# TESTIMONIO DE LA SEÑORA GINA MARCELA CORREDOR

**AUDIENCIA DEL 13.03.25**

DR. CÁRDENAS: [00:00:00] Está aquí presente, yo creo que ya estamos grabando, muchas gracias por la paciencia y reagendar sus actividades para podernos acompañar hoy en la tarde, entonces le voy a pedir a la secretaria que tome sus datos para identificarla, si le puede exhibir la cédula por favor a la señora secretaria, doctora Gina.

SRA. CORREDOR: [00:00:20] Claro que sí, ¿ahí se ve bien?

DRA. ROMERO: [00:00:20] Qué pena, ¿lo podría acercar?, ¿la podría acercar un poquito más?, ahí está perfecto.

DR. CÁRDENAS: [00:00:33] Ahí está muy bien.

DRA. ROMERO: [00:00:34] 1032441123, la señora Gina Marcela Corredor Alarcón, señor presidente, gracias señora Gina.

DR. CÁRDENAS: [00:00:44] Bueno, doña Gina, le voy a tomar el juramento, para eso le tengo que señalar que comparece usted ante un Tribunal que administra justicia por habilitación de las partes en este proceso y por disposición de la Constitución y tengo que advertirle que la ley colombiana sanciona con pena de prisión a quien declare falsamente bajo la gravedad del juramento, a sabiendas de la responsabilidad que asume con el juramento, ¿jura usted decir toda la verdad y nada más que la verdad?

SRA. CORREDOR: [00:01:14] Sí señor, lo juro.

DR. CÁRDENAS: [00:01:15] Muchas gracias, para que quede dentro de su declaración, ¿nos puede reiterar su nombre completo y el número de su documento de identidad?

SRA. CORREDOR: [00:01:23] Gina Marcela Corredor Alarcón y cédula de ciudadanía 1032441123.

DR. CÁRDENAS: [00:01:31] Perfecto, ¿nos puede usted suministrar su domicilio y en particular su dirección?

SRA. CORREDOR: [00:01:36] Claro que sí, en Bogotá, transversal 22A número 60ª-17.

DR. CÁRDENAS: [00:01:43] Muchas gracias, ¿cuál es su profesión?

SRA. CORREDOR: [00:01:47] Yo soy ingeniera civil.

DR. CÁRDENAS: [00:01:49] ¿Ingeniera civil con alguna especialidad?

SRA. CORREDOR: [00:01:52] No, hice un técnico en gerencia empresarial, gestión empresarial, pero no es una especialización propiamente.

DR. CÁRDENAS: [00:02:00] Muy bien, este proceso se adelanta por Equipos y Terratest y Arpro Arquitectos Ingenieros, ¿entonces le pregunto si usted tiene o ha tenido algún vínculo con estas dos empresas?

SRA. CORREDOR: [00:02:12] Sí señor, yo soy empleada de Terratest desde hace nueve años y medio, casi.

DR. CÁRDENAS: [00:02:19] Muy bien, ¿y qué cargos ha desempeñado en Terratest?

SRA. CORREDOR: [00:02:24] Inicié como ingeniera de presupuestos y hace más o menos unos cuatro años o por ahí, ejerzo el cargo de gerente comercial.

DR. CÁRDENAS: [00:02:35] Gerente comercial, muy bien, este proceso se refiere a una controversia precisamente entre Equipos y Terratest y Arpro Arquitectos sobre la ejecución de las obras de Conecta 80, particularmente las obras de cimentación, ¿a usted qué le consta del desarrollo de esas obras?

SRA. CORREDOR: [00:02:55] Bueno, yo participé desde el día 1, podría decirse, porque recibí la invitación directamente de parte de Arpro para realizar la cotización de los trabajos que se iban a ejecutar en el proyecto y realicé todo el proceso de cotización normal que se acostumbra, realicé la negociación, pues la oferta como tal, la presentación de nuestra propuesta comercial, participé desde luego en la negociación económica y en términos de alcance y durante la ejecución de la obra participé básicamente en las nuevas cotizaciones que requerían ítems adicionales que no estaban contractualmente pactados, básicamente estuve mayormente en la primera etapa del proyecto, pero estuve enterada a lo largo de la ejecución del mismo, pues de los aspectos de desarrollo del proyecto como tal.

DR. CÁRDENAS: [00:03:59] ¿Y estuvo usted enterada de contratiempos en la ejecución de obra por problemas en la cimentación?

SRA. CORREDOR: [00:04:06] Sí, claro que sí, de varios contratiempos, principalmente porque estoy sentada a la oficina del lado de nuestro gerente general y a mi lado derecho justamente está nuestro director de producción y director de parque de maquinaria también, que es el ingeniero Felipe de Ruz, entonces, además de que yo era la comercial de ese proyecto y que me enteraba porque me copiaban en absolutamente todos los correos, tanto el cliente como la parte técnica del proyecto, pues estaba enterada de básicamente todos los contratiempos que estaban ocurriendo allí.

DR. CÁRDENAS: [00:04:45] Muy bien, vamos a darle la palabra a quien solicitó su declaración, el doctor Julián Ávila, para que le formule preguntas, doctor Julián.

DR. ÁVILA: [00:04:55] Muchas gracias, señor presidente, bueno, Gina Marcela, quisiera pues referirme primero que todo a su participación en el proyecto y puntualmente lo que denominó como la recepción de la invitación, entonces yo quisiera saber, pues en primer momento ¿cuál fue la participación suya en cuanto a la estructuración de la oferta?

SRA. CORREDOR: [00:05:20] Okey, bueno, inicialmente recibimos en el mes de noviembre una invitación de Arpro a cotizar el proyecto si era de nuestro interés participar, respondimos, desde luego que nos interesaba, enviamos el brochure con las actividades que nosotros realizábamos y en enero nos formalizaron la invitación, aclaro que la formalización me refiero a que nos enviaron ya un pliego de condiciones, unos planos, un estudio de suelos y una documentación adicional como formularios, algunos manuales de contratistas y podría decir que casi que más de 50 documentos para revisar.

Posteriormente nos pidieron asistir a una visita de obra para hacer un reconocimiento del terreno, mirar cuáles eran los excesos, cuáles eran las condiciones del lote, yo no asistí a esa visita, pese a que yo era la comercial desde el minuto uno estaba en vacaciones y no pude asistir a la visita, asistió un compañero junto al ingeniero Felipe de Ruz, que es nuestro director técnico de la empresa y de ahí en adelante mi cargo o a cargo mío yo tenía la lectura de los planos, verificar cuáles eran las cantidades que se iban a cotizar, la lectura, desde luego, del estudio de suelos y la estimación de los costos que están asociados desde luego a los rendimientos que nosotros estimamos en función de los equipos que se requieren, la profundidad de los elementos, la cantidad de elementos que había y un plazo pues estimado que requería la obra para su ejecución.

Hice la evaluación económica, la evaluación técnica la hago con acompañamiento tanto de nuestro gerente general, el ingeniero Juan Antonio y del ingeniero Felipe de Ruz, que pues es la parte robusta técnica en la compañía y una vez hacemos, digamos en conjunto la evaluación económica de todo el proyecto, yo redacto la oferta y lleno todos los formularios que solicitaba el cliente, en esa parte de evaluación de la oferta había un tiempo para generar unas preguntas al cliente, ese cuestionario que se realiza, que se habitúa a hacer de los alcances que no están claros o de cantidades que de pronto tenemos diferencias el cliente con la lectura que yo hice o cualquier otro cuestionamiento que se pueda generar de la lectura de toda la información, yo también se la realicé a ellos para poder emitir una primera oferta comercial, eso fue como el primer paso.

