

140 - 054

Tunja, 2 de febrero de 2021

Señora  
**JOHANA MARIA DIAZ BERRIO**  
Media Commerce Partners SAS  
[cce@mediacommerce.net.co](mailto:cce@mediacommerce.net.co)

Asunto: Aclaración de la oferta presenta en el evento de cotización #100737

La Corporación Autónoma Regional de Boyacá se permite manifestar que lanzó evento de cotización #100737 en la Tienda Virtual del Estado Colombiano -TVEC, bajo el Acuerdo Marco para la Prestación de Servicios de Conectividad III No CCENEG-248-AMP-2020” de la TVEC, según los ítems descritos en el simulador anexado al evento.

Que el Proveedor Media Commerce Partners SAS, envía respuesta al evento de cotización el día 29/01/21, por valor de **\$67.600.330**, el cual presenta mejor precio ofertado en la plataforma de la TVEC en el evento en referencia, frente a los demás proponentes.

Que, revisados cada uno de los ítems de la cotización del formato Excel, los valores de cada uno coinciden con los valores que se muestran en la plataforma de la TVEC, para este evento.

Que en relación a la cotización enviada en formato Excel, ésta presenta valores en cada uno de los ítems que podrían considerarse como artificialmente bajos, específicamente en la columna “valor del servicio con descuento”, donde presenta un porcentaje de descuento del 89,89%, en cada uno de los ítems, lo que refleja en una disminución del valor cada ítem y por ende del valor final de cotización.

Que, respecto a la columna de instalación, la oferta presenta un 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia para el proveedor Media Commerce.

Que en la Cláusula 6. Actividades de la Entidad Compradora en la Operación Secundaria del acuerdo Marco de conectividad en referencia. El literal 6.6 menciona “*Antes de colocar la Orden de Compra, la Entidad Compradora debe solicitar aclaraciones al Proveedor que haya presentado una Cotización con precios artificialmente bajos cuando a criterio de la Entidad Compradora, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta*

*ejecución de la Orden de Compra, en concordancia con lo previsto en el artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015. El análisis de la Entidad Compradora debe recaer sobre los valores efectivamente ofertados y no sobre los valores establecidos en el catálogo.”*

Que en la sección 2 de “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Proceso de Contratación” menciona que *“Una oferta es artificialmente baja cuando, a criterio de la Entidad Estatal, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución del contrato, de acuerdo a la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector”*

1. Por lo anterior se solicita al proponente Media Commerce Partners SAS, explicar por escrito el detalle su oferta, por considerarse que la oferta puede ser artificialmente baja. La explicación debe ser de manera que el análisis completo de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato.
2. Aclarar si la oferta presentada está con los valores y descuentos correctos en todos los ítems de la misma.
3. Aclarar si con la oferta presentada cumple en los términos del acuerdo marco en términos de su capacidad en tiempos de instalación y ejecución de la orden (contrato).
4. Aclarar por qué presenta en la columna de instalación, un valor de 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia a estos ítems en el catálogo del acuerdo para el proveedor Media Commerce.

Cordialmente,



**LUIS HAIR DUEÑAS GOMEZ**

Subdirector de Planeación y Sistemas de Información

Anexo: Ninguno ()

Proyectó: Alfredo Orjuela Peña  
Revisó: Pedro Damián Vela Mendieta



Archivado en: Contratos

Pereira, 3 de febrero de 2021

Señores:

