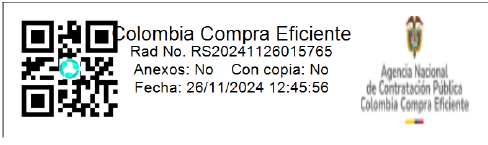
**PRECIO – Concepto – Estructuración**

El precio es un importante elemento para el contratista, porque equivale a la remuneración que la entidad contratante le pagará como retribución por la ejecución de las obligaciones de dar, hacer o no hacer previstas a su cargo en el contrato. El precio, entonces, es el valor que se da por el objeto, generalmente en dinero, que debe ser determinado o determinable , en los términos de los artículos 1864 y 1865 del Código Civil y, de manera general está compuesto por dos elementos esenciales: los costos y la utilidad, cuya estructuración interna depende de las condiciones técnicas, financieras, regulatorias, etc. de cada contrato.

**VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO – Numeral 4 artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015**

De conformidad con lo señalado en el numeral 4, artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, la entidad en la estructuración de los procesos, debe incluir en los estudios y documentos previos, el valor estimado del contrato y la justificación del mismo; es decir, al estructurar el proceso y futuro contrato, debe justificar la manera como se define el valor o presupuesto oficial, para lo cual debe señalar, por ejemplo, si el valor del proceso de contratación se obtuvo del análisis de precios históricos del bien o servicio a adquirir, cotizaciones, actualización de valores de contratos anteriores, estudio de mercado, precios unitarios o cualquier otro mecanismo.

Bogotá D.C., 26 de noviembre de 2024



Señor

**Juvenal Yarce**   
[quimicur@hotmail.com](mailto:quimicur@hotmail.com)

Bucaramanga, Santander

**Concepto C–724 de 2024**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Temas:** | PRECIO – Concepto – Estructuración / VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO – Numeral 4 artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015 |  |
| **Radicación:** | Respuesta a consulta con radicado No. P20241010010377 |  |

Estimado señor Juvenal:

En ejercicio de la competencia otorgada por los artículos 3, numeral 5º, y 11, numeral 8º, del Decreto Ley 4170 de 2011, la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente– responde la solicitud de consulta del 10 de octubre de 2024. En la cual manifiesta lo siguiente:

“(…)

Respetuosamente solicito me aclaren referente a los procesos de Mínima Cuantía y Selección abreviada referente al valor publicado en la invitación cuanto es el porcentaje máximo que como oferente se debe aplicar en la propuesta, esta petición la realizo debido a que he participado en varios procesos donde mi oferta esta con el 20% menos del precio del valor de la invitación y han llegado otros oferentes con ofertas del 30 y 40% por debajo del precio de la invitación, cosa que me llama la atención porque hasta donde tengo entendido como oferentes NO podemos ofertar por debajo del 20%. Acudo a ustedes como entidad pública para que me aclaren este punto

(…)

De manera preliminar, resulta necesario acotar que esta entidad solo tiene competencia para responder consultas sobre la aplicación de normas de carácter general en materia de compras y contratación pública. En ese sentido, resolver casos particulares desborda las atribuciones asignadas por el legislador extraordinario, que no concibió a Colombia Compra Eficiente como una autoridad para solucionar problemas jurídicos particulares de todos los partícipes del sistema de compra pública. La competencia de esta entidad se fija con límites claros, con el objeto de evitar que la Agencia actúe como una instancia de validación de las actuaciones de las entidades sujetas a la Ley 80 de 1993 o de los demás participantes de la contratación pública. Esta competencia de interpretación de normas generales, por definición, no puede extenderse a la resolución de controversias, ni a brindar asesorías sobre casos puntuales, ni a determinar grados de responsabilidad por las actuaciones de los diferentes participes del sistema de compra pública.

Conforme lo expuesto, en aras de satisfacer el derecho fundamental de petición se resolverá su consulta dentro de los límites de la referida competencia consultiva, esto es, haciendo abstracción de las circunstancias particulares y concretas mencionadas en su petición, pero haciendo unas consideraciones sobre las normas generales relacionadas con el problema jurídico de su consulta.

