



**MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL  
AGENCIA LOGÍSTICA DE LAS FUERZAS MILITARES  
AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICIÓN DE CUENTAS  
“DE FRENTE A LA CIUDADANÍA”  
ACTA N° 001**



**LUGAR Y FECHA:** Bogotá D.C., 3 de diciembre de 2008  
**HORA:** 9:00 a.m.  
**ASUNTO:** PRIMERA AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICIÓN DE CUENTAS

## **I. FUNDAMENTO LEGAL**

Ley 489 de 1998

## **II. AGENDA**

1. Himno Nacional
2. Instalación Audiencia Pública
3. Información general ALFM
4. Plan Estratégico 2008 – 2009 y Avance Plan de Acción 2008
5. Avance Plan de Mejoramiento suscrito con la CGR
6. Avance Implementación Sistema Integrado de Gestión
7. Informe Financiero y Presupuestal
8. Abastecimientos Clase I y Compras Centralizadas BNA y comedores de tropa
9. Abastecimientos Clase II, III y IV (Licitaciones, Concurso de Meritos, Contratación Directa)
10. Otros Programas
11. Retos para el 2009
12. Intervención de la ciudadanía
13. Evaluación y cierre de la Audiencia

## **III. DESARROLLO AGENDA**

### **1. Generalidades y Reglas de la Audiencia Pública de Rendición de Cuentas**

La Audiencia Pública de Rendición de Cuentas, es un mecanismo de participación que permite a los ciudadanos ejercer su derecho de control social a la gestión pública, contemplada en la Ley 489 de 1998.

#### **Reglas generales:**

- En primer lugar se realizará la presentación de la Entidad
- En segundo lugar las intervenciones de la ciudadanía:
  - a. Sobre la temática establecidas para la audiencia.
  - b. No debe superar los 2 minutos
  - c. La respuesta se dará utilizando el mismo tiempo.

Antes del cierre, la Jefe de la Oficina de Control Interno de la Entidad hará una breve conclusión de la Audiencia y se distribuirá una encuesta de evaluación.

Los resultados de la Audiencia Pública serán consignados en un Acta que se publicará en la página Web institucional [www.agencialogistica.gov.co](http://www.agencialogistica.gov.co).

### **2. Instalación Audiencia Pública a cargo del señor Brigadier General (r)**

## **Gustavo Álvaro Porras Amaya - Director General**

Buenos días bienvenidos a la audiencia pública de rendición de cuentas de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, Señor Contralmirante Jose Benjamín Manzanera Rodríguez, Señor Brigadier General Antonio Pinilla Molano Comandante Brigada 21 de Apoyo Logístico del Ejército Nacional, señores representantes del Instituto Nacional de Salud, del Departamento Administrativo de la Función Pública, de ACORE (Asociación de Oficiales Retirados del Ejército Nacional), representantes de la Armada Nacional, de la Escuela Militar, de la CIAC (Corporación de la Industria Aeronáutica Colombiana), señores Oficiales y Suboficiales de las Fuerzas Militares en servicio activo y en uso del buen retiro, funcionarios del Ministerio de Defensa Nacional, invitados especiales del Gobierno Nacional, proveedores de la Agencia Logística, representantes de la ciudadanía en general y funcionarios de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares.

La Dirección General de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares en cumplimiento de las funciones asignadas por el Gobierno Nacional, abre un espacio para presentar a consideración de ustedes la gestión desarrollada durante el año 2008, la rendición de cuentas, es un mecanismo de control social, de transparencia institucional, de respeto por los proveedores, contratistas y usuarios, de acatamiento de las normas establecidas para las entidades del estado, es también la gran oportunidad de recibir de la ciudadanía en general una retroalimentación en búsqueda de la eficiencia y de la eficacia. Es importante

resaltar que la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, no recibe recursos del Presupuesto Nacional y por tal motivo la Entidad, debe generar dentro del marco del objeto social previsto en el Art. 6 del Decreto 4746 del diciembre de 2005, atender las necesidades de las Fuerzas Militares, hacemos lo que nos piden las tropas dentro del marco de la ley.

A continuación los señores directivos, les mostraran a ustedes la información y gestión de cada área; aspiramos ser lo suficientemente claros, precisos y sinceros para enterarlos de que hacemos, como lo hacemos y cuanto nos cuesta, esperamos también satisfacer las expectativas y aclarar las inquietudes de los asistentes, dentro de un ambiente de cordialidad y mucho respeto, invocando la protección divina y acatando la ley, le doy inicio a la primera audiencia de rendición de cuentas de la Agencia Logística de Las Fuerzas Militares, muchas gracias por aceptar la invitación y por estar aquí presentes.

### **3. Información general ALFM – Capitán de Navío Carlos Alberto Garrido de Pombo – Subdirector General de la Entidad**

Buenos días, tiene origen la Agencia Logística de las Fuerzas Militares en los Fondos Rotatorios, de la Armada Nacional creado en 1942, de la Fuerza Aérea en 1947 y del Fondo Ejército Nacional en el año 1954, estos tres Fondos tenían ciertas visiones comunes.

La Agencia Logística de las Fuerzas Militares, es un establecimiento público del orden nacional, adscrito al Ministerio de Defensa, dotado de personería jurídica, autonomía administrativa, financiera y patrimonial, creada por decreto 4746 de diciembre 30 de 2005 que dispuso la fusión de los Fondos Rotatorios de la Armada Nacional y la Fuerza Aérea Colombiana en el Fondo Rotatorio del Ejército Nacional.

Nuestra Meta es Satisfacer al 100% las necesidades de abastecimientos clase I, II, III, IV y VI hasta nivel Unidad Táctica, y contratar otros bienes y servicios requeridos por las Fuerzas Militares y el Sector Defensa.

La Misión es Suministrar bienes y servicios a través de la producción, adquisición, almacenamiento y distribución, para satisfacer las necesidades de las Fuerzas y el sector defensa en todo el territorio nacional.

La Visión es en el año 2012 la Agencia Logística será una organización inteligente, moderna, líder en soluciones logísticas integrales para las Fuerzas Militares y el sector defensa hasta

nivel de unidad táctica en abastecimientos clases I, II, III, IV y VI con un talento humano altamente calificado y comprometido con nuestra institución.

#### **FUNCIONES:**

- Ejecutar las políticas generales formuladas por el MDN relacionadas con su objeto.
- Desarrollar los planes de apoyo logístico, abastecimiento, mantenimiento y servicios que requiera el MDN y las FF. MM.
- Adquirir los bienes y servicios que requieran el MDN y las FF. MM.
- Realizar las obras de infraestructura requeridas por el MDN y las FF. MM.
- Negociar en el país o en el exterior bienes y servicios requeridos por el MDN y las FF. MM.
- Administrar casinos, cámaras de oficiales y suboficiales, comedores de tropa, almacenes, tiendas y demás actividades que procuren el bienestar del personal de las FF.MM., cuando las normas legal así lo permitan.
- Administrar y explotar predios, instalaciones, industrias, maquinaria, equipos, granjas agropecuarias y demás negocios derivados de su objeto.

Como podrán ver en nuestro organigrama, existen cinco Oficinas de apoyo, que son: la Oficina Jurídica, Oficina Planeación, Oficina de Control Interno, Oficina de Control Interno Disciplinario y Oficina de Tecnología.

La Subdirección General, cuenta con un Grupo de Calidad y cinco Direcciones que son: Dirección Cadena de Suministro, Dirección Comercial, Dirección de Apoyo Logístico, Dirección de Contratación, Dirección Administrativa, Dirección Financiera, y tenemos trece Regionales, ubicadas en todo el territorio nacional.

En cuanto a las regionales se dispuso la creación de una organización con un esquema parecido a la sede central, con sus áreas de apoyo y cada una con sus áreas de funcionamiento normal.

La Agencia Logística de las Fuerzas Militares tiene una cobertura a lo largo del territorio nacional, distribuida así:

- Regional Atlántico, ubicada en la ciudad de Cartagena con una cobertura en los Departamentos de Bolívar y las Islas de San Andrés y Providencia, atiende un personal de 10.500 hombres.
- Regional Norte ubicada en la ciudad de Barranquilla, tiene una amplia cobertura en los Departamentos Norte y Costa Atlántica, atiende un personal de 19.520 hombres.
- Regional Antioquia - Choco se encuentra ubicada en la ciudad de Medellín, su área de cobertura en los Departamento de Antioquia y Choco atiende un personal de 13.300 hombres de las Fuerzas Militares.
- Regional Uraba, ubicada en la ciudad de carepa su área de cobertura en los Departamentos de Uraba Antioqueño y el Norte de Choco, el personal atendido en esta área es de 7.292 hombres.
- Regional Nororiental ubicada en la ciudad de Bucaramanga su área de cobertura en los Departamentos de los Santanderes y Arauca, atiende un personal de 26.543 hombres.
- Regional Magdalena Medio ubicada en la ciudad de Puerto Berrio su área de cobertura es el Magdalena Medio que atiende un personal de 5.788 hombres.
- Regional Centro, se encuentra aquí en la ciudad de Bogota, tiene un área de cobertura en los Departamentos de Cundinamarca y Boyacá, atiende un personal de 25.400 hombres.

