



SIDMAG | TULIO ZAPATA
GROUP 6.445.243

Señores

INSTITUCIÓN EDUCATIVA MARÍA ANTONIA PENAGOS

Palmira – Valle del Cauca

REF.: INVITACIÓN PÚBLICA No. 1151.20.3. 003-2023

ASUNTO: JUSTIFICACIÓN DEL VALOR DE LA OFERTA ECONÓMICA – POSIBLE OFERTA ARTIFICIALMENTE BAJA

Yo, **TULIO HUMBERTO ZAPATA GRANDA**, identificado con cedula de ciudadanía No. **6.445.243**, actuando en nombre propio, dentro del término establecido para tal efecto, me permito dar respuesta al requerimiento efectuado por la Institución Educativa respecto de la posible consideración de la oferta económica como artificialmente baja.

La propuesta presentada corresponde a un valor total de **CATORCE MILLONES OCHOCIENTOS CINCO MIL CUATROCIENTOS PESOS M/CTE (\$14.805.400)**.

La diferencia entre el valor ofertado y el presupuesto estimado por la entidad **no obedece a una reducción de cantidades, al desconocimiento de las especificaciones técnicas, a la disminución de la calidad de los productos ni a la intención de asumir obligaciones que no puedan ser cumplidas.**

Por el contrario, el valor ofertado responde a las condiciones comerciales, operativas y de abastecimiento con las que cuenta el proponente y a una estrategia empresarial orientada a ofrecer precios competitivos y lograr una mayor participación y posicionamiento en el mercado institucional.

1. ESTRUCTURA Y FORMACIÓN DEL PRECIO OFERTADO

La oferta económica fue estructurada teniendo en cuenta los **65 ítems requeridos por la Institución Educativa**, manteniendo las cantidades, unidades y especificaciones técnicas establecidas en el proceso.

La propuesta económica presentada contiene los precios unitarios correspondientes a la totalidad de los elementos requeridos y asciende a **\$14.805.400**.



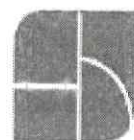
Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | **TULIO ZAPATA**
GROUP | **6.445.243**

La formación del precio se encuentra soportada en una estructura de costos que permite garantizar la adquisición, disponibilidad, suministro y entrega de los bienes, así como la generación de un margen razonable para la ejecución del contrato.

Para efectos de explicar la composición económica de la oferta, se presenta la siguiente distribución:

COMPONENTE	%	VALOR
Costos directos	65%	\$9.623.510
Gastos indirectos	20%	\$2.961.080
Imprevistos	5%	\$740.270
Utilidad	10%	\$1.480.540
TOTAL OFERTA	100%	\$14.805.400

Costos directos – 65%

Corresponden principalmente a la adquisición de los materiales, elementos e insumos que conforman los 65 ítems objeto del suministro.

Estos costos pueden ser manejados de manera competitiva debido a las condiciones de compra y negociación que tiene el proponente con proveedores y distribuidores del mercado.



Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | TULIO ZAPATA
GROUP 6.445.243

Gastos indirectos – 20%

Comprenden los costos asociados a la operación necesaria para garantizar el cumplimiento del suministro, incluyendo componentes administrativos, logísticos, transporte, manejo, almacenamiento, coordinación de pedidos y demás gastos relacionados con la ejecución contractual.

Imprevistos – 5%

Se contempla este porcentaje con el propósito de disponer de un margen destinado a atender eventuales situaciones propias de la operación, tales como variaciones menores de costos, requerimientos logísticos adicionales o situaciones no previstas que puedan presentarse durante la ejecución.

Utilidad – 10%

La propuesta contempla una utilidad razonable del **10%**, lo cual permite evidenciar que el precio ofertado no corresponde a una operación realizada a pérdida ni compromete la sostenibilidad económica del contrato.

2. ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

Uno de los factores determinantes en la formación del precio ofertado corresponde a la **estrategia comercial de penetración y posicionamiento en el mercado institucional** desarrollada por el proponente.

La presentación de una oferta económicamente competitiva constituye una estrategia empresarial orientada a ampliar la participación en procesos de suministro dirigidos a instituciones y entidades, generando relaciones comerciales sostenibles y fortaleciendo el posicionamiento dentro de éste segmento de mercado.

Por esta razón, el proponente está dispuesto a trabajar con un **margen de utilidad razonable**, priorizando la competitividad de la oferta y la posibilidad de consolidar relaciones comerciales dentro del mercado institucional.