1. **Problema planteado:**

De acuerdo con el contenido de su solicitud, esta Agencia resolverá el siguiente problema jurídico: ¿Cuál es el porcentaje máximo en el que el proponente puede reducir su oferta económica respecto del presupuesto oficial del proceso de selección?

1. **Respuesta:**

La normativa del sistema de compras públicas no regula un porcentaje para que los proponentes tengan en cuenta en sus ofertas como un máximo de descuento respecto del presupuesto oficial del proceso de contratación. De conformidad con lo señalado en el numeral 4, artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, la entidad en la estructuración de los procesos, debe incluir en los estudios y documentos previos, el valor estimado del contrato y la justificación del mismo; es decir, al estructurar el proceso y futuro contrato, debe justificar la manera como se define el valor o presupuesto oficial, para lo cual debe señalar, por ejemplo, si el valor del proceso de contratación se obtuvo del análisis de precios históricos del bien o servicio a adquirir, cotizaciones, actualización de valores de contratos anteriores, estudio de mercado, precios unitarios o cualquier otro mecanismo.

Así mismo, la entidad debe señalar la forma como calculó los precios que harán parte del valor del contrato y el soporte de la estimación de estos, en este caso la entidad debe publicar, si esta fue la metodología utilizada, los análisis de precios unitarios o las cotizaciones, de manera que los interesados en el procedimiento de contratación puedan conocer y entender cómo se obtuvo el presupuesto oficial. Ello permitirá a los eventuales proponentes realizar las estimaciones correspondientes y definir el valor de su propuesta económica, haciéndola competitiva y evitando la configuración del precio artificialmente bajo; para lo cual es pertinente acudir a lo señalado en el documento “*Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación*”[[1]](#footnote-2), en el cual se establece que una oferta es artificialmente baja cuando, “a criterio de la Entidad Estatal, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución del contrato, de acuerdo con la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector”.

De lo anterior es crucial indicar que el proponente-en la fase precontractual- tiene el deber de elaborar sus ofertas con responsabilidad y diligencia, como experto en el objeto que se pretende contratar, y estructurar su oferta después de un riguroso análisis de los pliegos de condiciones, del mercado y en general de los aspectos que puedan afectarla, haciendo un ofrecimiento competitivo frente al proceso de selección y que garantice la realización de la ejecución del objeto contractual en caso de resultar seleccionado.

1. **Razones de la respuesta:**

Lo anterior se sustenta en las siguientes consideraciones:

Las entidades estatales, durante la etapa de planeación de los procedimientos de contratación, deben elaborar los estudios y documentos previos que sirven de base para la estructuración del proyecto de pliegos, los pliegos de condiciones definitivos y el contrato. Los estudios y documentos previos deben incluir el contenido mínimo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, que comprende la información relacionada con la necesidad de la entidad, el objeto, sus especificaciones, permisos, licencias, modalidad de selección, valor, criterios de selección, análisis de riesgo y forma de mitigarlo, garantías, entre otros.

Respecto al valor del contrato, señala el artículo citado, en el numeral 4, que la entidad debe incluir en los estudios y documentos previos “el valor estimado del contrato y la justificación de este. Cuando el valor del contrato esté determinado por precios unitarios, la Entidad Estatal debe incluir la forma como los calculó y soportar sus cálculos de presupuesto en la estimación de aquellos”. Es decir, al estructurar el procedimiento de contratación se debe justificar la manera como definió el valor o presupuesto oficial, para lo cual debe señalar, por ejemplo, si el valor del proceso de contratación se obtuvo del análisis de precios históricos del bien o servicio a adquirir, cotizaciones, actualización de valores de contratos anteriores, estudio de mercado, precios unitarios o cualquier otro mecanismo.

Así mismo, tratándose de precios unitarios, la entidad debe señalar la forma como los calculó y el soporte de la estimación de estos, en este caso la entidad debe publicar, si esta fue la metodología utilizada, los análisis de precios unitarios o las cotizaciones, de manera que los interesados en el procedimiento de contratación puedan conocer y entender cómo se obtuvo el presupuesto oficial. Ello permitirá que los eventuales proponentes puedan realizar las estimaciones correspondientes, bien sea para presentar observaciones al procedimiento de contratación, por considerar que el presupuesto no es suficiente para cubrir el costo de los bienes o servicios a adquirir, o para decidir si se presenta oferta al procedimiento de selección.