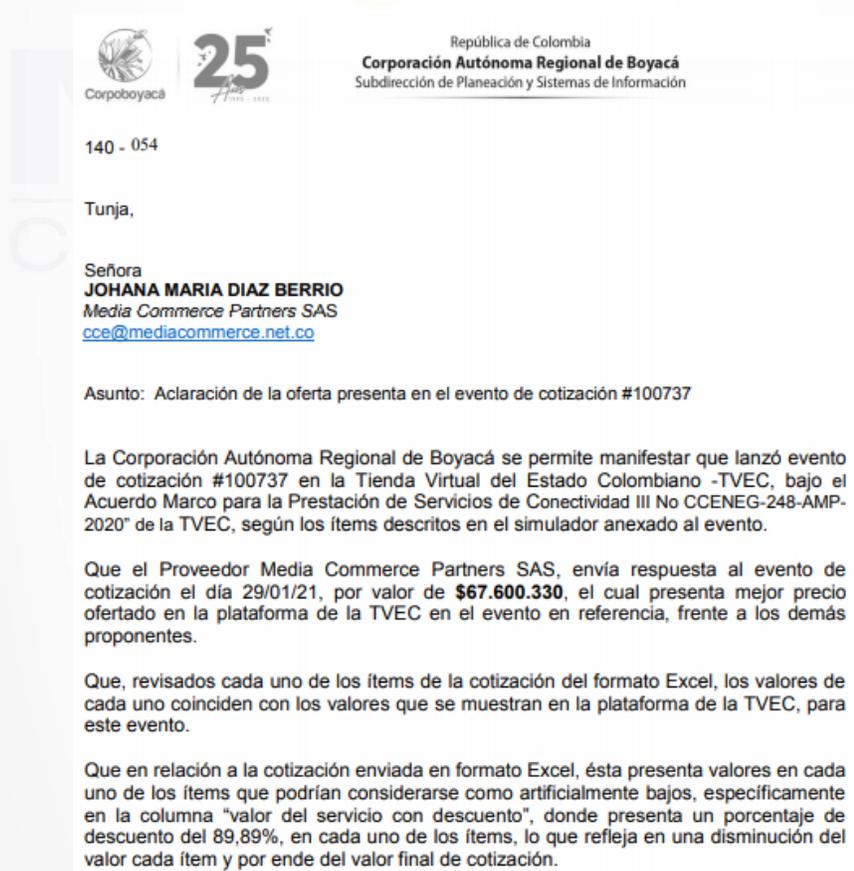
**CORPORACIÓN AUTÓNOMA REGIONAL DE BOYACÁ – CORPOBOYACÁ**

Ciudad

**Referencia: confirmación precios oferta – CCENEG-248-AMP-2020 para adquirir servicios de conectividad**

Mediante el presente documento, CLAUDIA PATRICIA JIMENEZ URIBE identificada con cedula de ciudadanía N° 42.102.540 expedida en la ciudad de Pereira actuando como Representante legal de la sociedad MEDIA COMMERCE PARTNERS S.A.S., se permite realizar subsanación al informe de evaluación a la oferta presentada por dicha sociedad con ocasión al proceso indicado en la referencia de la siguiente forma:

1. Su entidad en la evaluación emitida establece lo siguiente:



Que, respecto a la columna de instalación, la oferta presenta un 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia para el proveedor Media Commerce.

Que en la Cláusula 6. Actividades de la Entidad Compradora en la Operación Secundaria del acuerdo Marco de conectividad en referencia. El literal 6.6 menciona "Antes de colocar la Orden de Compra, la Entidad Compradora debe solicitar aclaraciones al Proveedor que haya presentado una Cotización con precios artificialmente bajos cuando a criterio de la Entidad Compradora, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta

Antigua vía a Paipa No. 53-70 PBX 7457186 - 7457188 - 7457192 - 7407518 - Fax 7407520, Tunja - Boyacá  
Línea Natural - atención al usuario No. 018000 918027  
e-mail: corpoboyaca@corpoboyaca.gov.co - usuario@corpoboyaca.gov.co  
www.corpoboyaca.gov.co



República de Colombia  
**Corporación Autónoma Regional de Boyacá**  
Subdirección de Planeación y Sistemas de Información

*ejecución de la Orden de Compra, en concordancia con lo previsto en el artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015. El análisis de la Entidad Compradora debe recaer sobre los valores efectivamente ofertados y no sobre los valores establecidos en el catálogo."*

Que en la sección 2 de "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Proceso de Contratación" menciona que "Una oferta es artificialmente baja cuando, a criterio de la Entidad Estatal, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución del contrato, de acuerdo a la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector"

1. Por lo anterior se solicita al proponente Media Commerce Partners SAS, explicar por escrito el detalle su oferta, por considerarse que la oferta puede ser artificialmente baja. La explicación debe ser de manera que el análisis completo de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato.
2. Aclarar si la oferta presentada está con los valores y descuentos correctos en todos los ítems de la misma.
3. Aclarar si con la oferta presentada cumple en los términos del acuerdo marco en términos de su capacidad en tiempos de instalación y ejecución de la orden (contrato).
4. Aclarar por qué presenta en la columna de instalación, un valor de 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia a estos ítems en el catálogo del acuerdo para el proveedor Media Commerce.

