EVALUACIÓN TÉCNICA
SMC-046: ESTUDIOS TOPOGRÁFICOS PARA DIFERENTES VÍAS Y ESPACIO PÚBLICO EN EL MUNICIPIO DE VILLAVICENCIO - META A MONTO AGOTABLE

Villavicencio, 23 de abril de 2026

ASUNTO: Pronunciamiento frente a la "respuesta a solicitud de justificación de oferta económica en el proceso SMC-046-2026" del proponente SERTET S.A.S

PROPONENTE:

ITEM	PROPONENTE
1	SERTET S.A.S

Una vez analizada la respuesta del proponente con respecto a la aclaración de la Oferta realizada en el proceso SMC-046-2026 en donde se contesta que:

III. JUSTIFICACION DE OFERTA ECONOMICA

La oferta de SERTET S.A.S. por valor de **$57.999.988,00** no es artificialmente baja. Se sustenta en las siguientes ventajas competitivas legitimas:

1. **Propiedad de 48 equipos topográficos:** 27 niveles de precisión, 5 receptores GNSS RTK y 16 estaciones totales, toda propiedad de SERTET S.A.S. Esto elimina costos de arrendamiento.
2. **Personal propio:** El representante legal es el topógrafo que ejecuta el contrato, eliminando costos de contratación externa.
3. **Vehículos propios:** Tres vehículos disponibles (Toyota Fortuner 2020, Mazda BT 50 2012, motocicleta Bajaj CT100 2022), todos con SOAT vigente.
4. **Experiencia reciente en contratos similares:** El Contrato CMA-SIM-016-2024 de Montería ($273.850.480) y el Contrato C02-2019 de QUADRATA ($82.064.000) permitieron optimizar metodologías y conocer costos reales de mercado.
5. **Capacidad financiera solida:** Ingresos por actividad ordinaria de $3.821.542.027 según Cámara de Comercio de Montería. El contrato de $58.000.000 representa apenas el 1,5% de la facturación.
6. Se adjuntan como soporte: **Análisis de Precios Unitarios (APU), inventario de 48 equipos topográficos, relación de vehículos con tarjetas de propiedad y SOAT**, y certificado de **Cámara de Comercio de Montería**.

IV. Trayectoria empresarial y capacidad financiera de SERTET S.A.S

SERTET S.A.S. fue constituida el 6 de febrero de 2012 mediante documento privado No. 1 de la Asamblea Constitutiva, inscrita en la Cámara de Comercio de Montería bajo matricula No. 115601, con objeto social principal de prestación de servicios generales en topografía, asesoría técnica y calibración de equipos topográficos. La empresa cuenta con más de catorce (14) años de operación ininterrumpida en el mercado colombiano, durante los cuales ha ejecutado contratos de estudios topográficos con entidades públicas y privadas en diferentes regiones del país.Su representante legal, Jamilton Echeverri Diaz, ha estado al frente de la empresa desde su constitución, lo que garantiza continuidad gerencial y conocimiento profundo de la operación y los costos reales del negocio.

Conforme al certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de Comercio de Montería el 20 de marzo de 2026, **SERTET S.A.S.** reporta ingresos por actividad ordinaria de **TRES MIL OCHOCIENTOS VEINTIUN MILLONES QUINIENTOS CUARENTA Y DOS MIL VEINTISIETE PESOS M/CTE ($3.821.542.027,00)**, cifra que evidencia una capacidad operativa y financiera sólida, ampliamente suficiente para respaldar la ejecución de un contrato por **valor de $58.000.000**, el cual representa apenas el 1,5% de la facturación de la empresa. La sociedad cuenta con un capital autorizado, suscrito y pagado de $100.000.000 y se encuentra clasificada como Pequeña Empresa conforme al Decreto 1074 de 2015.

Se adjunta como soporte el certificado de existencia y representación legal de la cámara de Comercio de Montería.

La entidad realiza la siguiente contestación:

1. Propiedad de 48 equipos topográficos

Si bien el proponente manifiesta ser propietario de 48 equipos topográficos, esta condición no constituye por sí misma un sustento técnico suficiente para justificar la reducción del valor de la oferta.

