



Bogotá, 28 de diciembre de 2020

Señores
TRANSCARIBE SA

REFERENCIA: Minima Cuantia No. TC-MC-005-2020 Objeto: "CONTRATAR LA PRESTACION DEL SERVICIO DE ASEO DE LAS 18 ESTACIONES DE PARADA, PATIO PORTAL (INCLUYE PLATAFORMAS) Y SEDE ADMINISTRATIVA DE TRANSCARIBE S.A"

Estimados señores:

Gabriel Andres Gonzalez en mi calidad de Representante Legal de GAG CONSTRUCCIONES S.A.S. identificado con NIT 900.710.510-6 conforme a lo solicitado en me permito sustentar las razones del valor ofertado en el proceso de selección en referencia.

En primera instancia me permito acotar que GAG CONSTRUCCIONES SAS es una empresa solida financieramente hablando, con ventas anuales por encima de los **TRES MIL MILLONES DE PESOS Mcte (\$3.000´000.000)** y utilidades por encima de los **CUATRO CIENTOS MILLONES DE PESOS Mcte (\$400´000.000)**, más de cincuenta (**50**) empleados directos de los cuales tres (**3**) componen el departamento de analisis de costos.

Previo a la presentación de propuesta los pliegos son analizados por la dirección financiera, el departamento tecnico, departamento de costos, departamento juridico, los cuales estan en cabeza de profesionales idóneos en sus áreas, todas estas dependencias consultan los precios del mercado, en consecuencia, la misma fue confeccionada bajo esa premisa.

GAG CONSTRUCCIONES hizo un estudio riguroso de todos los aspectos previo a la presentación de la propuesta TC-MC-005-2020, teniendo presente la ventaja competitiva y el valor agregado con los que contamos frente a los demás proponentes al contar con alianzas estratégicas y precios especiales en materiales e insumos, llegando a contar con descuentos hasta del **35%** sobre los demás proponentes y un crédito de treinta (**30**) días sin intereses, como bien lo certifica nuestro proveedor principal **SODIMAC-CORONA** en archivo adjunto a esta comunicación. **(ANEXO 1)**

En esa línea de pensamiento nuestra oferta encuentra razonabilidad y justificación por esta circunstancia especial, ya que esa ventaja competitiva o nudge que nos otorga nuestra relación nuestro principal proveedor de materiales permite que ofertemos un valor que garantice la ejecución del contrato y que nuestra compañía



obtenga la justa utilidad, vistas así las cosas, la expresión contenida en el **inciso segundo del artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 “ (...) que no ponga el riesgo el cumplimiento del contrato (...) ”**, debe entenderse en los casos en que se afecte el derecho a la igualdad de aquellos oferentes que, actuando bajo el principio de la buena fe, presentan ofrecimientos por encima del punto de no pérdida, tal como sucede en el caso concreto por parte de la compañía que prohijó, puesto que en el evento de adjudicarse el proceso de selección a nuestro favor, estaríamos dentro de los precios del mercado y la ventaja adicional que nos da nuestra relación comercial con nuestro principal proveedor **SODIMAC**.

La postura anterior encuentra fundamento en el precedente jurisprudencial del **Consejo de Estado, Sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, sentencia de 4 de junio de 2008, exp. 17.783, C.P. Myriam Guerrero de Escobar** y que en lo pertinente reza:

*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. **Pero puede suceder que el precio aunque bajo, encuentre razonabilidad y justificación por circunstancias especiales que tienen suficiente explicación, las cuales deberán ser evaluadas por la Administración en su contexto, para determinar si la oferta puede o no ser admitida.** En este orden de ideas, para que pueda establecerse si el precio de la oferta es artificialmente bajo, el punto de referencia al cual ha de acudir es el de los precios del mercado, los cuales deberán ser consultados por la Administración, tal como lo ordena el artículo 29 tantas veces citado, con el fin de hacer las respectivas comparaciones y cotejos de aquellos que han sido determinados en la propuesta para los diferentes ítems, teniendo especial cuidado en relación con aquellos que tienen mayor repercusión o incidencia en el valor global de la oferta. Otro parámetro para establecer si la propuesta presentada resulta artificialmente baja, se encuentra en el precio establecido por la entidad pública licitante como presupuesto oficial, cuya determinación debe obedecer a estudios serios, completos y suficientes, formulados por la Administración con antelación a la apertura de la licitación o el concurso, tal como lo dispone el artículo 25-12 de la Ley 80 de 1993.” **Negrilla fuera de texto***

Sumado a lo expuesto GAG CONSTRUCCIONES S.A.S, al contar con personal de



planta cuenta con mano de obra mas económica pues ofrecemos continuidad a nuestros profesionales, personal operativo y administrativo y a cambio obtenemos una reducción de salarios puesto que no tercerizamos como lo hace el mercado.