Con base en la información obtenida en la etapa de planeación, la entidad debe estructurar los pliegos de condiciones, para lo cual, deberá contener la información que señala el artículo 2.2.1.1.2.1.3. del Decreto 1082 de 2015, que incluye las reglas relacionadas con los criterios de evaluación y la presentación de las ofertas, así:

Artículo 2.2.1.1.2.1.3. Pliegos de condiciones. Los pliegos de condiciones deben contener por lo menos la siguiente información:

(…)

1. Las condiciones de costo y/o calidad que la Entidad Estatal debe tener en cuenta para la selección objetiva, de acuerdo con la modalidad de selección del contratista.
2. Las reglas aplicables a la presentación de las ofertas, su evaluación y a la adjudicación del contrato.

Conforme a los anteriores numerales, la entidad debe definir clara y expresamente las condiciones o aspectos a evaluar, relacionados con el costo y calidad ofertados por los proponentes, así como las reglas que deben tener en cuenta los proponentes para elaborar y presentar sus ofertas.

Estos numerales imponen la obligación de definir, en los pliegos de condiciones, las reglas que debe tener en cuenta el proponente para estructurar su ofrecimiento, y a las cuales se sujeta la entidad al realizar la verificación del cumplimiento de los requisitos previamente establecidos. Por lo tanto, se reitera, la entidad debe evaluar las ofertas con las reglas que definió en el pliego de condiciones durante la etapa de planeación, incluidas las modificaciones realizadas producto de las observaciones presentadas por los interesados y previo a la recepción de las ofertas, por cuanto es el pliego de condiciones el documento que constituye la ley del contrato y donde se deben fijar las reglas claras, objetivas, justas y completas del procedimiento de contratación.

Por otro lado, uno de los elementos de los contratos estatales es el precio, que por lo general se identifica con el valor del contrato. Aunque no todo contrato lo incluye –pues también existen negocios gratuitos– lo usual es que los contratos estatales se configuren como onerosos y, la mayoría de las veces, como conmutativos, cuando hay un acuerdo entre el objeto y la contraprestación pactado por escrito entre la entidad estatal y el contratista[[2]](#footnote-3). El precio es un importante elemento para el contratista, porque equivale a la remuneración que la entidad contratante le pagará como retribución por la ejecución de las obligaciones de dar, hacer o no hacer previstas a su cargo en el contrato. El precio, entonces, es el valor que se da por el objeto, generalmente en dinero, que debe ser determinado o determinable[[3]](#footnote-4), en los términos de los artículos 1864 y 1865 del Código Civil y, de manera general está compuesto por dos elementos esenciales: los costos y la utilidad, cuya estructuración interna depende de las condiciones técnicas, financieras, regulatorias, etc. de cada contrato[[4]](#footnote-5).

Desde la etapa de planeación, en la fase precontractual, las entidades estatales deben calcular tanto el valor estimado del contrato como el presupuesto oficial destinado para satisfacer la necesidad que se pretende suplir con el contrato, mediante la realización del análisis del sector –que incluye el estudio del mercado– y definir la metodología con la cual estructurarán el precio del contrato. Dicho de otro modo, hace parte de los estudios previos la definición del esquema que la Administración usará para estipular el precio. Tal metodología generalmente depende del tipo de contrato, pues hay algunas modalidades más comunes en los de obra pública; otras más utilizadas en los de prestación de servicios y otras más indicadas para los de concesión, por mencionar algunos ejemplos[[5]](#footnote-6). No hay, pues, una sola metodología para pactar el precio y, en gran medida, la manera de hacerlo ha obedecido a la costumbre mercantil y a la influencia de disciplinas técnicas, como la ingeniería o la administración de empresas, en la contratación estatal. Dentro de tales esquemas de establecimiento del precio pueden citarse, entre otros: i) los precios unitarios –calculados de acuerdo con las unidades que componen el objeto del contrato–, ii) el precio global –que equivale al monto total, sin discriminar unidades–, y iii) la administración delegada de recursos –en la que se distinguen los costos de inversión de los honorarios del administrador–.

