6°
4E SAS	7,86%	37,72 / 50	7°
MAGIN COMUNICACIONES	9,00%	32,94 / 50	8°
TOPI GROUP EMPRESARIAL SAS	9,70%	30,57 / 50	9°
ACIERTO EMPRESARIAL 7 SAS	10,00%	29,65 / 50	10°

LA PRUEBA DE LA BUENA FE

Bajo el método de MENOR VALOR efectivamente sorteado, IMAGROUP NO obtiene el puntaje económico máximo: ocupa el tercer lugar, superada por RED LOGÍSTICA Y GESTIÓN SAS (5,93%) y por DUGLAS TRADE SAS (6,40%). Si IMAGROUP hubiese pretendido deprimir artificialmente su porcentaje para capturar el método, habría ofertado en el piso de la distribución. No lo hizo: ofertó 7,00%, por encima de dos competidores y en el centro exacto del bloque competitivo. IMAGROUP no obtuvo NINGUNA ventaja evaluativa de su porcentaje. Ello acredita, de manera objetiva e incontrovertible, que el 7,00% no es un precio estratégicamente deprimido, sino el reflejo fiel de su estructura real de costos.

Este dato es determinante para el análisis que la Entidad debe realizar. La figura del precio artificialmente bajo protege a la Administración frente a quien sacrifica la viabilidad de su oferta para *ganar*. IMAGROUP no ofertó para ganar el componente económico de hecho, no lo gana, sino que consignó el porcentaje que su estructura de costos le permite sostener. Un oferente que no persigue ventaja alguna mediante su precio no está deprimiéndolo artificialmente: está siendo veraz.

5.3 El verdadero test no es el umbral, sino la cobertura de costos

De lo anterior se desprende cuál es el criterio jurídicamente correcto para resolver este requerimiento. La pregunta que la Entidad debe formularse no es «¿está la oferta por debajo del 80% de un techo?», sino **«¿cubre la oferta la totalidad de los costos de la estructura que el contrato exige, permitiendo su ejecución íntegra?»**. Este es el test material que la Guía de Colombia Compra Eficiente y el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 imponen tras el análisis de las explicaciones.

IMAGROUP acredita en las Secciones VIII y IX de este documento que su porcentaje del 7,00% **cubre íntegramente el equipo mínimo exigido por el pliego, las garantías, los costos financieros, administrativos y tributarios y una reserva de imprevistos, arrojando además una utilidad**

operativa neta positiva. La oferta supera, por tanto, el test de cobertura de costos, y ello con independencia de su posición frente a un umbral calculado sobre un techo.

IMAGROUP solicita respetuosamente a la Entidad que aplique este mismo test material, cobertura efectiva y demostrada de la estructura de costos, de manera individual y rigurosa a cada una de las justificaciones presentadas, evaluando cada oferta en sus propios méritos y no de manera agregada, tal como lo exige el principio de selección objetiva.

5.4 Consecuencia del rechazo bajo el método de menor valor

Conviene advertir el resultado al que conduciría el rechazo en bloque de las siete ofertas situadas por debajo del umbral, precisamente bajo el método de menor valor que rige este proceso:

- Quedarían habilitadas únicamente tres ofertas: MAGIN COMUNICACIONES (9,00%), TOPI GROUP (9,70%) y ACIERTO EMPRESARIAL 7 (10,00%).
- Bajo el método de menor valor, el puntaje económico máximo correspondería a MAGIN COMUNICACIONES con un 9,00%, oferta que, según el propio informe de evaluación, se encuentra observada por posible condicionamiento.
- La Entidad terminaría contratando la intermediación al 9,00% en lugar del 7,00%, con un sobrecosto aproximado de \$58.678.093 sobre la bolsa agotable. Si la oferta observada no prosperara, la adjudicación se desplazaría al 9,70%, elevando el sobrecosto a \$79.215.425.
- En ambos escenarios, el método de menor valor, concebido por la Entidad para obtener el precio más favorable, produciría el resultado exactamente opuesto: la contratación al precio más alto del mercado, con cargo a los recursos destinados a las comunidades de los municipios PDET.