En primer lugar, la disponibilidad de equipos corresponde a un requisito habilitante del proceso, el cual debe ser cumplido por todos los proponentes para garantizar la adecuada ejecución del contrato, por lo que no puede considerarse un factor diferenciador que justifique una disminución significativa en los costos ofertados.

Adicionalmente, el hecho de contar con equipos propios no elimina los costos asociados a su utilización, tales como mantenimiento, calibración, operación, depreciación, transporte y logística, los cuales deben ser considerados dentro de la estructura económica de la oferta.

En este sentido, la información aportada no incluye un análisis detallado que permita verificar cómo la propiedad de los equipos se traduce en una reducción real y cuantificable de los costos, ni demuestra que dichos costos hayan sido adecuadamente incorporados en los análisis de precios unitarios.

En consecuencia, este argumento no resulta suficiente para sustentar la viabilidad económica de la oferta ni desvirtuar su carácter artificialmente bajo.

2. Personal propio

El proponente sustenta la reducción de costos en el hecho de que el representante legal ejecutará directamente las actividades técnicas.

No obstante, esta condición no elimina los costos reales asociados a la ejecución del contrato, tales como la dedicación profesional, la responsabilidad técnica, ni los costos laborales implícitos, por lo que dicha justificación no resulta suficiente para soportar la disminución significativa del valor ofertado.

Adicionalmente, al analizar los rendimientos del personal planteados en los análisis de precios unitarios, se evidencia que estos son inferiores a los parámetros técnicos de referencia del proceso, lo cual implica una mayor duración en la ejecución de las actividades y, por ende, un incremento en los costos de mano de obra.

Sin embargo, pese a esta condición, el proponente mantiene costos reducidos en este componente, lo cual evidencia una inconsistencia entre los rendimientos del personal y los costos asociados, afectando la coherencia técnica de la estructura de precios presentada.

3. Vehículos propios

El proponente manifiesta contar con vehículos propios (Toyota Fortuner 2020, Mazda BT-50 2012 y motocicleta Bajaj CT100 2022), la referencia a la marca, modelo o disponibilidad de los mismos no constituye un elemento técnico que justifique la reducción del valor de la oferta.

En primer lugar, la disponibilidad de medios de transporte corresponde a una condición básica para la ejecución del contrato, por lo cual no representa un factor diferenciador frente a otros proponentes.

Adicionalmente, el hecho de contar con vehículos propios no elimina los costos asociados a su operación, tales como combustible, mantenimiento, seguros, peajes, desgaste, conductores y demás gastos logísticos necesarios para el desarrollo de las actividades en campo.

En este sentido, el proponente no presenta un análisis detallado ni cuantificable de estos costos dentro de la estructura de la oferta, lo cual impide verificar cómo la disponibilidad de los vehículos incide realmente en la reducción del valor ofertado.

4. Experiencia reciente en contratos similares

El proponente manifiesta que la ejecución de contratos anteriores le ha permitido optimizar metodologías y conocer los costos reales de mercado; no obstante, este argumento no constituye un sustento técnico suficiente para justificar la reducción del valor de la oferta.

En primer lugar, la experiencia previa no garantiza por sí misma una disminución de costos, toda vez que cada contrato presenta condiciones particulares en cuanto a ubicación, alcance, tiempos de ejecución y exigencias técnicas, las cuales inciden directamente en la estructura de costos.

Adicionalmente, uno de los contratos referenciados (CMA-SIM-016-2024) corresponde a estudios topográficos para proyectos recreodeportivos y culturales, cuyo alcance no guarda relación directa con estudios topográficos para infraestructura vial y espacio público, requeridos en el presente proceso, por lo cual no es posible considerar dicha experiencia como un soporte técnico válido para justificar eficiencias en la ejecución del objeto contractual.

Así mismo, el proponente no presenta un análisis comparativo ni evidencia cuantificable que demuestre cómo dichas “metodologías optimizadas” se traducen en una reducción real de costos dentro de la oferta presentada.

