Respuesta a requerimiento aclaración sobre oferta con valor artificialmente bajo
Proceso No. SCJ-SIF-MC-11-2026

"CONTRATAR EL SERVICIO DE CONECTIVIDAD SATELITAL PARA LA BRIGADA XIII "

Mínima cuantía

El comité económico evaluador, en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015 procedió a requerir al proponente cuya propuesta económica presentaba un valor que, conforme al análisis realizado, podría resultar artificialmente bajo.

> *"(…) **Artículo 2.2.1.1.2.2.4.** **Oferta con valor artificialmente bajo.** Si de acuerdo con la información obtenida por la Entidad Estatal en su deber de análisis de que trata el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del presente decreto, el valor de una oferta parece artificialmente bajo, la Entidad Estatal debe requerir al oferente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido. (…)"*

En concordancia con lo previsto en los artículos 2.2.1.1.2.2.4. y 2.2.1.1.1.6.1 del mismo Decreto, atendiendo los lineamientos establecidos en la *Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación* de Colombia Compra Eficiente, y considerando que en el presente proceso se recibieron más de cinco ofertas, el comité evaluador procedió a solicitar aclaración al proponente respecto a los precios ofertados, con el fin de determinar que la propuesta económica no se encuentre inmersa en precios artificialmente bajos.

En consecuencia, el día 11 de noviembre de 2026 el proponente dio respuesta al requerimiento formulado a través de la plataforma SECOP II, en los siguientes términos:

Bogotá D.C, 10 de noviembre de 2026

Señores
SECRETARIA DE SEGURIDAD, CONVIVENCIA Y JUSTICIA
Ciudad

Asunto: RESPUESTA A LA SOLICITUD DE JUSTIFICACIÓN DE PRESUNTOS PRECIOS ARTIFICIALMENTE BAJOS DEL PROCESO DE MÍNIMA CUANTÍA No SCJ-SIF-MC-11-2026

Yo ALEXANDER SANCHEZ HERNANDEZ Identificado con CC: 79.654.719 de Bogotá, actuando como representante legal de la ECOMIL S.A.S me permito dar respuesta a la solicitud de aclaración realizada a través del SECOP II por el comité evaluador económico con relación a los precios presentados en el proceso citado en el asunto.

Bajo la gravedad de juramento, me permito confirmar que ECOMIL S.A.S con los precios presentados vía SECOP II para el proceso de la referencia, cumplirá con el 100% del objeto del contrato de acuerdo con LAS ESPECIFICACIONES TECNICAS DE OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO y en ningún momento durante la ejecución del contrato manifestará un desequilibrio económico.

En atención a la solicitud elevada por el Comité Evaluador, mediante la cual se requiere justificar los valores ofertados por ECOMIL S.A.S. al considerarse presuntamente bajos, nos permitimos presentar una justificación integral, técnica, económica y jurídica, orientada a demostrar de manera clara, objetiva y verificable que el precio ofertado no es artificialmente bajo, no es irreal ni pone en riesgo la ejecución del contrato.

1. Marco jurídico y carga de la prueba

De conformidad con el artículo 2.2.1.1.2.2.2 del Decreto 1082 de 2015, cuando una oferta presenta un valor inferior al promedio del mercado o al presupuesto oficial, la Entidad debe solicitar explicación al oferente, sin que ello constituya causal automática de rechazo.

La normativa y la doctrina administrativa de Colombia Compra Eficiente son claras en señalar que:

"Un precio bajo solo puede ser rechazado cuando, luego del ejercicio de contradicción, se demuestre objetivamente que compromete la correcta ejecución del contrato o se fundamenta en supuestos irreales".

Además de lo anterior, cabe resaltar que el consejo de Estado en reiterada jurisprudencia ha señalado para el caso de los precios artificialmente bajos que los contratistas podrán trabajar a precios de costo, superando el margen de no perdida, toda vez que las empresas en muchas ocasiones, no solamente se limitan a tener resultados económicos sino a otro tipo de "ganancias" (como por ejemplo, la adquisición de experiencia específica, o el incursionar en algunos nichos de mercado particulares, entre otras) lo anterior siempre que ello no implique riesgo en la ejecución del contrato; así las cosas con nuestros precios no se está poniendo en riesgo la ejecución del contrato y superamos el margen de no perdida. En consecuencia, el análisis debe centrarse en la viabilidad real del precio, y no en una comparación aislada frente a otras ofertas.

ecomil Te Comunicamos...