En consecuencia, tanto las entidades sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, como las excluidas de este –es decir, las que tienen un régimen especial– gozan de autonomía para configurar el precio y para establecer el sistema de pago más apropiado para satisfacer los fines de la contratación, respetando los límites previstos en el ordenamiento.

Por ende, la metodología de delimitación de sus variables –ítems y porcentajes– debe obedecer a un juicioso análisis de oportunidad y conveniencia, que consulte las reglas de la experiencia, así como los aspectos particulares de cada negocio, y que se armonice con la garantía de los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal, dentro de los cuales se halla el principio de economía, el cual exige la optimización de los recursos públicos.

Finalmente es preciso indicar respecto a la figura de precio artificialmente bajo, lo señalado de manera inicial en el numeral 6 del artículo 26 de la Ley 80 de 1993, en donde se impone que los contratistas responderán cuando presenten ofertas que resulten artificialmente bajas con el propósito de obtener la adjudicación del contrato. El precio artificialmente bajo es definido como aquel que, además de ser muy reducido, no encuentra fundamento en el tráfico comercial, no parece suficiente para garantizar la correcta ejecución del contrato. Esto, de acuerdo con la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector realizado en la etapa precontractual.

En este sentido, la entidad estaría imposibilitada para aceptar la propuesta artificialmente baja, so pena de la infracción de los principios de la contratación pública. Así lo señaló el Consejo de Estado en sentencia del 4 de junio de 2008, en los siguientes términos:

“El denominado ‘precio artificialmente bajo’ de que trata la Ley 80, es aquel que resulta artificioso o falso, disimulado, muy reducido o disminuido, pero además, que no encuentre sustentación o fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercial en el cual se desarrolla el negocio, es decir, que dicho precio no pueda ser justificado y por lo tanto, la Administración estaría imposibilitada para admitirlo, so pena de incurrir en violación de los principios de transparencia, equilibrio e imparcialidad que gobiernan la actividad contractual y como parte de ella, el procedimiento de la licitación (...)[[6]](#footnote-7)

Por su parte, la “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación”, antes citada, establece que una oferta es artificialmente baja cuando, “a criterio de la Entidad Estatal, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución del contrato, de acuerdo con la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector”. En este punto, es importante diferenciar las “ofertas artificialmente bajas” y las “ofertas competitivas”, entendiendo por estas últimas aquellas “que tienen en su estructura de costos economías de escala o economías de alcance, que permiten generar un bien o un servicio a menor costo que el resto de proveedores en el mercado”, según lo establece la guía antes mencionada.

De lo expuesto se desprende que, ante una propuesta artificialmente baja, la entidad estatal está obligada a: i) requerir al oferente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido; ii) analizar las explicaciones; y iii) con base en lo anterior, rechazar la oferta o continuar con su análisis en la fase de evaluación. Así, la entidad deberá, inicialmente, determinar si la propuesta es considerada artificialmente baja, de acuerdo con la información del análisis del sector y, posteriormente, agotar el procedimiento para la determinación del ofrecimiento.

Por su parte, la “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación” recomienda a las entidades estatales tener en cuenta la siguiente información: i) promedio del valor de las ofertas, ii) mediana del valor las ofertas, iii) desviación estándar del valor de las ofertas, iv) diferencia entre el costo estimado del contrato y el promedio o mediana del valor de las ofertas, v) diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el promedio del valor de las ofertas, vi) diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el costo estimado del contrato, y vii) la información histórica de ofertas y contratos del objeto del proceso de contratación.

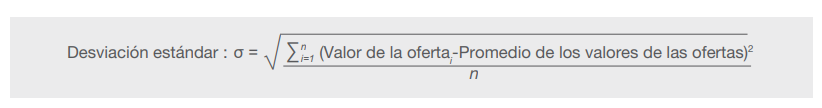
Con estos datos, la entidad puede emplear herramientas para identificar ofertas que pueden ser artíficamente bajas, tales como la comparación absoluta o la comparación relativa. La *comparación absoluta* consiste en contrastar cada oferta con el costo estimado del bien o servicio, de acuerdo con el estudio del sector. En este caso, si se reciben menos de cinco (5) ofertas, se debe solicitar aclaración a los proponentes cuyas ofertas sean menores en un 20%, o un mayor porcentaje en relación con el costo estimado por la entidad estatal. La *comparación relativa* consiste en comparar cada oferta con las demás presentadas.

