OFICIO DE JUSTIFICACIÓN DE PRECIOS ARTIFICIALMENTE BAJOS

Señores
PROSPERIDAD SOCIAL
NIVEL REGIONAL

Asunto: Justificación de precios artificialmente bajos proceso **SELECCIÓN DE MÍNIMA CUANTÍA. IMC 18 DE 2025**

ZENITH ROSADO BOLÍVAR, identificado como aparece al pie de mi firma, obrando en mi calidad de representante legal de **ZENTRA COLOMBIA SAS**, por medio del presente escrito me permito dar justificación de precio ofertado para desvirtuar el presunto "precio artificialmente bajo".

En primer lugar, cabe precisar que los precios de los bienes ofrecidos no están sometidos a estándares fijos de estudios de mercado, ya que los mismos dependen o están supeditados en gran medida a las condiciones particulares del empresario, a su estructura empresarial, a la confianza que genera en los grandes importadores y a los mercados en los cuales se encuentra suministrando bienes y servicios.

Los precios ofrecidos obedecen a un estudio minucioso de todas las posibles variables que puedan influir en la ejecución del contrato; estudio que se hizo con base a nuestra amplia experiencia en el sector, ejecutando contrato de valores muy superiores a los que adelanta la entidad. Ahora, como quiera que el decreto 1510 de 2013, establece que la justificación del valor de la oferta de que trata su artículo 28 debe responder a circunstancias objetivas del oferente y de su oferta; a continuación, se exponen las circunstancia que sirvieron de fundamento a la estructuración de nuestra oferta y que llevaron a determinar los precios ofrecidos.

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 […]». Es importante diferenciar las «ofertas artificialmente bajas» y las «ofertas competitivas», entendiendo por estas últimas 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 del resto de proveedores en el mercado.

Es importante definir el concepto de «precio artificialmente bajo», para lo cual la jurisprudencia de la Sección Tercera del Consejo de Estado. Sección Tercera. Sentencia del 4 de junio de 2008. Exp. No. 17.783. C.P. Myriam Guerrero de Escobar, señala que es aquel que, por un lado, resulta artificioso, disimulado o falso y, por el otro, no tiene sustento o fundamento en relación con su estructuración dentro del tráfico comercial:

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 […]

Por ende, para que la entidad confirme que una oferta ofrece precios inferiores a otras, de forma artificiosa y sin sustento, lo cual se denomina «precios artificialmente bajos», tiene un deber, señalado en el artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, que regula el principio de selección objetiva, que busca que las entidades seleccionen la oferta más favorable a sus necesidades, comparando lo ofrecido con los precios de mercado y demás estudios que realice la entidad.

De acuerdo a la Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación, de Colombia Compra Eficiente, es posible que a partir de las explicaciones ofrecidas por el proponente se determine que el valor responde a circunstancias objetivas que permitirían cumplir el contrato, por lo que la entidad debe continuar con el análisis de dicha oferta en la evaluación de las mismas.

Que, como se evidencia en la relación de costos y utilidades, a pesar de la oferta económica presentada, como proponentes nos mantenemos en dicha oferta ya que como se observa se mantiene un margen de rentabilidad sobre los costos ofrecidos, así como la cobertura de la inversión que se deba realizar para la ejecución de dicho contrato

Atendiendo a los principios que rigen la contratación administrativa y las disposiciones legales y reglamentarias aplicables y de acuerdo con el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del decreto 1082 del 2015, son múltiples los factores que han incidido en que hayamos ofrecidos esos precios, que, si bien son bajos, están acordes con la posición empresarial de **ZENTRA COLOMBIA SAS,**. en el mercado; entre ellos tenemos:

1. Los grandes volúmenes de ventas, por los contratos que se tienen, que nos han permitido obtener precios diferenciadores con nuestros proveedores. No hay que desconocer la regla del mercado que ha mayor volumen de compra, mayores son los descuentos que se obtienen de los grandes importadores y distribuidores.
   Precisamente en cuanto a este aspecto, si bien los precios establecidos en nuestra propuesta nos permiten tener un margen mínimo bruto de ganancia sobre los valores de compra; lo más importante para **ZENTRA COLOMBIA SAS,**. como estrategia empresarial, es ser contratista proveedor de unos bienes que le va a permitir garantizar la continuidad ante sus proveedores como cliente con mayor volumen de compra; ya que esta circunstancia nos permitirá obtener aún más descuentos y trato diferencial, a los que tenemos hoy en día.

