



Pereira, Agosto 10 de 2016

<http://saia.pereira.gó>

Señores  
**ALCALDÍA MUNICIPAL DE PEREIRA RISARALDA**  
Atn. Comité evaluador.

ALCALDIA DE PEREIRA  
Radición No: **37560-2016**  
Fecha: 11/08/2016-09:41:30  
Recibido por: JOSE OYER BUITRAGO  
Destino: Secretaria de Infraestructura

Ref. Proceso de selección abreviada, subasta inversa presencial.

**Asunto.** Aclaración precios ofrecidos en subasta donde nuestra compañía resultó ser el menor precio en el grupo 2 y el oferente catercol s.a se retira de los lances.

Apreciados señores.

Nos dirigimos a ustedes con el respeto acostumbrado por nuestra compañía, con el fin de aclarar los precios ofrecidos en el proceso de la referencia, donde el día de ayer 9 de Agosto de 2016, luego que se retirará el otro oferente quedó **Saludcar operación Colombia S.A.**, como el oferente con el precio más bajo ofrecido y donde se nos adjudicó el proceso y se requirió a nuestra compañía para que dentro del día siguiente se dispusiera a aclarar los precios al parecer artificialmente bajos, haciendo uso de este derecho procedemos dentro del tiempo legal para hacerlo a dar las explicaciones pertinentes así:

- 1- El municipio referido procedió a publicar en el secop todos los documentos legales y necesarios para este tipo de procesos, entre ellos publicó estudios previos, ficha técnica y/o condiciones técnicas mínimas exigidas, pliegos definitivos entre otros documentos de igual relevancia; dentro de estos documentos la entidad manifiesta su necesidad y empieza definiendo el objeto del contrato "**Servicio de reparación con suministro de repuestos para el parque automotor del municipio de Pereira**", en estos documentos la entidad determina cuál es su necesidad y puntualmente en la ficha técnica y/o anexo técnico determina su necesidad para cada grupo, siendo el grupo 2 el que nos interesa en este momento, procedió a publicar en dicho anexo técnico la necesidad de "**Servicio de reparación con suministro de repuestos y accesorios para los vehículos que hacen parte del parque automotor de la secretaria de infraestructura**" y determinó una necesidad inicial de 277 ítems, de los cuales para efectos de determinar el menor precio decidió que los oferentes solo cotizaran 69 ítems como referencia y en los estudios previos aclara la entidad en su



página 33, al finalizar el ítem 164 galón aceite de transmisión los siguiente “**para efectos de la evaluación y calificación del presente proceso, la entidad contempla los anteriores listados de ítems unitarios para determinar el oferente que presente los menores valores**” a párrafo seguido la entidad aclara que:

**“El municipio de Pereira adjudicará de manera global el presupuesto que tenga para cada grupo, y tendrá como referencia los precios ofrecidos por el oferente que resulte adjudicatario, no obstante podrá requerir servicios y/o productos que no se encuentren aquí cotizados pero si contemplados en el anexo técnico o características de los equipos que posee el municipio, toda vez que las necesidades de los automotores son impredecibles. En todo caso, el futuro contratista garantizará el suministro de repuestos y servicios que la entidad requiera para que su parque automotor, previa solicitud del supervisor del contrato y el valor cobrado será el promedio de las dos cotizaciones que deberá conseguir el supervisor, dichas cotizaciones deben representar a los precios del mercado del ítem requerido”**

Observemos claramente que la entidad determina que su necesidad total es incierta porque las necesidades de los automotores son impredecibles, y en eso estamos totalmente de acuerdo, por eso decidió sacar una muestra mínima de 277 ítems, entendiendo que hay muchas más necesidades que tienen los vehículos, pero además de esa pequeña muestra decidió que solo se cotizaran 69 ítems para efectos determinar el menor precio, es allí donde radica inicialmente nuestra explicación, sobre el hecho de ofrecer esos 69 ítem a precio cero pesos “0”, donde claramente no vamos a perder dinero durante la ejecución del contrato, debido a que como dice la misma entidad adjudicará el proceso por el valor del presupuesto oficial del grupo para este caso la suma de 500.000.000 (quinientos millones de pesos) y consumirá este valor en los ítems requeridos inicialmente en la ficha o anexo técnico que son 277, es decir allí hay 208 ítems que se cobrarán a precio de mercado y que subsidian ampliamente los escasos 69 ítems que daremos a precio cero, y que su valor son 21.000.000 (veintiún millones de pesos), pero adicional a esto, la necesidad actual del parque automotor es mucho más amplia que esos 277 ítems, eso lo afirma la entidad con el presupuesto que asignó a dicho grupo y con la salvedad adicional en los estudios previos que las necesidades son impredecibles y que en todo caso el contratista garantizará todos los suministros adicionales y el valor a cobrar será a precios de mercado basados en dos cotizaciones.