Adicionalmente, la Guía sugiere la aplicación de la siguiente metodología para identificar ofertas con precios artificialmente bajos, en procesos de selección cuando se reciben más de cinco (5) ofertas:

La Entidad deberá determinar un valor mínimo aceptable de las ofertas recibidas; cualquier oferta que se encuentre por debajo de dicho valor se puede identificar como posibles ofertas artificialmente bajas y la Entidad deberá solicitarle las aclaraciones respectivas. Para establecer el valor mínimo aceptable se define el siguiente procedimiento:

1. Tomar el conjunto de ofertas a evaluar.
2. Calcular la mediana[[7]](#footnote-8), o dependiendo de la dispersión de los datos el promedio, del valor de cada oferta o de cada ítem dentro de la oferta.
3. Calcular la desviación estándar del conjunto.

La desviación estándar es el resultado de aplicar la siguiente fórmula:



Donde **n** es el número de ofertas.

1. Determinar el valor mínimo aceptable para la Entidad Estatal, obtenido mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

***Valor Mínimo Aceptable*** *= Mediana - Desviación Estándar*

Conforme con las metodologías definidas en la “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación”, se sugiere que una oferta puede ser considerada artificialmente baja cuando sea menor en un 20% (o un porcentaje mayor) al costo estimado por la Entidad Estatal o cuando la oferta se encuentre por debajo de un valor mínimo aceptable que defina la Entidad, lo anterior, dependiendo de la metodología de análisis que utilice la Entidad para realizar la respectiva verificación.

Es importante resaltar que la Entidad Estatal está facultada para aplicar los criterios contenidos en la Guía o acudir, si bien lo tiene, a otro tipo de criterios que consideren más apropiados mediante los cuales establecer el criterio (porcentual o numérico) con el cual analizar las ofertas por valoración de los elementos fácticos y jurídicos, así como de las disposiciones legales mencionadas, determinar si dicha metodología resulta apropiada para identificar las ofertas artificialmente bajas.

Todo lo anterior, teniendo en cuenta que la referida Guía contiene criterios orientadores para las entidades públicas, los cuales, en consecuencia, no son vinculantes ni de obligatorio acatamiento. En otras palabras, las entidades están facultadas para aplicar los criterios contenidos en la Guía o acudir, si bien lo tienen, a otro tipo de criterios que consideren más apropiados para cada proceso de contratación.

Al margen de la explicación precedente debe advertirse que el análisis requerido para determinar la existencia de precios artificialmente bajos en los procesos de contratación debe ser realizado por quienes tengan interés en ello, de acuerdo con lo explicado la aclaración preliminar del presente oficio.

Dentro de este marco, la entidad contratante debe partir del análisis realizando inicialmente en el estudio del sector y posteriormente analizar cada una de las propuestas que se reciben a fin de determinar la forma de realizar cada procedimiento contractual específico en la verificación de los posibles precios artificialmente bajos, por lo que la Agencia no puede definir un criterio universal y absoluto por vía consultiva para los posibles proponentes o entidades sometidas al EGACAP, sino que brinda elementos de carácter general para que los partícipes del sistema de compras y contratación pública adopten la decisión que corresponda, lo cual es acorde con el principio de juridicidad.

1. **Referencias normativas, jurisprudenciales y otras fuentes:**

* Código Civil Colombiano, artículos 1864 y 1865, Disponible en: <https://relatoria.colombiacompra.gov.co/normativa/codigo-civil-ley-84-de-1873/>
* Ley 80 de 1993, artículos 5, 26 y 41. Disponible en: <https://relatoria.colombiacompra.gov.co/normativa/ley-80-de-1993/>
* Decreto 1082 de 2015, artículo 2.2.1.1.2.1.1, artículo 2.2.1.1.2.1.3. artículo 2.2.1.1.1.6.1 y 2.2.1.1.2.2.4. Disponible en: <https://relatoria.colombiacompra.gov.co/normativa/decreto-1082-de-2015/>
* Consejo de Estado. Sección Tercera. Sentencia del 4 de junio de 2008. Exp. No. 17.783. C.P. Myriam Guerrero de Escobar. Disponible en: <http://servicios.consejodeestado.gov.co/WebRelatoria/FileReferenceServlet?corp=ce&ext=doc&file=2003274>
* Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente. Disponible en: [https://colombiacompra.gov.co/sites/cce\_public/files/cce\_documents/cc e\_guia\_artificialmente\_bajas.pdf](https://colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cc%20e_guia_artificialmente_bajas.pdf).