Cordialmente,

**LUIS HAIR DUEÑAS GOMEZ**  
Supdirector de Planeación y Sistemas de Información

Anexo: Ninguno ( )

Proyectó: Alfredo Orjuela Peña  
Revisó: Pedro Damián Vela Mendieta

Archivado en: Contratos

Antigua vía a Paipa No. 53-70 PBX 7457186 - 7457188 - 7457192 - 7407518 - Fax 7407520, Tunja - Boyacá  
Línea Natural - atención al usuario No. 018000-918027  
e-mail: corpoboyaca@corpoboyaca.gov.co - usuario@corpoboyaca.gov.co  
www.corpoboyaca.gov.co



## RESPUESTA MEDIA COMMERCE:

Mediante el presente documento nos permitimos sustentar los precios establecidos en nuestra oferta comercial, esta aclaración la realizamos basados en el comunicado publicado por su entidad en lo que refiere a los precios artificialmente bajos, así como lo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.2.4 del decreto 1082 del 2015 de la siguiente manera:

**Metodología de Costeo:** Media Commerce hace uso de una combinación de modelos de costeos, uno de ellos costeo basado en actividades y otro en costos directos. La combinación de esos modelos nos permite medir en el costo el desempeño de actividades, recursos y objetos de costo, así como también incorporar recursos directos asociados a un servicio, mano de obra directa y los costos Indirectos de operación variable. Los recursos se asignan a las actividades; después, los costos de las actividades se asignan a los objetos del costo según su uso. Esta metodología de costeo reconoce actividades, costos de las actividades y guías de asignación de estas actividades a diferentes niveles de agregación dentro del modelo de operación.

Tomando como referencia la Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación de CCE, en donde se recomienda la siguiente desagregación de precio, procedemos a realizar el análisis, adicionando los demás componentes de costo considerados para la evaluación del servicio.

$$\text{Oferta} = \text{Costo del bien, servicio u obra (insumos, equipos, personal)} + \text{gastos generales} + \text{imprevistos} + \text{utilidad}$$

### Imagen. CCE - Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación - VI Solicitud de aclaraciones

#### Enlaces de Conectividad Terrestre:

La estructura de costos de un servicio de conectividad terrestre para Media Commerce tiene los siguientes componentes:

- ✓ **Costo del Bien:** redes directas e indirectas, fibra óptica, canalizaciones (construcción o uso), postería (construcción o uso), ancho de banda de transporte local, metropolitano y nacional, cajas de empalme, conexiones, materiales de construcción de fibra (cajas terminales, paneles de fibra y datos, acometidas, strips, pasos en recamaras, infraestructura), recursos IP, herramientas de monitoreo y gestión, modelo de operación de NOC, modelo de operación de mesa de servicio, personal experto en la operación de servicios de telecomunicaciones, costos de mantenimientos preventivos y correctivos.
- ✓ **Costos Transversales:** Equipos especializados para la operación de redes de fibra óptica, Infraestructura de telecomunicaciones, redes de telecomunicaciones, tecnologías de seguridad de la información, gestión de contenidos, administración de plataformas, operación de servicios, repuestos, así como también los costos de servicios adicionales que determinaron el esquema de puntuación del proceso de contratación.
- ✓ **Servicio y Obra:** Materiales de construcción de fibra óptica, equipos enrutadores en sede de cliente, equipos enrutadores en sede del operador, puertos en redes de transmisión