En análisis permanente que hacia el comité el día de ayer, permanentemente se asombraban porque lo ofrecido según el comité no iba a alcanzar ni para los impuestos, aseguraban que las estampillas son el 9% del presupuesto oficial, mas retenciones, IVA etc. En ese sentido las solas estampillas cuestan 45.000.000 (cuarenta y cinco millones de pesos), si la apreciación que hacia el comité el día de ayer en la audiencia fuera coherente y ajustada a la realidad, pues ni siquiera habiendo ofertado el valor full de los 21.000.000(veintiún millones) fuera rentable para los oferentes, pues sería igualmente un valor muy inferior al solo valor de las estampillas, la razón es muy sencilla, ese valor solo corresponde a el costo de una muestra mínima de 69 ítems, que perfectamente los oferentes pueden darlos a cero pesos, lo que indica que de 500.000.000 (quinientos millones de pesos) estamos descontando un poco más del 4%, lo único que hizo la entidad con ese sistema es que los oferentes podíamos descontar máximo esos 21.000.000 (veintiún millones de pesos), tampoco puede argumentar la entidad hipotéticamente que solo va a pedir muchas cantidades de esos solos ítems de manera indefinida porque son gratuitos, toda vez que el diseño de los pliegos y las necesidades que la entidad manifiesta no contemplan esa posibilidad y explicamos; la entidad en su objeto manifiesta que es **"SERVICIO DE REPARACIÓN CON SUMINISTRO DE REPUESTOS PARA EL PARQUE AUTOMOTOR DEL MUNICIPIO DE PEREIRA"** es decir que la entidad por ejemplo, los ítems más costosos dentro del listado muestra que pidió cotizar son el ítem 6 BOMBA HIDRAULICA INTENACIONAL Y el ítem 13 BOMBA AGUA CARGADOR 930 CATERPILLAR, se está identificando claramente para que equipo o vehículo es el repuesto, no podrá entonces la entidad decir que puede pedir 50 o 100 unidades de ese mismo ítem, para tenerlas en stock, pues los vehículos y equipos que tienen esos ítems, solo tiene una unidad de ese repuesto y una vez instalado el repuesto tiene garantía que incluso sobre pasa la fecha de ejecución del contrato que el dic de 2016, y si se dañara se encuentra dentro del periodo de garantía, por eso dio a conocer la entidad las condiciones técnicas de su parque automotor, dentro de esas condiciones corresponde a los oferentes observar la regularidad con que un repuesto cambiado debe ser reemplazado nuevamente, la frecuencia con que el fabricante recomienda reemplazar las piezas, cambiar los aceites y filtros, y ellos sirve como base para hacer los ofrecimientos, así mismo los pliegos definitivos y estudios previos hacen claridad puntual del servicio de reparación con suministro de repuestos, esto es que no se trata de suministros para stock, sino de suministros que se requieran en los servicios de reparación al parque automotor, y nunca es posible que un