Siendo así, este argumento no permite validar la coherencia económica de la propuesta ni desvirtuar el carácter artificialmente bajo de la oferta.

5. Capacidad financiera sólida

El proponente señala que cuenta con una capacidad financiera sólida, indicando que el valor del contrato representa un porcentaje bajo de su facturación anual; no obstante, este argumento no constituye un sustento técnico suficiente para justificar la reducción del valor de la oferta.

En este sentido, la evaluación de ofertas presuntamente artificialmente bajas no se fundamenta en la capacidad financiera del proponente, sino en la coherencia técnica y económica de los costos ofertados frente a las condiciones reales de ejecución del contrato.

El hecho de que el proponente cuente con ingresos elevados o capacidad económica suficiente no suple la obligación de demostrar que los valores ofertados cubren adecuadamente los costos directos e indirectos requeridos para la ejecución del contrato.

Adicionalmente, la capacidad financiera no puede ser utilizada como mecanismo para compensar eventuales deficiencias en la estructuración de la oferta, ni para justificar valores que no se encuentran debidamente soportados en los análisis de precios unitarios.

6. Soportes documentales allegados

El proponente señala que adjunta como soporte análisis de precios unitarios (APU), inventario de equipos, relación de vehículos y certificado de Cámara de Comercio; no obstante, la sola presentación de estos documentos no garantiza por sí misma la suficiencia ni la coherencia técnica de la oferta.

En efecto, si bien se aportan análisis de precios unitarios, en estos se mantienen las inconsistencias previamente identificadas en relación con los rendimientos y los valores unitarios ofertados, lo cual impide validar la adecuada estructuración de los costos.

De igual manera, los documentos relacionados con equipos y vehículos acreditan su disponibilidad, pero no incluyen un análisis detallado de los costos asociados a su operación, mantenimiento, logística y demás componentes necesarios para la ejecución del contrato.

Así mismo, el certificado de Cámara de Comercio únicamente acredita la existencia y capacidad financiera del proponente, sin que ello permita verificar la viabilidad económica de la oferta presentada.

6.1. Estructura de precios unitarios

El proponente presenta análisis de precios unitarios; sin embargo, al revisar su contenido, se evidencian inconsistencias en la relación entre rendimientos de mano de obra y valores unitarios ofertados.

Al analizar los rendimientos planteados en los análisis de precios unitarios presentados por el proponente, se evidencia que para el componente de levantamiento topográfico vial se establece un rendimiento de 3,40 km/día, así como un rendimiento para el componente en área equivalente a 0,005492, ambos inferiores a los parámetros técnicos de referencia del proceso.

No obstante, al contrastar dichos valores con los rendimientos estimados por la Entidad, se identifica que estos resultan inferiores a los esperados para este tipo de actividades. En este sentido, un menor rendimiento implica una mayor duración en la ejecución de las actividades y, por ende, un incremento en los costos asociados a la mano de obra y operación.

Adicionalmente, al comparar los valores unitarios ofertados frente a los valores de referencia de la Entidad, se evidencian diferencias significativas. Para el componente de levantamiento topográfico vial (km), el proponente

presenta un valor unitario de $2.403.756,91, el cual se encuentra aproximadamente un 26% por debajo del valor estimado por la Entidad ($3.246.764,32).

De igual manera, para el componente en área (m²), el valor ofertado por el proponente ($4.083,39) se encuentra aproximadamente un 5,7% por debajo del valor de referencia establecido por la Entidad ($4.329,02).

Sin embargo, pese a presentar rendimientos inferiores que implicarían mayores costos de ejecución, el proponente mantiene valores unitarios bajos en ambos componentes, lo cual evidencia una inconsistencia técnica entre los rendimientos y los valores ofertados.

Esta situación no permite verificar la coherencia interna del análisis de precios unitarios ni garantiza que los costos asociados a la ejecución del contrato se encuentren debidamente cubiertos.

En consecuencia, la estructura de precios unitarios presentada no resulta técnicamente consistente, lo que impide validar la viabilidad económica de la oferta.

