

A man with short brown hair and a light beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and dark tie, stands with his arms crossed and a friendly smile. The background is a blurred cityscape.

***CONDICIONAMIENTO DE LA  
OFERTA.***

***BOLETÍN N° 20***



Albarracín Lara  
Associates  
Lawyers.



**E**n la etapa de formación del contrato generalmente se busca la oferta que tenga las mejores características tanto económicas (no siempre es el menor valor) como técnicas, con una garantía y una excelente prestación del servicio o la calidad del bien a entregar por parte del proponente.

La búsqueda de la mejor oferta se puede realizar de diversas maneras. Una de ellas corresponde a la invitación a presentar ofertas o propuestas. Los proponentes deberán presentar su oferta con todos los elementos requeridos por parte del potencial contratante, acogiendo a las especificaciones técnicas, jurídicas y económicas de la invitación.

Como regla general, las propuestas presentadas por los invitados se deben sujetar a los requisitos de la solicitud de ofertas. Sin embargo, con frecuencia en el sector público (contratación estatal), la incorporación de condiciones a la oferta solicitada, constituye una causal de rechazo y la finalización de la participación de ese proponen-

te en el proceso. Así mismo, en el sector privado (contratación privada), el Código de Comercio de Colombia, en su artículo 855 señala que la aceptación condicional será considerada como una nueva propuesta, lo que implica que quien inicialmente formuló la invitación a ofertar debe analizar la “nueva propuesta” presentada por el invitado y decidir si la acepta o no.

El condicionamiento de una propuesta, sea en el sector público o en el sector privado, corresponde al sometimiento que hace el invitado sobre la oferta presentada, a que se cumpla una condición que no estaba incluida en la invitación inicial para que dicha propuesta tenga validez. Es decir, es una modificación entre lo solicitado y lo ofertado. Por ejemplo: una invitación a ofertar para el eventual suministro de fotocopias sin un mínimo de copias en el mes, en donde la respuesta del invitado señala un valor de \$50 pesos por copia sujeto a 20.000 copias como mínimo en el mes.





Aunque el ejemplo anterior es claro, con frecuencia se presentan dilemas técnicos, jurídicos o financieros, sobre si la oferta presentada por el invitado contiene “condicionamientos” o por el contrario corresponden a “aclaraciones comerciales” que son precisiones sobre la invitación formulada que no someten la oferta a una condición no pedida, sino que detallan algo que en dicha invitación se encuentra de forma general o abstracta.

La decisión de rechazar o no una oferta (sobre todo en materia de contratación estatal) por un aparente condicionamiento, tiene una alta relevancia, pues de ser equivocada puede, de un lado vulnerar los derechos del participante en el proceso de contratación ante una eventual injusta “pérdida de oportunidad” en el proceso, o de otro lado permitir la participación

de un proponente que somete su oferta a una condición no pedida (modificación), lo que implica la vulneración del principio de igualdad en relación con los demás participantes.

Ante los dilemas presentados en materia de condicionamiento, es muy importante y necesario contar con la asesoría idónea y profesional, tanto en el campo jurídico, técnico o financiero según sea el caso.