DR. ÁVILA: [00:08:15] Okey, yo quisiera, señor presidente, ponerle de presente a la testigo la oferta económica presentada por Equipos y Terratest y que se encuentra en el dictamen pericial de contradicción elaborado por C.E.I., carpeta C.E.I\_4.1\_008, primera propuesta económica, Equipos y Terratest.

DR. CÁRDENAS: [00:08:39] Proceda, doctor Julián, sí lo puede hacer usted.

DR. ÁVILA: [00:08:46] Esta es la propuesta económica que se presentó y en la que nos estaba haciendo referencia hace un momento, yo quisiera hacer una pregunta muy puntual sobre la propuesta, creo que es la página 38, aquí está la oferta económica, que es donde entiendo, pues esta o fue solicitada por el ingeniero Mario Pombo, el contacto es Marcela Corredor, que asumo que es usted.

SRA. CORREDOR: [00:09:22] Así es.

DR. ÁVILA: [00:09:23] Y tengo una pregunta, en el ítem número 1.4 de la propuesta económica se menciona la construcción y mantenimiento de plataforma durante la ejecución de trabajos por un valor total de 668 millones, esa es para que lo tengamos en cuenta y quiero hacer otra pregunta o más bien poner de presente otra parte del texto de la propuesta y es este aparte de la página número 13 de la propuesta, donde dice, *“dado que el alcance de la adecuación y mantenimiento de las plataformas no es claro, la presente propuesta comercial incluye en un rubro por separado, por requerimiento inicial del cliente dichas actividades, en caso de ser el contratante el responsable de las plataformas, tanto adecuación como mantenimiento, las mismas deben estar de acuerdo con las necesidades que solicite EYT en cuanto a radio de giro pendientes máximas, capacidad de carga, etcétera, el contratante deberá entregar y mantener los accesos y carreteables a los lugares de excavación y la superficie de sustentación de los equipos limpia y seca, esta deberá encontrarse tres metros sobre el nivel freático durante toda la ejecución de la obra, esta deberá estar nivelada y afirmada de tal forma que pueda soportar el peso de los equipos y se movilicen adecuadamente, las canastas de refuerzo de los pilotes no podrán sobresalir del nivel de la plataforma de sustentación de los equipos, en caso de ser necesario, deberá realizarse un relleno previo para garantizar las condiciones requeridas de plataforma, recalces o descabeces adicionales serán a cargo del contratante”.*

¿Yo quisiera saber Gina Marcela, si este ítem que establece la propuesta económica implicaba o más bien en algún momento se alteró o se cambió en cuanto a quién era el responsable de esas actividades?

SRA. CORREDOR: [00:11:41] En efecto, la cotización o el documento que está enseñando es la primera oferta que se emitió de parte nuestra, cuando yo hice la lectura de los pliegos de condiciones, en algunas partes decía que la adecuación y el mantenimiento de la plataforma eran a cargo del contratista que, pues el contratista en este caso era quien fuera a ejecutar la cimentación profunda que pues para este caso seríamos nosotros, en otros apartes de la licitación de los documentos se mencionaba que era el contratante quien estaba a cargo de la adecuación y el mantenimiento, dado que había una, digamos, no era claro el alcance en los pliegos de licitaciones, en las consultas que yo realicé al ingeniero Mario Pombo, para aclarar las distintas preguntas que surgieron de la revisión documental, fue esa justamente, que si la plataforma estaba a cargo o nuestra o de ellos, la respuesta en su momento que se dejó por medio de un formulario y a través de correo electrónico, era que la plataforma era a cargo del contratante, en este caso Arpro y que la plataforma debía contar con un material reciclado tipo Cemex y que debía ser totalmente nivelada, drenada y mantenerse en condiciones óptimas, para mí siguió un poco sin resolverse esa pregunta porque detalló cómo tenían que ser las condiciones de la plataforma, pero seguía diciendo que el responsable era el contratante.

Ante esa duda, el cliente dijo que no estaban seguros de suministrar o no la plataforma, que lo cotizáramos por un rubro independiente, que es el rubro que enseñó en la primera hoja, esos 660 y tantos millones que mencionó eran el valor costo directo y pues a eso se le sumaba el correspondiente ahí, o administración, imprevistos y utilidad, pero pues desde luego lo que nosotros buscábamos era que lo cotizábamos a ese precio, si era que ellos no lo iban a contratar y en caso de que no fuera así, pues dejamos claro que teníamos que contar sí o sí con una plataforma nivelada, seca y en buenas condiciones para el buen movimiento de los equipos, porque estábamos hablando que teníamos o lo que yo coticé inicialmente eran 9 equipos y cada uno de ellos estaba alrededor de las 90 o 60 toneladas.

La plataforma que se encontraba inicialmente en el proyecto era un parqueadero y el parqueadero estaba con una capa asfáltica, esa plataforma en muchos casos puede ser muy beneficiosa, pero la durabilidad o su vida útil es mínima, podrá ser alrededor de un mes como mucho, porque entenderán que 9 equipos de 90, 50 toneladas movilizándose por todo el proyecto, además del tráfico normal como mixer, carrotanques de agua, carrotanques de combustible, camiones de acero, vehículos de mantenimiento y demás, pues dañan la plataforma y requieren un mantenimiento para que se puedan seguir movilizando los equipos con normalidad.

Esos 668 o 60 y algo millones que estaban en la cotización incluían retirar esa capa asfáltica y hacer una adecuación con unos materiales idóneos y compactos que garantizaran precisamente eso, que la plataforma estuviera nivelada, que estuviera drenada, porque bueno, pues no está exento de inviernos o de lluvias que puedan también deteriorar la plataforma y desde luego, realizar el mantenimiento durante toda la ejecución de la obra, que si mal no recuerdo, en principio eran unos ocho meses y medio o por ahí, ese rubro contemplaba que en caso de que se dañara la plataforma por el movimiento de los equipos o por las lluvias o cualquier otro factor, pues nosotros nos íbamos a hacer cargo de esa plataforma, de ese mantenimiento.

Y en relación a la pregunta si en algún momento cambió el alcance, sí, digamos, antes de que nos adjudicaran el proyecto, tuvimos cinco versiones de ofertas diferentes y si mal no recuerdo fue en la tercera oferta que fue presentada como a inicios de marzo, en la que el cliente nos pidió en una reunión que retiráramos la plataforma porque ellos se iban a hacer cargo tanto de su adecuación como de su mantenimiento, entonces esos 600 millones, pues se retiraron por completo del alcance de nuestra propuesta y finalmente, pues lo que nos contrataron no incluía ni la adecuación ni el mantenimiento.

DR. ÁVILA: [00:16:50] Okey, señor presidente, yo quisiera ponerle de presente a la testigo otro documento que es el documento de preguntas y respuestas de la licitación que se encuentra en el dictamen pericial de contradicción elaborado por C.E.I., carpeta C.E.I\_4.1\_007, preguntas proponentes, cimentación profunda.

DR. CÁRDENAS: [00:17:13] Perfecto, proceda usted.

DR. ÁVILA: [00:17:23] No sé si ahí estaba viendo mi pantalla, Marcela.

SRA. CORREDOR: [00:17:25] Sí señor.

DR. ÁVILA: [00:17:27] Sí, yo quiero que nos detengamos en la pregunta 59 de este formulario de preguntas y respuestas al que hizo mención también al inicio de la declaración, la pregunta es…(Interpelado).

DR. CÁRDENAS: [00:17:37] ¿Lo puede ampliar un poco doctor Julián?, que está un poco…(Interpelado).

DR. ÁVILA: [00:17:37] Sí señor.

DR. CÁRDENAS: [00:17:38] Gracias, muy gentil.