VI. PRECEDENTE DIRECTO CON LA MISMA ENTIDAD Y EL MISMO OBJETO CONTRACTUAL

Al hecho estadístico se suma un antecedente contractual directo, documentado y en poder de la propia Entidad:

ELEMENTO	DATO VERIFICABLE
Proceso	Convocatoria Abierta No. 008 de 2022, Patrimonio Autónomo Fondo Colombia en Paz (PA-FCP)
Objeto	Operador logístico para eventos y actividades de la ART, idéntico al del presente proceso
Concurrencia	Quince (15) proponentes, mercado ampliamente competido
Adjudicatario	IMAGROUP COLOMBIA S.A.S.
% de intermediación adjudicado	6,78%, INFERIOR al 7,00% hoy ofertado
Contrato resultante	CPS No. 358 de 2022, Acta de inicio del 28 de abril de 2022
Valor del contrato	\$13.495.800.000, 4,6 veces el presupuesto del presente proceso
Plazo	Doce (12) meses

ELEMENTO	DATO VERIFICABLE
Resultado	Ejecutado íntegramente y a satisfacción, con posteriores prórrogas y adiciones
Intermediación efectiva facturada	Factura FEIC16522: \$51.917.733 sobre reembolsables de \$715.584.113 $\approx$ 7,26%

Si un porcentaje del 6,78% permitió ejecutar durante doce (12) meses un contrato **4,6 veces mayor** que el presente, resulta jurídica y financieramente insostenible afirmar que un 7,00%, superior en 0,22 puntos porcentuales, constituya un precio artificialmente bajo para un contrato de menor magnitud y menor plazo. **La propia Entidad evaluó, validó, adjudicó y verificó la ejecución de un porcentaje inferior al hoy ofertado.**

Adicionalmente, IMAGROUP cuenta con la curva de aprendizaje ya amortizada: conoce los municipios PDET, los proveedores locales, las dinámicas de programación de la ART, los formatos de legalización y los tiempos de respuesta. Este conocimiento, del que no dispone un operador que ingrese por primera vez, reduce de manera verificable los costos de coordinación y ejecución, y es precisamente lo que permite ofertar un 7,00% con margen positivo.

SÍNTESIS DE LOS PILARES I Y II

Un precio es artificialmente bajo cuando no permite ejecutar el contrato. Aquí concurren dos pruebas en sentido contrario: (i) el 70% del mercado, incluidos seis operadores que ya compitieron ante esta Entidad en 2022, ofertaron por debajo del umbral, y la media del mercado (7,79%) es ella misma inferior al umbral; y (ii) esta misma Entidad adjudicó y ejecutó íntegramente, durante doce meses y por un valor 4,6 veces mayor, un contrato del mismo objeto con un porcentaje INFERIOR (6,78%) al hoy ofertado.

VII. NATURALEZA DEL PORCENTAJE DE INTERMEDIACIÓN: AUSENCIA DE RIESGO DE EJECUCIÓN PARA LA ENTIDAD

Existe una razón estructural, propia del modelo económico de este contrato, que descarta de raíz el riesgo que la figura del precio artificialmente bajo pretende conjurar.

Conforme al pliego, la remuneración del operador se compone de dos elementos claramente diferenciados: (i) los **costos directos reembolsables** de cada evento sitios, alimentación, transporte, montaje, audiovisuales, materiales, personal ocasional, que son **reconocidos y pagados por la Entidad a su valor real, con cargo a la bolsa agotable y contra soportes legalizados**; y (ii) el **porcentaje de intermediación**, que retribuye exclusivamente la estructura propia del operador.

- El porcentaje de intermediación NO financia la ejecución material de los eventos. Cualquiera que sea el porcentaje ofertado, los costos directos serán cubiertos íntegramente por la Entidad a su valor real. Por consiguiente, un porcentaje del 7,00% en lugar del 8,00% no reduce en un solo peso los recursos disponibles para ejecutar los eventos, ni afecta la calidad, la cobertura o el cumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio.

- El riesgo que el instituto del precio artificialmente bajo busca prevenir, que el contratista no pueda ejecutar el objeto por haber ofertado por debajo de sus costos, no se materializa aquí, porque el operador no asume el costo de los eventos. El único riesgo teórico sería que el porcentaje no alcanzara a cubrir la estructura propia del operador; como se acredita en las Secciones VIII y IX, el 7,00% la cubre con suficiencia y deja utilidad positiva.

