MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL

CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA DE AVIACIÓN

Bogotá D.C., 11 de Diciembre de 2019

ASUNTO: INFORME REVALUACION – FINANCIERA PROCESO MÍNIMA CUANTÍA No. 459-CENACAVIACION-2019 CUYO OBJETO ES LA "SERVICIOS DE ORGANIZACIÓN Y ASISTENCIA DE CONVENCIONES Y REUNIONES PROTOCOLARIAS BRIAV 32"

AL Señor Teniente Coronel
GILBERTO SALAS LOZANO
Gerente de proyecto

Respetuosamente, me permito remitir la revaluación financiera dentro del PROCESO MÍNIMA CUANTÍA No. 459-CENACAVIACION-2019 CUYO OBJETO ES LA "SERVICIOS DE ORGANIZACIÓN Y ASISTENCIA DE CONVENCIONES Y REUNIONES PROTOCOLARIAS BRIAV 32"

El proponente subsano lo solicitado en el informe de evaluación

1. ASPECTOS DE VERIFICACIÓN FINANCIERA

DOCUMENTACION	ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO	CHICAMOCHA
CERTIFICACIÓN BANCARIA	CUMPLE DOCUMENTO SUBSANADO A TRAVES DE SECOP II"	CUMPLE
INFORMACIÓN PARA EL SIIF	CUMPLE	CUMPLE DOCUMENTO SUBSANADO A TRAVES DE SECOP II"

2. INDICADORES FINANCIEROS

DOCUMENTACION	ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO	– CHICAMOCHA
INDICADORES FINANCIEROS	CUMPLE	CUMPLE

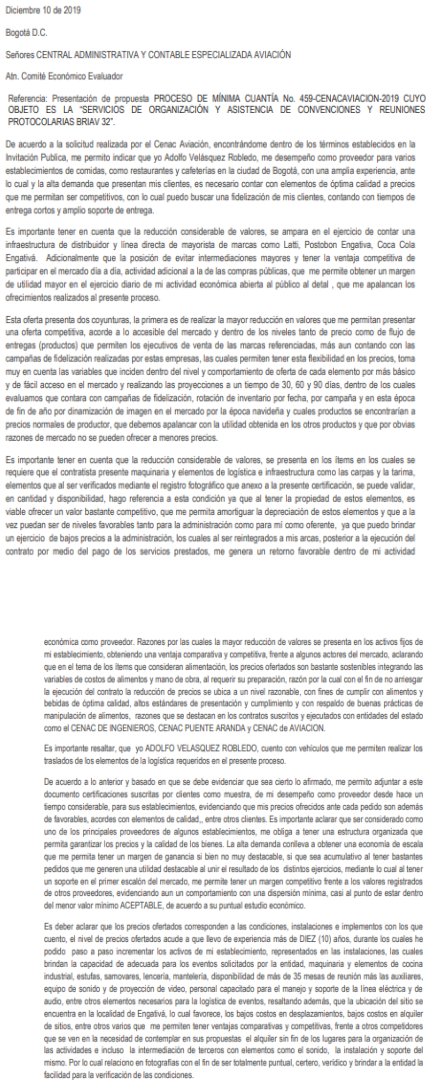
3. ASPECTOS ECONÓMICOS DE EVALUACIÓN

DOCUMENTACION	ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO	CHICAMOCHA
ASPECTOS ECONÓMICOS DE EVALUACIÓN	CUMPLE	CUMPLE

De acuerdo al requerimiento por precios artificialmente bajos las empresas ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO y CHICAMOCHA dieron alcance al requerimiento así:

Oficio de fecha 10 de diciembre 2019 con asunto respuesta de requerimiento justificación los precios ofertados. Que al ser verificada por el comité económico la empresa cumple con las condiciones requeridas.

ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO



Diciembre 10 de 2019

Bogotá D.C.

Señores CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA AVIACIÓN

Atn. Comité Económico Evaluador

Referencia: Presentación de propuesta PROCESO DE MÍNIMA CUANTÍA No. 459-CENACAVIACION-2019 CUYO OBJETO ES LA "SERVICIOS DE ORGANIZACIÓN Y ASISTENCIA DE CONVENCIONES Y REUNIONES PROTOCOLARIAS BRIAV 32".