DR. ÁVILA: [00:17:42] Sí, en la pregunta 59, entonces quiero que nos detengamos en la pregunta 59 y en la pregunta 59 algún proponente dijo, solicitamos muy comedidamente, de ser posible, ah no, perdón, esta no es, un momento ya aclaro, ah 57 perdón, aquí está, uno de los proponentes dijo, “por favor aclarar si se cuenta con alguna especificación especial para la conformación de la plataforma, si es necesario seguir algún diseño o propuesta del constructor o si por el contrario queda a criterio del contratista”, y la respuesta es, “la adecuación y mantenimiento de la plataforma hace parte del alcance del contratante”, entonces yo quisiera Marcela, que por favor nos aclarara, ¿esta pregunta la formuló Equipos y Terratest?, primero que todo.

SRA. CORREDOR: [00:18:35] Sí, esa pregunta yo la realicé, esa y la que está justo abajo de la que está mencionando, que dice, en el documento de alcance se encuentra descrito el uso de material tipo Cemex, reciclado Cemex, en la parte, si se va un poco más arriba debe estar una casilla de…(Interpelado).

DR. ÁVILA: [00:18:58] ¿Más arriba?

SRA. CORREDOR: [00:18:58] A la izquierda, vaya a mano izquierda, por favor.

DR. ÁVILA: [00:19:04] Ah, ya.

SRA. CORREDOR: [00:19:07] Ahí, esas a partir de la fila 41 del documento que está enseñando, de ahí para abajo fueron las preguntas que nosotros realizamos y de ahí para arriba hay unas que realizaron los otros proponentes que estaban participando en la licitación, entonces, en efecto, esa esas dos preguntas yo las realicé.

DR. ÁVILA: [00:19:26] Okey, en la pregunta 57 que es la que se menciona el tema de la plataforma, se dice si es necesario algún tipo de diseño o propuesta del constructor o si por el contrario queda a criterio del contratista, cuando se refiere al diseño o propuesta del constructor, ¿a quién se refiere?

SRA. CORREDOR: [00:19:45] A Arpro, porque en todos los documentos que nos facilitaron que como les menciono son 50 o estará por ese orden, en todos lados mencionaban a Arpro como constructor del proyecto, tanto en el pliego como tal de licitación como en algunos formularios, cuando menciono que, si es a cargo del constructor o del contratista, pues me refiero al constructor como Arpro o al contratista como Equipos y Terratest.

DR. ÁVILA: [00:20:18] Okey, en la pregunta siguiente, que creo que es la 58, sí 58, se menciona en el documento de alcance se encuentra descrito el uso de un material tipo reciclado Cemex, será indispensable realizar la adecuación de la plataforma con dicho material y la respuesta es la adecuación y mantenimiento de la plataforma hace parte del alcance del contratante, se sugiere un material en material reciclado de planta trituradora certificado, puede ser Cemex que garantice el correcto drenaje y soporte de sus equipos, también la alternativa de otra planta pero que sea certificada tanto la planta como el material, ¿qué se refiere o a qué se refiere eso de reciclado Cemex?

SRA. CORREDOR: [00:21:05] Justamente hice esa pregunta porque hay diferentes formas de realizar una adecuación de una plataforma, se puede usar recebo, se puede usar un material mucho más fino, lo que se acostumbra generalmente es usar un recebo B200 dependiendo de las condiciones del terreno, pero más o menos por hablar en la generalidad se acostumbra a usar un material más o menos de tamaño considerable, no rocas, pero sí un B200 como digo, de unos 50 centímetros de espesor y los últimos 10 centímetros en una capa fina, de manera tal que los equipos pues puedan transitar sin ningún problema.

Los 9 equipos que habíamos ofertados son tipo oruga, absolutamente todos los equipos y lo ideal es que en las plataformas no hayan rocas o bolos que puedan dañar esos trenes de rodaje de los equipos, entonces por eso se suele usar al final de la ecuación de la plataforma una capa de unos 10 centímetros aproximadamente en material fino, yo tenía la pregunta si solo era exclusivamente obligatorio hacer uso del material reciclado Cemex también para hacer la cotización de la plataforma, porque no es lo mismo, pues que yo use un material reciclado, que si uso un B200 o que si use cualquier otra especificación y por eso formulé la pregunta, pero como les comentaba en algún momento, pese a que en el formulario que nos había pasado Arpro había un rubro para cotizar la plataforma, en este formulario de respuestas pues para mí fue claro que el alcance era del contratante, pero como seguía en esa discusión en que en un lado decía una cosa y acá decía otra, pues nosotros realizamos la cotización de esa plataforma, dejando la salvedad de que en caso de que no la suministraran, igual tenían que cumplir con unas condiciones básicas para el buen desarrollo del proyecto.

DR. ÁVILA: [00:23:15] Ok, ¿y ese valor que se cotizó inicialmente fue los 660 y pico de millones?

SRA. CORREDOR: [00:23:21] Así es.

DR. ÁVILA: [00:23:30] Señor presidente, yo quiero poner de presente otro documento, es la versión número 4 o ajuste número 4 de la propuesta económica de Equipos y Terratest que se encuentra en el dictamen pericial de contradicción elaborado por C.E.I., carpeta C.E.I\_4.1\_016, documento ajuste 4, propuesta de Equipos y Terratest.

DR. CÁRDENAS: [00:23:53] Con todo gusto, doctor Julián.

DR. ÁVILA: [00:24:00] Bien, quisiera Marcela, por favor, nos confirmara en esta oferta económica del ajuste número 4 en actividades previas ya no encuentro ese rubro que se denominaba construcción y mantenimiento de plataformas, ¿entonces quiero confirmar si a partir de este momento es que se elimina ese ítem de la oferta?

SRA. CORREDOR: [00:24:28] ¿Puede ampliarlo un poquito más, por favor?, eso gracias, en efecto, en la parte de arriba aparece la fecha de presentación de esa oferta que fue la fecha de solicitud el 2 de marzo, la fecha de entrega fue el 3 de marzo, el 2 de marzo justamente nosotros tuvimos una reunión de manera virtual entre el ingeniero Mario Pombo, el ingeniero Erick, si mal no recuerdo de Arpro y de esta parte el ingeniero Juan Antonio y yo, y en esa reunión nos solicitaron hacer unos ajustes a esa cotización, dentro de esos ajustes estaba uno, retirar la plataforma tanto la adecuación como el mantenimiento de la plataforma, porque era un valor muy elevado del que nosotros estábamos cotizando y pues sencillamente le salía más económico a Arpro hacer esa adecuación y mantenimiento.

¿Se puede ir un poquito más para abajo por favor?, más, ahí, digamos que este formulario de cantidades estaba dividido básicamente en capítulos, por así llamarlo, el primer capítulo era actividades previas que esas actividades previas se refiere de cierta manera a las actividades iniciales que teníamos que realizar o que estaban a nuestro alcance antes de hacer la ejecución del elemento de cimentación profunda, dentro de esos estaba la localización topográfica, la viga guía, los pre huecos, una protección para no afectar la tienda del macro que estaba al pie y un suministro de acero de viga guía que nos lo pidieron incluir justamente en esa oferta.

En esas actividades previas estaba la adecuación y el mantenimiento de la plataforma y pues en ese gran capítulo se eliminó y si se dan cuenta ya no aparecen los 600 millones, porque pues por solicitud de Arpro se retiró y a partir de ahí aparecen ya los capítulos de la cimentación profunda como tal, que es la excavación y hormigonado de los elementos, pero como lo dice, pues en esa cotización se retiró por solicitud de Arpro ese ítem y pasó el alcance desde luego al lado de ellos.

