

INGENIERIA DE MANTENIMIENTO

BARRANQUILLA 6 DE DICIEMBRE DE 2022

SEÑORES
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”
REGIONAL SUCRE

Cordial saludo

Por medio de la presente damos respuestas a los requerimientos que nos hicieron el día 5/12/2022 6 PM publicado EN EL SECOP II

EN CUANTO SE REFIERE A LA JUSTIFICACION DE PRECIOS OFERTADOS

Asunto: JUSTIFICACION DE PRECIO PROCESO: INVITACION PUBLICA No MC-SCR-0090-2022

HENRY BLANCO TOVAR/ HBT ELECTRONICA Y SUMINISTROS es una empresa con varios años de experiencia y amplia trayectoria en el mercado desarrollando sus actividades empresariales con un excelente calidad, oportunidad, experticia y cumplimiento para nuestros clientes privados y públicos en el **SUMINISTRO, MANTENIMIENTO E INSTALACION DE EQUIPOS INDUSTRIALES, METALMECANICOS, ELECTRONICOS, MECANICOS) ETC**, esta experiencia nos ha permitido establecer a través de los años relaciones sólidas y de confianza con nuestros proveedores **como son ALMACEN COFFE PARTS, MASTER LINE SERVICIOS INTEGRALES CONSTRUCCIONES EPC LTDA ETC** empresas que nos ofrecen precios especiales en repuestos, insumos y mano de obra y como consecuencia positiva para nosotros de estas relaciones hemos podido conseguir descuentos y precios especiales los cuales transmitimos totalmente a nuestros clientes. Cabe resaltar que nosotros trabajamos directamente con ellos y esto nos permite adquirir excelentes precios de compras por volumen, además de tener convenios o alianzas comerciales por fidelidad con estos proveedores, quienes en contraprestación nos ofrecen constantemente ofertas y descuentos exclusivos.

.Nos permitimos manifestar a la entidad que los servicios ofertados por nuestra empresa son, garantizados, y cumplen con los estándares de calidad que la ley exige en cuanto a la calidad de los, Mantenimiento, repuestos, Mano de obra transporte, etc., además contamos con un excelente equipo en el manejo del control de la calidad y garantía de los mismo en cuanto a acabados del Mantenimiento y cualquier daño que estos presenten. Por otro lado por ser una empresa familiar los costos salariales y de trabajo para nuestra empresa son menores y acordes, lo cual permite ofertar precios muy accesibles con los precios del mercado, sin que esto implique que no sean de alta calidad. Ya que la mano de obra es liderada por el señor Henry blanco técnico especialistas en manejo electromecánico e industrial y de equipos de manufactura y procesamiento de materias primas, él es representante legal de su propia empresa, pero también

INGENIERIA DE MANTENIMIENTO

desempeña como jefe de mantenimiento cuando así lo requieran, esto implica que la mano de obra sea accesible a nuestros clientes

Debemos aclararle a la entidad que por ser régimen no responsable del IVA, no podemos cobrarlo, En su NOTA DE OBSERVACIÓN dicen: Tener en cuenta que la desagregación de costos debe realizarse con el valor de la oferta antes de IVA, de tal forma que la utilidad reflejada sea coherente con este valor, teniendo en cuenta que el IVA no hace parte de la estructura de costos.

Por eso la segregación de precio la debemos hacer con el precio cobrado en nuestra propuesta sin quitar IVA pues no lo cobramos

El precio ofertado que está en un 21.5 % por debajo del presupuesto oficial no afecta negativamente el patrimonio de nuestra empresa sino que obedece a un esquema de trabajo proyectado para optimizar recursos y obtener utilidades razonables (25 %) en este proyecto. Los precios ofertados en nuestra propuesta obedecen a un cálculo serio y responsable de los costos operativos del futuro contrato a suscribirse. Y no están distantes del promedio del estudio de mercado publicado por uds y de la realidad del comercio de Mantenimiento industrial ya que no cobramos IVA por no ser responsable del mismo

VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA **\$12.627.000**

COSTO DEL BIEN SERVICIO U OBRA	Valor unitario del costo de la compra del contrato	Porcentaje (%)
Costo Mantenimiento del contrato	6.544.850	
EQUIPOS		
Personal (3 operarios de mantenimiento x día durante cuatro días) día pagadero a 100.000	1.200.000	
TOTAL GASTOS	7.744.850	61.3 %

GASTOS GENERALES	Valor unitario del costo	Porcentaje (%)
Polizas	154.000	

INGENIERIA DE MANTENIMIENTO

transporte	300.000	
alimentación	100.000	
RETENCION ALA FUENTE 4%	505.080	
ICA 1 %	126.270	
Otras retenciones departamento de sucre 6 %	757.620	
Sub total	1.942.970	15.4 %
TOTAL		

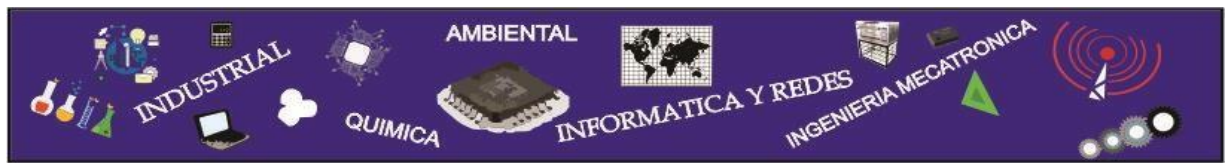
IMPREVISTOS	Valor unitario del costo
Daños en el Mantenimiento , sobre costo y otros	200.000 1.5%
TOTAL GASTOS	9.887.820 78.3 %

UTILIDAD	Valor unitario del costo
21.7% libres de todo costos y gastos	2.740.000

Es de aclarar que estos precios responden a circunstancias objetivas y no colocan en ningún momento en riesgo el cumplimiento del contrato en caso que nos sea adjudicado.

