

Medellín, 06 de junio de 2019

**Señores**

Ministerio de Educación Nacional  
José Orlando Cruz  
Subdirector de Gestión Administrativa

**Referencia:** Respuesta frente a la solicitud de ampliación justificación ofrecimiento porcentaje de comisión en la Licitación Pública **LP-MEN-03-2019**.

Cordial saludo

El suscrito Alejandro Peláez Rendón, identificado como aparece al pie de mi firma, actuando en calidad de Representante Legal de la Empresa FEELING COMPANY SAS, identificado con NIT 811.025.635-7, me permito dar respuesta al requerimiento realizado por la entidad dentro del término legal establecido, por medio del cual debemos sustentar el valor del ofrecimiento del cero (0%) para el valor del porcentaje de comisión, en el marco del proceso de la referencia.

Mediante oficio con fecha de 04 de junio del presente año, la entidad solicita ampliar la justificación del ofrecimiento con base a los siguiente 5 puntos relacionados a continuación, de lo cual se da respuesta clara y precisa sobre dicho requerimiento.

**1. Especificar cuáles son las deducciones de impuestos relacionados con el objeto social de la empresa**

Se anexa certificación de la revisoría fiscal al presente documento.

**2. Especificar y soportar cuales son los proveedores con quienes tienen alianzas estratégicas.**

Se relaciona a continuación las alianzas estratégicas con nuestros proveedores a nivel nacional.

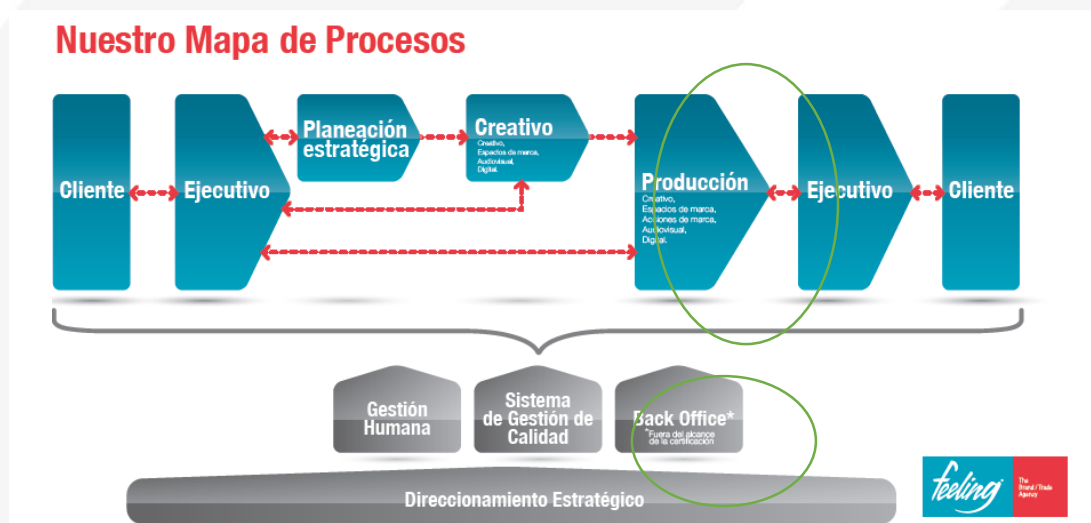
<b>ALIADO ESTRATEGICO</b>	<b>NIT</b>
SOLUCIONES INTEGRALES C&C SAS	900425271-9
FACTOR EVENTOS Y PRODUCCIONES S.A.S	900470974-9
Quantum Consulting Group S.A.S	900602942-1
ACIERTO LOGISTICO S.A.S	900780357-4
METROCUADRADO GROUP	901154709-2
Cadena Hotelera G.H.L. Grupo Hoteles S.C.A	830113706-8
Billing Cinema	80058723-8
LOGISTICA DE TRANSPORTE LOPEZ MOLINA S.A.S	900585716

TRANSPORTES ESPECIALES CRISTALES S.A.S	805020890-4
AS TRANSPORTES	811036515-9
EMERGE TRANSBASIC S.A.S	900857003-5

Se anexan los contratos de alianzas con nuestros proveedores.