DR. ÁVILA: [00:26:56] Okey, yo quisiera saber, dado que participó, y ya dejando de lado el tema de la plataforma, dado que participó en la etapa de licitación, ¿yo quisiera saber si en la etapa de licitación otros proponentes hicieron preguntas o hicieron alguna referencia específica a los temas de calidad del concreto, rata de suministro del concreto o aspectos específicos de ese elemento?

SRA. CORREDOR: [00:27:30] De tema de concreto eran elementos muy robustos que superaban en algunos casos los 200 metros cúbicos y se pasaba por ahí fácil, había elementos de 250 metros cúbicos y a razón de eso, uno de los proponentes, que si mal no recuerdo, debió ser Geofundaciones, que es una de las empresas que más tiene también experiencia en este tipo de trabajos, consultó si se iba a suministrar un “concreto especial”, por la magnitud de los elementos que se iban a ejecutar, es muy común y hay diversas empresas de cimentación profunda en el mercado nacional que realizan este tipo de actividad, pero en secciones regulares o comunes que no superan los 30, 40, máximo 50 metros de profundidad, pero este proyecto era especial justamente porque tenía elementos que superaban los 80 metros de profundidad y en volumen superaban, como les menciono, los 200 metros cúbicos y para garantizar que esos elementos queden bien hormigonados y en general cuenten con una calidad final idónea, pues se requiere un concreto especial como lo afirmó la empresa que hizo referencia a eso.

No sé si pueda volver a enseñar de pronto el documento de las preguntas, que seguramente ahí está la consulta que hizo esta empresa y se refería a si se iba a suministrar un concreto especial teniendo en cuenta el volumen y que se tenía que contar con una manejabilidad que cubriera unas 8 horas aproximadamente que iba a durar el hormigonado de esos elementos, y básicamente lo que respondió Arpro fue que iban a contratar con una empresa idónea que cumpliera las características o los requisitos más bien, en términos de calidad y de logística, entonces pues eso denota que eran elementos especiales que requerían de un suministro especial de concreto.

DR. ÁVILA: [00:29:58] ¿Y en el caso de Equipos y Terratest también realizó comentarios, preguntas o algún tipo de énfasis en la calidad del concreto?

SRA. CORREDOR: [00:30:08] Sí, en la oferta inicial, que fue la oferta económica y técnica, se dejaron varias salvedades, la primera, denota las características del concreto, de los elementos en general, que no requieren ninguna particularidad especial, por así decirlo, que son las pantallas pre excavadas en donde se menciona pues que dado que el concreto está a cargo de Arpro, pues que se requiere un suministro idóneo y constante y si mal no recuerdo, debieron quedar unas dos o tres notas en esa misma oferta, haciendo claridad que los hormigonados o el vaciado del concreto en esos elementos iba a tardar incluso una jornada completa que debía hacer unas 7 horas laborables y que por eso se debía tener en cuenta una manejabilidad extendida para el hormigonado de esos elementos.

Otro requerimiento que pedimos fue el asentamiento de 8 pulgadas, más o menos una, que es lo que se acostumbra para el concreto Tremie, otra salvedad debió ser el tamaño del agregado máximo de acuerdo a la distancia o la separación entre barras de las armaduras, y como el suministro estaba a cargo completamente de Arpro como constructor y como cliente, en este caso del proyecto, pues nosotros dejamos todas esas salvedades para solicitar que se cumplieran con esos parámetros y que nosotros pudiéramos, de esta manera hormigonar de una manera correcta los elementos.

En este caso justamente el alcance estaba repartido, nosotros nos encargábamos de la excavación, del armado de la parrilla, de la instalación de esa parrilla en la perforación y del vaciado del hormigón en el elemento, pero fuera de ese alcance estaba un poco la responsabilidad y el alcance de Arpro y desde luego, el riesgo que suponía ese alcance que era el suministro del acero y el suministro de concreto bajo los parámetros que nosotros solicitamos desde la primera oferta que se presentó el 1 de febrero, para dejar un poco claros cuáles eran los requerimientos para que nosotros pudiéramos ejecutar las obras de manera correcta.

Un poco haciendo claridad que mi rol en este caso y en todos los casos de todas las ofertas que presento en la compañía, es número uno dejar muy claro el alcance y así mismo dejar claros cuáles son los riesgos de cada parte, en este caso, leer el pliego y asignar cuál era mi alcance y mi responsabilidad, pues dejaba claro también cuál era el alcance y la responsabilidad del cliente y pues es algo que se acostumbra, como lo digo en este proyecto, como en todos, pero pues particularmente en este proyecto tanto el alcance como los costos, los riesgos y demás estaban compartidos, pero para el concreto pues era netamente del constructor, de Arpro.

DR. ÁVILA: [00:33:33] Bien, yo quisiera volver otra vez a la oferta económica que se presentó, voy a volver a proyectar pantalla, y quiero referirme puntualmente a este concepto que dice 15 pruebas de integralidad PIT, ¿quisiera saber si el contrato establecía o no establecía la realización de estas pruebas de integridad PIT?

SRA. CORREDOR: [00:34:03] Bueno, en el pliego de licitaciones, nuevamente para mí no era claro qué tipo de pruebas se debían realizar en el proyecto, debido a esa incertidumbre en el mismo formulario de preguntas que ya lo mostró en una oportunidad anterior, en ese mismo formulario yo dejé la pregunta si se iban a hacer pruebas y qué tipo de pruebas, pruebas se pueden hacer muchas y en un pliego de condiciones colocar que el contratista está a cargo de pruebas, es un alcance muy general que nosotros necesitamos puntualizar para incluirlo en nuestros costos económicos o en el presupuesto que se va a hacer, entonces en esa pregunta pedí que puntualizaran si uno, nosotros estábamos a cargo de esas pruebas, dos qué tipo de pruebas eran, si eran unas pruebas de integridad, si eran unas pruebas de carga o de qué tipo de prueba se refería, puntualmente hablando del pilote o de los elementos de cimentación profunda.

Las pruebas que generalmente se hacen a este tipo de elementos son pruebas PIT que son pruebas de integridad para mirar si el elemento está correctamente hormigonado desde su cota cero hasta la profundidad total del elemento, esas pruebas miran solamente si quedó correctamente hormigonado, no nos da ninguna capacidad de carga, ni ningún dato adicional.

Las pruebas estáticas o dinámicas ya nos son pruebas mucho más complejas y desde luego tienen un valor mucho más elevado que las pruebas PIT, las pruebas PIT estarán alrededor de 300.000 pesos, las pruebas estáticas y dinámicas estarán alrededor de 3 y de 6 millones, por eso era importante para mí saber si las tenía que incluir o no y si las debía hacer o no, y las pruebas estáticas y dinámicas lo que hacen es someter al elemento que se va a ensayar a ciertos esfuerzos y esas pruebas sí nos dicen cuánta carga soportó el elemento que se está ensayando.

Yo realicé la pregunta de qué pruebas se debían hacer y en qué cantidad, y la respuesta de Arpro fue que, esa pregunta no la hice solo yo, la hicieron más proponentes si mal no recuerdo, la respuesta de Arpro fue que solo se iban a hacer pruebas PIT, o sea pruebas de integridad para mirar si había quedado correctamente hormigonado el elemento y que se debían hacer a cierto porcentaje de elementos, no recuerdo, en la hoja que me está enseñando pues dice 15 pruebas, pero no recuerdo si era un 10% o un 15% de los elementos, pero se dejó claridad en ese formulario que se iban a hacer únicamente pruebas de integridad, más no pruebas de carga.

DR. ÁVILA: [00:37:14] Okey, y finalmente…(Interpelado).