1. **Doctrina de la Agencia Nacional de Contratación Pública:**

Sobre el régimen del precio en la contratación estatal, se pronunció esta Subdirección en los conceptos 4201912000007092 del 29 de noviembre de 2019, 2201913000008566 del 18 de noviembre de 2019, 4201913000007822 de 27 de diciembre de 2019, C-037 del 28 de enero de 2020, C-191 del 16 de marzo de 2020 y C-211 del 8 de abril de 2020, C-469 del 27 de septiembre de 2020, C-480 del 16 de septiembre de 2020, C-059 del 10 de marzo de 2021, C-613 del 6 de octubre de 2022, C-716 del 15 de noviembre de 2022, C-017 del 22 de febrero de 2022. C-104 del 27 de abril de 2023 y C-609 del 25 de octubre de 2024.

Respecto a los precios artificialmente bajos en los Conceptos 2201913000007853 del 21 de octubre de 2019, 2201913000008058 del 28 de

octubre de 2019, 2201913000008288 del 7 de noviembre de 2019, 2201913000009110 del 11 de diciembre de 2019, 2201913000009489 del 20

de diciembre de 2019, 2202013000000038 del 7 de enero de 2020, C-012 del 28 de enero de 2020, C-163 del 31 de marzo de 2020, C-191 del 16 de marzo de 2020, C-200 del 14 de abril de 2020, C-299 del 16 de julio de 2020, C-429 del 24 de julio de 2020, C-473 del 13 de julio de 2020, C-496 del 24 de julio de

2020, C-506 del 22 de julio de 2020, C-767 del 7 de enero de 2021, C-011 del 16 de febrero de 2021, C-112 del 7 de abril de 2021, C-205 del 7 de mayo de 2021, C-737 del 27 de enero de 2022, C-287 del 11 de mayo de 2022, C-299 del 14 de mayo de 2022, C-304 del 16 de mayo de 2022, C-403 del 22 de junio de 2022, C-484 del 28 de julio de 2022, C-487 del 26 de julio de 2022, C-512 del 10 de agosto de 2022, C-546 del 30 de agosto de 2022, C-751 del 17 de noviembre de 2022, C-756 del 17 de noviembre de 2022, C-798 del 23 de noviembre de 2022, C-022 del 16 de febrero de 2023, C-165 del 2 de junio de 2023, concepto C-507 del 23 de agosto de 2024 y C-268 del 02 de octubre de 2024.

Estos y otros conceptos se encuentran disponibles para consulta en el Sistema de Relatoría de la Agencia, en el cual también podrás encontrar jurisprudencia del Consejo de Estado, laudos arbitrales y la normativa de la contratación concordada con la doctrina de la Subdirección de Gestión Contractual, accede a través del siguiente enlace:

<https://relatoria.colombiacompra.gov.co/busqueda/conceptos>.

Le informamos que ya se encuentra disponible la actualización del Manual de Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación. Esta herramienta ofrece una orientación valiosa para que las entidades públicas determinen los acuerdos comerciales que deben incluir en sus procesos contractuales. Puede consultar la versión actualizada en el siguiente enlace:

[manual\_para\_el\_manejo\_de\_acuerdos\_comerciales\_vf.pdf](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.colombiacompra.gov.co%2Fsites%2Fcce_public%2Ffiles%2Fcce_documents%2Fmanual_para_el_manejo_de_acuerdos_comerciales_vf.pdf&data=05%7C02%7Cgustavo.hinestroza%40colombiacompra.gov.co%7C6192b0470d324981a09708dd0a6c28db%7C7b09041e245149d08cb179d5e3d8c1be%7C0%7C0%7C638678181875638724%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJFbXB0eU1hcGkiOnRydWUsIlYiOiIwLjAuMDAwMCIsIlAiOiJXaW4zMiIsIkFOIjoiTWFpbCIsIldUIjoyfQ%3D%3D%7C0%7C%7C%7C&sdata=D2gvwV1HBSM3Glv6qzrJ%2BhQK0MQfollQEGy%2BIJz57QQ%3D&reserved=0)