mismo equipo o vehículo tenga 100 bombas Hidráulicas o 100 bombas de agua y como máximo podría ser que esa se dañara pero estaría cubierta por la garantía correspondiente y no generaría costo para nuestra compañía, lo máximo que pudiera pasar es que la entidad tenga varios vehículos internacional y que todos tuvieran ese repuestos dañado o que tuvieran varios cargadores Caterpillar y que tuvieran la bomba de agua mala, en ese hipotético e improbable caso se suministrarían a cero pesos, pero en ningún momento afectarían el equilibrio financiero del contrato y menos cuando es el oferente el que está ofreciendo con conocimiento del costo publicado por la entidad, dentro de los 69 ítems vemos correa bomba agua Kodiak, guaya acelerador Kodiak, bujías de precalentamiento Caterpillar, pastillas Caterpillar, mano de obra mecánico hidráulica. en fin los servicios y repuestos involucrados en la reparación son puntuales y se puede determinar fácilmente que se necesitan para reparar el equipo o vehículo puntual; para hacemos referencia nuevamente a que los ítems requeridos para cotizar, son unas necesidades puntuales escogidas aleatoriamente por la entidad que no representan un valor significativo en la ejecución contractual de \$ 500.000.000 (quinientos millones de pesos) que es el presupuesto oficial y en la necesidad total de servicios con suministro de repuestos que requiere actual y futuramente el parque automotor.

Ahora bien cosa muy distinta ocurre en el grupo 3 que es el parque automotor del Cuerpo Oficial de Bomberos quien presento su necesidad puntual por vehículo y cada servicio que solicitaba con el correspondiente suministro del repuesto y donde de un presupuesto oficial de \$70.000.000 (setenta millones de pesos) están requiriendo necesidades puntuales por \$69.994.617 ( sesenta y nueve millones novecientos noventa y cuatro mil seiscientos diecisiete pesos) Quiere decir que nunca se podrá argumentar en este grupo que el valor de la oferta sea cero, pues el servicio requerido y los repuestos involucrados en ese servicio de reparación ya están definidos y el presupuesto oficial de \$70.000.000 (setenta millones de pesos) es prácticamente la necesidad requerida y una vez adjudicado el cuerpo oficial de bomberos puede pedir todo lo que pidió cotizar, ya que este no saco una muestra, sino que pidió que cotizaran los 340 ítems que suman el presupuesto oficial, y no habría donde más recuperar el valor bajo ofrecido, y si sería un precio artificialmente bajo a toda luz.

Para total claridad pongamos un ejemplo en el mismo grupo 2, digamos que la entidad de los 277 ítem que fue su muestra inicial, no pide cotizar 69 ítems como ocurrió para comparar el precio más bajo, sino que pidió que los oferentes cotizaran un solo ítem para efecto de comparación del menor precio, continuando con el ejemplo pide que se coticen la bomba de agua del





cargador Caterpillar que a precio de mercado cuesta \$3.000.000 tres millones de pesos, pero aclara como de hecho lo hace en los pliegos actuales que este valor individual es solo para efectos de determinar el menor precio, pero que la adjudicación es por \$500.000.000 (quinientos millones de pesos) y que las necesidades son 277 ítems más y que los demás requerimientos impredecibles que no estén ahí se deben garantizar el suministro y que además tanto los ítems no cotizados de esos 277 más los adicionales se cobrarán a precio de mercado, pues sencillamente los oferentes pueden dar ese repuesto en cero pesos que equivale a un descuento irrisorio frente al presupuesto oficial, y en el resto de ítems solicitado el oferente recupera ampliamente este descuento, y nunca se podrá hablar de precios artificialmente bajos, Con este comparativo queda claro que estos dos grupos son totalmente distintos y para efectos del grupo 3 nunca podrá pasar lo del grupo 2, pues el grupo 3 está pidiendo puntualmente la necesidad que cubre el presupuesto oficial.

