FUERZAS MILITARES DE COLOMBIA
EJERCITO NACIONAL

CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA CENAC AVIACIÓN
NIT. 830.039.207-8

Bogotá D.C., Marzo 27 de 2020

Señor
MY. CHRISTIAN FELIPE QUICENO TOBAR
Gerente del Proyecto
Ciudad

ASUNTO: Re -evaluación Económica proceso de MÍNIMA CUANTÍA No.130-CENACAVIACIÓN-2020 CUYO OBJETO ES LA "PRESTACION DE SERVICIOS LOGISTICOS PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES PROTOCOLARIAS Y DE BIENESTAR DE LA CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA DE AVIACION

Con toda atención me permito enviar al señor Gerente del Proyecto la re-evaluación económica del proceso de contratación del asunto. EL PROPONENTE **ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO ,** aclaró dentro de los términos, lo referente a los precios ofertados dando explicación asi: :

Marzo 25 de 2020

Bogotá D.C.

Señores CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA AVIACIÓN

Atn. Comité Económico Evaluador

Referencia: Presentación de propuesta PROCESO DE MÍNIMA CUANTÍA No.130-CENACAVIACIÓN-2020 CUYO OBJETO ES LA "PRESTACION DE SERVICIOS LOGISTICOS PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES PROTOCOLARIAS Y DE BIENESTAR DE LA CENTRAL ADMINISTRATIVA Y CONTABLE ESPECIALIZADA DE AVIACION".

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. Adicionalmente como puede ser verificado en la propuesta económica realizada, los ítems que representan la alimentación, se encuentran a valores bastante razonables de mercado, con el fin de que no se vea afectada la calidad de los mismos. Evidenciando el apalancamiento con los activos, mas aun cuando actualmente se esta presentando un efecto económico que nos obliga a ser previsivos y responsables con las ofertas realizadas.

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.

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.

Destaco adicionalmente que a lo largo del ejercicio de mi actividad económica, no me he visto afectado por ningun incumplimiento y menos por la aplicación de las pólizas, como puede ser validado por la entidad.

Por ultimo manifiesto a la entidad, que no invocare ningún desequilibrio económico en ninguna etapa, y asumo los riesgos de la ejecución del presente contrato.

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

CONCLUSION: LA ENTIDAD ACEPTA LA ACLARACION HECHA POR EL PROPONENTE **ADOLFO VELASQUEZ ROBLEDO** Y LO HABILITA ECONOMICAMENTE PARA CONTINUAR EN EL PROCESO. LAS ACLARACIONES LAS REALIZO DENTRO DEL TERMINO ESTIPULADO A TRAVES DE LA PLATAFORMA DEL SECOP II

PATRICIA GONZALEZ CHAPARRO

COMITÉ ECONOMICO EVALUADOR

ORIGINAL DEBIDAMENTE FIRMADO