De acuerdo a la solicitud realizada por el Cenac Aviación, encontrándome dentro de los términos establecidos en la Invitación Publica, me permito indicar que yo Adolfo Velásquez Robledo, me desempeño como proveedor para varios establecimientos de comidas, como restaurantes y cafeterías en la ciudad de Bogotá, con una amplia experiencia, ante lo cual y la alta demanda que presentan mis clientes, es necesario contar con elementos de óptima calidad a precios que me permitan ser competitivos, con lo cual puedo buscar una fidelización de mis clientes, contando con tiempos de entrega cortos y amplio soporte de entrega.

Es importante tener en cuenta que la reducción considerable de valores, se ampara en el ejercicio de contar una infraestructura de distribuidor y línea directa de mayorista de marcas como Latti, Postobon Engativa, Coca Cola Engativá. Adicionalmente que la posición de evitar intermediaciones mayores y tener la ventaja competitiva de participar en el mercado día a día, actividad adicional a la de las compras públicas, que me permite obtener un margen de utilidad mayor en el ejercicio diario de mi actividad económica abierta al público al detal , que me apalancan los ofrecimientos realizados al presente proceso.

Esta oferta presenta dos coyunturas, la primera es de realizar la mayor reducción en valores que me permitan presentar una oferta competitiva, acorde a lo accesible del mercado y dentro de los niveles tanto de precio como de flujo de entregas (productos) que permiten los ejecutivos de venta de las marcas referenciadas, más aun contando con las campañas de fidelización realizadas por estas empresas, las cuales permiten tener esta flexibilidad en los precios, toma muy en cuenta las variables que inciden dentro del nivel y comportamiento de oferta de cada elemento por más básico y de fácil acceso en el mercado y realizando las proyecciones a un tiempo de 30, 60 y 90 días, dentro de los cuales evaluamos que contara con campañas de fidelización, rotación de inventario por fecha, por campaña y en esta época de fin de año por dinamización de imagen en el mercado por la época navideña y cuales productos se encontrarían a precios normales de productor, que debemos apalancar con la utilidad obtenida en los otros productos y que por obvias razones de mercado no se pueden ofrecer a menores precios.

Es importante tener en cuenta que la reducción considerable de valores, se presenta en los ítems en los cuales se requiere que el contratista presente maquinaria y elementos de logística e infraestructura como las carpas y la tarima, elementos que al ser verificados mediante el registro fotográfico que anexo a la presente certificación, se puede validar, en cantidad y disponibilidad, hago referencia a esta condición ya que al tener la propiedad de estos elementos, es viable ofrecer un valor bastante competitivo, que me permita amortiguar la depreciación de estos elementos y que a la vez puedan ser de niveles favorables tanto para la administración como para mí como oferente, ya que puedo brindar un ejercicio de bajos precios a la administración, los cuales al ser reintegrados a mis arcas, posterior a la ejecución del contrato por medio del pago de los servicios prestados, me genera un retorno favorable dentro de mi actividad económica como proveedor. Razones por las cuales la mayor reducción de valores se presenta en los activos fijos de mi establecimiento, obteniendo una ventaja comparativa y competitiva, frente a algunos actores del mercado, aclarando que en el tema de los ítems que consideran alimentación, los precios ofertados son bastante sostenibles integrando las variables de costos de alimentos y mano de obra, al requerir su preparación, razón por la cual con el fin de no arriesgar la ejecución del contrato la reducción de precios se ubica a un nivel razonable, con fines de cumplir con alimentos y bebidas de óptima calidad, altos estándares de presentación y cumplimiento y con respaldo de buenas prácticas de manipulación de alimentos, razones que se destacan en los contratos suscritos y ejecutados con entidades del estado como el CENAC DE INGENIEROS, CENAC PUENTE ARANDA y CENAC de AVIACION.

Es importante resaltar, que yo ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO, cuento con vehículos que me permiten realizar los traslados de los elementos de la logística requeridos en el presente proceso.