Finalmente aclaramos que si el grupo dos hubiera pedido cotizar ítems por valor de \$500.000.000 (quinientos millones de pesos) frente a un descuento del 30% que es un descuento comercial, por tener negociaciones con los importadores directos multimarcas y multitempo estaríamos bajando \$150.000.000 (ciento cincuenta millones de pesos) y es perfectamente aceptable ese porcentaje, mientras que lo que estamos cobrando a precio cero solo representa \$21.000.000 (veintiún millones de pesos) un escaso 4% del presupuesto oficial, es decir tenemos un margen súper amplio para generar utilidad y entregar los repuestos que la entidad requiere y bajo las condiciones técnicas mínimas exigidas y de las mejores marcas, incluso en el evento que varios vehículos de la misma marca estén dañados por lo mismo ítem, el margen nos da ampliamente para suministrar esos requerimientos que difícilmente pueden subir a ese nivel de descuento sobre el presupuesto oficial. En las deliberaciones que hacía el comité el día de ayer se observaba un error reiterativo y es que hablaban que nuestros lances estaban llegando al 70 al 90 e incluso al cien por ciento del presupuesto oficial, lo cual no es cierto, llego al cien por ciento de la muestra que sacaron de 69 ítems, pero solo llegó al 4% del presupuesto oficial. Otro caso distinto sería por ejemplo el caso de la papelería donde la entidad determine todos los ítems que requiera lo cual es muy fácil Lápices, lapiceros, resmas oficio. Resmas cartas, cuaderno etc. es decir identifique plenamente los ítems y pida cotizar uno de cada ítem, allí nunca podrá ser cero el ofrecimiento aun cuando se está cotizando uno de cada ítem, la entidad puede durante la vigencia pedir 100 lápices, 100 resmas de papel oficio o carta y nunca va a aparecer un ítem no contemplado en la



cotización, lo que indica que siempre el oferente va a suministrar los **mismos** ítems en las cantidades que la entidad pida, y los precios de todos los ítems posibles ya están determinados, allí los oferente no podrán bajar los ítems demasiado porque estarían incurriendo en precios artificialmente bajos y no tendrían como recuperar pues siempre se pedirá los mismos ítems, caso totalmente contrario al nuestro donde los ítems que requiere la entidad son 277 más los que requiera impredeciblemente, frente a solo 66 que fue su muestra mínima, el último ejemplo claro sería cuando en las licitaciones dan puntaje en un parque automotor como el de la Policía con más de 500 vehículos entre motos y carros y ofrecen puntaje a quien no cobre las alineaciones de dirección y los cambios de aceite, eso significa que 500 ítems van a quedar con cero pesos en alineación y en los cambios de aceite, eso no quiere decir que haya un precio artificialmente bajo, ese valor se recupera en los demás ítems.

Dejando claramente explícito que nuestros precios no son artificialmente bajos toda vez que de ese 100% que es \$500.000.000 (quinientos millones de pesos) solo estamos haciendo un descuento del 4%, es decir que el restante 96% del contrato se ejecutará a precio de mercado, en el cual si estimamos una utilidad en ese precio de mercado del 40%, por nuestra condición de mayoristas obtendríamos una rentabilidad bruta amplia perfectamente aguanta el descuento ofrecido de \$21.000.000 veintiún millones de pesos, veamos la proyección en el siguiente estado de resultados proyectado:

**PYG futuro contrato alcaldía de Pereira**

Ingresos por ventas brutas	\$500.000.000
Menos descuentos ofrecidos 4%	(21.000.000)
Menos costo de ventas 40%	(200.000.000)
<b>Ingresos netos</b>	<b>279.000.000</b>
Menos gastos operacionales 10%	(50.000.000)
Menos imprevistos 5%	(25.000.000)
Menos gastos no operacionales 7%	(35.000.000)
Menos gastos financieros 3%	(15.000.000)
Menos estampillas 9%	(45.000.000)
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>109.000.000</b>
Impuestos 30% sobre la utilidad antes de imptos	(32.700.000)
<b>Utilidad neta</b>	<b>76.300.000</b>






Se puede observar que en esta simulación estamos teniendo en cuenta imprevistos, gastos de operativos y no operativos muy altos, que en la ejecución normal se dividen en todos los contratos que tiene la empresa, acá estamos simulando como si el único contrato que fuésemos a ejecutar fuera el de Alcaldía de Pereira y aun así se observa una utilidad bastante amplia para ejecutar sin ningún problema el futuro contrato del cual fuimos adjudicatarios el día de ayer con la condición de aclarar nuestro precios ofrecidos y que como se puede observar somos demasiado explícitos que estamos en plenas condiciones de utilidad y operacionalidad con la oferta efectuada y no se pone en riesgo en lo más mínimo la ejecución contractual, aun así existen póliza tanto de seriedad de la oferta como las de cumplimiento, calidad y demás coberturas que pide el municipio al futuro contratista que respaldan aún más la sana ejecución del contrato, es también de anotar que nuestra experiencia y ejecución de contratos incluso por valores que superen en 4 veces este contrato como se puede observar en nuestro RUP dan fe de nuestra seriedad y juicio en la ejecución de contratos estatales con calificaciones de excelente.