- Regional del Sur Occidente ubicada en la ciudad de Cali, área de cobertura en el Sur occidente del país, atiende un personal de 27.400 hombres de las Fuerzas Militares.
- Regional Pacifico también ubicada en la ciudad de Cali, como ustedes pueden ver en Cali tenemos dos Regionales, una prácticamente atiende al Ejército Nacional y la Fuerza Aérea, denominada Sur Occidente y la Regional del Pacifico, con cobertura para los departamentos de Choco, Cauca y Nariño, atendiendo al personal de la Fuerza Armada e Infantería de Marina, en un número de 5.950 hombres.
- Regional Tolima Grande, esta es la más extensa, ubicada en el fuerte Militar de Tolemaida, su área de cobertura es en los Departamentos de Tolima y Huila, atiende un personal de 26.908 hombres.
- Regional Llanos Orientales, esta se encuentra en la ciudad de Villavicencio su área de cobertura son los Llanos Orientales y Departamento de Guainía y Vaupés, personal atendido es de 17.800 hombres.
- Regional Sur, Ubicada en la ciudad de Puerto Leguizamo, su área de cobertura en el Departamento de Putumayo, personal atendido es de 3.000 hombres de las Fuerzas Militares.
- Regional Amazonia, ubicada en la ciudad de Florencia, su área de cobertura es Departamento Caquetá y Amazonas, atendiendo un total de 17.203 hombres, como ustedes pueden ver la Agencia Logística de las Fuerzas Militares se encuentra ubicada en todo el territorio nacional atendiendo los requerimientos de toda nuestra Fuerza Pública.

#### **4. Plan Estratégico 2008 – 2012 y Avance Plan de Acción 2008 - Gabriel de la Cuesta Mora – Jefe Oficina Asesora de Planeación**

##### **BASES DEL PLAN ESTRATÉGICO**

Buenos días y agradeciendo su presencia, en los pocos minutos que me fueron asignados paso a explicarles de manera muy resumida el Plan de Acción, El Plan Estratégico de la Agencia, base de las estrategias de la entidad y el alcance del Plan de Acción, incorporado para el 2008 con base al Plan Estratégico, cómo se formuló, como se ideó el Plan Estratégico de la Agencia Logística, desde luego tomando todos los elementos del entorno político y social, pero por sobretodo atendiendo los lineamientos establecidos por el Ministerio de Defensa Nacional, quien es nuestro ente rector, a través de una organización que se creo recientemente alrededor de dos o tres años, denominada Grupo Empresarial de la Defensa, formado por dieciocho empresas; la Agencia Logística de las Fuerzas Militares hace parte de uno de los grupos denominado Grupo Logístico, el cual está integrado por Indumil, Fondo Rotatorio de la Policía , la CIAC y COTECMAR.

Desde allí, se han dictado una serie de políticas y lineamientos generales y es sobre ellos que la Agencia Logística y las demás empresas que conforman este aglomerado, están formulando sus planes estratégicos o han establecido sus estrategias, el propósito superior de este grupo de empresas es contribuir de manera eficaz y tangible a consolidar la paz y la seguridad en Colombia, a través del suministro oportuno de bienes y servicios que apoyen la Defensa Nacional.

Esto es totalmente coherente y compatible con la mega que se expuso al principio, que es la meta grande y audaz que nos hemos propuesto en la Agencia Logística de las Fuerzas Militares para lograr los fines del Estado y atender la política de consolidación de la seguridad democrática.

##### **POLÍTICA DE CONSOLIDACIÓN DE LA SEGURIDAD DEMOCRÁTICA - PCSD**

“Contribuir de manera eficaz y medible a consolidar la seguridad y la paz en Colombia, a través del suministro oportuno de bienes y servicios que apoyen la Defensa Nacional”.

## **FOCO ESTRATÉGICO DEL GSED**

Proveer a la Fuerza Pública de una logística efectiva centrada en el suministro adecuado de bienes y servicios y promover el desarrollo científico y tecnológico del sector.

Otro elemento importante que se tuvo en cuenta en la depuración del Plan, fue la visita que en el mes de julio efectuó el Señor General Director de la Agencia a la Agencia Logística de los Estados Unidos, partner de un organismo similar al nuestro, donde se pudo mirar, de primera mano unos aspectos sobre el desarrollo y evolución de esta importante empresa que es de talla mundial, de clase mundial, allí a través del Director, nos damos cuenta que la Agencia Logística tiene un rumbo muy claro y estamos enrutados en un buen camino hacia el crecimiento y hacia el cubrimiento de las necesidades de las Fuerzas Militares.

El Plan Estratégico de la Agencia Logística se ha estructurado sobre seis objetivos Estratégicos Principales, los cuales los veremos más adelante, se desagregan en treinta y dos objetivos específicos y de ahí también se estructuraron ochenta y dos actividades, que conforman el Plan de Acción, es decir, todo es un engranaje para que la estrategia con la que esta formulada avance realmente.

## **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

### **1. FORTALECER LA CREDIBILIDAD Y CONFIANZA**

Como vimos la Agencia Logística es un organismo relativamente nuevo, creado hace tres años, este es nuestro tercer año de operación y necesitamos desarrollar unas estrategias para generar confianza y la credibilidad sobre todo ante el Ministerio de Defensa y las Fuerzas Militares.

En principio no es sencillo, es un proceso un tanto difícil, hemos tenido que hacer una cantidad de ajustes institucionales, pero vamos avanzando en este proceso satisfactoriamente.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Gestionar mecanismos de coordinación interinstitucional para el planeamiento de los abastecimientos, tenemos que hacer un acercamiento con las tres fuerzas, el cual tenemos un plan. Mejorar el servicio en las UDN y UDS queremos a través de los procesos mejorar los servicios que nos ayuden en el fortalecimiento de los servicios.

### **2. AMPLIAR LA COBERTURA DE ABASTECIMIENTOS Y SERVICIOS EN LAS FUERZAS Y EN EL SECTOR DEFENSA**

Tenemos cubierto una parte del Territorio Nacional y queremos tener la totalidad de la cobertura.

- Ampliar el programa de administración de comedores de tropa
- Abastecer el 100% de las unidades tácticas en Clase I
- Abastecer el 100% de las Fuerzas en Clase II y IV
- Abastecer el 100% en Clase III hasta nivel de unidad táctica
- Abastecer el 100% en Clase VI hasta nivel de unidad táctica
- Ampliar el programa "Mercalog"

### **3. GESTIONAR Y ESTANDARIZAR PROCESOS, BIENES Y SERVICIOS**

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Eso tiene que ver con la implantación y la implementación al interior de la organización de sistemas de calidad y estandarización de procesos, nuestro objetivo, es lograr la certificación

de la norma técnica NTCGP1000, en eso también hemos avanzado, ya estamos al 98% de la implementación.

- Fortalecer negociaciones centralizadas y compras inteligentes
- Obtener certificación NTCGP 1000:2004 e ISO 14.000
- Reestructurar la entidad y fortalecer las regionales tenemos un proyecto de reestructuración para tener una organización más acorde a las necesidades. •
- Estandarizar los bienes y servicios a suministrar.

## **5. AVANCE PLAN DE MEJORAMIENTO SUSCRITO CON LA CGR**

### **ÁNGELA MÓNICA CASTRO MORA – Jefe Oficina de Control Interno**

Voy a presentarles el seguimiento del plan de mejoramiento de la Agencia con corte a 31 de octubre.

Se precisa que el Plan de mejoramiento es una herramienta de gestión, que comprende el conjunto de acciones que ha decidido adelantar la Agencia Logística con el fin de subsanar las diferentes debilidades que han sido detectadas por la Contraloría General de la República, en desarrollo del proceso auditor, en cumplimiento de la función constitucional, estas acciones correctivas que se formulan para subsanar las debilidades, le permite a la Agencia adecuar su gestión fiscal a los principios de economía, eficiencia, eficacia, equidad o a mitigar el impacto ambiental. En ese sentido el desarrollo del ejercicio realizado por la Contraloría está enfocado en verificar en la entidad:

1. El cumplimiento de objetivos, metas, planes y programas de la organización, la economía, la eficiencia con lo que se ha adquirido y utilizado los diferentes recursos y la equidad con lo que se ha distribuido los costos y los beneficios.
2. Cumplimiento de la reglamentación que regula sus operaciones.
3. La razonabilidad de la información financiera.
4. El impacto ambiental de la acción socioeconómica de la organización.
5. Efectividad del sistema de control interno, entre otros. En ese sentido la Agencia desde la fusión, asumió de forma comprometida los planes de mejoramiento que unían de los Fondos Rotatorios e inicio un ejercicio juicioso para dar cumplimiento a los compromisos adquiridos y de esta forma subsanar las diferentes debilidades.

Con esta introducción paso a presentar el seguimiento por cada uno de los puntos de control, es decir Oficina Principal y las diferentes Regionales que han sido auditadas, en ese sentido podemos ver el comportamiento de los últimos tres meses a Octubre 31 de 2008 en la Oficina Principal y Regionales Bucaramanga y Barranquilla de 59 metas concertadas, cumplimos al 100% 44 metas, pendientes y en desarrollo tenemos 15, respecto a las metas que teníamos que cumplir llegamos a un 91.6% de cumplimiento con respecto al total de las metas un 79.4% del avance.

Para la Regional Florencia, tenemos 5 metas concertadas, cumplidas a un 100% una (1), pendiente o en desarrollo cuatro (4), con un porcentaje de cumplimiento del 93% y un porcentaje de avance de 45.3 %, en ese sentido el indicador a nivel general queda de la siguiente forma.