VIII. ESTRUCTURA DETALLADA DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE LA INTERMEDIACIÓN

El porcentaje del 7,00% ofertado equivale a \$205.373.326,41 para el plazo de ejecución del contrato (hasta el 27 de diciembre de 2026). Dicho valor cubre íntegramente la siguiente estructura de costos, con margen de utilidad positivo:

COMPONENTE DE COSTO	VALOR	%	OBSERVACIÓN
Equipo mínimo exigido por el pliego (1 Coordinador General 100% + 3 Enlaces Logísticos), con factor prestacional	\$99.975.000	48,7%	Nómina directa con prestaciones y parafiscales
Personal administrativo y back-office asignado al contrato	\$18.000.000	8,8%	Estructura compartida ya existente
Garantías, pólizas y seguros exigidos por el pliego	\$14.500.000	7,1%	Cumplimiento, calidad, salarios, RCE
Costos financieros (capital de trabajo; operación sin anticipo y pago mes vencido)	\$12.300.000	6,0%	Recursos propios, sin financiación externa
Gastos administrativos, tecnología, comunicaciones y gestión documental	\$16.000.000	7,8%	Plataformas de gestión y trazabilidad
Costos tributarios (ICA, retenciones, estampillas, GMF)	\$14.400.000	7,0%	Según normativa vigente
Imprevistos y contingencias operativas	\$8.200.000	4,0%	Reserva para variaciones y descuentos por ANS
Utilidad operativa neta	\$21.998.326	10,7%	Margen positivo y suficiente
TOTAL, Intermediación ofertada (7,00%)	\$205.373.326	100%	

La estructura evidencia que el porcentaje ofertado **cubre la totalidad de los costos directos e indirectos de la operación y arroja una utilidad operativa neta positiva**, plenamente consistente con los márgenes estándar del sector. La oferta es, por tanto, económicamente sostenible y no compromete en modo alguno la ejecución del objeto contractual.

IX. COSTOS DE PERSONAL Y CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES LABORALES, PRESTACIONALES Y PARAFISCALES

10.1 Equipo mínimo exigido por el pliego

CARGO	CANT.	SALARIO MES	FACTOR PREST.	COSTO MES	TOTAL
Coordinador General (dedicación 100%)	1	\$8.000.000	1,55	\$12.400.000	\$37.200.000
Enlace Logístico	3	\$4.500.000	1,55	\$20.925.000	\$62.775.000
TOTAL, EQUIPO MÍNIMO	4			\$33.325.000	\$99.975.000

El factor prestacional aplicado (1,55) incorpora la totalidad de las cargas laborales: aportes a salud, pensión y riesgos laborales (ARL); aportes parafiscales a Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF; prima de servicios; cesantías e intereses sobre cesantías; y vacaciones. Las cifras incorporan el ajuste del salario mínimo y de la jornada laboral vigentes para 2026.

10.2 Acreditación del cumplimiento de obligaciones

IMAGROUP COLOMBIA S.A.S. se compromete a acreditar mensualmente ante la supervisión del contrato, como requisito previo a la aprobación de cada factura, las planillas de pago de seguridad social integral y de aportes parafiscales de la totalidad del personal vinculado a la ejecución contractual, de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007. La sociedad se encuentra al día en el cumplimiento de dichas obligaciones, lo cual se acredita mediante certificación suscrita por el revisor fiscal.

X. ECONOMÍAS DE ESCALA, VENTAJAS COMPETITIVAS Y CIRCUNSTANCIAS PARTICULARES QUE SUSTENTAN EL VALOR OFERTADO

9.1 Experiencia institucional directa con la ART y el Fondo Colombia en Paz

IMAGROUP ejecutó el contrato CPS 358-2022, derivado de la Convocatoria Abierta 008-2022, con el mismo objeto y la misma entidad ejecutora. Ello se traduce en un conocimiento directo y no replicable de: los tipos de evento que realiza la ART, los volúmenes de asistentes, las sedes habituales, las dinámicas de programación institucional, los formatos de legalización y reembolso, y los tiempos de respuesta exigidos. Este conocimiento reduce de manera verificable los costos de coordinación, elimina la curva de aprendizaje y disminuye el riesgo operativo.

9.2 Red consolidada de proveedores en municipios PDET

La operación en municipios PDET, territorios dispersos, con oferta limitada de servicios y logística compleja, constituye la principal fuente de sobre costo para un operador que ingresa por primera vez. IMAGROUP dispone de una red ya consolidada de proveedores locales y regionales en los municipios del Decreto 893 de 2017 (hoteles, salones, transportadores, catering, audiovisuales, empresas comunitarias y de economía solidaria), construida y validada durante la ejecución del contrato anterior, con acuerdos comerciales preferenciales y líneas de crédito que reducen sustancialmente los costos de coordinación y movilización.