De acuerdo a lo anterior y basado en que se debe evidenciar que sea cierto lo afirmado, me permito adjuntar a este documento certificaciones suscritas por clientes como muestra, de mi desempeño como proveedor desde hace un tiempo considerable, para sus establecimientos, evidenciando que mis precios ofrecidos ante cada pedido son además de favorables, acordes con elementos de calidad., entre otros clientes. Es importante aclarar que ser considerado como uno de los principales proveedores de algunos establecimientos, me obliga a tener una estructura organizada que permita garantizar los precios y la calidad de los bienes. La alta demanda conlleva a obtener una economía de escala que me permita tener un margen de ganancia si bien no muy destacable, si que sea acumulativo al tener bastantes pedidos que me generen una utilidad destacable al unir el resultado de los distintos ejercicios, mediante lo cual al tener un soporte en el primer escalón del mercado, me permite tener un margen competitivo frente a los valores registrados de otros proveedores, evidenciando aun un comportamiento con una dispersión mínima, casi al punto de estar dentro del menor valor mínimo ACEPTABLE, de acuerdo a su puntual estudio económico.

Es deber aclarar que los precios ofertados corresponden a las condiciones, instalaciones e implementos con los que cuento, el nivel de precios ofertados acude a que llevo de experiencia más de DIEZ (10) años, durante los cuales he podido paso a paso incrementar los activos de mi establecimiento, representados en las instalaciones, las cuales brindan la capacidad de adecuada para los eventos solicitados por la entidad, maquinaria y elementos de cocina industrial, estufas, samovares, lencería, mantelería, disponibilidad de más de 35 mesas de reunión más las auxiliares, equipo de sonido y de proyección de video, personal capacitado para el manejo y soporte de la línea eléctrica y de audio, entre otros elementos necesarios para la logística de eventos, resaltando además, que la ubicación del sitio se encuentra en la localidad de Engativá, lo cual favorece, los bajos costos en desplazamientos, bajos costos en alquiler de sitios, entre otros varios que me permiten tener ventajas comparativas y competitivas, frente a otros competidores que se ven en la necesidad de contemplar en sus propuestas el alquiler sin fin de los lugares para la organización de las actividades e incluso la intermediación de terceros con elementos como el sonido, la instalación y soporte del mismo. Por lo cual relaciono en fotografías con el fin de ser totalmente puntual, certero, verídico y brindar a la entidad la facilidad para la verificación de las condiciones.

Actualmente el capital referenciado como lo es el mobiliario, elementos de cocina y cafetería de tipo industrial me facilitan tener tiempos cortos de producción, lo cual me representa evitar incurrir en costos mayores por mano de obra y por uso de mayor cantidad de agua, gas y luz (servicios públicos), y evitar un desgaste prematuro de elementos no aptos para la actividad comercial al contar con tipo Industrial. Cabe aclarar que son elementos en los cuales, su vida útil es un aspecto favorable, que conlleva a generar un dinamismo en la producción de elementos de restaurante y cafetería, integrando al máximo, los ingredientes, la mano de obra con gran experiencia en el gremio, la maquinaria e instalaciones, con lo cual el riesgo de pérdida o la merma es considerablemente bajo.

Por ultimo para finalizar, es importante tener en cuenta que como lo he informado anteriormente, dentro de mi actividad económica, estoy renunciando a tener una alta utilidad, frente a cada actividad, pero aclaro que de acuerdo al análisis que se realiza para cada contrato, con el fin de establecer la relación costo beneficio, se integra el modelo de Matriz De Costos, en la cual se cruza los elementos (productos) que requieren una compra, contra los cuales registro en mis activos, que me permiten apalancar el sacrificio de la utilidad de uso de algunos elementos con los que mayor ventaja comparativa me refieren, compensando los niveles ofertados y conservando el equilibrio económico de la ejecución del contrato, todo lo anterior, con el único de fin de ampliar el objetivo de mercado y como es viable en el sector de compras públicas y de posicionamiento de mercado, permitido por la normatividad Colombiana, obtener paso a paso una diversificación de mi portafolio y participar en procesos de convocatoria que me permitan ampliar mi experiencia relacionada, como lo he logrado hacer con los contratos suscritos a la fecha, con el fin de fortalecer mi estructura económica y derivado de lo anterior mi estructura financiera. Lo anterior sin incurrir en prácticas ilegales y desleales, ofrecimientos lejanos de las condiciones técnicas requeridas por la administración, ofrecimientos de desconocimiento de precios, ya que me he desenvuelto por un amplio periodo de tiempo en el sector y mucho menos tener un bajo

rendimiento en la ejecución por parte mía, ya que como es soportado mediante la certificación adjunta, me destaco por mi cumplimiento, oportunidad y calidad.