SRA. CORREDOR: [00:37:15] Las pruebas de integridad finalmente quedaron, perdón que lo interrumpí, quedaron en la oferta y quedaron contractualmente pactadas y estaban a cargo nuestras, solo y exclusivamente a las pruebas de integridad.

DR. ÁVILA: [00:37:29] Okey, yo quiero, ya que mencionó el formato o formulario de preguntas y respuestas, quiero volver al formulario de preguntas y respuestas que ya mencioné previamente su ubicación y solo para claridad y quisiera corroborar que la pregunta a la que hace referencia sobre las pruebas PIT sea esta pregunta del grupo de preguntas de Equipos y Terratest, creo que es la pregunta 51 que dice, “por favor confirmar si es necesario contemplar la ejecución de pruebas PIT, pruebas dinámicas y estáticas a los pilotes de ser necesarios, muy comedidamente confirmar el porcentaje de cantidades de pruebas que se realizarán”, ¿esa era la pregunta a qué hacía referencia?

SRA. CORREDOR: [00:38:35] Sí, esa fue la pregunta que yo realicé y la respuesta fue ver respuesta 27, que debió ser la pregunta de otro proponente.

DR. ÁVILA: [00:38:46] Okey, aquí dice, se propone hacer 15 pruebas PIT fijas y de forma aleatoria en los elementos, sin embargo, si se genera alguna duda en algún elemento y se requiere un adicional se debe contemplar, estas pruebas son por cuenta del contratista, es decir, ¿las 15 pruebas PIT quedaron ofertadas y quedaron contractualmente establecidas como a cargo del contratista?

SRA. CORREDOR: [00:39:10] Así es, quedaron incluidas.

DR. ÁVILA: [00:39:13] Okey, en este mismo sentido, revisando las preguntas, hay una pregunta que se refiere a movilización y desmovilización de equipos, pregunta 59, como ítem independiente de facturación y la pregunta dice, “solicitamos muy comedidamente, de ser posible, se contemple la posibilidad de cotizar en un rubro independiente el valor de movilización y desmovilización de los equipos, tal y como lo menciona el documento en mención”, y la respuesta es, “se solicita cotizar los ítem entregados en el cuadro de cantidades e incluir estos costos en los costos de administración como un porcentaje del AIU”, ¿yo quisiera que me aclarara por favor a qué se refiere eso de movilización y desmovilización de equipos?

SRA. CORREDOR: [00:40:03] A ver, nosotros habíamos contemplado, como les mencioné en algún momento, llevar 9 equipos en total para ejecutar todo el proyecto, estos equipos, desde luego, tanto para el ingreso a obra como para la salida o el retiro de los mismos, se hace uso de diferentes tipos de movilización o de medios para hacer esos transportes que son cama altas, cama bajas, camiones, camionetas y ese rubro de movilización, nosotros en la compañía habituamos manejarlo en un rubro independiente que no esté mezclado ni con AIU ni con administración pues, o dentro del metro cúbico o el metro lineal de obra que vayamos a ejecutar.

La razón de esa solicitud y de esa manifestación que se hizo en ese formulario y que no es solo en este caso, la solemos hacer en todos los proyectos que nos llega un formulario similar a este, es que nos dejen un rubro independiente, porque la verdad es que es una manera muy transparente de realizar el cobro de la movilización, si yo ofrecí 9 equipos, yo cobro la movilización, tanto el ingreso como la retirada de esos equipos, el precio de los 9 equipos, pero yo al cobrarlo en administración o en el metro cúbico o metro lineal de obra ejecutada, si yo realizo menos cantidad de obra, pues voy a dejar de percibir un porcentaje de esa movilización que no facturé porque no hice la obra, entonces por poner un ejemplo muy general, y yéndome un poco de los precios unitarios de este proyecto que ni lo recuerdo, por decir algo, si tengo un metro cúbico de 200.000 pesos y de esos 200.000 pesos, 2.000 pesos son de movilización, pues quiere decir que cada vez que yo ejecute un metro cúbico voy a cobrar 2.000 pesos de movilización, si hago menos obra, pues voy a dejar de cobrar menos movilización, al contrario, si hiciera más obra, pues yo le cobraría al cliente más movilización, al tener un rubro independiente de cobro, realmente el cobro, valga la redundancia, es muy transparente, yo estoy cobrando lo que me costó exclusivamente ingresar y retirar mis equipos.

En este caso, pues la solicitud no fue aceptada por Arpro en esta primera oferta y digamos en la negociación de todo el contrato, pero sí más adelante cuando salieron rubros adicionales con diámetros distintos, que bueno, eso es otra historia, yo coticé una movilización por aparte de esas herramientas, nos pidieron nuevamente incluirlo dentro del costo de metro cúbico y en ese momento digamos que por negociaciones de que se requería equipo adicional y demás, nos solicitaron dejarlo en un rubro por separado, pero la verdad que es un ítem que se suele cobrar por separado porque es la manera más transparente de cobrarlo, no se cobra ni más ni menos, pero en este caso que hubo una reducción de cantidades muy considerable, pues nosotros dejamos de cobrar dentro del metro cúbico parte de la movilización, básicamente a eso se refería esa pregunta.

DR. ÁVILA: [00:43:33] Okey, acaba de mencionar un punto importante respecto a ese tema, dijo, hubo una reducción importante de cantidad de obra, si no estoy mal, como consecuencia pues de esa respuesta de Arpro, ¿el componente de movilización se vio en algún momento afectado o más bien el costo de movilización a cargo de Equipos y Terratest se vio en algún momento afectado como consecuencia de la reducción de cantidades de obra?

SRA. CORREDOR: [00:44:02] Sí, desde luego, porque como menciono, un porcentaje de la movilización estaba asociado a cada metro cúbico que cobrábamos, lo que yo contraté, y lo que yo concilié con mi cliente, en este caso Arpro, fueron cerca de 32.000 metros cúbicos en total, estoy hablando de pilotes, barretas, pantallas y pantalones y lo que finalmente ejecutamos fueron cerca de 27.000 metros cúbicos, es decir, que la diferencia entre lo que yo contraté y lo que realmente ejecuté fueron los metros cúbicos que por un lado dejé de ejecutar y por otro lado fue movilización que estaba incluida dentro de esos metros cúbicos que dejé de facturar y por tanto de cobrar.

DR. ÁVILA: [00:44:48] Okey, yo sé que mencionó al principio que su papel en la obra había sido particularmente en la etapa de licitación, presentación de oferta y previo al inicio de la obra como tal, pero yo quisiera saber si usted sabe o conoce, ¿por qué se produjo esa reducción de cantidades de obra?

SRA. CORREDOR: [00:45:09] Sí, yo lo tengo claro, porque como comenté desde un inicio, si bien la mayor parte que yo participé o la parte en la que tuve más presencia fue en la parte de licitación, de negociación y desde luego de negociación del contrato también, porque ahí es un poco donde terminan mis funciones, al ser la comercial, el ingeniero Mario Pombo me copiaba en absolutamente todos los correos y si había necesidad de cotizar algo nuevo, pues me dirigía directamente la solicitud a mí.