Consolidados todos los puntos de control tenemos 67 metas formuladas, 48 cumplidas al 100%, con un cumplimiento del 95% y un nivel de avance de 71% lo que nos permite ubicarnos en un rango satisfactorio que va de 65 al 89%. Este plan de mejoramiento a la Agencia Logística de las Fuerzas Militares le ha permitido recuperar considerablemente la cartera que venía de los Fondos Rotatorios, realizar un seguimiento permanente de la

información financiera, apuntar sus esfuerzos hacia el cumplimiento de la visión, misión, a consolidar y mejorar las debilidades presentes en los diferentes procesos de la organización, fortalecer el sistema de control interno y obtener un concepto favorable ante los entes de control externo, en ese sentido con respecto a la vigencia 2007, tuvimos un concepto D11, lo que significa una opinión limpia sobre los estados financieros, es decir que se refleja razonablemente la situación financiera de la organización y concepto favorable sobre la gestión, lo que significa un mejoramiento con respecto a la vigencia 2006, el reto como Agencia logística es continuar con este dictamen y seguir mejorando en las debilidades presentes. Gracias.

## **6. AVANCE IMPLEMENTACIÓN SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

### **CC ATALIBAR HERNÁNDEZ MURILLO COORDINADOR GRUPO MODERNIZACIÓN Y CALIDAD**

Buenos días, Continuando con este importante ejercicio, me corresponde como responsable ante la dirección dar cuenta del avance en el proceso de implementación del SIG en la ALFM.

La Agencia Logística de las Fuerzas Militares inició la implementación del Sistema Integrado de Gestión, seis meses después de haber sido creada mediante la Resolución 411 del 02 de junio/06.

El Sistema Integrado de Gestión en la Agencia Logística, hace referencia a un modelo sistémico que está compuesto por el sistema de gestión de calidad, es decir lo contemplado en la Norma Técnica de Calidad de la Gestión Pública – NTCGP 1000/2004, creado mediante la ley 872/03 y adoptado mediante el decreto 4110/04.

Dicho sistema también está integrado por el Modelo Estándar de Control Interno – denominado MECI, el cual tuvo sus fundamentos en la ley 87/93 y fue adoptado mediante el Decreto 1599/05.

También hace parte de este Sistema integrado de gestión el SISTEDA – Sistema de Desarrollo Administrativo creado mediante ley 489 de 1998 y adoptado mediante el decreto 3622 de 2005.

Como estrategia para la implementación, se fortaleció el equipo de trabajo en el cual se contemplo la ubicación de personal experto, que hicieran las veces de facilitadores del sistema integrado de gestión en las trece regionales donde hace 9 presencia la Agencia Logística. Se empezó a hacer énfasis en la necesidad de comprometer a todos los niveles de la organización con las directrices que definen la aplicación de los conceptos de calidad y control en su interior, en la aplicación de continuas revisiones y mejoras sobre los procesos que componen el sistema, en el desarrollo de las competencias del personal, en el establecimiento de medios para motivar al personal para mejorar la calidad, fueron capacitados por medio del SENA, 199 funcionarios en ISO 9000, en la retroalimentación de los resultados de la percepción del cliente sobre los bienes y servicios.

Se ha entendido el sistema integrado de gestión en la agencia logística, como una importante herramienta de gestión que nos permite guiar a la entidad al logro de los objetivos institucionales en términos de satisfacción de los clientes, usuarios o beneficiarios y partes interesadas.

Para la implementación del sistema integrado de gestión en la Agencia Logística de las fuerzas Militares, se identificaron los procesos que permiten dar cumplimiento a la misión de la entidad, y se estructuraron en un mapa que contiene 11 procesos, de los cuales se definieron 2 estratégicos, 3 misionales, 5 de apoyo y uno de evaluación.

Los 11 procesos aprobados contienen 38 subprocesos que demuestran la interrelación que exige la norma técnica de calidad.

Para conocer el comportamiento de estos subprocesos y verificar la secuencia e interacción entre procesos del sistema, se desarrollaron Caracterizaciones que describen en término generales:

El objetivo de cada subproceso, el alcance, responsables, requisitos, controles, las entradas, Salidas, el seguimiento y los recursos necesarios para poder realizar a cabalidad las actividades allí descritas.

Una vez elaboradas las caracterizaciones de los subprocesos se documentaron las actividades que describen el desarrollo de dichos procesos a través de 313 procedimientos, los cuales se encuentran en el Manual de Procesos y Procedimientos de nuestra Entidad.

Por otra parte como evidencia del compromiso permanente en la implementación del Sistema de Gestión de Calidad, la alta dirección estableció una política y 4 objetivos de la calidad, los cuales fueron divulgados y socializados a nivel nacional en las 13 regionales y la sede principal en Bogotá a 365 funcionarios quienes a su vez replicaron a sus compañeros la información recibida.

Adicionalmente para dar a conocer y divulgar el Sistema Integrado de Gestión en la ALFM se han realizado 2.515 actividades entre capacitaciones y socializaciones por parte de los facilitadores en cada una de las regionales y por el Grupo de Modernización y Calidad en la sede principal.

Teniendo la documentación del Sistema, se programaron auditorias internas de calidad en las 13 regionales y en la sede principal, las cuales se llevaron a cabo entre el mes de Octubre y Noviembre de 2008.

Para llevar a cabo esta actividad se formaron 71 auditores internos de calidad, con el apoyo de este personal se realizaron 51 auditorias internas de calidad, se hallaron 160 observaciones y 133 no conformidades en las diferentes regionales y la oficina principal.

Es importante mencionar que la alta dirección de la entidad al igual que sus funcionarios prestaron todo su apoyo al cumplimiento de este mandato del estado, y hoy podemos decir públicamente que la agencia logística de las fuerzas militares va a cumplir sin reparos y dentro del plazo la implementación de sistema integrado de gestión, compuesto por los modelos MECI – SGC y SISTEDA, quedando solo pendiente llevar a cabo la reunión para presentar ante la dirección, los resultados de las auditorias, con sus correspondientes acciones de mejora, análisis de causas, responsables, plazos y demás compromisos necesarios que permitan atacar las no conformidades y observaciones detectadas en el proceso de auditorias internas de calidad.

Conscientes también que nos falta mucho camino por recorrer, y que el sistema integrado de gestión no es un fin en sí mismo, sino que es la herramienta que dinamiza el concepto de modernización en la gestión pública, podemos hoy orgullosamente, responderle a la ciudadanía, a nuestros clientes, usuarios y demás partes interesadas, que la Agencia Logística, cuenta con un sistema integrado de gestión implementado, y su principal reto es mantenerlo y trabajar día a día en la construcción y consolidación de una cultura organizacional orientada la satisfacción de nuestro cliente, a la optimización de nuestros procesos a través de adecuados mecanismos de medición y seguimiento, que permitan determinar el grado de eficacia, eficiencia y efectividad, buscando siempre la mejora continua en la gestión y en los procesos.

## **7. INFORME FINANCIERO Y PRESUPUESTAL**

### **SOFÍA ESPINOSA TORRES – DIRECTORA FINANCIERA**

La Agencia Logística cuenta con un activo de \$250.754 millones de pesos, discriminados así: un efectivo a 31 de octubre de 18.565 millones, dinero que corresponde al saldo reportado en las cuentas de las entidades financieras por las consignaciones que al final de mes nos hace

el Ministerio de Defensa Nacional y las Unidades Militares, con relación a las inversiones contamos con \$50.008 millones de pesos invertidos en títulos de tesorería TES de acuerdo con la norma vigente dirigida por Ministerio de Hacienda y Crédito Público, donde obliga a las entidades a invertir forzosamente en títulos TES clases B. Dentro de la parte de deudores la cifra corresponde a \$99.477 millones, derechos reales de la entidad y es prácticamente cartera por la venta de víveres a las unidades militares, cartera de créditos que les prestamos a los miembros de Fuerzas Militares, cartera de contratos Interadministrativos en adquisición clase I II III y prácticamente muy poco IV y VI, en la parte de inventarios es la mercancía que tenemos en los centros de abastecimiento y distribución ubicado en todo en territorio nacional como reserva estratégica para atender a las unidades militares en todo el territorio.

Dentro de la parte de activos fijos \$19.428 millones de pesos, que corresponde a todos los bienes que tiene la entidad para poder cumplir con la misión que le fue asignada, en otros activos por \$30.890 millones son prácticamente las valorizaciones que hemos hecho en nuestros bienes inmuebles.

En cuanto al pasivo tenemos \$168.451 millones discriminado así: cuentas por pagar \$131.238 millones, son las cuentas que debemos a nuestros proveedores y contratistas y anticipos recibidos que nos han dado las Fuerzas de los contratos Interadministrativos, para la adquisición de bienes y servicios, la parte de obligaciones laborales son de \$1.642 millones que corresponden a las prestaciones de nuestros funcionarios.

El pasivo estimado, es lo que la entidad tiene del cálculo actuarial, que asciende a \$27.000 millones de pesos y de los cuales hemos amortizado la suma de \$22.000 millones, entre otros pasivos se incluyen los créditos de las entidades financieras de las cuales al final de mes aun no hemos alcanzado a girarles a ellos.

Con relación al patrimonio de \$82.302 millones de pesos, se encuentra representado en un capital de \$46.863 millones, este capital es la suma de los tres capitales que aportaron los Fondos Rotatorios.

En el 2007 la Agencia tuvo una utilidad de \$10.271 millones a la fecha aun el Conpes, no ha emitido el documento formal que nos permita detener si podemos capitalizar esas utilidades o si tenemos que enviar algunos recursos a otra entidad publica, el resultado del ejercicio comprendido del 4 de enero a la fecha 31 de Octubre es de \$5.405 millones, el superávit corresponde a las valorizaciones de nuestros bienes inmuebles y ahora lo que son provisiones y depreciaciones y amortizaciones la norma contable nos dice que la debemos manejar dentro de la cuenta de patrimonio y no como un menor valor del bien.