2. Estrategia técnica y financiera que soporta el precio ofertado

Los precios ofertados por ECOMIL S.A.S. se encuentran plenamente acorde con la realidad del mercado y no son arbitrarios, sino son resultado de una estrategia técnica y financiera lógica, real y debidamente estructurada, sustentada en:

- La fortaleza operativa y financiera de la compañía (más de 20 en comunicaciones satelitales)
- La experiencia comprobada en contratos de igual o similar naturaleza y alcance
- La optimización de procesos internos y costos indirectos

Esta combinación de factores permite a ECOMIL S.A.S. ofrecer condiciones económicas más favorables que otros competidores, sin sacrificar en ningún momento la calidad del servicio, ni el cumplimiento de las especificaciones técnicas, ni la solidez financiera de la empresa

3. Relación comercial legítima con distribuidores directos autorizados

Es fundamental precisar que la estructura de precios ofertada no se basa en supuestos irreales, sino en relaciones comerciales legítimas y vigentes tanto con distribuidores internacionales y nacionales directos, lo cual permite:

- Acceder a condiciones comerciales competitivas
- Reducir sobrecostos derivados de intermediaciones innecesarias
- Mantener trazabilidad, respaldo y soporte del servicio

Aunado a lo anterior, es preciso resaltar que este tipo de negociaciones se realizan a través de "economías de escala", donde los paquetes adquiridos no se independizan por cada cliente o proyecto en particular, sino a través de acuerdos que permiten la distribución de productos y servicios en múltiples proyectos y considerando la continuidad futura de los mismos

Este esquema es completamente legal, usual en el mercado y plenamente verificable, y constituye una ventaja competitiva legítima, conforme a los principios de libre competencia y eficiencia del gasto público.

4. Inexistencia de artificialidad o anormalidad del precio

Nuestro valor ofertado no es artificioso, falso, disminuido de manera irreal ni excesivamente reducido. Por el contrario, corresponde a un valor normal y razonable dentro de un proceso competitivo, cuyo objetivo constitucional y legal es identificar la oferta más favorable para la Entidad.

Debe resaltarse que, conforme al sistema de evaluación definido en el proceso, el menor valor ofertado constituye un factor determinante de calificación, por lo cual no puede considerarse irregular que un proponente estructure su oferta de manera eficiente para procurar ser adjudicatario, siempre que sea viable, como ocurre en este caso.

5. Viabilidad plena y ausencia de riesgo en la ejecución contractual

El análisis efectuado por ECOMIL S.A.S. demuestra de manera concluyente que:

- El precio ofrecido no pone en riesgo la correcta ejecución del contrato

ecomil Te Comunicamos...

- No compromete la estabilidad financiera de la empresa
- No traslada riesgos indebidos a la Entidad

El valor propuesto es el resultado de un análisis serio, riguroso y juicioso del proyecto, sustentado en realidades técnicas y financieras comprobables, y no en supuestos especulativos.

6. Estructura integral de costos

La propuesta económica presentada es completa e integral, y fue estructurada considerando:

- Costos directos de los productos y servicios
- Gastos generales y de operación
- Imprevistos
- Utilidad razonable y sostenible

En ningún caso se trata de una oferta parcial, incompleta o subestimada. Esta metodología de estructuración se ajusta plenamente a lo recomendado por Colombia Compra Eficiente en su "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación", la cual enfatiza que el análisis debe evaluar la integralidad del precio y su sostenibilidad.

Por otra parte, y conforme a la solicitud de la entidad, nos permitimos presentar el desglose de la oferta por valor unitario, así como la estructura definida y recomendada en la "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación":

Valor Oferta = Costo del bien (Ej: insumos, equipos, personal) + gastos generales + imprevistos + utilidad

A) Desglose y discriminación de los precios presentados:

PROPUESTA ECONÓMICA					
OBJETO: 13617- "CONTRATAR EL SERVICIO DE CONECTIVIDAD SATELITAL PARA LA BRIGADA XIII"					
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO DE REFERENCIA	PRECIO TOTAL OFERTADO
1	Terminal satelital fijo LEO	1	UN	$ 11.437.447	$ 7.759.990
	Servicio de conectividad satelital Terminal Fijo	1	UN	$ 11.495.400	$ 11.424.000
	Instalación, configuración, puesta en marcha y pruebas de funcionamiento.	1	UN	$ 1.392.300	$ 1.110.270
	Soporte técnico durante la ejecución del servicio antena fija	1	UN	$ 2.118.200	$ 1.689.205
	Mantenimiento durante la ejecución del servicio antena fija	1	UN	$ 1.463.700	$ 1.167.271
2	Terminal satelital portátil (itinerante – Transportable) LEO	1	UN	$ 13.477.464	$ 7.759.990
	Servicio de conectividad satelital portátil (itinerante – Transportable)	1	UN	$ 12.376.000	$ 12.136.929

PROPUESTA ECONÓMICA					
OBJETO: 13617- "CONTRATAR EL SERVICIO DE CONECTIVIDAD SATELITAL PARA LA BRIGADA XIII"					
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANT	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO DE REFERENCIA	PRECIO TOTAL OFERTADO
	Instalación, configuración, puesta en marcha y pruebas de funcionamiento.	1	UN	$ 2.534.700	$ 2.021.453
	Soporte técnico durante la ejecución del servicio antena transportable	1	UN	$ 2.118.200	$ 1.689.205
	Mantenimiento durante la ejecución del servicio	1	UN	$ 1.820.700	$ 1.452.157
VALOR TOTAL				$ 60.234.111	$ 48.210.470

B) Estructura de costos desagregada:

Item	Descripción	Precio Unitario Ofertado	Costo del bien (insumos, equipo, personal)	Gastos Generales	Imprevistos	Utilidad
1	Terminal satelital fijo LEO	$ 7.759.990	$ 6.673.401	$ 133.468	$ 133.468	$ 819.653
	Servicio de conectividad satelital Terminal Fijo	$ 11.424.000	$ 11.195.520	$ 33.587	$ 33.587	$ 161.307
	Instalación, configuración, puesta en marcha y pruebas de funcionamiento.	$ 1.110.270	$ 888.216	$ 17.764	$ 17.764	$ 186.525
	Soporte técnico durante la ejecución del servicio antena fija	$ 1.689.205	$ 1.351.364	$ 27.027	$ 27.027	$ 283.786
	Mantenimiento durante la ejecución del servicio antena fija	$ 1.167.271	$ 933.793	$ 18.676	$ 18.676	$ 196.126
2	Terminal satelital portátil (itinerante – Transportable) LEO	$ 7.759.990	$ 6.673.401	$ 133.468	$ 133.468	$ 819.653
	Servicio de conectividad satelital portátil (itinerante – Transportable)	$ 12.136.929	$ 11.195.520	$ 33.587	$ 33.587	$ 874.236
	Instalación, configuración, puesta en marcha y pruebas de funcionamiento.	$ 2.021.453	$ 1.617.210	$ 32.344	$ 32.344	$ 339.555
	Soporte técnico durante la ejecución del servicio antena transportable	$ 1.689.205	$ 1.351.364	$ 27.027	$ 27.027	$ 283.786
	Mantenimiento durante la ejecución del servicio	$ 1.452.157	$ 1.161.797	$ 23.236	$ 23.236	$ 243.888

Con ello, se demuestra que el precio ofertado es completamente viable.

Agradecemos a la entidad el tratamiento confidencial de esta información, ya que contiene precios de acuerdos protegidos con los mayoristas y distribuidores autorizados.

7. Garantías, respaldo financiero y ausencia de afectación patrimonial

Adicionalmente, confirmamos de manera expresa que:

- El valor ofertado incluye todos los costos, impuestos y obligaciones legales aplicables
- Se cuenta con músculo financiero suficiente, lo que garantiza el cumplimiento del objeto contractual en condiciones de calidad, precio y plazo
- Con los precios ofertados no se ve lesionado el patrimonio de la empresa, ni se incurre en pérdida
- El precio fue debidamente analizado y no corresponde a error alguno, ni voluntario ni involuntario.

En mérito de lo expuesto, queda plenamente demostrado que:

- El precio ofertado no es artificialmente bajo
- La propuesta es viable, seria, sostenible y ejecutable
- No existe riesgo alguno para la Entidad
- Se cumple cabalmente con los principios de economía, eficiencia y selección objetiva.

Por lo anterior, solicitamos respetuosamente que la justificación presentada sea aceptada en su totalidad y que la propuesta sea aceptada por el comité económico.

Cordialmente,

ALEXANDER SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
C.C 79.654.719 de Bogotá
Representante Legal
ECOMIL S.A.S.

Una vez analizada la documentación allegada, el Comité Evaluador concluye que la justificación presentada por el proponente se ajusta a lo solicitado, determinando lo siguiente:

- El proponente presentó oportunamente la aclaración de su oferta.
- El proponente presenta por escrito a la Entidad la aclaración de la oferta.
- El proponente envía la totalidad de la información solicitada por la Entidad.
- Las aclaraciones del proponente resultan satisfactorias para garantizar la sostenibilidad de la oferta durante la ejecución del contrato.

En consecuencia, el Comité Evaluador considera que la respuesta sustenta adecuadamente los precios ofertados, razón por la cual se determina que el proponente **CUMPLE** con el requisito de justificación de su oferta económica.

No obstante, lo anterior, este Comité deja constancia de que la seriedad del ofrecimiento y la sostenibilidad del precio unitario ofertado recaen en exclusiva responsabilidad del proponente, en caso de ser adjudicado conforme a lo dispuesto en el numeral 6 del artículo 26 de la Ley 80 de 1993, en concordancia con la jurisprudencia del Consejo de Estado (Sentencia de 21 de junio de 2018, M.P. Zambrano Barrera), que ha señalado:

> *"deberá exonerar a la administración de toda responsabilidad frente al contratista, cuando quiera que éste haya hecho sus ofrecimientos con precios inferiores a los del mercado y que, por tal razón y en plena ejecución del contrato, formule reclamaciones económicas para que le sea admitido un presunto desequilibrio de la ecuación económica, o cuando tal circunstancia conlleve a la inejecución del contrato, con los consecuentes perjuicios para la entidad contratante que ésta no tendría por qué soportar y, de otra parte,* ***que sea el contratista quien asuma los perjuicios que puede implicar el haber presentado un precio evidentemente menor al del mercado o al estimado en el presupuesto oficial (…) puesto que esta carga de responsabilidad es de su exclusivo resorte****".* (subrayado y negrilla fuera de texto original).

Comité Evaluador:

Firmado digitalmente por JONATHAN CORDERO ORREGO

JONATHAN CORDERO ORREGO
Componente Financiero- Dirección Técnica