- ✓ metropolitanas y nacionales, convertidores de medio de Tx, cableado de datos y eléctrico, materiales de instalación en sede cliente, profesionales expertos en la configuración y operación de redes ópticas e IP, profesionales expertos en la configuración de servicios de datos, logística, transporte y mano de obra y otros costos menores, profesionales expertos para gerenciamiento de servicios y proyectos, además de las consideraciones en cada uno de los costos por la ubicaciones de servicios en las diferentes regiones y zonas del país.
- ✓ **Gastos Generales:** Costos indirectos comerciales, administrativos, financieros, operacionales, facturación, reportes.
- ✓ **Imprevistos:** Se consideran costos y gastos imprevistos aquellos que se destinan para cubrir un costos o gastos que se presenta de manera inesperada. Como estrategia de costeo se agrega un porcentaje a las actividades mayores dentro de la metodología de costeo, el cual varía según la dimensión del costo (inversión, directo o indirecto).
- ✓ **Utilidad:** Media Commerce ha considerado una utilidad con base a la evaluación financiera de un servicio o proyecto en una empresa de telecomunicaciones, considerando la metodología de costos enuncia y cada uno de los componentes de costo descritos para la operación del servicio, se involucran otras variables de la evaluación como lo son duración del servicio, proyección comercial de la operación de servicios de tecnología y telecomunicaciones, que como resultado evaluamos variables financieras que determinan variables de rentabilidad como los son el margen de utilidad, margen operacional, retorno de la inversión, entre otros.

Con esta estructura sustentamos el precio ofertado, indicando que cada uno de los valores ha sido establecido por la metodología antes expuesta, garantizando la ejecución de los servicios en cada una de las ordenes servicios que se suscriban con ocasión al Acuerdo.

Durante los últimos 20 años, la economía mundial ha sufrido interesantes cambios que han concluido en un cambio radical. Las distancias, tanto culturales como geográficas han disminuido gracias al desarrollo de nuevas tecnologías, medios de transporte y, sobre todo, medios de telecomunicación: televisión digital, comunicación por fax e infraestructuras telefónicas, entre otros. En Colombia desde 2004 se presentaron avances significativos en los servicios de telecomunicaciones, comenzaron a ser familiares términos como WIFI, prestaciones de servicios de conectividad a través de redes móviles y satelitales y aplicaciones que han sido relevantes para el desarrollo de la económica del país.

Estos cambios han provocado que el número de usuarios de las telecomunicaciones no deje de crecer, las inversiones aumenten y las tarifas sean cada vez más y más competitivas y ajustadas a nivel global. Los beneficios para los usuarios son claros, los precios bajan con lo cual se hacen los servicios más asequibles para éstos. Esto ha llevado a que los operadores como lo es MEDIA COMMERCE busquemos modelos de negocios que no solo amplíen el portafolio generando un aumento en su rentabilidad asociada, si no ofrecer servicios con precios realmente competitivos en el mercado actual, como lo es el caso que nos ocupa.

Así las cosas, nuestros precios se sustentan en:

- El precio ofertado está debidamente soportado y establecido para dar cumplimiento a cada uno de los requerimientos técnicos solicitados por su entidad en este proceso de contratación. Con esta explicación certificamos y damos fe que los precios propuestos se encuentran bajo

la ecuación económica de la proporcionalidad y seguridad jurídica de la ejecución de los servicios a contratar y que con ellos daremos cumplimiento a cada una de las obligaciones que emanen de la minuta contractual a firmarse.

- El precio ofertado hace parte de un amplio portafolio de servicios que hemos consolidado como resultado de nuestras operaciones comerciales, lo cual nos permite establecer estrategias de servicio, que, acompañadas con alianzas con fabricantes de tecnología, operadores de telecomunicaciones (fijo, móvil, satelital, servicios, integración, etc.), partners de servicio, operación e infraestructura, lo combinamos para ofrecer a nuestros clientes la mejor tecnología disponible al mejor costo.
- El precio ofertado son el resultado de la operación de Media Commerce en el sector de las telecomunicaciones durante más de 15 años, en los cuales hemos tenido la oportunidad de desarrollar una gran infraestructura de comunicaciones conectando usuarios de diferentes sectores de la economía, contamos con una infraestructura amplia a lo largo del país lo cual nos permite ofrecer servicios competitivos en un mercado exigente en condiciones técnicas y niveles de servicio. Hemos generado modelos competitivos para la adquisición de elementos de tecnología, a través de compras en volumen, acuerdos marco, así como también modelos de desarrollo de negocio con fabricantes y distribuidores como parte fundamental en el ecosistema de tecnología. De igual manera la experiencia en la operación de servicios en tecnologías de la información nos ha permitido capturar el "Know How" para la definición de costos y precios, con el adecuado análisis financiero que permite capturar el valor de negocio para accionistas, y entregando nuestra promesa de valor a nuestros clientes en el desarrollo de nuestra estrategia corporativa.