En cuanto al estado de actividad financiera económica y social les presento la comparación con la vigencia 2007. Durante el transcurso del año 2008 hemos vendido \$223.000 millones que corresponde a ventas de bienes y servicios con una utilidad bruta de \$12.544 millones, con relación a la vigencia anterior hemos disminuido como consecuencia de ajustes que se han hecho en la parte de ranchos de tropa, en la parte de gastos de administración es una de las variaciones más altas, por las prestaciones sociales de los funcionarios que se incorporaron en la nueva planta de personal, con relación a otros ingresos lo representativo es prácticamente el manejo de tesorería a través de títulos TES los cuales nos han generado prácticamente el 95% de la utilidad que llevamos en esta vigencia.

Respecto a la información presupuestal la Agencia Logística tiene unos presupuestos de ingresos distribuidos de las siguiente forma \$511.703 millones de pesos por ventas de bienes y servicios, en la parte industria y agropecuaria \$3.894 millones que hemos recibido, en la parte operación comercial corresponde a la venta de víveres de combustible de los contratos Interadministrativos por adquisición a las Fuerzas, llevamos unos ingresos de \$501.399 millones, otros ingresos de \$3.648 por rendimientos en títulos y unos recursos de capital de \$2.762 millones, esta es la ejecución de la parte de ingreso hasta el 31 de octubre, iniciamos con una apropiación en la ley de presupuesto en el año de \$305.502 12 millones, hemos

hecho adiciones en esta vigencia de \$206.201 millones para un total apropiado de \$511.703 millones, hemos ejecutado \$255.755 millones, recibimos por nuestra actividad, esos valores corresponden al porcentaje de ejecución de un 89.1%, con relación al presupuesto de gastos 95.2% así: para la actividad comercial que realiza la Agencia Logística un valor de 487.335 millones, para los gastos funcionamiento contamos con el 1.6% para gastos de personal, el 0.9% para gastos generales, el 1.0% para inversión y el 1.3% para transferencia, como ustedes ven nuestro presupuesto el 95% es prácticamente toda la actividad que debemos realizar en apoyo a la Fuerzas Militares, con relación a la ejecución adicionamos un presupuesto de \$206.201 millones y en la parte de ejecución vamos en un 85% consideramos que la Agencia Logística ha proyectado muy bien su presupuesto y al terminar la vigencia estamos en un 95 ó 97% que es el valor que considera el Ministerio de Hacienda, como ejecución normal.

Para la ejecución presupuestal con relación a las reservas presupuestales que constituimos a Diciembre 31 de 2007, en estos momentos ya tenemos una ejecución del 95.8% tan solo falta una inversión de \$287 millones, de comercialización y producción esperamos que en esto días quede ejecutado en un 100%, en lo que hace referencia a cuentas por pagar, ya prácticamente están ejecutadas.

En cuanto al presupuesto histórico de la Agencia Logística, mostramos desde el momento que nace la Agencia año 2006, nos asignaron un presupuesto de \$571.000 millones, para la vigencia 2007 \$498.000 millones, vigencia 2008 \$511.000 millones y ya fue asignado el presupuesto 2009, como les decía el Dr. Gabriel De la Cuesta, La Agencia Logística, lo único que contempla es un cupo dentro del Presupuesto General de la Nación y los recursos los debemos obtenerlos por el desarrollo de nuestras actividades.

#### **LOS LOGROS PROPUESTOS:**

Se han gestionado cuatro adiciones al presupuesto de Operación Comercial por \$206.201 millones.

Se gestionó la autorización de vigencias futuras por \$105.739 millones para la vigencia 2009 y \$58.597 vigencia 2010; para inversión \$500 millones vigencia 2009 y \$300.5 vigencia 2010.

Elaboración manual de costos en el cual se estandarizaron los registros contables de cada una de las unidades de negocio de la Entidad.

Implementación Banca Electrónica con Banco BBVA y Occidente en la Oficina Principal y Regionales Abastecimientos Clase I y Compras Centralizadas BNA – Programa Comedores de Tropa - CR (r) Wladislao Reinoso Marín – Director Cadena de Suministros

Para los que no conocen el concepto clase I, hace referencia a lo que es alimentos y víveres frescos para alimentación de las Fuerzas Militares, todo lo que comprende víveres secos como granos, leche, aceites de cocina etc., en la parte de víveres frescos, tenemos cárnicos, lácteos, frutas y verduras, también lo que son raciones de campaña, las cuales deben contar con unas condiciones de preparación especiales, así como la parte de empaque especial, también producimos y suministramos el café excelso, como el que se acaban de tomar, producido por la Agencia Logística de las Fuerzas Militares de la mejor calidad y a un precio muy adecuado para las Fuerzas.

#### **A. CLASE I VÍVERES SECOS Y FRESCOS RACIONES DE CAMPAÑA:**

Por medio de los 36 Centros de Abastecimiento a nivel nacional, se realiza un cubrimiento del 69% en abastecimiento de víveres secos a las Unidades Militares de las Fuerzas.

Podemos observar aquí un comportamiento de lo que son abastecimientos clase I para hacer un corte a 31 de octubre de este año, podían observar que hemos comprado a través de BNA alrededor de 107.000 millones de pesos y al terminar esta vigencia es aproximadamente 125.000 millones de compras centralizadas y es importante aclarar que nosotros hacemos la

negociación en la BNA, se puede sacar una operación de las principales ciudades del país desde Cali normalmente cierran el azúcar, desde Barranquilla a veces cierran aceites desde Medellín cierran enlatados y las entregas se hacen en forma descentralizada en las diferentes regionales o puntos de venta y nosotros como clientes recibimos la parte de raciones de campaña dentro de la cuestión de abastecimientos clase I, como Agencia Logística distribuimos y actualmente estamos desarrollando el contrato Inter - administrativo con Ministerio de Defensa que cubre alrededor de 23.500 millones para el suministro de aproximadamente 1.500 raciones de campaña Logísticamente los clientes en este tipo de suministro son las Fuerzas Militares , Ejército, Armada Nacional, Fuerza Aérea y Policía Nacional.

En cuanto a la compra centralizada por Bolsa pueden observar el histórico, nosotros estamos en la BNA, desde hace 10 años desde cuando nos desempeñábamos como Fondo Rotatorio del Ejército y ha permanecido continuamente en este mercado es muy dinámico es muy fácil de ejecutar en lo que va corrido en la vida de la Agencia Logística es también importante resaltar que estos procedimientos que están previstos en la ley 80 y los decretos reglamentarios son muy prácticos, justamente vamos cerrando negociaciones para compra de ganado con destino a una de las haciendas de la Agencia Logística y es un proceso que se hace en máximo 16 días para el año entrante. En la parte clase III también estamos incrementando los abastecimientos en las Fuerzas Militares y a lo largo de este año y continuara a lo largo de los próximos años, se mejora indudablemente la centralización de contratos el control y la legalización de cuentas, a cobertura nacional y cumplimientos nosotros somos expertos en logística obviamente con lo que nos mostró el Señor Capitán Garrido, inicialmente no es fácil abastecer necesidades que quedan en lo alejado de la geografía nacional Cartagena del Chaira o para la parte de la Guajira o Pacifico que la Agencia Logística con sus abastecimientos esta llegando hacia esos puntos. En cuanto a los comedores de tropa, tenemos que este programa inicia en la Tercera División en la Regional Occidente en Cali, y actualmente tenemos un cubrimiento del 38% de estos comedores de Ejército, Armada Nacional y Fuerza Aérea, es evidente que estamos cumpliendo y en proceso de mejoramiento sobre las partes. El programa de comedores de tropa les ha permitido a las Fuerzas Militares aproximadamente 130 suboficiales y 730 soldados, que se encontraban 14 en labores administrativas de operación de comedores de tropa, dedicarse a la función principal de la Fuerzas Militares como son la operación de mantenimiento del orden público para conseguir la paz.

Es importante decir que para el concepto de organización militar, el volumen de mando tropa liberado sirve para cubrir parte de sus jurisdicciones, aquí tenemos un cuadro estadístico donde podemos observar los comedores disponibles en las diferentes jurisdicciones de las Regionales nuestras y el cubrimiento que tenemos en cada una de ellas para finalizar el cierre a 31 de Octubre es del 31% de los comedores de tropa en la alimentación de los comedores de tropa que se le ha suministrado en la barra verde es aproximadamente 41.000 millones, nosotros le entregamos al soldado la alimentación y se cobran las estancias realmente consumidas por las tropas a un costo que es la partida del soldado

## **VENTAJAS NEGOCIACIÓN CENTRALIZADA DE PRODUCTOS**

- Minimiza tiempo de adquisición en un 80%.
- Compra BNA máximo 16 días
- Simplifica procedimientos y optimiza recursos.
- Permite operaciones con economía de escala.
- Incrementa la capacidad de negociación por volumen.
- Garantiza reserva estratégica con capacidad de movilizar abastecimientos a

- nivel nacional.
- Genera valor agregado (Chip de control en cada vehículo, buque ó aeronave – Clase III).
- Centraliza el control y la legalización de cuentas.
- Garantiza cobertura nacional y cumplimiento.

Muchas gracias por su atención.

## **9. ABASTECIMIENTOS CLASE II, III Y IV –**

### **MY HAWHER ALDAN CORSO CORREO – DIRECTOR DE APOYO LOGÍSTICO**

Buenos días continuando con las diferentes clases de abastecimiento mediante las cuales se satisfacen las necesidades de las diferentes fuerzas tenemos los abastecimientos clase II que corresponde al equipo toe (Tabla de Organización y Equipo).

#### **ABASTECIMIENTOS CLASE II**

##### **EQUIPO TOE (Tabla de Organización y Equipo)**

Vestuario y equipo de dotación personal o colectivo, equipo de intendencia (incluye materias primas), naves, aeronaves y vehículos.

