Barranquilla, 25 de Septiembre de 2019

Señores

MINISTERIO DE DEFENSA- FUERZA AEREA COLOMBIANA – COMANDO AÉREO DE COMBATE Nº3

Proceso de Contratación – N° 082-00-F-CACOM-3-GRUCO-2019

Asunto: Respuesta observación aclaración precios cordial saludo Muy amablemente me permito dar respuesta al requerimiento requerido por la entidad donde nos solicita justificar el precio ofrecido en nuestra propuesta, con el fin de dar una sostenibilidad económica que prescinda y/o este inmersa ante precios artificialmente bajos, sobre lo cual presentamos el siguiente análisis:

1. Vale la pena contemplar que independientemente de las consideraciones o factores que hayamos tenido en cuenta para la estructuración de nuestra propuesta económica, el presupuesto oficial estimado para el proceso que nos ocupa: proceso de selección de mínima cuantía No. 082-00-F-CACOM-3-GRUCO-2019, no se constituye en el único parámetro de referencia que tuvimos en cuenta al formular nuestra oferta, toda vez que como bien se sabe, en cualquier proyecto de ingeniería-arquitectura, son parte en la formulación de la propuesta económica factores y análisis adicionales, propios de cada proponente, en nuestro caso, como lo son, entre otros.

2. Conocimiento del mercado en la región ya que hemos realizado obras propias en calidad de Contratista con empresas privadas como Tecnoglass S.S. y supertiendas Olimpica S.A, con más de ciento treinta y dos contratos en mas de veinte (20) años de servicios. Las obras ejecutadas dentro de la jurisdicción al sitio donde se desarrollará el Contrato que nos ocupa, lo cual nos permite utilizar-contratar Mano de Obra vinculada y conocida a la firma, además proveedores y transportadores del sector con los cuales hemos interactuado ampliamente, lo que hace que el valor de la mano de obra y materiales-insumos-transporte; para el actual proceso se reduzca de forma considerable.

3. Tener equipos propios disponibles (equipo menor y herramientas), contar con la disponibilidad de plantas para la producción de insumos de construcción (Fabrica de pinturas). Con aliados comerciales.

4. Compras directamente y a gran escala, lo que nos permite gozar de descuentos especiales con las firmas proveedoras de insumos, tenemos beneficios y descuentos

entre los grandes distribuidores de materiales de la construcción, que a su vez cuando se presentan compras mayores en insumos puntuales como es este caso, estos realizan descuentos muchos más altos y cumpliendo los estándares de calidad exigidos, adicionalmente, los pagos que realizo a los proveedores son de contado y no utilizamos créditos, ni préstamos, los proveedores vinculados a la firma, realizan descuentos entre el 15% y el 30% en compra de materiales por solo esta causa.

5. Manejo de stock suficiente de inventarios en materiales más rotados en obra (accesorios en aluminio, herrajes, aluminio, vidrios, entre otros), lo que nos permite reducir costos en cada una de las actividades para cubrir obligaciones contraídas.

6. De acuerdo al estudio interno interdisciplinario que hacemos a los presupuestos en cada proceso a licitar con el equipo de trabajo y personal en sociedad, obtendremos un margen de ganancias bajo, pero en ningún momento ofertamos para tener pérdidas, optimizamos recursos, etc. y otros, que se ven reflejados en la formulación de las propuestas económicas finales presentadas, consideraciones que dependerán de las propias circunstancias, de tal manera que en cada presupuesto como proponente, podremos calcular adecuadamente las sinergias y podremos ofrecer una propuesta más competitiva sin caer en precios que estén considerablemente muy inferiores y se puedan catalogar como artificialmente bajos.

7. Unos de los capítulos de suministro e instalación de lámina en policarbonato alveolar, es además mano de obra ya que por su descripción de los ítems, contamos con personal especializado en este tipo de trabajos.

8. La mano de obra suministrada cuenta con personal técnico profesional que actualmente trabaja de forma continua ya que tengo varios proyectos en ejecución con el sector público y privados, lo que hace que el valor de la mano de obra para el actual proceso se reduzca de forma considerable.

9. Teniendo en cuenta que actualmente ejecutamos obras con el sector privado en los municipios de Barranquilla, Soledad y Baranoa, se presentan gastos administrativos comunes que se pueden imputar a los otros proyectos bajando algunos ítems al proyecto que nos ocupa.

10. De esta manera el valor del presupuesto ofertado y estimado para el futuro contrato en caso de ser adjudicado el proceso desestimaría valores que dejan de considerar precios que puedan calificarse como artificialmente bajos.