De otra parte, te contamos que ya publicamos el borrador de la nueva Guía para Incentivar la Participación de Mujeres en el Sistema de Compras y Contratación Pública. Conoce el documento y realiza tus comentarios hasta el 2 de diciembre de 2024a través de estos enlaces:

* Enlace página ANCP-CCE: [https://www.colombiacompra.gov.co/content/convocatorias](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.colombiacompra.gov.co%2Fcontent%2Fconvocatorias&data=05%7C02%7Cgustavo.hinestroza%40colombiacompra.gov.co%7C6192b0470d324981a09708dd0a6c28db%7C7b09041e245149d08cb179d5e3d8c1be%7C0%7C0%7C638678181875672262%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJFbXB0eU1hcGkiOnRydWUsIlYiOiIwLjAuMDAwMCIsIlAiOiJXaW4zMiIsIkFOIjoiTWFpbCIsIldUIjoyfQ%3D%3D%7C0%7C%7C%7C&sdata=mMvqN7MhPHfjRn3%2BCIG7h%2BZkrFrLGW%2FUOZjYJyIZyu4%3D&reserved=0)
* Enlace SUCOP:  [https://www.sucop.gov.co/entidades/colombiacompra/Normativa?IDNorma=19201](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.sucop.gov.co%2Fentidades%2Fcolombiacompra%2FNormativa%3FIDNorma%3D19201&data=05%7C02%7Cgustavo.hinestroza%40colombiacompra.gov.co%7C6192b0470d324981a09708dd0a6c28db%7C7b09041e245149d08cb179d5e3d8c1be%7C0%7C0%7C638678181875698928%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJFbXB0eU1hcGkiOnRydWUsIlYiOiIwLjAuMDAwMCIsIlAiOiJXaW4zMiIsIkFOIjoiTWFpbCIsIldUIjoyfQ%3D%3D%7C0%7C%7C%7C&sdata=d6Pq8tmoFNCQVJDjbsN5eKlyuEzPqvfVD%2BFSZIOxnn4%3D&reserved=0)

También le invitamos a consultar la versión VII  de 2024 , del Boletín de Relatoría de la Subdirección de Gestión Contractual relacionado con las ASOCIACIONES PÚBLICO POPULARES , el cual se puede descargar en la página web de la Agencia: [https://www.colombiacompra.gov.co/sala-de-prensa/boletin-digital](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.colombiacompra.gov.co%2Fsala-de-prensa%2Fboletin-digital&data=05%7C02%7Cgustavo.hinestroza%40colombiacompra.gov.co%7C6192b0470d324981a09708dd0a6c28db%7C7b09041e245149d08cb179d5e3d8c1be%7C0%7C0%7C638678181875718117%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJFbXB0eU1hcGkiOnRydWUsIlYiOiIwLjAuMDAwMCIsIlAiOiJXaW4zMiIsIkFOIjoiTWFpbCIsIldUIjoyfQ%3D%3D%7C0%7C%7C%7C&sdata=NQf8sHVLeX1EMijPzi4sFFNtM8H6xwFFBG8sdRHH78U%3D&reserved=0) ".

Por último, lo invitamos a seguirnos en las redes sociales en las cuales se difunde información institucional:

Twitter: @colombiacompra

Facebook: ColombiaCompraEficiente

LinkedIn: Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente Instagram: @colombiacompraeficiente\_cce

Este concepto tiene el alcance previsto en el artículo 28 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y las expresiones utilizadas con mayúscula inicial deben ser entendidas con el significado que les otorga el artículo 2.2.1.1.1.3.1 del Decreto 1082 de 2015.