2. Como empresa desarrollamos nuestra actividad comercial considerando las ventajas competitivas que representan tener varios contratos de naturaleza igual o similar en la ciudad, en la región y en el país; y en razón a ello, se establecen los precios de los bienes y servicios ofrecidos a las distintas entidades donde se presentan ofertas. En este orden de ideas, **ZENTRA COLOMBIA SAS,** ha ejecutado contratos que implican directa o indirectamente los servicios de mantenimientos preventivos y correctivos de aires acondicionados, lo que permite aumentar nuestro volumen de compra y servicio, unificar precios logísticos de distribución y de personal; aspectos que inciden en una disminución de los precios ofrecidos.

   Además, se cuenta con herramientas propias, lo que sigue permitiendo aun que nuestros costos sean acordes.

Tenemos una estructura de costos favorable, además tenemos convenios con empresas y alianzas comerciales a nivel nacional.

No hay que desconocer, que la competitividad es intrínseca a cada organización empresarial; y que dicha competitividad depende de un excelente respaldo financiero, seriedad en relaciones comerciales con los proveedores importadores y los grandes volúmenes de compra.
.

3. Por ser el proceso de suministro y servicios, las empresas son autónomas en establecer sus precios dependiendo de su organización comercial. Nuestros precios están basados en una estructura de costo propia de la empresa.

4. Se reitera, que de conformidad con lo señalado en el inciso 2º del artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015, lo importante para la Entidad es verificar que los valores ofrecidos no pongan en riesgo el cumplimiento del contrato.
Nuestros precios no son artificialmente bajos, ya que cumplen perfectamente con nuestra estructura de costos. En ningún momento, en el evento de ser el contratista, se generaría detrimento a nuestro patrimonio o afectaría la normal ejecución del servicio.

5. En nuestra propuesta económica pasamos el valor total de los ítems unitarios a un precio de $34.770.520 y según el análisis de costo realizado por nuestra empresa el valor costo unitario del bien + gastos generales + imprevistos + IVA nos representa un 85% de ese valor los que nos estaría arrojando una utilidad del 15%.
El precio señalado pues el proponente a guarda proporcionalidad con el valor del objeto ofrecido, por lo tanto, es evidente que no existen discrepancias entre el objeto contratado y su valor.
No representa pérdidas **ZENTRA COLOMBIA SAS** ni mucho menos constituye una renuncia del margen de utilidad
Manifestamos bajo la gravedad de juramento que no se genera ninguna lesión al patrimonio de la empresa, por lo tanto, no existiría riesgo para la administración.
De acuerdo con el estudio interno que hacemos, obtendremos un margen de ganancias bajo, pero en ningún momento ofertamos para tener pérdidas. La oferta económica presentada no está por debajo del punto de no pérdida, aclarando que no se acerca siquiera al límite de pérdida y lo que es más importante aún, NO SE EVIDENCIA renuncia alguna al margen de utilidad, puesto que dicho margen está calculado de forma técnica.
No desconoce el derecho de igualdad de los oferentes que en virtud del principio de la buena fe (artículo 83 de la Constitución Política) pudieron ajustar sus propuestas dentro del marco del presupuesto y precio fijado por la empresa.

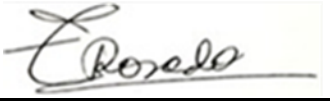
6. Adjuntamos cuadro de relación de costo vs utilidad en Excel.

Justificó plenamente cómo se encuentra el precio de la oferta, no podría la entidad entrar a discutir los márgenes, las ganancias o el punto de equilibrio de la propuesta presentada por **ZENTRA COLOMBIA SAS**., ni ningún otro aspecto subjetivo o distinto a los establecidos en los términos de referencia, pues es de recordar que los términos de referencia, planteé una serie de requerimientos económicos y técnicos mínimos habilitantes establecidos con el fin que los participantes soporten su capacidad de ejecución contractual y la entidad cubra el riesgo de contratar con una empresa que cumpla con los objetivos y las necesidades requeridas.

De pacto con los principios de transparencia, equilibrio e imparcialidad que gobiernan la actividad contractual y como parte de ella, el procedimiento de la licitación, me permito garantizar que la oferta presentada por **ZENITH ROSADO BOLIVAR**, identificada con cédula de ciudadanía No. **1.140.828.966** de Barranquilla., quien obra en nombre y representación **ZENTRA COLOMBIA SAS** garantiza que la propuesta presentada no pone en riesgo el cumplimiento del contrato si llegase a adjudicarse, por lo que manifiesta obedecer con las garantías de cumplimiento descritas en el pliego definitivo.

Agradeciendo de antemano la atención prestada, quedamos a sus gratas órdenes para cualquier información adicional.

Cordialmente,

Firma del Representante Legal o Apoderado: 

Nombre del Proponente: ZENTRA COLOMBIA SAS
NIT No. 901.373.286 - 8
Nombre del Representante Legal: ZENITH ROSADO BOLIVAR
Documento de identificación: C.C. 1.140.828.966 de Barranquilla