En el mes de septiembre a finales, creería que hacia el 25 de septiembre o por ahí me enviaron unos planos que no eran aptos para construcción, es decir, que eran un borrador y esos planos venían acompañados de una solicitud expresa del ingeniero Mario Pombo, que era revisar los planos y cotizar los nuevos ítems que no estaban pactados en el contrato, dentro de esa lectura de planos, se identificaron unos pilotes de 60 centímetros de diámetro que no estaban legalizados contractualmente y unos barretes de un metro de espesor, yo generé una cotización de esos dos rubros y acompañado de esa petición de generar esa oferta, el ingeniero Mario Pombo también solicitaba hacer una evaluación de, incluso él lo solicitó expresamente en un correo, realizar un comparativo de qué era lo que habíamos contratado, qué era lo que habíamos ejecutado a la fecha y cuál era la lectura de los planos a ese punto, al 25 de septiembre por ahí y finalmente cuál era el resultado final de hacer ese cruce de cantidades, si se subían algunas cantidades, si se disminuían otras tantas, yo no hice claramente la comparación de lo ejecutado, porque eso le concernía directamente a nuestro director de obra, que era el ingeniero Pablo Hincapié, pero estuve copiada en todos los correos, además porque estaba involucrada yo ahí en términos de la cotización de los nuevos rubros y desde luego, evidencié y lo vi después, posteriormente cuando salió el otrosí número tres, que había una reducción de más de 1.000 millones por esa reducción de cantidades que como menciono yo había contratado 32.000 algo de metros cúbicos y finalmente se ejecutaron 27.000, esa fue la diferencia en esos planos.

DR. ÁVILA: [00:47:53] ¿Y en ese componente iba incluido el tema de movilización?

SRA. CORREDOR: [00:47:57] Exacto.

DR. ÁVILA: [00:47:58] Okey, avancemos un poco más en el tema de la negociación, yo quisiera detenerme en particularmente en el contrato pero, ¿quisiera saber si usted participó en algún momento en la elaboración o en la discusión del borrador de contrato?

SRA. CORREDOR: [00:48:19] Sí, digamos que al yo ser la comercial nuevamente, la negociación principalmente pues estaba en cabeza mía, acompañada desde luego por el ingeniero Juan Antonio, pero todas las solicitudes llegaban directamente del ingeniero Mario Pombo, principalmente hacia mí, cuando se realizó la adjudicación del contrato, la adjudicación me la enviaron y nos la realizaron como un 10, bueno a finales de marzo como el 19 o el 18 de marzo y nos enviaron la minuta borrador a la siguiente semana.

Esa minuta ya contenía pues los datos comerciales de la empresa, el nombre del representante legal, el cuadro de cantidades y de valores unitarios y diferentes consideraciones en términos de alcance, en términos técnicos y en términos jurídicos, yo recibo esa minuta y lo que hago es distribuirla a diferentes áreas de la compañía, a áreas me refiero al área jurídica que revisa todo el tema de clausulado de multas, de cláusula penal, de tema de arbitraje y otros temas, se lo pasó a la parte técnica para que revise si hay alguna incongruencia con algún proceso constructivo nuestro y desde luego hago la revisión yo desde la parte comercial, mirando que los precios que me adjudicaron son los que realmente aparecen en el contrato y mirando que el alcance que yo ofrecí y que me adjudicaron es realmente el que está quedando plasmado en la minuta del contrato y desde luego se lo comparto a nuestro director de obra para que haga una revisión desde su visión técnica y para que se vaya empapando un poco del proyecto que él va a ir a ejecutar, entonces pues desde luego que sí hago una revisión de la minuta y participo de las posteriores reuniones de negociación de la minuta hasta que se cierre.

DR. ÁVILA: [00:50:25] Y en cuanto a las negociaciones de esa minuta o ese borrador de contrato, ¿hubo algún cambio significativo relevante respecto del clausulado inicial que envió Arpro?

SRA. CORREDOR: [00:50:43] Sí, porque bueno, había diferentes temas que tocaba negociar, porque con la negociación del contrato pues lo que se busca es que haya un equilibrio contractual, valga la redundancia, y que los alcances queden suficientemente claros, cosa que si el día de mañana yo falto, que fue la que negoció el contrato, pues a la luz de cualquier persona que vaya a coger el documento, sean transparentes las obligaciones y los alcances.

Se realizan algunas negociaciones de pólizas, de porcentajes, de pronto algún alcance que quedó mal adjudicado, que en este momento pues no recuerdo puntualmente cuál y en términos del plazo que de pronto fue uno de los puntos en los que más se discutió, yo envié un primer comentario, como a los dos días que nos entregaron la minuta porque allí nos estaban poniendo un plazo que nosotros habíamos acordado, pero cuando fuimos a firmar el contrato o a negociarlo, las condiciones del proyecto no eran las que nosotros hubiéramos esperado para iniciar el proyecto en condiciones óptimas de poder tener todo el área libre y poner a disposición del proyecto los 9 equipos desde un inicio, entonces realizamos un comentario que salió en cabeza del ingeniero Pablo pero que pues yo al compilar todos los comentarios yo se lo envié al cliente y lo discutí con el cliente en primera persona, que fue básicamente solicitar una ampliación de plazo y realizar una nota a través de un parágrafo para dejar claro que nos iban a entregar un área que no estaba disponible en un momento preciso, que era un mes después de ejecutado el primer elemento.

DR. ÁVILA: [00:52:45] ¿Me puede explicar un poco más a qué se refiere eso de ampliación del plazo y la anotación a la que hace referencia?, porque no me queda claro, o sea, ¿cuál era el plazo inicial?, ¿cuál fue el plazo que se solicitó?

SRA. CORREDOR: [00:53:00] Sí, a ver, yo desde la primera, primerísima oferta, oferté cerca de 220 días más o menos hábiles, calendario, que eso supone un plazo de 8 meses, durante la negociación de la oferta comercial, el ingeniero Mario Pombo nos pide a través de un correo, pues nos lo hizo saber primero por una reunión y lo formalizó por un correo electrónico, nos pidió que redujéramos nuestro plazo propuesto a 7 meses, es decir, que disminuyéramos un mes el plazo que nosotros estábamos proponiendo, como nosotros ya no íbamos a hacer la adecuación de la plataforma y estábamos en una negociación, nosotros aceptamos esa disminución de plazo a 7 meses y lo que nos adjudicaron realmente fueron 7 meses, eso debió quedar en…(Interpelado), no, estoy segura que debió quedar en una oferta, sino quedó en la 4, en la versión 4, debió quedar en la 5, en la que nosotros aceptábamos esa petición de Arpro de ejecutar la obra en 7 meses.

Esos 7 meses son 215 días calendario, la minuta borrador que nos enviaron originalmente para una primera revisión, el plazo pactado eran 215 días calendario, pero cuando nosotros recibimos la minuta y el ingeniero Mario, perdón, el ingeniero Pablo Hincapié en obra se entera que el lote no está 100% disponible porque el parqueadero del macro no va a estar disponible para cuando ingresen los equipos, hay una red de media tensión en la parte norte del proyecto que tampoco está disponible y hay una estación de servicio, una bomba de gasolina que tampoco se ha retirado y por tanto esa área tampoco está disponible, la primera levantada de mano, por así decirlo, del ingeniero Pablo Hincapié, fue no podemos aceptar esos 215 días calendario cuando no tenemos sino la mitad del predio disponible para iniciar los trabajos.

Entonces la propuesta que inicialmente salió de Equipos y Terratest, y eso estaba en la minuta del contrato con nuestros comentarios enviados hacia Arpro, es básicamente que no podemos aceptar ese plazo de 215 y que tiene que haber un compromiso de una fecha de entrega que de acuerdo a información de Arpro, iba a ser un mes después la entrega de esa área de parqueadero que para nosotros era la ruta crítica porque allí se concentraba un 40% del volumen total de toda la obra y para nosotros siempre fue súper importante realmente, más que todo el proyecto, esa área en particular, porque allí se concentraba en mayor volumen y eso requiere muchos más esfuerzos en términos de personal, de equipo y de tiempo, desde luego, el comentario propiamente hacía mención que no podíamos hacernos cargo de esos 215 días y que si ellos iban a demorar un mes en entregarnos esa área de parqueadero, pues nuestro plazo contractual debía ser esos 215 días más 30 días calendario más y por eso el plazo contractual quedó pactado en 250 días, si mal no recuerdo, pero de ahí fue que surgió el plazo final que se pactó y un parágrafo que para nosotros fue imprescindible dejarlo, que fue que Arpro se comprometiera a entregar los predios que no estaban disponibles máximo un mes después, el comentario tenía que quedar de nuestra parte porque era nuestra forma de asegurarnos que ellos iban a cumplir con ese compromiso, entonces pues esa solicitud fue, salió de Equipos y Terratest, pues de mi correo, de mi parte.