Y están en un 21.5 % (3.457.032) por debajo del presupuesto oficial para esta contratación y por tener las alianzas comerciales idóneas para ofrecer estos RESPUESTOS Y MANTENIMIENTOS a los precios ofertados con excelente calidad y presentación. Frente a los ofrecidos por otras empresas

los proveedores y operarios tienen amplia experiencia en la prestación y comercialización de este tipo de servicio y Mantenimientos poseen la infraestructura para el suministro de los elementos necesarios para ejecutar de una manera excelente este contrato y toda la logística



INGENIERIA DE MANTENIMIENTO

para el desarrollo de este tipo de servicio, lo cual permite que nos ofrezcan excelentes precios Super competitivos con los precios ofertados en el sector ,por eso podemos ofrecer a la entidad el servicio con excelente calidad y precio

Así mismo manifestamos lo siguiente: Que la oferta económica supera el punto de no perdida (numeral 1 del artículo 5 de la ley 80 de 1993), en donde no se verá lesionado nuestro patrimonio y certificamos que con el precio ofertado no se amenaza el cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte nuestra, ni los intereses de la entidad en el sentido de que más adelante no se va solicitar se le restablezca la ecuación contractual que puede implicar una pérdida de recurso para la entidad.

Como circunstancias objetivas de lo expuesto, podemos enunciar los siguientes:

1. Contamos con infraestructura dedicada para el desarrollo de los servicios ofertados.
2. Contamos con alianzas estratégicas comerciales que permiten obtener grandes descuentos en insumos y servicios de excelente calidad.

Manifestamos que todos los repuestos y servicios, a suministrar son con empresas reconocida en el mercado, de excelente calidad y con respaldo y garantía de los mismos y que la calidad de los mismos no pondrá en riesgo y perjuicio las actividades de la entidad, además nuestra empresa **por pertenecer al régimen no responsable del IVA (VER RUT) no cobra IVA**, si hiciéramos el ejercicio aritmético estaríamos más o menos acorde con los valores ofertados por las otras empresas participantes, teniéndole que incrementar el 19 %.

$$\text{\$12.627.000} \times 19\% = \text{\$15.026.130}$$

Nuestra empresa tiene un total conocimiento del manejo de los procesos de contratación en cuanto a impuestos descontables se refiere, se hizo un análisis financiero y económico de la propuesta de acuerdo a los precios actuales del mercado que debido a la pandemia y al cierre de los establecimientos que prestan este tipo de servicio hay bastante oferta por parte de las grandes empresa del sector

Los precios cobrados por nosotros son suficientes para realizar y ejecutar este contrato de una manera excelente y esto nos permite llevarlo a cabalidad sin entrar en exageraciones económicas.

También es importante mencionar que en algunas ocasiones los precios del mercado que soportan el presupuesto oficial podría carecer de realidad del mercado, situación que algunas empresas Causan al aumentar el valor de los productos y servicios cuando presentan cotizaciones ante las entidades estatales haciendo que el presupuesto de esta invitación sea ARTIFICIALMENTE ALTO

Por lo que es importante reiterar el pronunciamiento de la sección tercera de lo contencioso administrativo del consejo de estado mediante sentencia del 4 de junio de 2008 magistrado

INGENIERIA DE MANTENIMIENTO

ponente Miriam Guerrero de Escobar, al referirse sobre la oferta artificialmente baja consideró que:

... el denominado **precio artificialmente bajo 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**.

“Pero puede suceder que el precio aunque bajo, encuentre razonabilidad y justificación por circunstancias especiales que tienen suficiente explicación, las cuales deberán ser evaluadas por la administración en su contexto para determinar si la oferta puede o no ser admitida...”

Es así que mi justificación, vista desde el ámbito de circunstancias especiales, me permite determinar precios competitivos y los cuales por parte de otras entidades estatales, no son considerados precios artificialmente bajos.

Así mismo, se debe recordar que vía jurisprudencial, la honorable corte manifestó que las entidades públicas no pueden establecer mediante límites porcentuales, en que momentos se pueden considerar precios artificialmente bajos.

Tenemos conciencia social y uds pueden ver que en la mayoría de ítems mencionados anteriormente cotizamos con los precios actuales del mercado, tenemos responsabilidad moral de los recursos del estado y tratamos que no se produzca detrimento de los recursos estatales

Por otro lado la entidad a través del supervisor del contrato puede ejercer como su función se lo exige que se **cumplan con las condiciones técnicas exigidas**. El pago de este contrato es verificado por un supervisor que da **el visto bueno** de los productos entregados y garantiza que estos sean los que la entidad solicitó, para proceder a pagar

En atención a las razones expuestas anteriormente, nos permitimos solicitar la **HABILITACIÓN** y continuidad de nuestra oferta en el proceso de selección de la referencia.

Anexo cotizaciones

.. Atentamente,



Firma Representante Legal.
Nombre: Henry Blanco Tovar
Documento : CC.72.040.042
Cargo: representante legal
Correo Electrónico: hbtelec@hotmail.com