6.2. Análisis de costos indirectos

El proponente no presenta un desglose claro, detallado y verificable de los costos indirectos que permita identificar su composición real. La información aportada no permite establecer de manera objetiva los costos

asociados a administración, riesgos operativos y demás componentes indirectos, lo que impide validar la suficiencia de la oferta.

Adicionalmente, no se evidencia la inclusión ni cuantificación de costos asociados a obligaciones propias de la ejecución contractual, tales como impuestos, pólizas y garantías exigidas en el proceso, los cuales forman parte integral de los costos indirectos del contrato.

La omisión o subestimación de estos componentes incide directamente en la disminución del valor de la oferta, afectando la correcta estructuración de los costos y generando incertidumbre sobre la viabilidad económica de la propuesta.

6.3. Análisis del AIU (Administración, Imprevistos y Utilidad)

Si bien el proponente incluye dentro de los análisis de precios unitarios algunos porcentajes asociados a administración, imprevistos y utilidad, la información presentada no permite identificar de manera clara, desagregada y verificable la estructura de dichos componentes.

En este sentido, más allá de la denominación empleada, la Entidad requiere verificar la adecuada estimación de los costos asociados a la administración del contrato, la cobertura de riesgos e imprevistos, así como la utilidad del proponente, los cuales hacen parte integral de la estructura económica de la oferta.

Siendo así, el proponente no presenta un análisis detallado que permita establecer la composición real de estos elementos, ni sustenta técnicamente los porcentajes aplicados, limitándose a su inclusión dentro de los análisis de precios unitarios.

7. Trayectoria empresarial y capacidad financiera del proponente

El proponente expone su trayectoria empresarial, experiencia en el mercado y capacidad financiera como sustento de la viabilidad de su oferta.

No obstante, la información relacionada con la constitución de la empresa, su permanencia en el mercado, ingresos operacionales y capacidad financiera, si bien acredita condiciones generales del proponente, no constituye un elemento suficiente para justificar la estructura económica de la oferta presentada.

En este sentido, la evaluación de ofertas presuntamente artificialmente bajas no se fundamenta en la capacidad financiera del proponente, sino en la coherencia técnica y económica de los costos ofertados frente a las condiciones reales de ejecución del contrato.

Por lo anterior, el hecho de que la empresa cuente con una capacidad operativa y financiera suficiente no suple la necesidad de demostrar que los valores ofertados cubren adecuadamente los costos directos e indirectos requeridos para la ejecución del contrato.

En consecuencia, la información aportada no permite desvirtuar el carácter artificialmente bajo de la oferta, toda vez que no acredita la viabilidad técnica y económica de la misma.

Finalmente, cabe resaltar que el hecho de que la oferta se encuentre por debajo del valor mínimo aceptable, independientemente del porcentaje en que se presente dicha diferencia, implica el incumplimiento de las reglas establecidas en la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación. En este sentido, no resulta procedente validar la propuesta bajo criterios distintos a los definidos por la metodología de comparación relativa, toda vez que el incumplimiento del umbral mínimo configura una condición objetiva de presunta anormalidad que debe ser debidamente justificada por el proponente.

CONCLUSIÓN: La justificación presentada no se encuentra técnicamente sustentada ni desvirtúa el carácter artificialmente bajo de la oferta, por lo cual NO ES ACEPTADA por la Entidad y SE RECHAZA LA PROPUESTA

MELIZA PAOLA TOBÓN CELEMÍN
CPS 496-2026
EVALUADOR TECNICO

Villavicencio, 23 de abril de 2026

EVALUACIÓN ECONOMICA

SMC-046: ESTUDIOS TOPOGRÁFICOS PARA DIFERENTES VÍAS Y ESPACIO PÚBLICO EN EL MUNICIPIO DE VILLAVICENCIO - META A MONTO AGOTABLE

PRESUPUESTO OFICIAL: El presupuesto oficial para la ejecución del objeto del contrato es hasta por la suma de **SETENTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS SESENTA Y NUEVE PESOS MDA CTE ($72.244.269,00)** IVA Incluido.

