CENTRO DE FORMACION AGROINDUSTRIAL REGIONAL HUILA

INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA
PROCESO DE CONTRATACION MINIMA CUANTIA No. MC-HIL-CEFA-0027-2026
OBJETO: Prestar el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo para los equipos agropecuarios del Centro de Formación Agroindustrial del SENA Regional Huila

PROPONENTE	AVILA OSORIO			TOOLS SERVICE			PRODUCTOS Y SERVICIOS MOVER S.A.S.		
VALOR VERIFICADO DE LA OFERTA	$ 23.877.000,00			$ 29.316.600,00			$ 32.992.000,00		
REQUISITO - SE VALIDA LA OFERTA ECONOMICA REGISTRADA EN SECOP II	ANEXA SI	ANEXA NO	OBSERVACIONES Y RESULTADO	ANEXA SI	ANEXA NO	OBSERVACIONES Y RESULTADO	ANEXA SI	ANEXA NO	OBSERVACIONES Y RESULTADO
El oferente deberá presentar su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, discriminando precios unitarios con IVA (en los casos que aplique), costos directos e indirectos y tanto los precios unitarios como el valor total de la oferta, no podrán superar el presupuesto oficial establecido en el estudio previo. so pena de rechazo.	X		El proponente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, y tanto el valor total de la oferta como los precios unitarios no exceden el presupuesto designado para el presente proceso de contratación de conformidad con el estudio previo. Resultado: CUMPLE	X		El proponente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, y tanto el valor total de la oferta como los precios unitarios no exceden el presupuesto designado para el presente proceso de contratación de conformidad con el estudio previo. Resultado: CUMPLE	X		El proponente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, y tanto el valor total de la oferta como los precios unitarios no exceden el presupuesto designado para el presente proceso de contratación de conformidad con el estudio previo. Resultado: CUMPLE
Ofertar la totalidad de los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades requeridas. La oferta no debe omitir, variar, eliminar o modificar ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecidas, so pena de rechazo.	X		El proponente ofertó los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades. La oferta no omite, varia, elimina o modifica ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecidas en el estudio previo. Resultado: CUMPLE	X		El proponente ofertó los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades. La oferta no omite, varia, elimina o modifica ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecidas en el estudio previo. Resultado: CUMPLE	X		El proponente ofertó los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades. La oferta no omite, varia, elimina o modifica ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecidas en el estudio previo. Resultado: CUMPLE
Se verificarán los valores contenidos en las ofertas, teniendo en cuenta los precios del análisis del mercado.	X		El oferente ofertó la totalidad de los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades requeridas. El Oferente no omitió, varió, eliminó o modificó ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecida. El oferente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, discriminando los precios unitarios, los costos directos e indirectos y el valor total de la oferta, dicha oferta no supera el presupuesto oficial establecido en el estudio previo. Se verificaron los valores contenidos en la oferta, teniendo en cuenta los precios del análisis del mercado y no existen errores aritméticos en dicha oferta económica. Los precios unitarios contenidos en la propuesta no exceden los precios del análisis de mercado. Sin embargo se presenta una diferencia del 49,5% entre la oferta y el presupuesto oficial. En atención a esta verificación del precio ofertado por el proponente frente al precio definido en el presupuesto oficial del proceso y teniendo en cuenta la notoria diferencia entre ellos (precio de la oferta y precio del presupuesto oficial), es necesario dar aplicación del artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y a la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de Contratación de Colombia Compra Eficiente, en consecuencia se requiere que el oferente explique las razones que sustentan esta diferencia, incluyendo dentro de su aclaración la siguiente desagregación del precio ofertado, así: Oferta = Costo de los servicios, (insumos, equipos, personal) + Gastos generales + imprevistos + utilidad. (En valores). Presentando aclaración de la totalidad de los items ofertados, la cual deberá estar acompañada de los soportes documentales que permitan verificar y sustentar objetivamente los valores y condiciones económicas señaladas por el oferente, tales como facturas o cotizaciones vigentes de proveedores, órdenes de compra, contratos o acuerdos comerciales, históricos de adquisición de bienes o servicios, certificaciones de proveedores, soportes de costos de personal, cuando resulte aplicable, y cualquier otro documento idóneo que permita acreditar los costos de los insumos, equipos, personal, gastos generales, imprevistos y demás componentes que sustentan los precios ofertados. En particular, cuando se aleguen condiciones especiales de adquisición, descuentos, economías de escala, disponibilidad de inventarios, acuerdos comerciales u otras circunstancias que permitan obtener costos significativamente inferiores a los considerados en el estudio de mercado, estas deberán ser debidamente acreditadas mediante los respectivos soportes documentales. Lo anterior, con el propósito de que la Entidad pueda verificar la razonabilidad, consistencia y viabilidad económica de la oferta, así como determinar que los precios propuestos se encuentran debidamente sustentados y permiten garantizar la correcta ejecución del contrato en las condiciones ofertadas.	