Material de Intendencia (uniformes camuflados, chaquetas de campaña, camisetas, pantaloncillos, calcetines tenis, botas, zapatos, hamacas, tiendas de campaña, ponchos, toldillos frazadas, carpas cantimploras, etc.), papelería, útiles de oficina y elementos de aseo.

Dentro del abastecimiento de clase III, lo acabo de explicar mi Coronel es combustible, grasas y lubricantes y dentro del abastecimiento clase IV que esta todo lo que son equipos especiales, equipos individuales y colectivos, para el desarrollo de las operaciones militares, equipos de tensión, equipos de propulsión y otros. En este sentido la Agencia Logística ha suscrito a la fecha 44 contratos interadministrativos por un valor total de 252.000 millones de pesos y dentro de los cuales el gran porcentaje de 46% pertenece a los contratos suscritos a través de concepto centralizados con el Ministerio de Defensa Nacional y Entidades Descentralizadas. La ayuda nos muestra los mismos 44 contratos pero discriminados por tipo de elemento o por tipo de contrato de bienes y servicios adquiridos, donde de igual manera el mayor porcentaje equivalente al 41% corresponde a material de intendencia, se hizo de la adquisición de bienes y servicios con un 19.8% de esos contratos ínter administrativos, se desprendió una serie de procesos contractuales todos desarrollados a través de procedimientos de la ley 80 y toda la normatividad vigente a través de la licitación publica o de proceso de selección abreviada, se han iniciado 185 procesos para un valor total de 201.000 millones de pesos, 185 procesos a la fecha se han adjudicado y se han celebrado 161 contratos por un valor de 127.000 millones de pesos, los otros se encuentran en este momento en las diferentes etapas del proceso precontractual de esos 185, tenemos licitaciones públicas 10, selecciones abreviada 22, concurso de merito 4, 28 contrataciones directas, contratación directa mínima cuantía 116, procesos de subasta electrónica 5.

Estas son algunas de las obras de los proyectos de infraestructura mas significativo que desarrollado la Agencia Logística en estos últimos años, la construcción del hospital de Tumaco 19.000 millones de pesos, la construcción de un edificio de alojamiento para suboficiales en Bogotá por 18.800 millones de pesos, construcción de alojamiento en las diferentes Unidades de la Fuerza Aérea en la oficina de Comando Aéreo N°1 por 1.000 millones de pesos, la construcción de la primera y segunda etapa en el cantón combate militar de Barranquilla por más de 5.000 millones de pesos, la construcción de la torre de control en la zona Militar de Marco Fidel Suárez en la ciudad de Cali 1.203 millones de pesos,

la construcción de la sala radar en Cali en el aeropuerto Alfonso Aragón de la ciudad de Cali, también por 7.140 millones de pesos. Gracias.

## **10. OTROS PROGRAMAS**

### **MY ALEXANDER PEÑA CRISTANCHO – DIRECTOR COMERCIAL**

**a. Mercalogs:** 36 puntos de venta en guarniciones militares para las familias de militares cubriendo el territorio nacional. La gestión en el 2008 para los puntos de venta nos muestra ventas acumuladas a octubre por 17.000 millones de pesos obteniendo una utilidad de 905 millones de pesos.

También este año se reactivó el programa de Créditos, servicio de bienestar para el personal del sector defensa, a 31 de octubre habremos colocado con recursos propios 9.780 millones a 1.137 usuarios y con entidades financieras tenemos convenios, como ya se mencionó con BBVA y Banco del Occidente, con una tasa por debajo del mercado, como lo es el de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, la tasa nominal de la Agencia es del 1.4% mes vencido, con los bancos se colocaron a usuarios de la Agencia Logística de 69.000 millones de pesos, atendiendo a 8.793 usuarios con recursos propios.

b. También se desarrolla como actividad comercial el programa agropecuario Haciendas, este programa corresponde a una administración agropecuaria Explotación de terrenos de una forma técnica y controlada. Encontramos aquí un predio denominado Puerto Bello, ubicado en Puerto Salgar Cundinamarca conectando con la Base Aérea de Palanquero, otro en el fuerte de Tolemaida, en Larandia Florencia Caquetá, la Hacienda Betánia que está dentro de la Base Aérea de tres Esquinas y la de San Pedro en Puerto Leguízamo Putumayo. Las cinco haciendas cuentan con 5756 hectáreas en este momento como para la fecha 31 de octubre contamos con 2.500 cabezas, 2.409 cabezas de bovinos. El aporte genera sostenibilidad financiera para la entidad, estamos generando empleo, a la vez estamos criando y levantando Ganado de óptima calidad, incrementando el bien precisamente para generar un soporte financiero para la entidad, a la vez un programa que aporte a la sostenibilidad alimentaria del país. c. Transporte Comercial- La ALFM comercializa aeronaves de la Fuerza Aérea Colombiana previa disponibilidad en la modalidad de vuelos charter para entidades oficiales, particulares y para el sector defensa. Se han volado 143 horas, se han transportado 278 pasajeros con un valor de 46 millones de pesos y una utilidad para la agencia en sub-administración de 37 millones de pesos.

d. Actualmente se opera un programa de Buceo y Salvamento desde la ciudad de Cartagena que básicamente genera a la Armada Nacional el apoyo a las autoridades comprometidas a la lucha contra el narcotráfico y terrorismo y se hace servicios de mantenimiento y reparación cascos de buques y la infraestructura submarina de las petroleras a través de este programa se han logrado contratos por 4.906 millones de pesos, con una utilidad para la Agencia Logística de las Fuerzas Militares de 284 millones de pesos.

Esta es la información que tiene que ver con el área Comercial gracias.

### **RETOS 2009 - BG (R) GUSTAVO ALVARO PORRAS AMAYA – DIRECTOR GENERAL**

Continuando y para terminar con esta información de rendición de cuentas y a pesar que ya se ha dicho en forma genérica yo quiero enfatizar en lo que nos vamos a comprometer para el próximo año.

En primer término es el proyecto de reestructuración de la entidad e incremento en la planta de personal, nosotros tenemos como antecedentes de estos, el decreto 4746 de 2005, que Fusionó los Fondos Rotatorios y crea la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, para ese año en el mes de febrero se publicó el decreto 375 que por fin después de dos años de ejecución, implementó la planta de personal, eso hizo que la planta de los Fondos Rotatorios se redujera en más de 100 cargos en lo que respecta la Agencia Logística de las Fuerzas Militares. Nos correspondió hacer una reducción en la planta de 54 cargos que estaban en

ese momento y quedamos con 319, en mayo 2008 se concluyo con esa implementación que a partir de ese mes iniciamos un proceso de reestructuración por crecimiento.

La Agencia Logística como ustedes se han dado cuenta esta en periodo de reconocimiento como entidad logística conjunta, operaciones conjuntas para los que no conocen del tema son aquellas operaciones que implican la acción de dos o más Fuerzas Militares, operación combinada es de dos o más países, entonces dentro de ese esfuerzo conjunto logístico, como también se está dando al nivel de las Fuerzas, con Operaciones Conjuntas, consideramos que la Agencia debe consolidarse, debe crecer, porque el Ministerio de Defensa Nacional y el GSED (Grupo Social y Empresarial de Defensa) le han impuesto un Mega demasiado ambiciosa en ese sentido presentamos un proyecto de reestructuración que en su primera fase al interior de la Agencia nos dio más de 1.300 cargos, depuramos hasta el punto de dejar 800 cargos, hoy hemos venido trabajando básicamente en la justificación de este proceso para construir de una manera eficaz y mediante la consolidación de la política de seguridad democrática, porque esa es la tarea del GSED (Grupo Social y Empresarial de Defensa), porque esa es la misión de los soldados, si nosotros no contribuimos con lo que hacen las Fuerzas Militares realmente no tiene validez la existencia de empresas de este tipo.

En la confección y tecnificación de la planta, debemos ser más profesionales y queremos hacerlo a través de una nueva planta que genere más profesionales, más técnicos y menos auxiliares, por ampliación de la cobertura de servicios, preparamos para asumir retos generados por la opción de un modelo Logístico integral de abastecimiento para las Fuerzas Militares, si ustedes observaron en el cumplimiento de nuestra misión, lo que buscamos es la integridad de los abastecimientos, la integralidad de la logística y en ese orden debemos estar preparados.

Dentro de las dos estructuras, básicamente lo que tratamos de generar es pasar del 70% misional al 78% misional, las entidades públicas hoy por hoy, van a ser mas eficientes deben generar más acción sobre lo misional y menos sobre apoyo o burocracia.

Hemos querido crear una subdirección para que haya más atención en temas tan importantes en la parte administrativa, financiera y de contratación que son delicados

y por supuesto las operaciones a nivel nacional.

Cambiar las regionales por nombres de centros de Abastecimientos y Distribución, o sea cambiar un enfoque geográfico por un enfoque funcional, lo que aspiramos en los Centros de abastecimiento es la integridad de los abastecimientos y por supuesto crear una Dirección que simplemente ejerza la función de coordinación de las regionales, son trece regionales que cubren el país y hoy simplemente tenemos una coordinación.

Aquí vemos la diferencia entre lo que tenemos y lo que vamos a tener como ustedes observan la parte profesional se incrementa y la parte técnica en un altísimo porcentaje, el costo total de esa nomina de personal de planta, pasaría de 8.000 millones de pesos a 21.000 millones de pesos, a simple vista el cambio parece muy exagerado, pero sin embargo nosotros tenemos en este momento 1.119 personas trabajando por Cooperativa de Trabajo Asociado, y lo que aspiramos es incorporar a los profesionales que tenemos en cooperativa a la planta de personal.