PLAZO DE EJECUCION: El plazo de ejecución de este contrato será **OCHO (8) MESES**, contados a partir de la suscripción del acta de inicio.

DESARROLLO

Se procede inicialmente a la verificación de la propuesta recibida por parte de SERTET S.A.S en cumplimiento de las condiciones económicas y técnicas establecidas conforme a lo establecido en el decreto 1860 de 2021, estudios previos e invitación a cotizar, dentro del proceso de MÍNIMA CUANTÍA N° SMC-046, en el cual se señalan los factores de habilitación y las condiciones del futuro contrato, publicados en la página web www.colombiacompra.gov.co, se precisa lo siguiente.

No.	NOMBRE DEL PROPONENTE	NIT/ CÉDULA DE CIUDADANIA	REPRESENTANTE LEGAL	VALOR
1	SERTET S.A.S	900.500.192-6	Jamilton Echeverri Diaz	$58.000.000

OFERTA PRESENTADA:

N°	NOMBRE DEL PROPONENTE	EVALUACION ECONOMICA VÁLIDA
1	SERTET S.A.S	NO

El proponente **SERTET S.A.S.** allegó justificación de su oferta; sin embargo, esta no demuestra la viabilidad económica ni desvirtúa su carácter artificialmente bajo. Adicional a esto y en aplicación del numeral 8) de la causal de rechazo literal w) que reza: Cuando se determine que el valor total de la oferta es artificialmente bajo, de acuerdo con la metodología establecida en la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación de Colombia compra eficiente, por lo que se **RECHAZA LA PROPUESTA.**

MELIZA PAOLA TOBÓN CELEMÍN
CPS 496-2026
EVALUADOR TECNICO

Villavicencio, 23 de abril de 2026

EVALUACIÓN ECONOMICA

SMC-046: ESTUDIOS TOPOGRÁFICOS PARA DIFERENTES VÍAS Y ESPACIO PÚBLICO EN EL MUNICIPIO DE VILLAVICENCIO - META A MONTO AGOTABLE

PRESUPUESTO OFICIAL: El presupuesto oficial para la ejecución del objeto del contrato es hasta por la suma de **SETENTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS SESENTA Y NUEVE PESOS MDA CTE ($72.244.269,00)** IVA Incluido.

PLAZO DE EJECUCION: El plazo de ejecución de este contrato será **OCHO (8) MESES**, contados a partir de la suscripción del acta de inicio.

DESARROLLO

Se procede inicialmente a la verificación de la propuesta recibida por parte de STOA INGENIERIA DE AVANZADA LTDA en cumplimiento de las condiciones económicas y técnicas establecidas conforme a lo establecido en el decreto 1860 de 2021, estudios previos e invitación a cotizar, dentro del proceso de MÍNIMA CUANTÍA N° SMC-046, en el cual se señalan los factores de habilitación y las condiciones del futuro contrato, publicados en la página web www.colombiacompra.gov.co, se precisa lo siguiente.

No.	NOMBRE DEL PROPONENTE	NIT/ CÉDULA DE CIUDADANIA	REPRESENTANTE LEGAL	VALOR
2	STOA INGENIERIA DE AVANZADA LTDA	900.050.857-3	Ana Luisa Grimaldos Sánchez	$62.132.879,00

OFERTA PRESENTADA:

N°	NOMBRE DEL PROPONENTE	EVALUACION ECONOMICA VÁLIDA
2	STOA INGENIERIA DE AVANZADA LTDA	NO

El proponente **STOA INGENIERIA DE AVANZADA LTDA** no allego la justificación de la oferta presuntamente artificialmente baja, por lo que se dará aplicación al numeral 8) de la causal de rechazo literal w) que reza: Cuando se determine que el valor total de la oferta es artificialmente bajo, de acuerdo con la metodología establecida en la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación de Colombia compra eficiente, por lo que se **RECHAZA LA PROPUESTA.**

MELIZA PAOLA TOBÓN CELEMÍN
CPS 496-2026
EVALUADOR TECNICO