Ulloa-Valle del Cauca, 5 de septiembre de 2024

Señores
Servicio Nacional de Aprendizaje–SENA
Ciudad.

Asunto: Explicación precio artificialmente bajo Oferta económica PROCESO MC-CHC-CRNIB-0010-2024, Objeto: Contratar la compra de la ropa de trabajo para los funcionarios de la Regional Chocó

Respetados señores:

Yo **GUSTAVO MARÍN LÓPEZ**, identificado con el nit 10138532-7, propietario del establecimiento de comercio La Abundancia Group, domiciliado en el Municipio de Ulloa – Valle del Cauca, matriculado en la cámara de comercio de Cartago-Valle del Cauca; me permito presentar la explicación solicitada del precio artificialmente bajo de la oferta que presenté; relacionada con el asunto:

1. El mercado es muy competido y para que sólo lo analicen Ustedes mismos, en los 3 últimos meses se han desarrollado contrataciones a través del Secop 2 de dotaciones a precios muy inferiores a los ofertados en mi caso, con especificaciones muy similares, procesos donde han participado entre 10,12 y hasta 15 oferentes; lo que indica que hay que ser muy competitivos, para obtener un contrato de este tipo, con lo sucedido en estos procesos respecto al precio, se observa que yo estoy en el mercado Pero la utilidad que obtendré en este proceso también me es satisfactoria.

2. De ninguna manera el valor ofertado constituye un precio artificialmente bajo, por el contrario, siempre busco permanentemente continuar prestando los mejores servicios a mis clientes con precios justos y estándares de calidad y eficiencia, sustento en lo siguiente:

   Me encuentro ubicado en el Municipio corazón del eje, zona que tradicionalmente pero en especial, en la última década ha desarrollado en forma vertiginosa la actividad de las confecciones y hoy es líder en el tema a nivel nacional e internacional; lo que nos hace competitivos. En el tema de ropa formal cuento en nuestro taller partner con las siguientes máquinas que reducen los tiempos de mano de obra a un 30%, comparado con las Empresas que no las tienen:

   Pretinadora: esta máquina no sólo pega las pretinas de un paso, sino que a través de ese folder toma la tela de la pretina, la dobla y la pega al tiempo, es decir reduce el tiempo de colocación de una pretina a en 3 y hasta 5 veces menos, con alta calidad y velocidad.



Adicional contamos con la cerradora industrial de entrepierna, lo que hace que de un paso quede cerrada la entrepierna y quede pespuntada a su vez.

B. En las camisas contamos con varios folder que toman las telas, las doblan y las cosen al tiempo, es decir en una sóla operación la máquina toma la tela de la cartera, la dobla le pasa las dos costuras y la prende lo que se hacía en 4 operaciones hoy sale en uno.

C. En las camisas también tenemos cerradora de laterales y mangas en una sóla operación lo que hace que cierre laterales y mangas en una sola operación, además pespunta.

D. lo mismo pasa con los cuellos.

Para concluir cuando los tiempos de producción se reducen es proporcional la redución del valor de la mano de obra y la garantía de calidad.



1. Hago negociaciones importantes de telas, que reiterativamente se usan en los procesos, situación por la cual obtengo magníficos precios.



Esta factura de tela por ejemplo de la Empresa Lafayette, cuenta con el 50% de descuento.

2. Compro insumos de contado para tomar los descuentos por pronto pago.

3. Tengo estructura de costos favorable la Empresa prácticamente soy yo, además de saber bastante de confecciones soy contador público titulado y tengo un taller externo a mi operación certificado en buenas prácticas de confección y no tengo intermediarios, por ahora participo de procesos de mínima cuantía y estoy en proceso de crecimiento.

4. Aplica como explicación a todos los ítems: Manejo inventario de telas que hace que pueda garantizar el suministro; en este momento cuento con los inventarios necesarios para atender los requerimientos que demanda este proceso.

5. Para algunos ítems, nuestro corte asistido por computador nos permite utilizar espacios de telas de este contrato y de otros, que por optimización nos baja directamente el costo. Este asunto ya es muy intrínseco de mi operación y creo que los confeccionistas tenemos que ser cada día más competitivos.

6. El precio colocado está previamente analizado y estructurado por mí, como contador titulado y el contrato a su vez está compensado con relación a la composición total de ítems a suministrar y por ende soy el responsable de suministrar los elementos en las cantidades y calidades exigidas, sin afectar el punto de equilibrio que ponga en riesgo mi patrimonio, el precio total de mi oferta contempla todos los impuestos, tasas y gravámenes que corresponden para celebrar, ejecutar y liquidar este contrato y no se genera en la composición de mi oferta ningún desequilibrio económico; lo anterior en concordancia con el artículo 2.2.1.1.2.2.4.