En este orden la diferencia está en 3.000 millones de pesos, especialmente por las dos Direcciones que creamos, por algunos profesionales de cargos de más alto nivel, porque los sueldos de la Agencia Logística para enterarlos a ustedes son muy bajos, podríamos decir son muy malos, entonces como mínimo darles una oportunidad a los profesionales de poder acceder a unos mejores cargos, en un futuro, eso implica 3.000 millones de pesos que están por su financiación, lo demás y que lo está asumiendo la Agencia Logística, hoy por intermedio de la Cooperativa de Trabajo Asociado, no quiere decir que vamos a dejar de lado

la Cooperativa, porque ustedes entenderán que tenemos más de 1.400 personas trabajando para la Agencia Logística.

El segundo Reto y ya lo había enunciado antes, son los Centros de Abastecimiento y Distribución. Para una mejor eficiencia en el sistema de abastecimiento y las cadenas de abastecimientos van desde los proveedores hasta los usuarios dentro de un grupo de abastecimientos previamente estructurado, para ello la base fundamental esta por supuesto en los sistemas de información y en los sistemas de contratación, pero también los sistemas de almacenamiento y distribución y para eso nos comprometemos para que el año entrante construyamos los modernos centros de abastecimiento y distribución que a lo largo del país le van a generar una mejor fluidez a los abastecimientos y por supuesto a la recepción de las compras centralizadas, para el año entrante estamos iniciando el de Corozal, Neiva, Valledupar, Arauca y Pasto como opciones satélites y por supuesto las regionales y sus bodegas principales se convierten en centros de abastecimientos y distribución.

Los centros de distribución van a depender de los centros de abastecimiento y distribución.

El otro reto es aumentar la participación de la Agencia Logística en la ejecución del presupuesto de las Fuerzas, lo que decía el Doctor de la Cuesta, lo que se ha hecho ha sido muy importante y seguiremos haciendo eso lo que se aspira en el futuro, es que los presupuestos de las Fuerzas las manejen las Fuerzas, pero el dinero llegue a la Agencia Logística, o sea lo que las Fuerzas deben hacer es planificar , decir que quieren, que calidad, en donde lo quiere, cuando lo quieren y nosotros se los proveemos en esas condiciones y las Fuerzas tengan una acción mas directiva en la supervisión de la contratación, de la supervisión de la cadena de abastecimientos pero sobre todo la parte logística de nuestras Fuerzas, mejor acompañamiento a las tropas en el campo de combate que de pronto ahí tenemos una pequeña deficiencia y lo que buscamos en facilitar a las Fuerzas su desempeño asumiéndoles una carga administrativa como lo decía el Señor Coronel Reinoso y por supuesto abastecer el combustible del Ejército y la Fuerza Aérea y Unidades del GSED, todo eso ya va avanzado.

La adquisición de terrenos, como los Fondos Rotatorios de las Fuerzas se fueron construyendo en las instalaciones y terrenos de las Fuerzas, especialmente el Ejército, especialmente las Direcciones Regionales son 10 del Ejército Nacional y 3 de la Armada Nacional, están construidas en terrenos de las Fuerzas, lo que aspiramos este año entrante es legalizar terrenos adquiriéndoselos al Ministerio de Defensa Nacional y al Ejército Nacional, de tal manera que podamos legalizar los terrenos y en esas condiciones capitalizar nuestras construcciones, porque las construcciones son de la Agencia pero los terrenos son de las Fuerzas, entonces ahí hay una figura que es mejoramiento de instalaciones en propiedad ajena, que contablemente tiene su problema y queremos legalizar esa situación, ya he estado hablando con las Fuerzas para el proceso de iniciar la legalización por intermedio de finca raíz de las Fuerzas y del Ministerio de Defensa Nacional.

El último de los retos es nuestra sede principal; se fusionaron los Fondos, y resulta que el Fondo Rotatorio del Ejército tenía su sede dentro de las instalaciones de la Brigada Logística del Ejército Nacional, entonces tenemos las instalaciones dentro de un Cuartel Militar, este año queda inscrito este proyecto y a partir del año entrante construiremos nuestra sede, los sitios ya se encuentran previstos, los terrenos los tenemos detrás del ICBF, donde creemos que podemos hacer una sede moderna, que puede suplir todas las necesidades porque será un edificio inteligente, con este edificio aspiramos poder estar dentro de la modernización de la infraestructura física y tecnológica de la Unidad. Gracias.

## **10. INTERVENCIÓN DE LA CIUDADANÍA**

Por favor los directivos estar pendientes a responder las inquietudes de la ciudadanía.

### **COMENTARIO**

Muy cordialmente les pido a los Directores de la Agencia Logística aquí en Bogotá que nos sigan teniendo en cuenta a nuestros llanos orientales para seguirles sirviéndoles con responsabilidad y eficacia. Atentamente Jose I. Sarmiento de Villavicencio.

Muchas gracias.

**1. PARA LA BNA ¿A PARTIR DE QUE FECHA SE INICIA LA NEGOCIACIÓN CON LA BNA Y CON QUE PERSONA O CONTACTO SE DEBE DESARROLLAR EL NUEVO PROGRAMA, CONDICIÓN DE REQUISITOS Y NUEVAS POLÍTICAS DE NEGOCIACIÓN?**

Responde el Director de Cadena de Suministros

La adquisición a través de BNA empieza por los comisionistas que van a decir que compro como Agencia Logística, en la BNA nosotros debemos contratar los servicios de un comisionista comprador, él va a la rueda de negocios que se hace de lunes a viernes de 9 a 11 de la mañana, allí el comisionista demanda los bienes, a su vez el señor que quiere vender en el mercado de compras públicas a través de la Bolsa, consigue un comisionista vendedor, ese señor comisionista va en nombre de ustedes y vende en la Bolsa Nacional Agropecuaria.

Por ejemplo necesitamos comprar arroz con unas características que nosotros les denominamos fichas técnicas, tanto por ciento de partido, empaque, condición etc., nuestros comisionistas salen a la rueda de negocios dicen las características y a su vez los que están interesados en vender, empiezan a hacer lo que llamamos puja o coloquialmente le dice subasta se ponen a pelear por el precio etc.

Pero si el proveedor es nuevo y quiere vender en la BNA, en la Web de la BNA, [www.bna.com](http://www.bna.com), están todos los comisionistas disponibles y todas las condiciones que se requieren para entrar a la BNA, también están los teléfonos de los comisionistas, se contactan y piden asesoría, señor yo vendo arroz quiero que me oriente para vender a la Bolsa, allí les informan, le ponen una cita en la BNA, esta funciona frente al Centro Comercial Hacienda Santa Barbará, Hotel Radison en el piso 15 y se hace ese contacto, el que quiera, nosotros con mucho gusto en la Cadena de Suministros de la Agencia Logística, le damos orientación, lo hacemos todos los días con la gente que quiere vender, a través de la Bolsa.

Cuando nosotros vamos a comprar, la gente que está interesada en vendernos, publicamos durante cinco días hábiles la intención de compra o sea que quiero comprar, cuanto quiero comprar, en que condiciones se va a comprar, donde se debe entregar y en qué plazo máximo, se publica en la web de la BNA y la persona se prepara para la subasta o rueda de negocio, finalmente actualmente estamos publicando comprar un pedacito de raciones de compañía de un Adicional al Contrato Interadministrativo suscrito con la Fuerza.

Esas son las condiciones y cuando empieza la negociación después de cinco días hábiles se publica en la web, las necesidades que tiene la Agencia, podemos salir a comprar y es cuando sale nuestro comisionista a comprar.

**2. PARA LA BNA. ¿COMO ES EL PROCEDIMIENTO PARA PARTICIPAR EN LAS COMPRAS POR BOLSA Y QUE COSTO TIENE?**

Responde el Director de Cadena de Suministros

Gran parte de esta respuesta la acabe de dar, me voy a referir a costos, como inscripción, registro en Bolsa, cámara de riesgo central de contraparte que es un organismo de bolsa que maneja las garantías y a su vez ese organismo, la Cámara de Riesgo de contraparte le cancela a los comisionistas de ustedes y el comisionista a su vez, a su proveedor, los costos son realmente reducidos porque si compra por volumen al vender por volumen hace que bajen los costos , ejemplo nosotros cada operación nos vale 1.2% de acuerdo al tipo de elemento que compremos y el año entrante vamos a comprar mucho más volumen, seguramente los comisionistas que en estos momentos estamos seleccionando no van a dar

1.2% si no mas bajo por la economía de escala, nosotros ponemos condiciones en la página web para la compra, el comisionista que vaya a vender a la Agencia tiene que cumplir con los requisitos de la BNA.

### **3. PARA LA BNA ¿CUALES SON LOS PRODUCTOS QUE SE COMPRAN POR BNA Y DONDE SE ENCUENTRA LA INFORMACIÓN DE LA ADQUISICIÓN O ADQUISICIONES QUE SE VAN HACER?**

Responde el Director de Cadena de Suministros

Empiezo por el final la información, las adquisiciones que se van hacer están en la página Web [www.bna.com](http://www.bna.com), allí esta toda la intención de compra y no solamente de la Agencia Logística sino de todos los que tiene la Bolsa Nacional Agropecuaria, para comprar y vender, productos de origen agropecuario, minero, pesquero, pero la ley 1150 del 2007 que es reglamentada por el Decreto 2474 de 2008, establece los bienes uniformes, como acabo de decir es un mercado sumamente amplio y de grandes posibilidades.

### **4. PARA LA BNA. ¿QUE REQUISITOS TIENE LA AGENCIA O HARÁ LAS COMPRAS POR BNA?**

Responde el Director de Cadena de Suministros

Como ya he dicho, también nosotros publicamos en la intención de compra la exigencia de requisitos, los cuales debe tener en cuenta nuestro comisionista, entre los que normalmente están, empresa natural o jurídica debidamente constituida que cumpla con los requisitos de cámara y comercio, certificado de antecedentes disciplinarios de la procuraduría, de la contraloría entre otros.