Anexo a la presente el análisis del valor unitario ofertado de cada actividad objeto de la Invitación Publica.

Atento a cualquier solicitud adicional.

Atentamente,



ADOLFO VELAZQUEZ ROBLEDO
NIT o C. C.:70.106.256

CHICAMOCHA

Bogotá D. C. Diciembre 09 de 2019

Señores
CENAC DE AVIACION
Bogotá D.C

Referencia: Requerimiento Justificación Precios artificialmente Bajos en el Proceso de Contratación de Mínima Cuantía No 459- CENACAVIACION -2019

El suscrito RICARDO SANCHEZ GUARIN , Actuando en nombre propio y en representación de CHICAMOCHA TURISMO EVENTOS Y SERVICIOS S.A.S. por medio del presente me permito dar respuesta al requerimiento solicitado

SUSTENTACION DE PRECIOS

La entidad solicita aclarar los precios de la oferta de la referencia remitida a la central Administrativa y contable Regional de Tunja, requiriendo explicación de las razones que sustenten el valor ofrecido.
En atención a lo anterior me permito aclarar que dentro de nuestros planes de negocios analizando nuestro flujo de efectivo, así como todos los gastos y los costos directos e indirectos en que se pueda incurrir desde la presentación de la propuesta y la ejecución del contrato, los cuales son los que determinan la viabilidad del mismo y siendo la contratación servicio de Catering (alimentación) lo que se solicita en la presente invitación publica, cabe aclarar que contamos con equipos propios suficiente para la ejecución del presente contrato, de igual manera contamos con socios estratégicos y con el personal necesario que se requiera.

Teniendo en cuanta que el servicio a contratar y los precios ofertados por CHICAMOCHA TURISMO EVENTOS Y SERVICIOIS S.A.S. me permito indicar que a pesar de nuestra oferta presentada, aunque el precio se denote bajo, encuentra la razonabilidad y justificación, las cuales anotamos a continuación.

1. Tomamos los precios históricos reales que fueron ofertados y aceptados que al hacer la operación aritmética con los reales que manejamos nos dio un valor superior a la aceptación de oferta en Referencia.
2. Los precios ofertados en lo referente a almuerzos, postres y bebidas son precios reales que nos dejan un margen de ganancia importante y suficiente.
3. Tenemos 8 años de experiencia en el mercado y nos hemos destacado por ser una empresa competitiva en contratos tanto en el sector público como en el privado.
4. Contamos con grandes distribuidores que nos brindan descuentos especiales para ventas por mayor.
5. Nuestros proveedores nos otorgan descuentos financieros obtenidos por pronto

6. Nuestros estados financieros manejan buen índice de liquidez, Razón que nos hace hacer acuerdos comerciales con pago en efectivo y a su vez mejorar el precio.
7. Tenemos amplia experiencia en la ejecución de este tipo de procesos los cuales pueden ser corroborados en las diferentes páginas de contratación estatal.
8. Nuestros servicios han sido evaluados con alta calidad por nuestros clientes, como consta en la certificación anexa al proceso de referencia cuya entidad contratante es el CENAC DE AVIACION Y LA ESCUELA DE INGENIEROS.
9. Contamos con un parque automotor de nuestra propiedad razón por el cual el precio de operación de transporte y traslados es muy bajo.
10. Para el total cumplimiento del contrato se cuanta con las garantías necesarias y ordenadas por la ley 80 de 1993.

De acuerdo a lo anteriormente manifestado, esto nos brinda cierta ventaja competitiva que nos permite atender a nuestros clientes sin afectar nuestro punto de equilibrio financiero, nuestra margen de utilidad y sin que afecte nuestro patrimonio, Los valores de la oferta presentada se hace atravesó de un detallado análisis de los precios históricos aceptados por unidades administrativas y contables, que nos permite la viabilidad de desarrollar un determinado proceso y ejecutarlo sin poner en riesgo el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Así mismo, en el marco normativo colombiano no existe obligación legal o criterio jurisprudencial que indique que el precio el precio de los productos

