JUSTIFICACION PRECIOS ARTIFICIALMENTE BAJOS.

Señores
ICANH
SECRETARIA GENERAL
Área funcional de Contratos y Convenios
Ciudad de Bogotá D.C.

Asunto: Proceso de contratación Proceso de Mínima Cuantía Nro. MC-ICANH-013-2026

Cordial saludo, este documento tiene como fin presentar aclaraciones al POSIBLE PRECIO ARTIFICIALMENTE BAJO (Articulo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015) al proceso de Invitación Publica Mínima Cuantía No. MC-ICANH-013-2026 cuyo objeto es "**Prestar el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo del ascensor ubicado en la Calle 12 B No. 2-37, sede Gregorio Hernández de Alba, en Bogotá D.C., incluyendo las gestiones técnicas y administrativas necesarias para la obtención y/o renovación de la certificación del equipo".**

En atención al requerimiento formulado por esa entidad, mediante el cual se solicita la justificación del valor ofertado en razón a una eventual condición de "precio artificialmente bajo", me permito, en ejercicio del derecho al debido proceso y conforme a los principios que rigen la contratación estatal —transparencia, economía, responsabilidad y selección objetiva— presentar una exposición técnica y jurídica estructurada de los elementos que respaldan la razonabilidad, viabilidad y coherencia económica de la propuesta.

Dicho requerimiento se sustenta en una alerta generada por la diferencia porcentual entre el valor ofertado y el presupuesto oficial del proceso. En cumplimiento de lo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y de los lineamientos contenidos en la Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas expedida por Colombia Compra Eficiente, corresponde al oferente aportar justificación suficiente que respalde técnica y financieramente el valor propuesto. En tal sentido, y con la mayor diligencia contractual, expongo a continuación las consideraciones pertinentes.

.

312 312 3420
Calle 60 Sur No. 68B - 39 Ofic. 41108
mg.ingenieriayproyectos.sas@gmail.com

Es preciso distinguir los conceptos de "oferta temeraria" y "oferta artificialmente baja". La primera implica, por lo general, una conducta estratégica orientada a obtener la adjudicación del contrato a sabiendas de la inviabilidad operativa de su ejecución. En cambio, la segunda se refiere a situaciones en las que la propuesta económica carece de sustento técnico, estructural o financiero que garantice su cumplimiento. Esta diferenciación ha sido reconocida en la jurisprudencia y doctrina especializada, siendo inadmisible que la sola variación porcentual con respecto al presupuesto oficial se considere como indicio suficiente para descartar una oferta.

Esta situación, además, brinda a la entidad una garantía adicional en términos de cumplimiento, trazabilidad técnica y menor exposición a riesgos contractuales, lo cual fortalece la eficiencia y eficacia en el marco de la contratación pública.

1. Análisis jurídico y técnico: ¿qué es una oferta artificialmente baja?

Desde la perspectiva normativa y doctrinal vigente en Colombia, una oferta se considera artificialmente baja cuando el precio propuesto no refleja razonablemente los costos requeridos para la adecuada ejecución del objeto contractual, o cuando existen elementos objetivos que hacen presumir que su cumplimiento podría verse comprometido en términos de calidad, oportunidad, cobertura o sostenibilidad. La noción de "temeridad" no se configura únicamente por la cuantía reducida, sino por la ausencia de respaldo técnico, económico o estructural que garantice su viabilidad operativa.

Esta interpretación encuentra sustento en el marco jurídico aplicable, a saber:

> Numeral 6 del artículo 26 de la Ley 80 de 1993, que establece como manifestación del principio de responsabilidad que los contratistas deben responder cuando presentan ofertas con condiciones económicas artificialmente bajas, formuladas con el único fin de obtener la adjudicación del contrato.

- Artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015, que impone a la entidad estatal el deber de solicitar al oferente una justificación técnica y financiera cuando existan indicios razonables de que la propuesta contiene precios

.

artificialmente bajos, y analizar tal justificación antes de adoptar cualquier decisión de rechazo.