Creemos que nuestros argumentos son demasiado sólidos y reales para que este comité no dude en continuar con el proceso de adjudicación a nuestra compañía como se manifestó el día de ayer en audiencia de subasta pública por el grupo 2.

- 2- Queremos aclarar al comité que durante el proceso de subasta en los lances se daba a conocer según reglas de la subasta solo el menor precio y los oferentes no teníamos acceso a saber las condiciones del otro, en el lance 9 varios funcionarios detectaron frente a una pregunta que hice sobre si a ese momento nadie había ofrecido menos del 1% o empatado y se observó que los dos oferentes ofrecimos el mismo precio es decir empatamos, al referirnos a los pliego dentro de las reglas o condiciones que la entidad fijo como parámetros dentro de su autonomía contractual en la página 20 literal e) dice que "la secretaria de desarrollo administrativo registrará los lances válidos y los ordenará descendentemente, con base en ese orden , dará a conocer UNICAMENTE el menor precio ofertado". Así las cosas en ese lance cual será el menor precio UNICAMENTE que se refieren los pliegos, si ambos tenemos el mismo valor? Pero obsérvese que la entidad previendo eso en esa misma página en el parágrafo 3, Dice expresamente que se hace en ese caso y es que "En caso de existir **empate** se adjudicará el contrato al que presentó la menor propuesta inicial. De persistir..... está sumamente claro las condiciones que puso la entidad dentro de su autonomía contractual y que lo hizo público para que las partes observaran dentro de los tiempos estipulados en los



borradores de pliegos, allí esa era la carta de navegación y aún lo es, por eso solicito la entidad que se adjudique desde ese lance a nuestra compañía por ser la del precio inicial más bajo frente al otro oferente.

 ALCALDE DE PEREIRA	SECRETARIA DE INFRAESTRUCTURA
FECHA: <u>AGOSTO 4 - 2016</u>	
PROCEDIMIENTO DE SUBASTA INVERSA PRESENCIAL	
PROCESO N° <u>036-2016</u>	
GRUPO N° <u>2</u>	
LANCE No. <u>9</u> PROPONENTE <u>2</u> (CONTRASEÑA)	
RAZÓN SOCIAL: <u>CATERCOL S.A.</u>	

SECCION A:	
DESCRIPCIÓN DE VALORES	VALORES
TOTAL ( VALOR DE LA PROPUESTA INCLUIDO IVA)	\$ <u>16'920.805</u>
<u>DIEGO MEJIA VASQUEZ</u> NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL Y/O APODERADO	 FIRMA
C.C. N° <u>10.144.023</u>	

SECCION B:	
<b>Manifiesto de manera clara que no presentaré lance de mejora de precio, de tal forma que no haré mas ofertas</b>	
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL Y/O APODERADO	FIRMA
C.C. N° _____	





<b>Clasificación</b>	Correspondencia General		
<b>Fecha de radicación:</b>	11 de agosto de 2016	<b>Número de radicado:</b>	37560
<b>Tipo de documento:</b>	Carta	<b>Fecha de oficio entrante:</b>	
<b>Número de oficio entrante:</b>			
<b>Persona natural o jurídica:</b>	OSCAR IVAN CARDONA MONTOYA		
<b>Descripción o asunto:</b>	ACLARACION PRECIOS OFRECIDOS EN SUBASTA	<b>Tiempo de respuesta (dias):</b>	
<b>Anexos físicos:</b>		<b>Descripción de anexos físicos:</b>	1
<b>Anexos digitales:</b>			
<b>Destino:</b>	MAURICIO RESTREPO LONDOÑO - Secretario (a) De Infraestructura	<b>Copia a:</b>	SANDRA LILIANA PEREZ ORTEGON - Director Administrativo Activos Y Recursos Fisicos, SANDRA LORENA MARIN ESCOBAR - Contratista