### **5. ¿COMO SE VA ASEGURAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA CON UN AUMENTO DE LA PLANTA A 800 CARGOS Y ASEGURAR LA CARGA PRESTACIONAL ACTUAL Y PROYECTADA?**

Responde el señor BG (r) Gustavo Alvaro Porras Amaya – Director General

Realmente estamos creciendo, eso implica que nuestros negocios, sean más depurados, quiere decir menores costos, mayores ingresos, tenemos como base, el sistema de créditos, que lastimosamente se habían acabado hace dos años, pero los hemos reactivado, esa es una excelente fuente de ingresos que nos empieza a apalancar. Para el año entrante se estructura la fiduciaria que pensamos organizar para el cálculo actuarial, la cual está debidamente sustentada financieramente, la idea es que a la vuelta de unos cinco años tengamos completamente apalancado el patrimonio autónomo. Los negocios que tenemos generan los recursos para la nueva estructura, estamos hablando que son 3.000 millones de pesos anuales, aproximadamente equivalen a 250 millones de pesos mensuales, empezamos creciendo el 30%, los 3.000 millones de pesos, no equivalen al 30% de la nomina, en este momento la nomina de personal de la planta e inclusive con el personal de cooperativa asciende aproximadamente a 27.000 millones de pesos y si a eso le incrementamos 8.000 millones de pesos, no alcanza a ser el 11 ó 12% o sea la generación de los nuevos negocios supera este 11%.

Uno de los propósitos con la nueva estructura, es cambiar de nombre a la Dirección Comercial y denominarla Dirección de Negocios Especiales, cuyo objetivo será generar recursos para la sostenibilidad financiera de la entidad, ustedes vieron que estamos comprando ganado y estamos comprando unas excelentes novillas, les quiero comentar soy ganadero y vine este año a dirigir la Agencia y me trajeron de una finca, yo me retire del Ejército Nacional y me dedique a una finca, conozco el tema creo firmemente que la ganadería es una gran fuente de ingresos, ya estamos ganando plata en ganadería, con la producción de comida porque la carne es comida, la leche etc., creemos que estamos contribuyendo socialmente con el estado pero desde el punto de sostenibilidad financiera,

que es lo que más me interesa a mí, porque hay un Ministerio dedicado a la sostenibilidad alimentaria del país, las haciendas son una muy buena fuente de recursos y por supuesto en la contratación estatal, si bien es cierto, hay infinidad de escoger el 8, 9, 11% hasta el 25% de intermediación de servicio y de contratación, nosotros estamos en el 2% pero este año y el año pasado estuvimos tras el 1.3% el 1.4% creemos que es responsable estar en el 2% para generarle un poco más de tranquilidad a los números y por supuesto a los balances financieros.

#### **6. ¿CUAL ES LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA PLATAFORMA DE TECNOLOGÍA?, ¿CUAL ES EL PLAN DE RENOVACIÓN?**

La Agencia Logística, en este momento está adelantando la implementación de un sistema tipo ERP debidamente conectada a nivel nacional, contamos en este momento con conectividad con el Ministerio de Defensa Nacional, para ese propósito y con cada una de las regionales que conforman la Agencia Logística, en este momento se está adelantando la adecuación de las redes LAN en cada una de las regionales y a final del año cada una de estas mismas regionales, van a contar con un parque computacional debidamente renovado, además, estamos haciendo toda las gestiones para garantizar poder acceder a la red de alta velocidad del Estado Colombiano y así garantizar el ingreso al sistema integrado de información financiera del Ministerio de Hacienda Nacional.

#### **7. ¿COMO SE FORTALECEN LAS NEGOCIACIONES DESCENTRALIZADAS O COMPRAS INTELIGENTES?**

Bueno, esto es de confianza y credibilidad, como objetivo estratégico de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, creemos que vamos por buen camino, la fortaleza está en la buena voluntad de las entidades del sector Defensa como Ministerio, Fuerzas Armadas y las Empresas del Sector, al querer utilizar la Agencia Logística, somos facilitadores del proceso logístico de las Fuerzas Armadas, entonces el punto es, que las Fuerzas Armadas creen que la Agencia logística, lo puedan hacer bien, nosotros asumimos el reto de hacerlo bien, esa es la dificultad que tenemos al interior, o sea se puede confiar en la Agencia Logística, pero nosotros debemos ser capaces de hacerlo bien y esa es la tarea, en la cual nos encontramos modernizándonos, y mejorando procesos con calidad. El otro tema, es que nuestros procesos centralizados realmente beneficien a las Fuerzas, por que bien pueden las Fuerzas creer en nosotros y nosotros encarecer los productos. Cuando hablamos de BNA propiamente, estamos reduciendo el termino de 65 días promedio que es una licitación, a 16 días que es una negociación por bolsa de productos, entonces hemos ganado aproximadamente 50 días, mostrando con esto la eficiencia de la administración pública, el segundo tema es que podamos dentro de la negociaciones generar las economías de estado, ya tenemos algunas estadísticas y compras centralizadas sobre el 8 % inclusive en la BNA podemos llegar al 14 o 15 %, el ejemplo más palpable, es que los productos que llegan por BNA, llegan muy por debajo de todos los comercializados en la región que los adquieren y los ponen allá, es decir que tenemos una gran ganancia, lo tercero es la calidad, nosotros no compramos nada que no tenga ficha técnica. Nuestro único medio de publicidad que tenemos nosotros es la eficiencia, la eficacia, la honestidad de los procesos, la legalidad de los procesos y la efectividad en los resultados.

#### **8. ¿SE REALIZA EL CONTROL DE CALIDAD DE LOS PRODUCTOS QUE SUMINISTRA Y CADA CUANTO REALIZA LOS PROCESOS MICROBIOLÓGICOS ESPECIALMENTE LOS ALIMENTOS QUE PROVEE LOS COMEDORES DE TROPA EN LOS ECONOMATOS QUE ADQUIEREN LOS PRODUCTOS? POR EJEMPLO. LOS REFRIGERIOS, AREPAS, TAMALES.**

Se toman pruebas y la BNA dice si pasa o no pasa y si no pasa se le cae la negociación, porque se devuelve el producto que en ese caso tiene ocho días para que repongan el

producto o de lo contrario la cámara de riesgo central de la contraparte, sale compra el producto y lo entrega y se le corren las garantías al que incumplió, nosotros tenemos Ingenieros de Alimentos que van verifican, las regionales tienen ingenieros de alimentos que toman pruebas y después dicen el origen de este producto.

**9. PREGUNTA PARA LA BNA ¿QUE MECANISMOS TIENE LA AGENCIA PARA VERIFICAR QUE LA NEGOCIACIÓN QUE SE HIZO, ES LA QUE SE LLEVÓ A CABO?**

Cuando se cierra una operación, vale decir que en la BNA todo queda grabado imagen y sonido y al cerrarse la operación automáticamente el sistema genera una boletita, que es igual a una consignación bancaria en donde está el número de la operación y las condiciones de la operación, tengo un margen de 24 horas para cambiar las condiciones de negociación.

**10. FINALMENTE ¿EL COMISIONISTA ES EL RESPONSABLE DE NUESTROS PAGOS DE NUESTROS PRODUCTOS SUMINISTRADOS Y A QUE PLAZO MÁXIMO?**

Cuando compramos en la BNA en las condiciones de negocio que se publican en la Web, se establece el termino de pago a 8, 15 o 30 días, hay determinados productos como las raciones de campaña, productos que tienen condiciones especiales de empaque y fabricación, nosotros normalmente después del laboratorio contamos 30 días a partir de ese momento.

**11. LAS OPERACIONES POR BNA SERÁN CENTRALIZADAS PARA COMPRAS A NIVEL NACIONAL O LAS OTRAS SECCIONALES OPERATIVAS TAMBIÉN TENDRÁN COMISIONISTAS DE COMPRAS. ¿CUÁLES SON LOS MONTOS MÍNIMOS PARA OPERACIÓN POR B.N.A.?**

La política de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, son las compras centralizadas con entregas descentralizadas. Las regionales con un mes de anticipación, miran su mercado de productos y nos manda a nosotros el requerimiento que necesita, cuanto necesita y a qué precio lo están consiguiendo, con la información hacemos estudio de mercado y fijamos un precio.

**12. ¿POR QUÉ RAZÓN NO SE HA EJECUTADO EL PAGO DE LAS ACREENCIAS DE MARINSER LTDA.? SÉ QUE DESDE EL MES DE OCTUBRE DE 2002 SE ENCUENTRA PROFERIDO Y EJECUTORIADO EL FALLO QUE CONCEDE EL FRA, A PAGAR LAS MISMAS.**

**¿A CUÁNTO ASCIENDEN LOS COSTOS (GASTOS GENERALES Y HONORARIOS PROFESIONALES DE ABOGADO) CANCELADOS POR EL FRA CON OCASIÓN DE LAS ACTUACIONES JUDICIALES ADELANTADAS PARA CONTROVERTIR Y DILATAR EL PAGO DE LAS ACREENCIAS DE MARINSER LTDA.? CONFÍRMENOS SI EL MINISTERIO DE DEFENSA SEÑALÓ PERENTORIAMENTE EL AÑO 2008 COMO ÚLTIMO PLAZO PARA LOGRAR SOLUCIONAR EL CASO DE MARINSER LTDA.**

Responde el Señor Director General

Bueno ese es un tema jurídico, por las implicaciones yo he estado muy pendiente, de pronto la Dra. Martha Cortez Jefe de la Oficina Jurídica, puede complementar lo que yo digo, pero básicamente para información de esta audiencia, nosotros tenemos un pleito jurídico, desde hace nueve años por una contratación que hizo el Fondo Rotatorio de la Armada, en la ciudad de Cartagena, con una firma llamada Marinser, se hizo un contrato de fletamento de un buque llamado progreso I, con una serie de problemas que se presentaron y terminó la Cámara de Comercio a través de un Tribunal de Arbitramento, condenando al Fondo Rotatorio de la Armada, en una suma aproximada 1.400 millones de pesos en el 2002, cuando se efectuó la Fusión en el 2005 por supuesto la Agencia Logística, asumió esa responsabilidad y se han venido desarrollando un cantidad de acciones judiciales, tutelas, acciones populares etc.