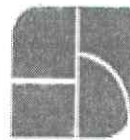
Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | TULIO ZAPATA
GROUP 6.445.243

Esta estrategia no significa sacrificar la calidad de los productos ni asumir pérdidas, sino **optimizar los costos de adquisición y operación para trasladar parte de dicha eficiencia al precio final ofrecido a la entidad contratante.**

3. AMPLIA DISPONIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO NACIONAL

Otro elemento fundamental para explicar la diferencia entre el presupuesto estimado y el valor ofertado consiste en la naturaleza de los bienes objeto del contrato.

Los materiales solicitados corresponden a elementos de **amplia comercialización y disponibilidad en el mercado nacional**, respecto de los cuales existe una oferta suficientemente amplia de fabricantes, importadores, mayoristas, distribuidores y establecimientos comerciales.

En consecuencia, la adquisición de estos bienes **no depende de proveedores exclusivos**, lo cual permite al proponente consultar diferentes alternativas de suministro y realizar procesos de negociación comercial buscando mejores condiciones de precio.

La existencia de múltiples oferentes y canales de comercialización genera condiciones favorables para obtener descuentos por volumen, precios mayoristas, promociones comerciales y condiciones especiales de compra.

Esto permite explicar razonablemente por qué los precios finalmente ofertados pueden ser inferiores a los valores promedio utilizados como referencia en el estudio previo, **sin que ello implique una reducción de la calidad o incumplimiento de las especificaciones técnicas.**

4. CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN Y ROTACIÓN DE INVENTARIO

El proponente desarrolla de manera habitual actividades relacionadas con el suministro de materiales y elementos requeridos por instituciones, razón por la cual existe una **rotación constante de este tipo de productos.**



Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | **TULIO ZAPATA**
GROUP | **6.445.243**

La experiencia comercial y la participación en diferentes requerimientos institucionales permiten mantener relaciones con proveedores y realizar negociaciones recurrentes para la adquisición de materiales.

Esta dinámica comercial facilita obtener mejores condiciones de compra y permite manejar determinados productos con inventario disponible o con facilidad de reposición.

Por tratarse de materiales que presentan una **rotación constante**, el proponente puede adquirirlos en condiciones comerciales favorables y mantener una operación eficiente, evitando que la totalidad de los elementos deba ser adquirida exclusivamente para este proceso y en condiciones de compra ocasionales.

Esta circunstancia constituye uno de los factores que permiten ofrecer precios competitivos y mantener la sostenibilidad económica de la propuesta.

5. LA OFERTA NO IMPLICA DISMINUCIÓN DE LA CALIDAD

Es importante precisar que el menor valor económico presentado **no implica ofrecer productos de menor calidad**, ni sustituir las características técnicas establecidas por la Institución Educativa.

La propuesta fue presentada atendiendo las especificaciones técnicas exigidas en el proceso.

De hecho, la propuesta económica relaciona los elementos requeridos y sus respectivos valores unitarios, manteniendo las cantidades establecidas por la entidad.

Por tanto, la diferencia económica se genera por las **condiciones de adquisición y comercialización**, y no por una modificación de las características de los productos.

El compromiso del proponente consiste en suministrar los bienes conforme a las especificaciones establecidas por la Institución Educativa y en las condiciones exigidas durante la ejecución contractual.

6. SOSTENIBILIDAD DE LA OFERTA DURANTE LA EJECUCIÓN



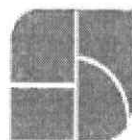
Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | **TULIO ZAPATA**
GROUP | **6.445.243**

La propuesta económica resulta sostenible durante la ejecución contractual debido a que fue estructurada considerando no solamente el costo de adquisición de los productos, sino también los gastos asociados a su operación, los posibles imprevistos y un margen de utilidad.

La distribución del precio permite contar con recursos para atender los costos directos e indirectos asociados al suministro, así como eventuales situaciones que puedan presentarse durante la ejecución.

Adicionalmente, la naturaleza de los productos, su disponibilidad en el mercado nacional y la existencia de diferentes alternativas de proveedores permiten disminuir el riesgo de desabastecimiento y facilitan la reposición de los elementos requeridos.

Por lo anterior, **el valor ofertado no corresponde a un precio irreal o insostenible**, sino al resultado de una estructura comercial que permite adquirir, administrar y suministrar los bienes en condiciones competitivas.