Para Media Commerce el uso de las economías de escala con sus proveedores durante tantos años de relacionamiento comercial, le permiten estructurar eficientemente reducción de costos, reducir sus precios de venta a sus clientes, maximizar sus beneficios económicos, aumentar su posicionamiento en el mercado frente a la competencia y darle mayor valor agregado a su propuesta de valor. Adicionalmente, contamos con una estructura tecnológica de punta que hemos venido adecuando con el paso de los años, buscando eficiencia y eficacia en temas de costos y gastos.

Así las cosas:

1. Nos permitimos mantener confirmar y justificar el precio de la oferta del presente proceso de contratación basados en los argumentos anteriormente expuestos.
2. Confirmamos que los valores se encuentran correcto.
3. Confirmamos que la oferta cumple con todas las condiciones técnicas y de tiempo de instalación establecidos en el Acuerdo Marco.
4. Su entidad establece que los precios de instalación presentados por Media Commerce para esta oferta están un 0,99% por encima de los precios máximos presentados por Media Commerce ante el Acuerdo Marco de Precios III de Conectividad.

Nos permitimos manifestarle que tal como se evidencia en el simulador que los precios presentados para esta oferta son ligeramente menores a los del Catálogo de Media Commerce. Solicitamos amablemente a la entidad examinar si el porcentaje que esta manifestando que esta por encima hace referencia a estampillas, las cuales es importante comunicarle que ningún cliente ofertado en el acuerdo marco de precio incluye costos de estampillas. así que se debe asumir ese valor adicional, y de hecho el simulador lo adiciona de forma automática.

A continuación, le mostramos los Precios máximos de Media Commerce ante el Acuerdo Marco de Precios III de Conectividad en la Columna Izquierda, y Precios Presentados por Media Commerce para esta oferta en particular en la Columna Derecha.

Valor Instalación + Gravámenes	Descuento	Valor instalación con decuento
\$ 375.821,00	0,00%	\$ 375.819,13
\$ 375.821,00	0,00%	\$ 375.819,13
\$ 375.821,00	0,00%	\$ 375.819,13
\$ 2.302.800,00	0,00%	\$ 2.302.788,52
\$ 2.302.800,00	0,00%	\$ 2.302.788,52
\$ 2.302.800,00	0,00%	\$ 2.302.788,52
\$ 2.302.800,00	0,00%	\$ 2.302.788,52
\$ 2.302.800,00	0,00%	\$ 2.302.788,52

De esta manera, solicitamos a la entidad declarar que los precios ofertados por MEDIA COMMERCE no son artificialmente bajo y habilitar nuestra oferta económica en el presente proceso.

Atentamente,



**CLAUDIA PATRICIA JIMENEZ URIBE**

Representante Legal  
**MEDIA COMMERCE PARTNERS S.A.S**

140 - 01834

Tunja, 04 de Febrero de 2021

Señora

**CLAUDIA PATRICIA JIMENEZ URIBE**

**Representante Legal**

Media Commerce Partners SAS

[cce@mediacommerce.net.co](mailto:cce@mediacommerce.net.co)

[asistente.estatal@mc.net.co](mailto:asistente.estatal@mc.net.co)

1

ASUNTO: Respuesta justificación precios de la Oferta presentada por Media Commerce Partners SAS el evento de cotización #100737

La Corporación Autónoma Regional de Boyacá se permite manifestar que lanzó evento de cotización #100737 en la Tienda Virtual del Estado Colombiano -TVEC, bajo el Acuerdo Marco para la Prestación de Servicios de Conectividad III No CCENEG-248-AMP-2020” de la TVEC, según los ítems descritos en el simulador anexo al evento.