De todas maneras, la Dirección ha dispuesto una búsqueda de solución, generando un proceso de conciliación directa, como quiera que el tiempo que pasa va en detrimento del patrimonio de la Agencia Logística y habíamos llegado a un acuerdo de abogados – conciliación -, en un número aproximado a los 4.200 millones de pesos, como quiera que no fue posible la conciliación directa, porque no lo podíamos hacer, por ser Entidades del Estado, entramos a jugar otra figura que se llama Transacción, esta figura por ser la Agencia Logística, un ente de Orden Nacional, adscrito al Ministerio de Defensa, debe contarse con una autorización del Ministerio de la rama, cuando se hizo la consulta y se solicitó la autorización por Resolución para poder firmar esa Transacción, la Oficina de Negocios Jurídicos Legales del Ministerio de Defensa, consideró que de pronto estaban inflados los cálculos, pero lo más importante, es que consideramos que la Transacción no era viable, sino la conciliación en esa nos encontramos en este momento.

**13. ¿COMO VAN A PARTICIPAR LOS PROVEEDORES EN LA CERTIFICACIÓN DEL INCONTEC?**

Básicamente las indulgencias de las firmas de calidad para el mes de julio por licitación publica vamos a salir a convocar los términos de referencia y el que más se ajuste técnicamente y económicamente será la firma externa que vamos a contratar.

**14. LA TENDENCIA DE LAS ENTIDADES PÚBLICAS ES LA TERCERIZACIÓN DE VARIOS SERVICIOS, ¿PORQUÉ LA AGENCIA LOGÍSTICA ESTA PENSANDO EN UNA POLÍTICA CONTRARIA CON LA CONSECUENCIAS QUE SE VEÍAN Y LA CARGA PRESTACIONAL?**

La tercerización es lo que se ha impuesto últimamente las Fuerzas Armadas, creen que hay cosas que se pueden tercerizar, están los casinos tercerizados, en el club militar hay salones y comedores tercerizados, tenemos algunas tiendas tercerizadas, pero esto incrementa los costos, el que presta este servicio no solo saca los costos, si no que saca una utilidad, nosotros creemos que la Agencia Logística, es un muy buen sistema de tercerización para las Fuerzas teniendo en cuenta el objeto social de la misma.

**14. ¿CUALES SON LOS PROGRAMAS QUE SE PRESENTARAN A LOS PROVEEDORES PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS?**

Les solicito estar pendientes de la pagina Web en enero y febrero vamos a abrir una cantidad de procesos, estamos hablando de miles de cientos de millones, pues hay para muchos proveedores, nosotros nos sujetamos al plan de compras de las Fuerzas Armadas y a otros contratos interadministrativos dentro de algunas condiciones económicas y condiciones técnicas les pediría estar pendientes de la pagina Web.

**15. ¿QUE PRESUPUESTO HAY PARA LA CAPACITACIÓN DE DERECHOS HUMANOS?**

Nosotros no tenemos presupuesto por este concepto, nosotros tratamos de que no tengamos violación de los derechos humanos en la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, es un política que nos tratemos bien entre proveedores y usuarios, nos debemos tratar bien entonces no hay presupuesto para eso.

**16. LA AGENCIA LOGÍSTICA APOYA TODAS LAS FUERZAS PERO MUCHAS VECES SE OBSERVA CIERTA TENSION ENTRE ELLAS POR ASPECTOS JERÁRQUICOS O CELOS ENTRE LAS FUERZAS, ¿CÓMO HACE LA AGENCIA LOGÍSTICA PARA MINIMIZAR ESTAS SITUACIONES Y FACILITAR LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN?**

En el plan estratégico, el primer objeto es credibilidad y confianza, hay estamos este año hemos hecho una labor muy importante dentro de las Fuerzas Armadas, primero es respetar la cultura, la dignidad de cada una, con una visión Institucional, porque la misión de la Armada Nacional es diferente pero complementaria a la del Ejército Nacional, y así con la Fuerza Aérea Colombiana.

Segundo las excelentes relaciones que deben tener, la Dirección de la Agencia Logística y los Comando de las Fuerzas Armadas, estamos pasando por un muy buen momento.

**17. ¿CUÁL ES LA PROYECCIÓN DE AGENCIA LOGÍSTICA EN ÁMBITO LOGÍSTICO EN EL MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL EN CONDICIONES DE CONFLICTO INTERNO Y ESCENARIOS DE PAZ?**

Esa pregunta es bien importante, los grandes objetivos de la Agencia Logística de las Fuerzas Militares, es generar las grandes reservas estratégicas, nosotros estamos comprometidos, para el año entrante con un modelo logístico integral, ese es un compromiso que estamos adquiriendo en unión con las Jefaturas Logísticas y las Unidades Logísticas de las Fuerzas Armadas, avalado por el Comando General de las Fuerzas Militares y la Jefatura de Estado Mayor Conjunto y con el concurso del Ministerio de Defensa, se requiere que seamos mas fluidos en la adquisición de abastecimientos, queremos que las cadenas de abastecimientos fluyan solas tecnológicamente, para que podamos tener los niveles óptimos de abastecimiento.

**18. ¿COMO PUEDEN INTEGRARSE DIFERENTES ENTIDADES COMO EMPRESAS Y UNIVERSIDADES PARA PRESENTAR PROPUESTAS O PROYECTOS QUE INNOVEN O MEJOREN LAS OPERACIONES PARTICIPANDO ACTIVAMENTE EN EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES DONDE LES PUEDE TENER INFORMACIÓN SOBRE LAS NECESIDADES QUE DEMANDAN TALENTO HUMANO?**

Tenemos una dirección de administrativa donde hay un grupo coordinador de talento humano y en la página web se puede ingresar a la dirección administrativa.

**IV. EVALUACIÓN AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICIÓN DE CUENTAS**

En esta evaluación a la Audiencia Pública de Rendición de Cuentas, vale la pena resaltar que fue una excelente oportunidad de interacción de la Entidad con la ciudadanía, este espacio constituye sin duda un reto importante en la construcción de la cultura de lo público y mejoramiento de la entidad con su valiosa participación. De esta forma, el sentido y el contenido de este espacio de trabajo conjunto con la ciudadanía, quedaron plasmados en el propósito de la Audiencia:

- Contribuir con el desarrollo de los principios constitucionales de transparencia, responsabilidad, eficiencia, eficacia, imparcialidad y publicidad.
- Entregar a los ciudadanos información clara y precisa de cómo la Agencia Logística invierte sus recursos y alcanza las metas propuestas.
- Generar un espacio de participación ciudadana.
- Dar cumplimiento a los preceptos constitucionales y a la Ley 489 de 1998 sobre Democratización y Control Social a la Gestión Pública.

Es así que dentro de los acuerdos adquiridos en la presente audiencia, la Oficina de Control Interno emitirá un pronunciamiento sobre el desarrollo y evaluación de la Audiencia 35 días después de su realización, tras haber verificado el cumplimiento de los compromisos pendientes, informe que será publicado en la página web de la entidad.

Quedan planteados retos para hacer realidad no solo las acciones que den respuesta efectiva a las inquietudes y requerimientos formulados en esta audiencia, sino para que en el curso de los próximos años avancemos sobre los retos que le permitan a la Agencia Logística consolidar su misión de Apoyo Logístico a las Fuerzas Militares y Sector Defensa, impactando cada vez más en la construcción de la política de consolidación de la seguridad democrática.

Muchas gracias por su asistencia a esta Audiencia y esperamos seguir contando con su participación en la construcción de esta gran empresa.

## **V. ANEXOS**

- Listados de asistentes
- Formatos de Preguntas Diligenciadas
- Tres formatos de DVD, en los cuales se encuentra la producción filmica

**NOTA: EL ORIGINAL DE ESTA ACTA SE ENCUENTRA DEBIDAMENTE FIRMADA POR:**

Brigadier General (r) **GUSTAVO ÁLVARO PORRAS AMAYA**  
Director General

Capitán de Navío **CARLOS ALBERTO GARRIDO DE POMBO**  
Subdirector General

Doctor **GABRIEL DE LA CUESTA MORA**  
Jefe Oficina Asesora de Planeación

Doctora **ÁNGELA MÓNICA CASTRO MORA**  
Jefe Oficina de Control Interno

Doctora **GINA TIZZIANA GIL GARCIA**  
Asesora Atención y Orientación Ciudadana

Capitán de Corbeta **ATALIBAR HERNÁNDEZ MURILLO**  
Coordinador Grupo Modernización y Calidad

Doctora **SOFÍA ESPINOSA TORRES**  
Directora Financiera

Coronel (r) **WLADISLAO REINOSO MARIN**  
Director Cadena de Suministros

Mayor **HAWHER ALDAN CORSO CORREO**  
Director de Apoyo Logístico

Mayor **ALEXANDER PEÑA CRISTANCHO**  
Director Comercial