



ANEXO D
MODELO DE PROPUESTA ECONOMICA.

OBJETO: Renovación del servicio de soporte de fábrica de la solución Clarity Ppm implementada en Dimar, actualización a la nueva versión y adquisición de una bolsa de horas para soporte y parametrización, conforme el anexo de especificaciones técnicas.

Ítems	Descripción técnica del bien y/o servicio	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario de referencia	Precio unitario de proponente	Precio unitario de proponente
1.	Servicio de soporte de fábrica de la solución Clarity PPM y nuevas versiones actualización, a través de la renovación de la suscripción (derecho de uso) de las licencias instaladas en la Entidad bajo modalidad On Premise. El servicio incluye: - Licencias Clarity Full User On Premise para 27 usuarios . - Licencias Clarity Team Member On Premise para 20 usuarios .	Global	1	\$150.654.000,00		
2.	Servicios profesionales bolsa de horas	Bolsa de 115 horas	1	\$32.187.972,00		
VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA ECONOMICA						

La propuesta económica deberá ser presentada a través de la plataforma electrónica SECOP II, diligenciando la propuesta económica y expresado el precio unitario sin decimales.

El precio unitario de referencia incluye IVA y demás erogaciones que correspondan.

En la preparación de la oferta, el proponente deberá incluir en sus precios unitarios todos los costos (directos e indirectos), gastos, utilidad, impuestos (cuando aplique), tasas, contribuciones, pólizas, derechos, logística, transporte y demás cargos necesarios para la correcta ejecución del contrato, incluidas las contribuciones que establezcan las autoridades nacionales, departamentales o municipales en sus respectivos niveles territoriales. En consecuencia, el precio unitario ofertado comprende el valor del Impuesto al Valor Agregado (IVA), salvo en los casos en que, de conformidad con la normativa tributaria vigente, proceda su exención o exclusión.

El precio unitario constituye la manifestación expresa de la voluntad del proponente respecto del valor que está dispuesto a aceptar por la ejecución de cada una de las actividades, conceptos, bienes o servicios requeridos en el proceso de selección. Dicho precio refleja el análisis autónomo del oferente sobre sus costos directos, indirectos, gastos, riesgos previsibles y utilidad, y se entiende presentado bajo su exclusiva responsabilidad técnica, financiera y comercial.

El precio unitario ofertado es firme y vinculante para el oferente durante todo el procedimiento contractual y, de ser adjudicado el contrato, servirá de base para la liquidación y pago de las obligaciones a precios conformes a su propuesta y a las cantidades efectivamente ejecutadas, sin perjuicio de los ajustes, revisiones o actualizaciones que resulten procedentes conforme al régimen aplicable.

El precio total del proponente = Precio Unitario del proponente x Cantidades.

El Valor total de la propuesta económica = Sumatoria de precios totales del proponente.

EL PRECIO UNITARIO OFERTADO NO PODRÁ SER SUPERIOR AL PRECIO UNITARIO DE REFERENCIA POR ÍTEMS. SO PENA DE INCURRIR EN CAUSAL DE RECHAZO.