Que el Proveedor Media Commerce Partners SAS, envía respuesta al evento de cotización el día 29/01/21, por valor de **\$67.600.330**, el cual presenta mejor precio ofertado en la plataforma de la TVEC en el evento en referencia, frente a los demás proponentes.

Que, revisados cada uno de los ítems de la cotización del formato Excel, los valores de cada uno coinciden con los valores que se muestran en la plataforma de la TVEC, para este evento.

Que en relación a la cotización enviada en formato Excel, ésta presenta valores en cada uno de los ítems que podrían considerarse como artificialmente bajos, específicamente en la columna “valor del servicio con descuento”, donde presenta un porcentaje de descuento del 89,89%, en cada uno de los ítems, lo que refleja en una disminución del valor cada ítem y por ende del valor final de cotización.

Que, respecto a la columna de instalación, la oferta presenta un 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia para el proveedor Media Commerce. Que en la Cláusula 6. Actividades de la Entidad Compradora en la Operación Secundaria del acuerdo Marco de conectividad en referencia. El literal 6.6 menciona *“Antes de colocar la Orden de Compra, la Entidad Compradora debe solicitar aclaraciones al Proveedor que haya presentado una Cotización con precios artificialmente bajos cuando a criterio de la Entidad Compradora, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución de la Orden de Compra, en concordancia con lo previsto en el artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015. El análisis de la Entidad Compradora debe recaer sobre los valores efectivamente ofertados y no sobre los valores establecidos en el catálogo.”*

2

Que en la sección 2 de “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Proceso de Contratación” menciona que *“Una oferta es artificialmente baja cuando, a criterio de la Entidad Estatal, el precio no parece suficiente para garantizar una correcta ejecución del contrato, de acuerdo a la información recogida durante la etapa de planeación y particularmente durante el Estudio del Sector”*

La corporación con fecha 02/02/2021, mediante comunicación No. 140-054, solicita a Media Commerce Partners SAS:

1. Explicar por escrito el detalle su oferta, por considerarse que la oferta puede ser artificialmente baja. La explicación debe ser de manera que el análisis completo de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato.

2. Aclarar si la oferta presentada está con los valores y descuentos correctos en todos los ítems de la misma.
3. Aclarar si con la oferta presentada cumple en los términos del acuerdo marco en términos de su capacidad en tiempos de instalación y ejecución de la orden (contrato).
4. Aclarar por qué presenta en la columna de instalación, un valor de 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia a estos ítems en el catálogo del acuerdo para el proveedor Media Commerce.

Se recibe de Media Commerce Partners SAS con fecha 04/02/2021, la respuesta a comunicación No. 140-054 que realizó la corporación, en los siguientes términos:

1. Explicar por escrito el detalle su oferta, por considerarse que la oferta puede ser artificialmente baja. La explicación debe ser de manera que el análisis completo de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato.

3

**RESPUESTA:** *“El precio ofertado está debidamente soportado y establecido para dar cumplimiento a cada uno de los requerimientos técnicos solicitados por su entidad en este proceso de contratación. Con esta explicación certificamos y damos fe que los precios propuestos se encuentran bajo*

*la ecuación económica de la proporcionalidad y seguridad jurídica de la ejecución de los servicios a contratar y que con ellos daremos cumplimiento a cada una de las obligaciones que emanen de la minuta contractual a firmarse.*

*• El precio ofertado hace parte de un amplio portafolio de servicios que hemos consolidado como resultado de nuestras operaciones comerciales, lo cual nos permite establecer estrategias de servicio, que, acompañadas con alianzas con fabricantes de tecnología, operadores de telecomunicaciones (fijo, móvil, satelital, servicios, integración, etc.), partners de servicio, operación e infraestructura, lo*

*combinamos para ofrecer a nuestros clientes la mejor tecnología disponible al mejor costo.*