DR. ÁVILA: [00:57:14] Señor presidente, yo quiero ponerle de presente a la testigo el contrato que se encuentra en las pruebas de la demanda, de la contestación de la demanda y quiero ponérselo de presenta a la testigo, entonces voy a compartir pantalla.

DR. CÁRDENAS: [00:57:29] Sí señor, proceda.

DR. ÁVILA: [00:57:29] Marcela, en la pantalla puede ver la cláusula 4ª del contrato en el que hace referencia a la duración del contrato 250 días, etcétera, a partir del acta de inicio, pero yo me quiero detener, pues si quiere revisar el contrato lo revisamos, pero yo quiero detenerme puntualmente en el parágrafo 1º de la cláusula 4ª, que dice que “el plazo contractual estará sujeto a las fechas de entrega de las áreas que actualmente no se encuentran disponibles para el inicio de los trabajos, es por ello que los 250 días calendario serán válidos siempre y cuando la liberación de la totalidad de los predios y eliminación de redes, permitiendo la excavación del primer barrete interno a más tardar un mes después de la fecha de firma del acta de inicio”, yo quiero que me aclare si esa observación a la que hacía referencia hace un momento.

SRA. CORREDOR: [00:58:30] Sí.

DR. ÁVILA: [00:58:31] Y que vino del ingeniero, no recuerdo el nombre, de uno de los ingenieros que participó en el proyecto, ¿esa observación se refiere a este parágrafo primero?

SRA. CORREDOR: [00:58:40] Sí, se refiere a ese parágrafo propiamente y la insistencia en que quedara ese parágrafo, fue también porque es que, que nosotros aceptáramos un plazo de 215 días con un predio que estaba parcialmente liberado era casi que firmar algo que no íbamos a cumplir, porque para nosotros cumplir con los 250 días calendario teníamos que contar con todo el predio, especialmente con el área de parqueaderos, que era donde se dosificaba la mayor cantidad de obra a ejecutar, entonces en ese parágrafo se insistió y la verdad es que la redacción que nosotros propusimos quedó tal cual como estaba escrita en el contrato que está enseñando.

DR. ÁVILA: [00:59:34] Okey, ¿esa negociación con quien se realizó y me refiero con qué funcionario de Arpro?

SRA. CORREDOR: [00:59:42] Realizamos dos reuniones, en la primera reunión estuvimos el ingeniero Mario Pombo, Rafael Rodríguez González, no recuerdo el apellido, él era el director administrativo y financiero del proyecto Conecta también y de esta parte estaba Albeiro Villamil, que es el abogado de la compañía y no recuerdo si estaba el ingeniero Juan Antonio y yo, digamos que esta parte y en la segunda reunión estuvimos el ingeniero Mario, Rafael, Albeiro y yo, esas fueron las dos reuniones.

DR. ÁVILA: [01:00:26] Sí, perdón.

SRA. CORREDOR: [01:00:28] No, solo iba a decir que esas fueron las dos reuniones que tuvimos para negociar.

DR. ÁVILA: [01:00:33] Ah okey, quisiera saber solo si lo conoce, si lo sabe, ¿sí finalmente las áreas de trabajo se entregaron dentro de ese plazo que menciona el parágrafo primero que acabamos de revisar?

SRA. CORREDOR: [01:00:47] Sí, lo conozco porque bueno, suena un poco reiterativa, pero me copiaban en todos los correos, tanto de documentación que enviaba Arpro para esta parte como Equipos y Terratest para Arpro y como les comento pues tenía al ingeniero Felipe o lo tengo todavía al lado mío, entonces vivía enterada un poco de la realidad del proyecto y mantenía constante comunicación con el ingeniero Mario Pombo también a nivel telefónico, y no se cumplieron con las fechas de entrega de ninguna de las áreas, especialmente la del parqueadero, que era la que a nosotros nos afectaba, no se llevó a cabo al mes siguiente porque pese a que ya esa área estaba entregada de cierta manera o al menos visualmente por macro, Terranum tenía pendiente realizar una inauguración del proyecto Conecta 80 e iban a hacer como un evento de tipo gerencial, por así decirlo, hacer un corte de cinta y un tema protocolario y hasta que no se realizó ese acto protocolario de la inauguración del proyecto, que sería a mediados de junio o por ahí, nosotros empezamos la obra el 23 de abril, el mes se cumplía el 23 de mayo y este evento lo realizarían en junio, hasta que no se realizó ese corte de esa cinta no nos entregaron el área y tener el área disponible no significaba que yo ya iba a meter cuatro equipos en esa área, significaba que teníamos que hacer una adecuación del terreno porque habíamos encontrado unas cenizas y tocaba hacer una excavación hasta encontrar la falla, un vaciado con relleno fluido, posteriormente hacer la viga guía y ahí sí entrar a hacer el elemento como tal, los barrotes internos.

Y posteriormente, como no se tenían resueltos los planos definitivos de esa zona, pues contar con el área, qué se yo, el 15 de junio no significaba que el 16 de junio yo iba a estar excavando, pero, en conclusión, respecto a sus preguntas, lo que tengo entendido es que ningún área se entregó un mes después, sino mucho más adelante y la que más se tardaría sería la estación de servicio, qué fue la última que yo coticé, unas actividades allá en el mes de agosto.

DR. ÁVILA: [01:03:27] Antes de hacer la pregunta que iba a hacer, menciona algo de la estación de servicio y que se cotizaron unas actividades adicionales, ¿qué actividades adicionales se cotizaron para esa estación de servicio?

SRA. CORREDOR: [01:03:36] En la estación de servicio, bueno, cuando nosotros ingresamos estaba la estructura física de la estación de servicio, no sé cómo técnicamente se llama eso, pero estaba el lugar de donde sale el combustible y la caseta y todo el tema, ese retiro lo iba a hacer Arpro, pero nosotros o lo que nos pidieron cotizar, fue realizar, quitar esa capa asfáltica de esa área inicialmente, que nosotros lo cotizamos en un rubro eran 25 centímetros más o menos de espesor de esa capa asfáltica y un segundo rubro que cotizamos fue hacer la excavación de lo que había debajo de esa capa asfáltica, bajo esa placa había unos tanques de combustible, esos tanques los retiraba Arpro, pero ese material de combustible por más que esté en unos tanques, contamina el material que está alrededor de esos tanques, sencillamente un elemento no se puede ejecutar en esas condiciones por medios ambientales porque no va a trabajar bien el polímero, porque no se va a hormigonar o el concreto quizás pueda presentar también algunos problemas en ese material contaminado, entonces lo que se suele hacer cuando hay estaciones de servicio es realizar un retiro de todo ese material hasta encontrar material natural que no esté contaminado.

Estas actividades Arpro las iba a hacer seguramente con algún otro proveedor, con su proveedor de contratista de excavación de sótanos u otro, pero como nosotros ya estábamos con personal adentro, teníamos un contrato firmado y digamos todos los temas administrativos en términos de seguridad, HSEQ y demás, ellos nos pidieron que cotizáramos las actividades de hacer ese retiro de esa estación de servicio.