4. DESGLOSE DEL PRECIO DE UNA DE NUESTRAS PRENDAS:

Elemento del costo	% sobre el precio de venta	Observación
Tela	27,00%	
Confección	6,79%	
Insumos	4,16%	Incluye empaque
Gastos de administración por unidad, incluye transporte, constitucón de garantías e impuestos locales.	12,00%	
Total Costos generales de fabricación más gastos de administración	**49,95%**	
Imprevistos	**4,63%**	10% del dato anterior.
Impuestos a descontar del precio final	4,3% - 12%	Dependiendo de la Entidad son los impuestos y oscilan en ese rango.
Total Costos + gastos + impuestos	**66,58%**	
Utilidad esperada	**33,42%**	**Esta es la utilidad esperada si los impuestos a deducir son del 12% y mejora si las deduccciones son menores.**

Como se puede observar la utilidad neta esperada es del 35,42% y puede mejorar cuando los descuentos de la Entidad no sean del 12%; para este momento de la economía globalizada es un margén digno que me hace sentir bien remunerado con el trabajo que hago.

5. En los productos de terceros manejamos un margén de intermediación con las fábricas del 14%, con lo anterior el contrato a su vez está compensado con relación a la composición total de ítems a suministrar y por ende soy el responsable de entregar los elementos en las cantidades y calidades exigidas, sin afectar el punto de equilibrio que ponga en riesgo mi patrimonio, el precio total de mi oferta contempla todos los impuestos, tasas y gravámenes que corresponden para celebrar, ejecutar y liquidar este contrato y no se genera en la composición de mi oferta ningún desequilibrio económico; lo anterior en concordancia con el artículo 2.2.1.1.2.2.4.

6. Reitero que el valor total de mi oferta no me genera perdida y garantiza el cumplimiento del contrato sin riesgo financiero, no se puede desconocer el hecho que el contrato se haga por costos unitarios mis costos tienen en cuenta el precio total de la oferta.

7. Con todo lo anterior la realidad del mercado y la globalización de la economía hacen que cada día las organizaciones y personas, se vuelvan más competitivas a través de la

reducción de costos y la optimización de los procesos y esta es la premisa que rige mi operación.

8. Por otra parte la idoneidad y la experiencia como proponente para cumplir con una solución como la requerida por la Entidad, está demostrada en innumerables procesos de contratación, ejecutados a lo largo de este tiempo.

9. Los procesos exigen garantías de calidad y cumplimiento por parte del oferente que hacen que tenga que responder por las especificaciones requeridas desde la invitación.

10. En muchos contratos, las Empresas, a las cuales les suministro, hacen adiciones aprovechando el precio y la calidad de los productos que entrego.

11. Aclaro que no vendo productos al detal sólo trabajo para Entidades Estatales y Empresas grandes.

12. Finalmente aclaro que mi filosofía, por estar en una etapa de crecimiento, es tener un margén razonable de utilidad, para darme a conocer y que las Entidades queden satisfechas con el precio y la calidad de las prendas.

13. Todo lo anterior me permite ofrecer precios justos, que me hacen sentir bien remunerada por la actividad que hago.

14. Adjunto documentación consistente en ofertas ganadoras de procesos de contratación donde se contratan ítems similares a los de este proceso, donde se observan los precios y además muestran la realidad del mercado.

Para terminar soy una Empresa en proceso de desarrollo, yo GUSTAVO MARÍN LÓPEZ presenté mi propuesta con base en estudios de costos mínimos y punto de equilibrio del contrato y renuncio a cualquier reclamación futura por desequilibrio económico, renunciando a unas utilidades altas con el fín de crecer y además en pro del bienestar mio, de la Entidad y de todas las personas involucradas en la producción de estos productos y con la expresa garantía de cumplir con las cantidades y calidades exigidas en el contrato.

De ustedes atentamente,



Nombre o razón social: GUSTAVO MARÍN LÓPEZ
Nit o C.C. 10.138.532-7

Dirección: Cra 2ª No 4-71 Bodega de la Cooperativa
Ciudad: Ulloa Valle del Cauca.
Teléfono y fax: 3216483344
Correo electrónico:tavomarin@yahoo.com