### 3. Especificar y soportar cual es su unidad de acciones logísticas y de marca y su back office

Como compañía, Feeling Company S.A.S. ha establecido sus procesos y flujogramas basándose en la buena prácticas de sistemas como la norma ISO90001-2015 (Sistemas de gestión de la calidad), IXL Center (Metodología de innovación) y Trayectoria MEGA, esto nos ha ayudado a depurar un mapa de procesos para soportar la excelente calidad en la ejecución de los proyectos obteniendo un alto grado de satisfacción de nuestros clientes; en específico el área de Acciones de Marca (Acciones logísticas y de marca) que pertenece a los procesos misionales de la compañía en la etapa de producción, esta unidad tiene la facultad orgánica de crecer de acuerdo a los volúmenes de venta generados por la empresa, y el Back Office (Administración, Contabilidad, Revisoría y Tributaria), se encuentra dentro de los procesos transversales o de soporte, por lo que no incurren en sobrecostos en la ejecución del contrato.



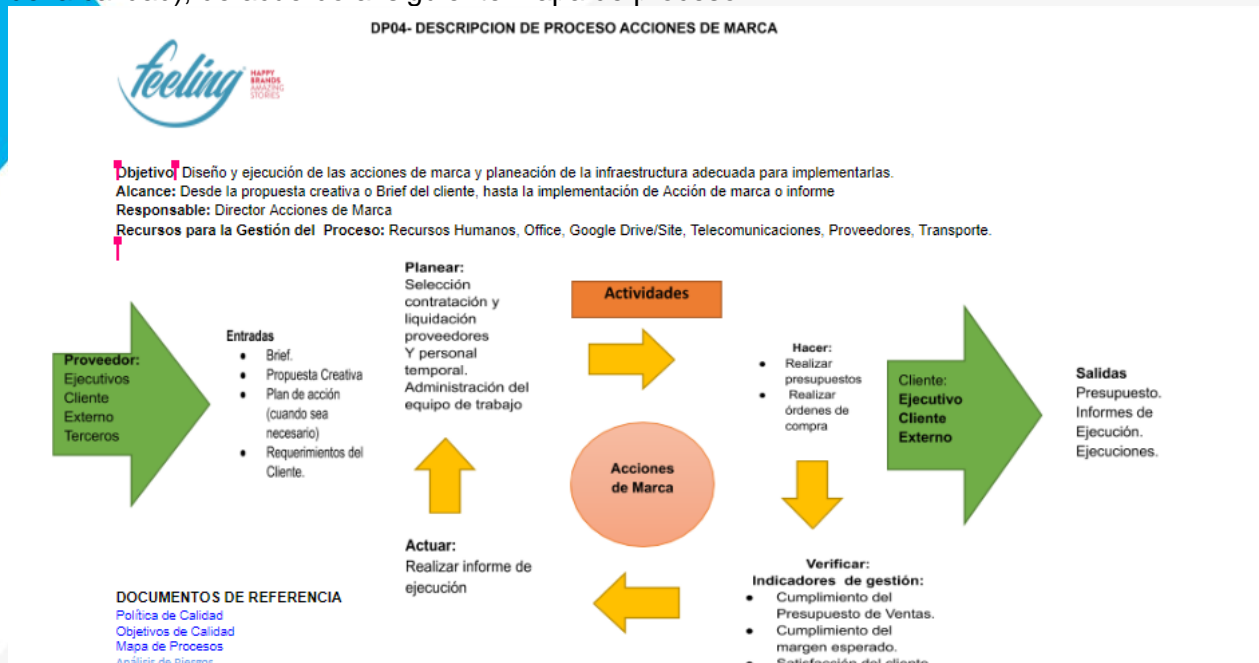
### BACK OFFICE

El Back office es un departamento en el cual se maneja el área administrativa, financiera y de apoyo a personal y nómina.