Numeral III de la Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas (Colombia Compra Eficiente, 2024), en el que se dispone que la calificación de una oferta como artificialmente baja debe estar precedida de un análisis técnico comparativo, con base en parámetros estadísticos y condiciones estructurales del mercado.

- Consejo de Estado, Sección Tercera, Sentencia del 4 de junio de 2008, radicado No.17.783, Magistrada Ponente Myriam Guerrero de Escobar, en la que se señala: "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."

- Concepto C-329 de 2025 de Colombia Compra Eficiente, en el cual se precisa que: "La sola circunstancia de que el precio sea inferior no permite concluir que se trate de una propuesta artificialmente baja. Es indispensable que la Administración fundamente la sospecha con elementos objetivos y técnicos."

A partir de lo anterior, es posible concluir que:

- No toda oferta por debajo del presupuesto oficial o de la media del mercado puede calificarse como artificialmente baja.
- Lo jurídicamente relevante es la capacidad del proponente para sustentar su precio a través de estructuras de costos reales, experiencia operativa comprobada y condiciones de ejecución verificables.
- La exclusión de ofertas debe estar precedida de un análisis riguroso, proporcional y fundado en criterios técnicos objetivos.

En este orden de ideas, el juicio de razonabilidad de una oferta debe estar guiado por la comprobación de su viabilidad estructural, su coherencia interna

.

y su conformidad con los principios que rigen la contratación pública, en especial el de selección objetiva.

En este orden de ideas, me permito remitir el respectivo análisis detallado de la oferta presentada, desagregando la misma en Costo del servicio (Insumos, Equipos, Personal) + Gastos Generales + Imprevistos + Utilidad, la cual se determinó de la siguiente manera así:

Oferta = Costo del bien, servicio u obra (insumos, equipos, personal) + gastos generales + imprevistos + utilidad

ITEM	DESCRIPCION REFERENCIA DEL PRODUCTO	COSTO DIRECTOS O INDIRECTOS			GASTOS GENERALES	IMPREVISTOS	UTILIDAD	VALOR UNITARIO ANTES DE IVA	IVA 19%	VALOR UNITARIO OFERTADO	VALOR UNITARIO POR LA CANTIDAD
		INSUMOS	EQUIPOS	PERSONAL							
A) Mantenimineto preventivos (Nota 1,2 y 4)											
1	A) Mantenimientos preventivos que requieren periodicidad mensual (ver ficha técnica) **INCLUYE MANTENIMIENTO DE ELEMENTOS MENSUALES Y MANTENIEMIENT DE ELEMENTOS CASA DOS MESES**	$ 61.800	$ 6.180	$ 5.150	$ 10.300	$ 7.210	$ 12.360	$ 103.000	$ 19.570	$ 122.570	$ 1.103.130
TOTAL MANTENIMIENTOS PREVENTIVOS											
2	B) Mantenimientos correctivos (BOLSAS DE RECURSOS) (Nota 1 y 2) Monto Fijo No Ofertable	$ 2.521.008	$ 252.101	$ 210.084	$ 420.168	$ 294.118	$ 504.202	$ 4.201.681	$ 798.319	$ 5.000.000	$ 5.000.000
3	C) Servicio de gestión necesaria para la obtención de la certificación del ascensor (Nota 1, 2 y 3)	$ 288.000	$ 28.800	$ 24.000	$ 48.000	$ 33.600	$ 57.600	$ 480.000	$ 91.200	$ 571.200	$ 571.200
4	D) Inspección y certificación del ascensor por parte de Entidad acreditada por la INAC (Nota 1 y 2) Monto No Ofertable	$ 376.185	$ 37.618	$ 31.349	$ 62.697	$ 43.888	$ 75.237	$ 626.975	$ 119.125	$ 746.100	$ 746.100

312 312 3420
Calle 60 Sur No. 68B - 39 Ofic. 4108
mg.ingenieriayproyectos.sas@gmail.com