11. La justificación aquí planteada se refleja en el musculo financiero que se tiene para emprender los trabajos, ya que no se requieren créditos que generen costos financieros para el inicio y finalización de obra, así mismo el presupuesto que se tiene destinado para la cancelación de insumos en efectivo lo cual generan descuentos considerables, todo esto se considera como como un apalancamiento financiero para el desarrollo del contrato.

12. Para el desarrollo del contrato se tienen aproximadamente dos (2) ítems que conciernen única y exclusivamente a MANO DE OBRA, esto corresponde a un 35% de actividades o ítems del presupuesto ofertado, para estas actividades no subcontratamos, manejamos una nómina propia para el objeto a contratar lo cual reduce valores en la ejecución razón que nos asiste para presupuestarlos en un rango de 28% a 32% por debajo del presupuesto oficial sin que este emprendimiento ponga en riesgo la ejecución del contrato. De igual manera como se enuncio en el ordinal No. 1 del presente, el conocimiento del mercado en la región ya que hemos realizado obras propias en calidad de Contratista y subcontratista se aúna para permitirnos utilizar-contratar Mano de Obra vinculada y conocida a la firma. De conformidad a todo lo anterior, estas razones preponderantes para los ítems no solo de mano de obra sino también para los ítems de suministro e instalación igualmente la mano de obra aplica conjuntamente a lo aquí explicado.

13. Para el desarrollo del contrato se tienen aproximadamente 3 ítems que corresponden al suministro de insumos y materiales e instalación de los mismos, esto corresponde a un 65% de actividades o ítems del presupuesto ofertado, estas actividades ofertadas en un rango del 20% al 28% por debajo del presupuesto oficial, en ningún momento suponen un riesgo en la ejecución del contrato pues en el análisis de precios unitarios se reflejan unos precios del mercado para los insumos que están acordes a lo manejado en la región por entes gubernamentales como gobernaciones y alcaldías así como entidades de diferente índole del orden local, regional y nacional.

14. Adjunto cuadro de costo de los ítems de nuestra propuesta los cuales creemos que por las cantidades a ejecutar son merecedores de tener en cuenta como representativos, donde se aprecian y/o vislumbran los precios de insumos y de mano de obra acordes a una realidad de ejecución y precios promedio del mercado. Sin embargo si la entidad cree pertinente se anexen cuadro de costos adicionales estamos en la total disposición.

15. Que de acuerdo al artículo 2.2.1.2.1.5.2 del Decreto 1082-2015 tomado del texto original “La Entidad Estatal debe aceptar la oferta de menor precio, siempre que cumpla con las condiciones establecidas en los pliegos de condiciones en procesos de menor cuantía” la propuesta presentada por nosotros el día 25 de Septiembre de 2019 a la hora y fecha determinada en la cronología del proceso, estamos completamente seguros que hemos cumplido con todos los requerimientos y condiciones establecidas en la invitación asunto de la referencia, lo que nos lleva a concluir que la propuesta Jurídica, Financiera, Técnica y Económica, más favorable para los intereses de la entidad y en general de todas las partes involucradas, es nuestra propuesta, ya que la hemos estructurado conforme los pliegos y demás documentos que hacen parte del proceso y lo que nos caracteriza como contratistas del Estado a través de nuestra vasta experiencia con el fin de tener la oportunidad de realizar un trabajó eficiente, de calidad y a un buen precio ofrecido a esa Entidad Gubernamental.

Finalmente teniendo en cuenta la fluctuación de los precios dentro de la oferta por mi presentada, es claro que, con independencia a la estimación de la utilidad y los Imprevistos que como contratista espero lograr con la ejecución de la obra, esa aspiración no constituye un deber ser ni un logro a obtener ineluctablemente. Amén de lo anterior, debe decirse que el porcentaje de los Imprevistos y de la utilidad a esperar se refiere a la totalidad del contrato como un todo integral que es, más no al beneficio respecto de cada uno de los ítems en los que se desagrega la oferta. Bajo ese criterio es palmar que como contratista a mi entero arbitrio puedo sacrificar la utilidad de uno o más ítems en la medida que otros de aquellos en que se desagrega la obra contratada le genere un mayor porcentaje de utilidad, compensando los primeros. Resulta pacifico que a la luz de las nuevas regulaciones de la contratación estatal cualesquiera sean la resultas de la ejecución del contrato que nos ocupa en cuanto dice con relación al patrimonio personal, nunca se puede ni se podrá pedir restablecimiento de un desequilibrio contractual que yo mismo gesté, al contrario lo que estoy ofertando debe ser lo más favorable para entidad contratante.

Agradezco de antemano la atención prestada a la presente y en espera de sus comentarios.

Cordialmente;

RHOSER Ingeniería NIT. 802.004.807-4 GERENTE

ZUNILDA C. MEDINA DE ROBLES
Representante Legal
Rhoser Ingenieria S.A.S.
www.rhoseringenieria.com