*• El precio ofertado son el resultado de la operación de Media Commerce en el sector de las telecomunicaciones durante más de 15 años, en los cuales hemos tenido la oportunidad de desarrollar una gran infraestructura de comunicaciones conectando usuarios de diferentes sectores de la economía, contamos con una infraestructura amplia a lo largo del país lo cual nos permite ofrecer servicios competitivos en un mercado exigente en condiciones técnicas y niveles de servicio. Hemos generado modelos competitivos para la adquisición de elementos de tecnología, a través de compras en volumen, acuerdos marco, así como también modelos de desarrollo de negocio con fabricantes y distribuidores como parte fundamental en el ecosistema de tecnología. De igual manera la experiencia en la operación de servicios en tecnologías de la información nos ha permitido capturar el “Know How” para la definición de costos y precios, con el adecuado análisis financiero que permite capturar el valor de negocio para accionistas, y entregando nuestra promesa de valor a nuestros clientes en el desarrollo de nuestra estrategia corporativa.*

*Para Media Commerce el uso de las economías de escala con sus proveedores durante tantos años de relacionamiento comercial, le permiten estructurar eficientemente reducción de costos, reducir sus precios de venta a sus clientes, maximizar sus beneficios económicos, aumentar su posicionamiento en el mercado frente a la competencia y darle mayor valor agregado a su propuesta de valor. Adicionalmente, contamos con una estructura tecnológica de punta que hemos venido adecuando con el paso de los años, buscando eficiencia y eficacia en temas de costos y gastos.”*

2. Aclarar si la oferta presentada está con los valores y descuentos correctos en todos los ítems de la misma.

**RESPUESTA:** “1. Nos permitimos mantener confirmar y justificar el precio de la oferta del presente proceso de contratación basados en los argumentos anteriormente expuestos.

2. Confirmamos que los valores se encuentran correcto.”

3. Aclarar si con la oferta presentada cumple en los términos del acuerdo marco en términos de su capacidad en tiempos de instalación y ejecución de la orden (contrato).

**RESPUESTA:** “3. Confirmamos que la oferta cumple con todas las condiciones técnicas y de tiempo de instalación establecidos en el Acuerdo Marco.”

4. Aclarar por qué presenta en la columna de instalación, un valor de 0,99% por encima de los valores máximo establecidos en el catálogo del acuerdo en referencia a estos ítems en el catálogo del acuerdo para el proveedor Media Commerce.

5

“4. Su entidad establece que los precios de instalación presentados por Media Commerce para esta oferta están un 0,99% por encima de los precios máximos presentados por Media Commerce ante el Acuerdo Marco de Precios III de Conectividad.

Nos permitimos manifestarle que tal como se evidencia en el simulador que los precios presentados para esta oferta son ligeramente menores a los del Catálogo de Media Commerce. Solicitamos amablemente a la entidad examinar si el porcentaje que esta manifestando que esta por encima hace referencia a estampillas, las cuales es importante comunicarle que ningún cliente ofertado en el acuerdo marco de precio incluye costos de estampillas. así que se debe asumir ese valor adicional, y de hecho el simulador lo adiciona de forma automática.”

Teniendo en cuenta lo anterior y analizadas los argumentos y aclaración de la oferta presentada en el evento de cotización #100737, la corporación manifiesta:

1. Que el 0.99% adicional en los ítems de instalación, efectivamente obedecen a Gravámenes adicionales incluidos en la solicitud de cotización (1% de impuesto estampillas pro UPTC), el cual es incluido y calculado automáticamente en el simulador utilizado para la solicitud de cotización y respuesta por parte del proveedor.
2. Que acepta la oferta y concluye que los precios cotizados por el proponente no son artificialmente bajos para los bienes requeridos, por lo tanto, habilita la oferta económica y continua con el proceso.

Cordialmente,



**LUIS HAIR DUEÑAS GOMEZ**

Subdirector de Planeación y Sistemas de Información

6

Anexo: Ninguno.



Proyectó: Alfredo Orjuela, Fabio Cocunubo, Pedro Vela  
Revisó: Pedro Damián Vela Mendieta

Archivado en: Contratos