10.3 Infraestructura y equipos propios

La sociedad cuenta con inventario propio de equipos audiovisuales, de sonido, iluminación, mobiliario de eventos y elementos de producción, lo que elimina o reduce el costo de alquiler a terceros y de intermediación con proveedores en una porción significativa de los servicios, permitiendo operar con costos inferiores al promedio del mercado sin comprometer los estándares de calidad.

10.4 Estructura administrativa amortizada y economías de escala

IMAGROUP opera simultáneamente múltiples contratos de operación logística con entidades públicas y privadas, lo que permite: (i) distribuir los costos fijos de dirección, contabilidad, gestión documental y control interno entre varios contratos, sin duplicar estructuras; (ii) negociar con proveedores en condiciones de volumen que reducen los costos unitarios; y (iii) mantener un modelo de gestión centralizada con ejecución descentralizada que evita estructuras organizacionales pesadas.

10.5 Plazo de ejecución reducido

El presente contrato tiene un plazo sustancialmente menor al del precedente de 2022 (doce meses). Un plazo más corto implica menor exposición a la variación de precios de mercado, menor costo financiero acumulado del capital de trabajo y menor riesgo de desviación presupuestal, lo que permite operar con un margen de imprevistos más ajustado sin comprometer la seguridad de la operación.

XI. SUFICIENCIA DE LA OFERTA FRENTE A LOS ACUERDOS DE NIVEL DE SERVICIO (ANS)

El pliego establece un régimen de descuentos por incumplimiento de los Acuerdos de Nivel de Servicio (entre el 3% y el 5% del valor del evento por entrega tardía o incompleta de reembolsos de transporte, alimentación, materiales y audiovisuales). IMAGROUP declara expresamente que el porcentaje de intermediación ofertado **incorpora íntegramente los recursos necesarios para dar cumplimiento a la totalidad de los ANS** y contempla, dentro del rubro de imprevistos y contingencias, una reserva específica para absorber eventuales descuentos sin comprometer la operación. Las siguientes estrategias garantizan dicho cumplimiento sin sobrecostos:

- Planeación anticipada: programación de actividades con la supervisión con mínimo cinco (5) días hábiles de antelación, permitiendo negociar con proveedores en condiciones favorables y evitar sobrecostos por solicitudes de última hora.
- Centralización de compras: adquisición en bloque de insumos recurrentes, aprovechando descuentos por volumen.
- Enlaces logísticos desplegados en territorio: los tres enlaces exigidos operarán con presencia regional, reduciendo tiempos de respuesta y desplazamiento en los municipios PDET.
- Control de calidad preventivo: protocolo de verificación previa (checklist pre-evento) con mínimo 48 horas de anticipación, que minimiza errores, reprocesos y costos correctivos.
- Optimización de rutas y servicios compartidos para eventos simultáneos o cercanos geográficamente.
- Gestión documental digitalizada para la legalización oportuna de soportes, asegurando el cumplimiento de los plazos de reembolso previstos en los ANS.

XII. SOPORTES DOCUMENTALES Y CAPACIDAD FINANCIERA

IMAGROUP COLOMBIA S.A.S. acredita capacidad financiera suficiente para ejecutar el contrato con recursos propios, sin dependencia de financiación externa y sin necesidad de anticipo, cumpliendo con holgura los indicadores financieros habilitantes del pliego (liquidez, endeudamiento, capital de trabajo, razón de cobertura de intereses y rentabilidad del activo y del patrimonio). Se acompañan los siguientes soportes:

- Copia del Contrato CPS No. 358 de 2022 y su Acta de Inicio, derivados de la Convocatoria Abierta No. 008 de 2022, que acreditan el porcentaje de intermediación del 6,78% adjudicado por esta misma Entidad para el mismo objeto contractual, así como el listado de los quince (15) proponentes de aquel proceso.
- Copia de la Factura FEIC16522, que acredita la intermediación efectivamente facturada a la ART ($\approx 7,26\%$) durante la ejecución del contrato anterior.
- Estructura detallada de costos directos e indirectos de la intermediación (Sección VIII), con soporte contable.
- Certificación del revisor fiscal sobre el cumplimiento de obligaciones laborales, prestacionales y parafiscales.
- Estados financieros e indicadores del RUP que acreditan la capacidad financiera y la suficiencia patrimonial.
- Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación, Código CCE-EICP-GI-27, Versión 01 del 16 de diciembre de 2024, expedida por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente.
- Conceptos C-408 de 2025, C-533 de 2026 y C-1031 de 2024 de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, sobre la identificación y el manejo de las ofertas artificialmente bajas y el carácter enunciativo de las metodologías de la Guía.
- Consejo de Estado, Sección Tercera, sentencia del 12 de noviembre de 2014, Exp. 29.855, sobre el concepto de precio artificialmente bajo.
- Cuadro comparativo de los porcentajes de intermediación de los diez (10) proponentes, con cálculo del promedio, la mediana y la desviación estándar, conforme a la metodología sugerida por la Guía CCE para procesos con cinco (5) o más ofertas.
- [Relacionar los demás soportes que el proponente decida aportar.]

XIII. CONCLUSIÓN Y PETICIÓN

Por las razones expuestas, IMAGROUP COLOMBIA S.A.S. solicita respetuosamente a la Entidad **tener por debidamente justificado el porcentaje de intermediación ofertado del 7,00% y declarar que NO constituye un precio artificialmente bajo**, con fundamento en:

- EL MERCADO REAL DEL PROCESO: siete (7) de los diez (10) proponentes, el 70%, ofertaron por debajo del 8%. La media aritmética de las diez ofertas (7,79%) y su mediana (7,38%) son ambas INFERIORES al umbral. Un criterio que califica como artificialmente bajo al promedio del propio mercado que convocó no está detectando una anomalía: está midiendo el mercado. La oferta de IMAGROUP (7,00%) se aparta en apenas 0,03 puntos de la media del grupo competitivo (7,03%) y en $-0,61$ desviaciones estándar de la media general: es, estadísticamente, la oferta más representativa del proceso.

- AUSENCIA DE PRECIO ARTIFICIALMENTE DEPRIMIDO, PRUEBA OBJETIVA: bajo el método de MENOR VALOR efectivamente sorteado, IMAGROUP NO obtiene el puntaje económico máximo; ocupa el tercer lugar, superada por dos ofertas inferiores. Quien deprime artificialmente su precio lo hace para obtener una ventaja evaluativa; IMAGROUP no obtuvo ninguna. Si hubiese pretendido capturar el método, habría ofertado en el piso de la distribución: en cambio ofertó 7,00%, por encima de dos competidores y en el centro del bloque competitivo. Ello acredita de manera incontrovertible que su porcentaje refleja su estructura real de costos y no una estrategia de puntaje.
- CONTRADICCIÓN INTERNA DEL RECHAZO BAJO ESTE MÉTODO: el pliego premia con el puntaje máximo a la oferta más baja. Rechazar en bloque a las siete ofertas por competir en precio, en el terreno que el propio pliego definió, dejaría habilitadas solo tres, y el puntaje máximo correspondería a una oferta del 9,00% que se encuentra observada por posible condicionamiento. El método de menor valor, concebido para obtener el precio más favorable, produciría el resultado opuesto: la contratación al precio más alto del mercado, con un sobrecosto de entre \$58.678.093 y \$79.215.425 sobre recursos destinados a los municipios PDET.
- HERRAMIENTA INAPLICABLE, GUÍA CCE-EICP-GI-27: el umbral del 8% se obtuvo mediante la COMPARACIÓN ABSOLUTA (contraste de cada oferta contra el costo estimado de la Entidad, con margen del 20%). La Guía de Colombia Compra Eficiente y la doctrina de la Agencia Nacional de Contratación Pública (Conceptos C-408 de 2025 y C-533 de 2026) reservan esa herramienta a los procesos en que se reciben MENOS DE CINCO (5) OFERTAS. A esta Convocatoria concurrieron DIEZ (10) proponentes. La herramienta procedente era la COMPARACIÓN RELATIVA contraste de cada oferta frente a las demás, bajo la cual la oferta de IMAGROUP se ubica en el centro exacto del mercado.
- LA METODOLOGÍA CORRECTA CONFIRMA LA NORMALIDAD DE LA OFERTA: aplicada la metodología que la Guía prescribe para procesos con cinco o más ofertas (mediana, promedio, desviación estándar e información histórica del mismo objeto), el resultado es que el promedio (7,79%) y la mediana (7,38%) del mercado son ambos INFERIORES al umbral aplicado; que IMAGROUP se desvía apenas -0,61 desviaciones estándar del promedio; y que el histórico del mismo objeto ante esta misma Entidad arroja un 6,78% adjudicado y ejecutado. Ningún valor mínimo aceptable determinado conforme a esa metodología habría excluido la oferta de IMAGROUP.
- OFERTA COMPETITIVA, NO ARTIFICIALMENTE BAJA: la propia Guía CCE distingue las ofertas artificialmente bajas de las OFERTAS COMPETITIVAS, definidas como aquellas que presentan economías de escala o de alcance en su estructura de costos que les permiten producir a menor costo que el resto del mercado. IMAGROUP encuadra exactamente en esa categoría: estructura administrativa amortizada entre contratos simultáneos, equipos propios, red de proveedores consolidada en municipios PDET y curva de aprendizaje de la operación de la ART ya amortizada.
- CONCEPTO JURISPRUDENCIAL: conforme al Consejo de Estado (Sección Tercera, sentencia del 12 de noviembre de 2014, Exp. 29.855), el precio artificialmente bajo exige dos elementos concurrentes: que sea artificioso o falso Y que no encuentre sustentación alguna en el tráfico comercial, de modo que no pueda ser justificado. La oferta de IMAGROUP encuentra amplia sustentación en el mercado real, en el histórico contractual y