Otra ventaja adicional que contempla nuestro modelo financiero es que GAG CONSTRUCCIONES cuenta con reservas en efectivo por **\$400'000.000**, lo cual nos permite iniciar contratos sin tener que esperar desembolsos crediticios.

GAG CONSTRUCCIONES cuenta con una flotilla propia de seis **(6)** camiones VACCUM- VACTOR para limpieza de sanitarios portátiles, cabe la pena resaltar que en la ciudad de Cartagena solo existen 3 empresas con camiones propios para este servicio, siendo nosotros una de ellas tenemos una ventaja competitiva frente a las demás empresas prestadoras de servicios de aseo, toda vez que no tenemos que tercerisar el servicio.

Somos fabricantes del químico eliminador de olores y materia fecal en los baños portátiles, generando así una ventaja competitiva puesto que no tenemos que asumir pagos extra sobre este insumo, el cual en el mercado es muy costoso.

Contamos con una ruta sanitaria de limpieza de sanitarios portátiles de 120 sanitarios fijos y 45 sanitarios itinerantes, lo que nos genera la posibilidad de dividir los costos de operación entre el mismo numero de baños por lo cual el costo de combustible, salarios y prestaciones sociales termina siendo muy inferior a la competencia, podemos decir que somos la empresa con el mejor costo beneficio de la ciudad en este sector, razón por la cual, en los 14 meses que llevamos de operación en Bolívar hemos logrado acoger el 45% del mercado con un crecimiento mensual del 3%.

GAG CONSTRUCCIONES cuenta con una excelente relación con los bancos, cupos de crédito por mas de \$800'000.000 como bien lo expone Bancolombia SA en comunicación adjunta

En nuestro modelo financiero, al no entender la razón por la cual TRANSCARIBE incluyo AIU en un formato económico con IVA pleno y en aras de no modificar el formato entregado por la entidad se estructuro el ITEM 1 por un valor de \$ 9.100.000 y lo correspondiente al 20% del total del AIU, lo que quiere decir que el ítem 1 se destinan \$11'420.640, con el cual se cubre el salario de las 7 personas incluyendo dominicales, impuestos y estampillas.

Sobre los insumos de que trata el ítem 1, GAG Construcciones cuenta con excedentes de varios contratos terminados en diciembre de 2020 por lo cual contamos con esa ventaja competitiva pues no tendremos que hacer inversiones de materiales, ni EPPs, ni dotaciones, al estos haber sido modelados en contratos



anteriores y estar como excedentes en nuestras bodegas, caso en que no se usen se perderían y generarían un pasivo para GAG CONSTRUCCIONES.

Sobre el ítem 2 de la propuesta presentada por GAG CONSTRUCCIONES contamos con un 35% de descuento en Homecenter Sodimac-Corona lo que nos permite poder ofrecer bolsas a 168 pesos unidad generando ganancia sobre ellas del 50%.

Sobre el ítem 3, contamos con vehículos vector propios lo que nos genera una ventaja ampliamente competitiva sobre la competencia, de igual forma contamos con ruta sanitaria propia, en la que el aseo de los sanitarios se divide entre mas de 160 baños, cosa que ninguna otra empresa de Cartagena puede hacer ya que somos los únicos que contamos con los vehículos de la capacidad suficiente para realizar un recorrido sanitario tan largo y eficiente.

Por lo anteriormente expuesto nuestra propuesta no pone en riesgo el proceso de selección, ni el derecho a la igualdad, ni el cumplimiento de las obligaciones contractuales en caso de adjudicarse y no pone en riesgo nuestro patrimonio, ya que vamos obtener la justa utilidad , lo que de contera nos lleva a estar por encima del punto de no perdida, hecho económico liminar puesto que estamos compitiendo de forma leal con los demás proponentes sin conductas anticompetitivas, en ese contexto , la oferta debe ser calificada y ponderada.

Cordialmente,

Gabriel Andrés González
GAG Construcciones