X		El oferente ofertó la totalidad de los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades requeridas. El Oferente no omitió, varió, eliminó o modificó ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecida. El oferente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, discriminando los precios unitarios, los costos directos e indirectos y el valor total de la oferta, dicha oferta no supera el presupuesto oficial establecido en el estudio previo. Se verificaron los valores contenidos en la oferta, teniendo en cuenta los precios del análisis del mercado y no existen errores aritméticos en dicha oferta económica. Los precios unitarios contenidos en la propuesta no exceden los precios del análisis de mercado. Sin embargo se presenta una diferencia del 38% entre la oferta y el presupuesto oficial. En atención a esta verificación del precio ofertado por el proponente frente al precio definido en el presupuesto oficial del proceso y teniendo en cuenta la notoria diferencia entre ellos (precio de la oferta y precio del presupuesto oficial), es necesario dar aplicación del artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y a la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de Contratación de Colombia Compra Eficiente, en consecuencia se requiere que el oferente explique las razones que sustentan esta diferencia, incluyendo dentro de su aclaración la siguiente desagregación del precio ofertado, así: Oferta = Costo de los servicios, (insumos, equipos, personal) + Gastos generales + imprevistos + utilidad. (En valores). Presentando aclaración de la totalidad de los ítems ofertados, la cual deberá estar acompañada de los soportes documentales que permitan verificar y sustentar objetivamente los valores y condiciones económicas señaladas por el oferente, tales como facturas o cotizaciones vigentes de proveedores, órdenes de compra, contratos o acuerdos comerciales, históricos de adquisición de bienes o servicios, certificaciones de proveedores, soportes de costos de personal, cuando resulte aplicable, y cualquier otro documento idóneo que permita acreditar los costos de los insumos, equipos, personal, gastos generales, imprevistos y demás componentes que sustentan los precios ofertados. En particular, cuando se aleguen condiciones especiales de adquisición, descuentos, economías de escala, disponibilidad de inventarios, acuerdos comerciales u otras circunstancias que permitan obtener costos significativamente inferiores a los considerados en el estudio de mercado, estas deberán ser debidamente acreditadas mediante los respectivos soportes documentales. Lo anterior, con el propósito de que la Entidad pueda verificar la razonabilidad, consistencia y viabilidad económica de la oferta, así como determinar que los precios propuestos se encuentran debidamente sustentados y permiten garantizar la correcta ejecución del contrato en las condiciones ofertadas.	X		El oferente ofertó la totalidad de los ítems requeridos, en las unidades, medidas y cantidades requeridas. El Oferente no omitió, varió, eliminó o modificó ningún ítem ni las cantidades o unidades de medida establecida. El oferente presentó su oferta económica a través de la plataforma SECOP II, discriminando los precios unitarios, los costos directos e indirectos y el valor total de la oferta, dicha oferta no supera el presupuesto oficial establecido en el estudio previo. Se verificaron los valores contenidos en la oferta, teniendo en cuenta los precios del análisis del mercado y no existen errores aritméticos en dicha oferta económica. Los precios unitarios contenidos en la propuesta no exceden los precios del análisis de mercado. Sin embargo se presenta una diferencia del 30,23% entre la oferta y el presupuesto oficial. En atención a esta verificación del precio ofertado por el proponente frente al precio definido en el presupuesto oficial del proceso y teniendo en cuenta la notoria diferencia entre ellos (precio de la oferta y precio del presupuesto oficial), es necesario dar aplicación del artículo 2.2.1.1.2.2.4 del Decreto 1082 de 2015 y a la guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de Contratación de Colombia Compra Eficiente, en consecuencia se requiere que el oferente explique las razones que sustentan esta diferencia, incluyendo dentro de su aclaración la siguiente desagregación del precio ofertado, así: Oferta = Costo de los servicios, (insumos, equipos, personal) + Gastos generales + imprevistos + utilidad. (En valores). Presentando aclaración de la totalidad de