Atentamente,

Texto

Descripción generada automáticamente

|  |  |
| --- | --- |
| Elaboró: | Gustavo Hinestroza Martínez  Contratista de la Subdirección de Gestión Contractual |
| Revisó | Ximena Rios Lopez  Gestor código T1 grado 11 Subdirección de Gestión Contractual |
| Aprobó: | Carolina Quintero Gacharná  Subdirectora de Gestión Contractual ANCP – CCE |

1. Consultar: <https://www.colombiacompra.gov.co/manuales-guias-y-pliegos-tipo/manuales-y-guias/guia-para-el-manejo-de-ofertas-artificialmente-bajas> [↑](#footnote-ref-2)
2. Al respecto, la doctrina sostiene que “Los contratos instados por los entes, organismos y entidades del sector público […] tienen […] un carácter oneroso. Efectivamente, el carácter sinalagmático del contrato comporta […] que cada una de las partes subjetivas recíprocamente tienen una serie de derechos y obligaciones, y el término oneroso nos indica igualmente que el contrato tiene prestaciones recíprocas entre sus partes, por lo que en un contrato en el que existe una determinada prestación (la entrega de un bien mueble, la prestación de un servicio, la realización de una obra) es evidente que debe ser retribuida mediante el abono de la correspondiente contraprestación, es decir, el carácter oneroso del contrato se refiere a la contraprestación que se ofrece por la entidad adjudicadora al contratista por la realización de las actividades objeto del contrato” (Cfr. FERNÁNDEZ ASTUDILLO, José María: El nuevo régimen de la contratación pública. Madrid: Wolker Kluwer, 2018. P. 268). [↑](#footnote-ref-3)
3. MARÍN CORTÉS, Fabián G. El precio. Ed. Librería Jurídica Sánchez R. Ltda. y Centro de Estudios de Derecho Administrativo, Medellín, 2012, p. 60. [↑](#footnote-ref-4)
4. Consejo de Estado, Sección Tercera, Subsección A sentencia de 19 de julio de 2018, M.P. Marta Nubia Velázquez Rico, Rad. 2013-01826(57.576) [↑](#footnote-ref-5)
5. “La manera como las ofertas presentan el precio varía demasiado, incluso por razón de la costumbre que se impone en determinados negocios. Por ejemplo, tratándose de la compraventa, del suministro o la prestación de servicios profesionales –entre otros contratos, que de hecho son la mayoría– el valor que se ofrece no se desglosa para revelar al destinatario su estructura de costos. El proponente se limita a establecer una cifra por la que está dispuesto a asumir ciertas obligaciones, pero el comprador desconoce cómo se compone internamente, es decir, no sabe –ni usualmente le interesa conocerlo– qué parte del valor corresponde a gastos de mano de obra, de transporte, de energía, cuál es la utilidad esperada, entre otros conceptos. En estos casos se limita a conocer con claridad absoluta cuánto le costará el bien o el servicio, porque es lo que pagará.

   Sin embargo, en otros negocios, como la obra pública, la concesión y la consultoría, el Estado está acostumbrado a que se desglosen intensamente los costos, exigiendo no sólo el precio total sino una distinción entre los *costos directos* y los *costos indirectos*. Los primeros son los gastos imprescindibles para ejecutar la obra, entre los que se encuentra: la adquisición de materiales, insumos y suministros, la inversión en equipos, el pago de la mano de obra de las cuadrillas de trabajadores obreros y otros gastos afines –representados en los *ítems* que componen el contrato–. Los costos *indirectos* aluden a los gastos que también son necesarios para la obra, pero que no hacen parte de los elementos mismos con los que se construye, es decir, se trata de los costos de administración de la obra, los imprevistos que se presentan durante su ejecución y la utilidad esperada” (MARÍN CORTÉS, Fabián. El precio. Serie: Las cláusulas del contrato estatal. Medellín: Librería Jurídica Sánchez y Centro de Estudios de Derecho Administrativo –CEDA–, 2012. pp. 63-64). [↑](#footnote-ref-6)
6. Consejo de Estado. Sección Tercera. Sentencia del 4 de junio de 2008. Exp. No. 17.783. C.P. Myriam Guerrero de Escobar. [↑](#footnote-ref-7)
7. Para calcular la mediana, la Entidad Estatal debe ordenar los valores de mayor a menor y tomar el valor de la oferta en la mitad de la lista. Si el número de ofertas es par, debe tomar los dos valores de la mitad, sumarlos y dividirlos en dos. [↑](#footnote-ref-8)