Su estructura actualmente cuenta con un director contable y administrativo, asistente contable, recepcionista, mensajero, servicios generales, analista de controles financieros (presupuesto, índices, rentabilidad), auxiliar contable, auxiliar de gestión humana, asistente de compras y manejo de proveedores. Para un total de 10 personas actualmente.

## ACCIONES DE MARCA

Esta área tiene su proceso certificado por la norma ISO 90001-2015 (Sistemas de gestión de la calidad), de acuerdo al siguiente mapa de proceso.



La estructura de esta área está conformada de la siguiente manera: director de acciones, productor de acciones (Medellín, Bogotá, Cali, Eje Cafetero y Costa Caribe) y coordinador de acciones. Estos últimos tienen a cargo los logísticos que trabajan directamente en los eventos y que están en la capacidad de crecer o disminuir en cantidad de acuerdo a la demanda y a la necesidad de los proyectos. Esta área cuenta hoy con 24 personas, contratadas de manera directa, de los 82 empleados actualmente vinculados en la compañía.

De igual forma, esta área cuenta con presencia física en las ciudades de Bogotá, Cali y Barranquilla, ciudades que están alineadas, por la estrategia de la oficina central.

#### 4. Explicar porque afirma que es posible llevar a cabo todas las actividades de apoyo que requiera la operación del contrato sin incurrir en ningún tipo de costo adicional por concepto de administración

La empresa puede llevar todas las actividades de apoyo que requiera la operación sin incurrir en ningún costo adicional por concepto de administración fundamentado en lo siguiente:

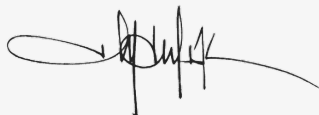
1. El mayor volumen de compras a nuestros proveedores por la ejecución del contrato activan descuentos adicionales y/o rebates, reduciendo el costo total de la compañía y por ende el costo del contrato.
2. La capacidad administrativa actual puede soportar la ejecución del contrato, lo que permite una dilución de los gastos fijos en un mayor volumen de facturación, impactando positivamente el margen operativo de la compañía.

3. La adjudicación del contrato da la seguridad a la compañía de tener unos flujos de caja importantes, lo cual facilita la utilización del capital de trabajo disponible y/o de los cupos de crédito con las entidades financieras, con el fin de obtener los descuentos financieros que otorgan los proveedores, lo que reduce al final el costo de la compañía y por ende el costo del contrato.
4. La ejecución de este contrato y los anteriores, nos facilitan el acceso a otros contratos públicos y/o privados que contribuyen a hacer más eficiente el costo y gasto fijo que tiene la compañía y por ende el costo del contrato.
5. El margen de las otras actividades establecidas en el tarifario satisface los márgenes definidos como política de compañía.
6. Una vez se establece una relación comercial con los proveedores o prestadores de servicios designados por la entidad, a los cuales se les realiza los giros directos de recursos, conlleva a la profundización de la relación, generando en la mayoría de los casos menores costos de adquisición de bienes y servicios, reduciendo el costo total de la compañía y por ende el costo del contrato.

**5. Finalmente, se solicita que el proponente afirme que al proponer este porcentaje de ejecución del 0.0%, el mismo no será objeto de reclamación ni solicitud de desequilibrio económico por este concepto sea cual fuere la ejecución del contrato.**

Como Representante Legal de FEELING COMPANY S.A.S, afirmo que el porcentaje de comisión ofertado del 0.0% en el proceso de referencia, no será objeto de reclamación ni solicitud de desequilibrio económico por este concepto sea cual fuere la ejecución del contrato, adicionalmente, anexamos certificación del revisor fiscal afirmando lo mismo en este sentido.

Atentamente,



ALEJANDRO PELAÉZ RENDÓN

C.C 71.750.444

Representante Legal Principal

FEELING COMPANY SAS

NIT 811.025.635-7

Dirección: Calle 12 N° 31-193 Medellín-Antioquia

Tel:3524211