

Justificación de oferta anormalmente baja

SANDRO VALDRES MOLINA mayor de edad con DNI actuando en representación de la entidad TORROVAL Y LOPEZ SERVICIOS PROFESIONALES S.L. con CIF B87583019 con domicilio social en CARRIL DE LA SERRERIA 11, 29004, MALAGA, que se dispone a participar en la licitación “Suministro de grapadoras quirúrgicas y sus cargas para el Hospital Universitario 12 de Octubre con nº de Expediente 2022-0-39 (Lote 9)

Declara bajo su responsabilidad los siguientes motivos para justificar la oferta:

- El aumento exponencial en la oferta de este tipo de productos a nivel mundial respecto a meses anteriores, donde la demanda estaba muy por encima de la oferta, y que permite abaratar el precio respecto a precios pasados.
- Nuestro departamento de desarrollo de producto está en continua búsqueda de la mejor relación calidad/precio a nivel mundial para nuestros productos
- Somos importadores directos de productos sanitarios y equipos de protección individual, lo que supone que no haya intermediarios que aumenten el precio final.
- La evolución favorable de la divisa en la que compramos los productos en los países de origen.
- Nuestros procesos logísticos internos optimizan al máximo los costes.
- Nuestra estructura de coste es en su mayoría variable.
- Realizamos economía de escala, es decir, compramos grandes cantidades para favorecernos de mayores descuentos
- Todos estos motivos nos permiten acceder a estos precios para los siguientes productos:

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO SIN IVA
GRAPADORA CORTADORA CIRCULA DESECHABLE PARA CIRCUNCISIÓN	46,99€

- He de indicar que no tenemos ayuda alguna del Estado.
- Como norma general en la compañía, para establecer el precio de cada producto analizamos individualmente los costes de este, para los que utilizamos la fórmula que a continuación se detalla:

$$\text{Cálculo del coste unitario} = \frac{\text{Coste del producto} + \text{coste de transporte} + \text{seguro} + \text{coste de distribución} + \text{imputación de costes de estructura} + \text{aranceles (s)}}{\text{Unidades contenidas en el envío}}$$

- A continuación, se refleja un desarrollo numérico a modo de ejemplo:

$$1\text{€} = \frac{1\text{€} + 1.000\text{€} + 200\text{€} + 1.000\text{€} + 50\text{€} + 0}{2.250}$$

- Posteriormente, lo incrementamos hasta lograr el porcentaje de margen con el que trabajamos:

$$\text{Cálculo del precio de venta} = \frac{\text{Coste unitario}}{1 - \% \text{ de margen deseado}}$$

- De nuevo, hacemos una simulación numérica a modo de ejemplo:

$$2\text{€} = \frac{1\text{€}}{1 - 50\%}$$

- De este modo, con un coste total del producto de 1€, y aplicándole un margen del 50%, obtendríamos un precio de venta de 2€.

Si necesitan cualquier aclaración adicional, por favor, no duden en contactarnos.

Muchas gracias y un cordial saludo.

Fdo.

Sandro Valdrés Molina.

Firmado por ***1812** SANDRO VALDRES (R: ****8301*) el día 17/05/2022 con un certificado emitido por AC Representación