$ 7.420.430

Justificación técnica y económica de la oferta

La propuesta económica presentada por el suscrito no solo se encuentra debidamente estructurada, sino que responde a un ejercicio consciente de eficiencia, experiencia acumulada y conocimiento técnico específico del objeto contractual. Lejos de representar un precio artificialmente bajo, el valor propuesto refleja una optimización responsable de los recursos, resultado de una operación directa y sin intermediarios, respaldada por antecedentes contractuales sólidos.

a) Eficiencia operativa

La presente oferta fue formulada sobre la base de una ejecución directa, con recursos técnicos y humanos propios, lo que garantiza un control eficiente de los costos sin afectar la calidad del servicio. Entre los factores que hacen posible la sostenibilidad del precio se destacan:
La utilización de personal técnico propio, calificado y capacitado específicamente para el mantenimiento de sistemas de ascensores.
La eliminación de intermediarios o figuras de subcontratación, lo que evita sobrecostos por administración delegada o tercerización.
La ejecución desde una estructura operativa consolidada, que cuenta con soporte logístico, herramienta especializada y cobertura regional,
lo cual reduce significativamente los costos de desplazamiento y operación.

b) Composición del análisis de precios

El valor de la oferta fue determinado mediante una estructuración detallada de cada uno de los componentes del objeto contractual, incluyendo:

- Suministro e instalación de componentes.
- adecuaciones de componentes para el tipo de equipo en el que se está cotizando.
- adecuaciones algunos puntos de la norma técnica colombiana.

Este análisis parte de datos históricos derivados de contratos previos, de cuentas de cobro ya liquidadas y de una estimación realista del esfuerzo

.

312 312 3420
Calle 60 Sur No. 68B - 39 Ofic. 41108
mg.ingenieriayproyectos.sas@gmail.com

técnico requerido. Lo anterior permite afirmar que el precio ofertado es sostenible, competitivo y adecuado al mercado.

c) Relaciones comerciales y condiciones favorables de adquisición

El suscrito mantiene relaciones comerciales estables con distribuidores de partes y fabricantes, lo que se traduce en:

- Precios preferenciales por fidelidad comercial y compras recurrentes con fábricas en el exterior.
- Disponibilidad de repuestos compatibles ya homologados por el contratante.
- Contamos con relaciones comerciales de fabricación directa de este tipo de equipos, con diferentes proveedores en el exterior en donde contamos con precios competitivos.
- En el último año hemos vendido equipos, repuestos y componentes de la mismas características y especificaciones técnicas a muy buen costo.
- Reducción en los tiempos de adquisición, fabricación y entrega.

Todo lo anterior contribuye a reducir el costo operativo sin comprometer la calidad, oportunidad ni cumplimiento del objeto contractual.

De esta forma, se encuentra totalmente sustentada la propuesta económica presentada, siendo procedente darle viabilidad financiera a la propuesta económica dentro del proceso y con ello la respectiva adjudicación, reiterando nuestro compromiso de buen servicio y atención prioritaria a sus requerimientos.

Agradecemos de antemano la atención prestada y en espera de sus comentarios, nos suscribimos.

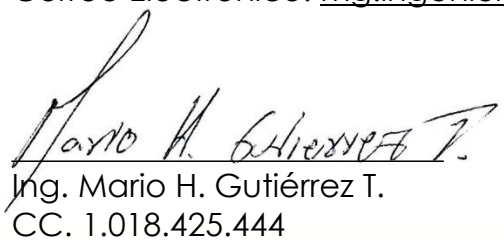
Atentamente,

Nombre o Razón Social del Proponente: MG INGENIERIA Y PROYECTOS S.A.S.
NIT: 901459107-9

.

312 312 3420
Calle 60 Sur No. 68B - 39 Ofic. 41108
mg.ingenieriayproyectos.sas@gmail.com

Representante Legal: MARIO HERNAN GUTIERREZ TOCARIA
Cedula: 1018425444 de Bogotá
Dirección: Avenida Carrera 50 #2-21
Ciudad: BOGOTA
Teléfono Móvil: 3123123420
Correo Electrónico: mg.ingenieriayproyectos.sas@gmail.com



Ing. Mario H. Gutiérrez T.
CC. 1.018.425.444
Gerente general – R.L.