ofertados debe ser igual o similar al precio de adquisición de los mismos, ya que estos pueden ser afectados por circunstancias especiales que tiene suficiente explicación tales como descuentos financieros, descuentos por pronto pago y estrategias implementadas en el plan de negocio de la empresa.
Ya que la empresa, en su planeación estratégica se ubica en el futuro y visualiza los posibles escenarios en los que se moverá, con esta información se

ofertados debe ser igual o similar al precio de adquisición de los mismos, ya que estos pueden ser afectados por circunstancias especiales que tiene suficiente explicación tales como descuentos financieros, descuentos por pronto pago y estrategias implementadas en el plan de negocio de la empresa.
Ya que la empresa, en su planeación estratégica se ubica en el futuro y visualiza los posibles escenarios en los que se moverá, con esta información se diseña un modelo de negocio, proyecta la estrategia y se implementa, para obtener la competitividad, la sostenibilidad y la rentabilidad que se espera del negocio. Es importante resaltar que trabajamos con un margen de rentabilidad que se generan en un negocio como tal, Lo que quiero decir es que la empresa promedia los negocios que ejecuta, mirando que al final de todos los negocios promediados se obtenga la rentabilidad global, prorrateando una utilidad alta con una más baja y así ambos negocios darían rentabilidad llegando a ser muy competitivos en el mercado; siendo esto muy beneficioso para la empresa y para la alta rotación de inventarios.

Los costos reales y futuras ganancias son de manejo interno de la empresa, ya que corresponden a políticas empresariales de cómo se trabaja, y revelar dicha información a terceras personas, es poner en riesgo la permanencia de la misma en el mercado. Igualmente se anexan facturas de compras solicitadas y certificado de stock de inventarios debidamente firmado por contador público

Es importante reiterar que una oferta no puede ser considerada artificialmente baja por cuanto está ajustada a los precios de mercado y la administración no puede rechazar o descalificar una propuesta impidiéndole pasar a la siguiente fase para la asignación de puntaje o calificación numérica afirma, que según pronunciamiento de la sección tercera de lo contencioso administrativo del consejo de estado mediante sentencia del 4 de junio de 2008 magistrado ponente Miriam Guerrero de Escobar, al referirse sobre la oferta artificial mente baja considero:

"El denominado precio artificialmente bajo es aquel que resulta artificioso o falso, disimulado, muy reducido o disminuido, pero además que no encuentre sustentación o fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercia/ en el cual se desarrolla el negocio, es decir que dicho precio no pueda ser justificado ...

Así mismo, es importante recordar la existencia de la póliza de cumplimiento que respalda la ejecución del contrato en cuestión

Lo mencionado anteriormente es con base en el artículo 26 Numeral 6 y 29 de la ley 80 de 1993.

Según lo solicitado esta es una segregación de los costos y utilidades de algunos de los ítems ofertados

Guerrero de Escobar, al referirse sobre la oferta artificial mente baja considero:

"El denominado precio artificialmente bajo es aquel que resulta artificioso o falso, disimulado, muy reducido o disminuido, pero además que no encuentre sustentación o fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercia/ en el cual se desarrolla el negocio, es decir que dicho precio no pueda ser justificado ...

Así mismo, es importante recordar la existencia de la póliza de cumplimiento que respalda la ejecución del contrato en cuestión

Lo mencionado anteriormente es con base en el artículo 26 Numeral 6 y 29 de la ley 80 de 1993.

Según lo solicitado esta es una segregación de los costos y utilidades de algunos de los ítems ofertados

Cordialmente.

RICARDO SÁNCHEZ GUARÍN
CHICAMOCHA TURISMO EVENTOS Y SERVICIOS S.A.S.
NIT 900557865-1

Atentamente,

ORLANDO VARGAS GONZALEZ
CONTADOR PUBLICO
TARJETA PROFESIONAL No 14493-7

Oficina CIRCULO DE SUBOFICIALES F.F.M.M Calle 138 No 55-38 local 3
Celular 310 6586335 www.chicamochaeventos.com

Por todo lo anterior y una vez justificados los precios artificialmente bajos las empresas CUMPLEN y se entienden habilitadas para continuar en el proceso.

CONCLUSION

De lo expuesto en cada uno de los numerales que integran este informe a continuación se relaciona las empresas habilitadas asi:

	OFERENTE	
1	**ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO**	HABILITADO
2	**CHICAMOCHA**	HABILITADO

ORIGINAL FIRMADO