7. CAPACIDAD Y EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

Debe tenerse igualmente en cuenta que el proponente cuenta con la capacidad requerida para ejecutar el objeto contractual.

El propio informe de evaluación establece que el proponente No. 2, **TULIO HUMBERTO ZAPATA GRANDA**, cumple con la totalidad de los requisitos mínimos exigidos y señala que aportó **tres certificaciones de contratos ejecutados**, con las cuales cumple el requisito de experiencia.

Lo anterior constituye un elemento adicional para considerar que la propuesta cuenta con respaldo en la experiencia y capacidad necesarias para desarrollar el suministro objeto del proceso.

8. SERIEDAD, RESPALDO Y COMPROMISO CONTRACTUAL

Como elemento adicional para acreditar la seriedad de la oferta presentada, se deja constancia de que el proponente presentó oportunamente la **Garantía de Seriedad de la Oferta**, de conformidad con las condiciones establecidas en el proceso. El propio Informe



Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | **TULIO ZAPATA**
GROUP | **6.445.243**

de Evaluación Inicial registra que respecto del proponente No. 2 – **TULIO HUMBERTO ZAPATA GRANDA**, la póliza de seriedad fue presentada y calificada como **CUMPLE**.

De igual manera, en caso de resultar adjudicatario, el proponente se compromete a constituir la **Garantía Única de Cumplimiento** exigida por la Institución Educativa, en los porcentajes, amparos y vigencias establecidos en los documentos del proceso.

La constitución de dicha garantía representa un **respaldo adicional para la Institución Educativa**, en la medida en que permite amparar los riesgos derivados del cumplimiento de las obligaciones contractuales y brinda a la entidad un mecanismo de protección frente a un eventual incumplimiento, de conformidad con las condiciones y coberturas establecidas en la póliza.

En ese sentido, el proponente no solamente manifiesta su voluntad de cumplir con el objeto contractual, sino que **asume formalmente las obligaciones y riesgos derivados de la ejecución del contrato**, respaldándolos mediante los mecanismos de garantía exigidos por la propia Institución Educativa.

Por lo anterior, la oferta presentada debe ser entendida como una propuesta **seria, responsable y económicamente sostenible**, en la cual el menor valor ofertado no representa una intención de incumplir o de sacrificar la calidad de los bienes, sino el resultado de una estructura comercial competitiva y de las condiciones particulares de adquisición y comercialización con las que cuenta el proponente.

9. CONCLUSIÓN

De acuerdo con las consideraciones anteriores, se aclara que el valor ofertado de **\$14.805.400** es resultado de una estructura económica y comercial real, soportada principalmente en:

1. Una estrategia de penetración y posicionamiento en el mercado institucional.
2. La amplia disponibilidad de los materiales en el mercado nacional.
3. La existencia de múltiples proveedores, fabricantes, distribuidores y canales de comercialización.



Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368



SIDMAG | **TULIO ZAPATA**
GROUP | **6.445.243**

4. La posibilidad de realizar negociaciones comerciales y obtener mejores condiciones de adquisición.
5. La rotación permanente de este tipo de materiales en el mercado institucional.
6. La posibilidad de mantener inventario y realizar reposiciones de manera eficiente.
7. Una estructura de costos que contempla costos directos, gastos indirectos, imprevistos y utilidad.
8. La experiencia y capacidad del proponente para ejecutar el objeto contractual.

En consecuencia, se considera que la oferta presentada por valor de **\$14.805.400** es **seria, real, razonable y económicamente sostenible**, y que el menor valor frente al presupuesto estimado por la entidad obedece a las condiciones comerciales y operativas anteriormente explicadas.

Se reitera que el valor ofertado **no implica disminución de cantidades, modificación de las especificaciones técnicas ni sacrificio de la calidad de los productos**, y que el proponente mantiene su compromiso de ejecutar integralmente el objeto contractual en las condiciones-establecidas por la Institución Educativa.

Por lo anterior, respetuosamente solicitamos que la presente explicación sea tenida en cuenta para efectos de la evaluación definitiva de la propuesta y se considere **debidamente justificado el valor económico ofertado**.

Atentamente,

Tulio Zapata

Tulio Humberto Zapata Granda
6.445.243



Calle 17 No. 20 - 60
Manizales - Caldas



sidmagroup7@gmail.com



311 325 5368