Ing Latam

Bogotá D.C, 08 de mayo de 2026.

Señores:
RAMA JUDICIAL – DIRECCIÓN SECCIONAL DE ADMINISTRACIÓN JUDICIAL DE VALLEDUPAR.

Referencia: proceso MC-VA-09-2026.
Asunto: Justificación de precio ofertado.

VÍCTOR ANDRÉS CÁCERES GOYENECHE, identificado con cédula de ciudadanía **No. 80.023.263** de Bogotá D.C., obrando en calidad de Representante Legal de **ING LATAM S.A.S.**, sociedad comercial debidamente constituida, identificada con **NIT. 900.361.477-2**, para los fines de la referencia, por medio del presente escrito me dirijo a ustedes con el fin de dar respuesta al precio ofertado, dentro del proceso antes mencionado. Es preciso resaltar que todos los documentos aportados permiten en un análisis integral evidenciar que la compañía por su capacidad y por su experiencia puede cumplir con totalidad la oferta presentada al proceso en referencia.

PRIMERO - DESAGREGACIÓN DE PRECIOS: dando respuesta a **los gastos de personal** afirmamos que somos una empresa sólida, con una estructura de costos favorables, toda vez que los gastos de transporte, personal (No subcontratamos, manejamos una nómina propia para el objeto a contratar), y cumplimiento normativo de la compañía se basa en la ejecución de distintos proyectos de manera simultánea, lo que genera como consecuencia que los valores asignados para cada proceso respecto de estos conceptos sean bajos. Para lo anterior adjuntamos pago de planilla de parafíscales en donde se puede evidenciar que el valor de ésta es por un valor de 4.104.000 y que corresponden a una nómina aproximadamente de catorce millones seiscientos ochenta mil pesos ($14.680.000).

En cuanto a gastos generales teniendo como referencia arriendos indicamos que la ejecución de este contrato no lo afecta y tampoco se ve reflejado en este tipo de gastos porque manejamos un alto volumen de proyectos por ende el gasto general que le ocuparía a este proyecto sería aproximadamente de un 0,4%.

Adicionalmente la compañía por su alta demanda de servicios maneja un stock suficiente para cubrir obligaciones que superan los 100 millones de pesos mensuales, contando con alianzas comerciales con importadores de productos de sistema de incendio con manejo de cupo de crédito para la compañía (SAC SEGURIDAD AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL SAS), lo que nos permite comprar directamente y a gran escala, gozando así de descuentos especiales.

Así mismo y de acuerdo con el estudio interno que hacemos, obtendremos un margen de ganancias de acuerdo con las estrategias y políticas de la compañía y por supuesto en ningún momento ofertamos para tener pérdidas. Los costos desglosados del objeto del contrato se presentaron según el pliego, teniendo en cuenta todos los rubros internos de la compañía, como se explicó con suficiencia.

SEGUNDO - **LA EXPERIENCIA** de la compañía en el mercado de SISTEMAS CONTRA INCENDIO Y MANTENIMIENTOS en todas sus aristas, le ha permitido durante catorce años, presentar OFERTAS COMPETITIVAS, en las cuales la distribución de costos se basa en economías de escala y economías de alcance, que permiten generar un servicio de altísima calidad a menor costo, lo que nos ha permitido ser líderes en el mercado.

a. Economía de escala: las economías de escala son las ventajas de costos que una empresa obtiene debido al aumento de su tamaño (expansión). Son los factores que hacen que el costo medio sea más bajo por unidad según se incrementa la producción.

b. Economía de alcance: ING LATAM S.A.S alcanzó una economía de alcance cuando la diversificación de bienes o servicios en su portafolio permitió reducir los costos asociados a la producción y la generación de los bienes y servicios.

TERCERO. - Debido a la experiencia de la compañía con diferentes entidades estatales se nos ha permitido interactuar con las instalaciones y el funcionamiento de sistemas tales como extinción con agua y/o agente limpio, detección y alarma contra incendio, por lo cual tenemos pleno conocimiento del alcance de los servicios ofertados y el presupuesto que éstos requieren. Así las cosas, corroboramos la capacidad tanto de la compañía como la de nuestro personal en la ejecución sin afectar ni poner en riesgo el desarrollo del proyecto.

CUARTO – En ningún momento hemos ofertado para obtener una estrategia colusoria o para debilitar a los demás oferentes dentro de este proceso.

QUINTO – Los precios acá ofrecidos, son acorde a las circunstancias propias del mercado ya que muchos de los componentes que hacen parte de la bolsa de repuestos son de fácil acceso y debido a la alta concurrencia de éstos por nuestra parte, se adquieren y negocian a un bajo costo; a los ítems de mantenimientos, y como ya se explicó en el segundo punto del presente.

SEXTO – Se reitera que en ningún momento se pondría en riesgo la ejecución de este proyecto ni mucho menos afectará la calidad de los materiales y/o equipos a suministrar.

SEPTIMO – Por último, se aclara que la compañía, asume todos los riesgos derivados de los valores acá ofertados, por lo que no habrá solicitud de modificación en los valores ofertados o restablecimiento del equilibrio económico.

En concordancia a lo anterior se dejan los siguientes documentos soportes para su revisión:

Archivo en formato excel con la desagregación de la oferta.
Planilla de seguridad social
Contratos adjudicados y acta de liquidación.

Ing Latam

Atentamente,



VÍCTOR ANDRÉS CÁCERES GOYENECHE
CC 80023263 - Representante Legal
Nit 900361477-2
Teléfono: 300-209-8280