en su estructura de costos: puede ser justificada, y lo ha sido en este escrito, lo que excluye de plano su calificación como artificialmente baja.

- **CONTINUIDAD DEL MERCADO:** al menos seis (6) de los diez proponentes actuales concurrieron también a la Convocatoria 008-2022 ante esta misma Entidad. Son operadores profesionales que conocen la estructura real de costos, y su convergencia en la franja del 6% al 8%, cuatro años después de un proceso adjudicado al 6,78% y ejecutado satisfactoriamente, constituye la evidencia empírica más sólida de que ese es el precio real del mercado.
- **PRECEDENTE DIRECTO:** esta misma Entidad adjudicó a IMAGROUP, para este mismo objeto, la Convocatoria Abierta No. 008 de 2022 con un porcentaje del 6,78%, INFERIOR al hoy ofertado, y dicho contrato (CPS 358-2022, por \$13.495.800.000) fue ejecutado íntegramente durante doce (12) meses, con posteriores prórrogas y adiciones.
- **AUSENCIA DE RIESGO PARA LA ENTIDAD:** el porcentaje de intermediación no financia la ejecución material de los eventos, cuyos costos directos son reembolsados a su valor real contra soportes legalizados. Un 7,00% en lugar de un 8,00% no reduce en un solo peso los recursos destinados a los eventos ni afecta la calidad, la cobertura o el cumplimiento de los ANS.
- **SUFICIENCIA ECONÓMICA ACREDITADA:** la estructura de costos demuestra que el 7,00% cubre la totalidad de los costos directos e indirectos, incluido el equipo mínimo exigido, garantías, costos financieros y tributarios y reserva de imprevistos, con utilidad operativa neta positiva.
- **BENEFICIO PARA LOS RECURSOS DEL POSCONFLICTO:** frente al umbral del 8%, la oferta libera \$29.339.046,39 adicionales de la bolsa agotable. Por el contrario, el rechazo de las siete ofertas requeridas dejaría habilitadas únicamente tres, agrupadas junto al techo (media 9,57%), con un sobre costo aproximado de \$75.303.553 para los recursos destinados a los municipios PDET.

La oferta presentada es seria, razonable, suficiente y sostenible, y garantiza el cumplimiento integral del objeto contractual, de las obligaciones técnicas, administrativas, operativas y financieras del proceso, así como de los Acuerdos de Nivel de Servicio, en concordancia con el Manual de Contratación del Fondo Colombia en Paz y con los principios de transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva.

Quedamos atentos a cualquier información adicional, aclaración o soporte complementario que la Entidad requiera para verificar la razonabilidad de la oferta presentada.

Cordialmente,



JUAN ESTEBAN TABORDA GRISALES
C.C. 98.672.341 de Envigado
Representante Legal
IMAGROUP COLOMBIA S.A.S.
NIT 900.075.108-3