los ítems ofertados, la cual deberá estar acompañada de los soportes documentales que permitan verificar y sustentar objetivamente los valores y condiciones económicas señaladas por el oferente, tales como facturas o cotizaciones vigentes de proveedores, órdenes de compra, contratos o acuerdos comerciales, históricos de adquisición de bienes o servicios, certificaciones de proveedores, soportes de costos de personal, cuando resulte aplicable, y cualquier otro documento idóneo que permita acreditar los costos de los insumos, equipos, personal, gastos generales, imprevistos y demás componentes que sustentan los precios ofertados. En particular, cuando se aleguen condiciones especiales de adquisición, descuentos, economías de escala, disponibilidad de inventarios, acuerdos comerciales u otras circunstancias que permitan obtener costos significativamente inferiores a los considerados en el estudio de mercado, estas deberán ser debidamente acreditadas mediante los respectivos soportes documentales. Lo anterior, con el propósito de que la Entidad pueda verificar la razonabilidad, consistencia y viabilidad económica de la oferta, así como determinar que los precios propuestos se encuentran debidamente sustentados y permiten garantizar la correcta ejecución del contrato en las condiciones ofertadas.
			Sin embargo, en comunicación cargada por la plataforma SECOP II el 21/09/2026, el oferente manifiesta que: Cuenta con una estructura operativa y logística que le permite coordinar eficientemente las actividades administrativas, técnicas y de suministro requeridas para la ejecución del contrato, generando eficiencias en los tiempos de respuesta, desplazamientos y costos indirectos de operación. Así mismo, señala que mantiene relaciones comerciales con proveedores de materiales, insumos, repuestos y equipos, lo que le permite acceder a condiciones comerciales favorables, descuentos y precios especiales derivados de compras directas, mayoristas o por volumen. De igual manera, manifiesta contar con disponibilidad de inventarios, equipos y herramientas propias, circunstancia que reduce la necesidad de efectuar adquisiciones o alquileres adicionales para la ejecución de las actividades contractuales. En respaldo de las condiciones económicas expuestas, el oferente adjunta facturas de venta que permiten acreditar los valores efectivamente adquiridos para determinados materiales, insumos y/o repuestos, las cuales utiliza como soporte de los precios incorporados en su propuesta económica. En consecuencia, el oferente atribuye la competitividad de los precios ofertados a sus condiciones particulares de operación, capacidad de negociación, abastecimiento y disponibilidad previa de recursos, señalando que estas circunstancias le permiten obtener economías sin afectar la calidad, las especificaciones técnicas ni las condiciones requeridas para la ejecución del contrato.Presentan la desagregación del precio de la siguiente manera: 			Sin embargo, en comunicación allegada el 22/09/2026, el oferente manifiesta contar con capacidad financiera y operativa suficiente para la ejecución del contrato, respaldada en los ingresos derivados de su actividad económica, personal técnico calificado con disponibilidad inmediata y herramientas propias, lo que le permite generar eficiencias en traslados, estadías y costos operativos. Así mismo, señala contar con descuentos y condiciones comerciales favorables de sus proveedores, derivados principalmente de pagos de contado y compras por volumen. Indica además disponer de un stock de repuestos adquiridos previamente, varios de los cuales serán utilizados en la ejecución contractual, permitiendo reducir tiempos y costos de abastecimiento. En consecuencia, manifiesta que los precios ofertados obedecen a condiciones objetivas de operación, disponibilidad de recursos propios y acuerdos comerciales con proveedores, sin afectar la calidad ni poner en riesgo el cumplimiento del contrato, permitiéndole obtener un margen razonable de utilidad. Como soporte de la justificación presentada, el oferente allega facturas de venta correspondientes a operaciones comerciales anteriores, con las cuales busca acreditar que los valores ofertados se encuentran dentro de los precios que ha manejado en el desarrollo habitual de su actividad económica. Adicionalmente, presenta la respectiva desagregación de los precios ofertados, detallando los componentes que conforman su estructura de costos, de la siguiente manera: 			El proponente PRODUCTOS Y SERVICIOS MOVER S.A.S. no allegó la subsanación requerida dentro del plazo establecido en el cronograma del proceso publicado en SECOP II. En consecuencia, al no atender oportunamente el requerimiento efectuado para la verificación de su oferta económica, la propuesta no cumple con las condiciones requeridas para continuar en el proceso de evaluación.
CALIFICACIÓN	**CUMPLE SUBSANO**			**CUMPLE SUBSANO**			**NO CUMPLE SUBSANACIÓN NO PRESENTADA**		

Neiva, 23 de SEPTIEMBRE de 2026

Hernan David Buitrago
Contratista Apoyo Gestion Contable

BUITRAGO LOSADA HERNAN DAVID
Firmado digitalmente por BUITRAGO LOSADA HERNAN DAVID
Fecha: 2026.09.23 09:01:16 -05'00'