Básicamente de esa solicitud salieron unas cuatro cotizaciones, ellos nos enviaron una solicitud de bajar el precio a la que accedimos y pues finalmente se llegó a un acuerdo y no sé si fue en el otrosí número tres o cuatro que quedaron pactadas esas actividades, pero como lo menciono, la primera solicitud de cotización sería en julio, pero la última adjudicada fue en agosto.

DR. ÁVILA: [01:06:20] Bien.

SRA. CORREDOR: [01:06:20] Por tanto, esa variable la tuvimos disponible en esa fecha, pero vuelvo y digo, disponible para empezar los trabajos de excavación y retiro de todo ese material contaminado, después de eso debíamos hacer viga guía y ahí sí los elementos de cimentación profunda fácilmente después de tener el área podían ser unos 20 días más o menos para poder iniciar con el primer elemento.

DR. ÁVILA: [01:06:47] Dado que participó en la etapa de licitación, preparación de oferta, negociación del contrato, ¿yo quisiera saber si en algún momento de esa etapa precontractual se discutió, se informó por parte de Arpro, que iba a ocurrir estos eventos en cuanto a la entrega de áreas?, por ejemplo, el tema del corte de la cinta para inaugurar la obra o el desmantelamiento de la estación de servicio, ¿eso se discutió en la etapa precontractual?

SRA. CORREDOR: [01:07:18] No, nunca, durante la ejecución de la propuesta comercial, ni en la primera ni en sus distintas versiones, se mencionó que se iban a entregar áreas de manera parcial, ni que se iba a compartir área con otros contratistas, ni que se iba a hacer un corte para una cinta para inaugurar el proyecto, ni que nos iba a tocar hacer los trabajos de la estación de servicio, ni que nos iban a entregar las áreas de manera paulatina y digamos que nos tocaba, a ver, por más que se minimicen de cierta manera o que no se les dé suficiente importancia a que le toca compartir un poquito de área o se tiene todo el lote disponible o no, realmente manejar la logística de un proyecto tan grande con unos recursos importantes, como lo era llevar 9 equipos y lo que supone eso, que son alrededor de 60 personas en algunos meses fueron más de esta cantidad de personas, cualquier movimiento o afectación más bien a las condiciones que nosotros habíamos cotizado y que nos adjudicaron iban a afectar el desarrollo del proyecto en diferentes términos, en términos de plazo, en términos económicos y pues en distintos puntos.

Y en ningún momento, ni cuando tuvimos las reuniones, ni cuando enviamos oferta, ni a través de algún correo, algún comunicado, nunca nos manifestaron que el proyecto estaba en las condiciones en las que las encontramos, finalmente cuando ya estábamos firmando el contrato básicamente, porque la entrega de las áreas nos enteramos el 26 de marzo o por ahí y nos había adjudicado el contrato el 19 de marzo, es decir, que nos fuimos enterando de la información conforme iban avanzando los días y no nos adelantaron esa información, quizás para poder haber hecho ajustes a la oferta en términos económicos, en términos de plazo, en términos de cronograma, etcétera.

DR. ÁVILA: [01:09:35] Okey, respecto de esa disminución de cantidades de obra que mencionó, fruto de revisión de planos y los planos que dijo que le llegaron, no recuerdo el nombre exacto, unos planos que no eran aptos para construcción, ¿eso también se discutió en algún momento en la etapa de licitación, en una reunión, en una llamada o algo así?

SRA. CORREDOR: [01:09:56] No, tampoco, de hecho, siempre que realizamos la evaluación económica de las ofertas eran con planos que no eran aptos para construcción porque tenían constantes modificaciones, yo saqué cinco ofertas en total y en esas cinco ofertas quizás recibí dos o tres versiones de planos distintos, la que me adjudicaron no era la definitiva, pero antes de que yo empezara la obra me tenían que entregar unos planos aptos para construcción y esos yo los recibí en mi correo y se los trasladé al personal de obra el 16 de marzo, es decir, antes de iniciar la obra, porque arrancamos el 23 de abril, esos planos venían así en el correo, aptos para construcción y venían firmados por todas las partes que correspondían, que en este momento no recuerdo quiénes eran, pero supongo que era Arpro y la interventoría, no sé si Terranum también los firmó en su momento, supongo que sí, pero el 16 de marzo recibimos los planos aptos para construcción y esos eran los planos con los que nosotros íbamos a trabajar absolutamente todo el proyecto durante los 7 meses de obra que habíamos ofertado.

Justamente cuando hice la consulta de si se iban a hacer pruebas de carga y solo nos indicaron que iban a hacer pruebas PIT, pruebas de integridad, pues eso ya da una visión que no se tiene contemplada, una ejecución de pruebas de carga y por tanto no va a haber una optimización de diseño, que la optimización de diseño pues nació justamente de verificar que los elementos soportaban más carga de la esperada y por eso fue que se dio la optimización, pero desde el momento que yo realicé la pregunta de las pruebas y hubo una negativa y cuando ya en 16 de marzo nos entregaron unos planos aptos para construcción que incluso fue antes de la firma del contrato, pues no esperábamos que fueran a haber tantos cambios como los que hubo en términos de diseño y mucho menos una reducción de cantidades.

DR. ÁVILA: [01:12:12] Okey.

SRA. CORREDOR: [01:12:13] Justamente en la oferta contractual, y así quedó también en el contrato, es una nota que suele quedar en absolutamente todos los proyectos o todas las obras que se cotizan en Equipos y Terratest, y es que cuando hay una disminución de cantidad superior al 10% se debe hacer un reajuste de precios y eso, como lo menciono, queda en todas las ofertas, no es en este contrato puntualmente, en todas las ofertas que yo elaboro o alguno de mis compañeros de la parte comercial queda esa nota, porque cualquier disminución considerable que para nosotros considerable es un 10% de las cantidades, supone un perjuicio económico que desde luego, pues hay que entrar a revisar con el cliente y con el ánimo de equilibrar el contrato cuando se hizo la negociación del mismo, pues se dejó ese mismo aparte que está en la primera oferta comercial, se dejó en el contrato, eso no quería decir que supiéramos que fueran a haber rediseños, quiere decir que dejo la salvedad por si llega a ocurrir que lamentablemente pues fue lo que ocurrió.

DR. ÁVILA: [01:13:28] Okey, señor presidente, no tengo más preguntas.

DR. CÁRDENAS: [01:13:42] Muchas gracias doctor Julián, muy bien, se le concede la palabra al doctor Bernardo Salazar, por si tiene algunas preguntas que quiera hacer.

DR. SALAZAR: [01:13:52] Sí señor presidente, muchísimas gracias, claro que sí, muy buenas tardes, señora Gina, ¿cómo está?

SRA. CORREDOR: [01:13:57] Buenas tardes, muy bien, ¿y usted?

DR. SALAZAR: [01:14:00] Bien, muchas gracias, mire, en primer lugar, una pregunta, ¿antes de su vinculación a Equipos y Terratest en donde trabajó?, si trabajó en algún lado.

SRA. CORREDOR: [01:14:16] Yo trabajé por 5 años en Geofundaciones, fue la primera empresa en la que trabajé y la única en la que trabajé antes de Equipos y Terratest.

DR. SALAZAR: [01:14:26] Okey, ¿puede usted por favor precisarnos cuáles eran exactamente sus funciones?, cuales sí…(Falla de red).

SRA. CORREDOR: [01:14:35] Perdón, creo que se le apagó el micrófono.

DR. CÁRDENAS: [01:14:40] Sí, está.

DR. SALAZAR: [01:14:42] ¿Puede por favor usted precisar las funciones de su cargo en Equipos y Terratest durante el año 2021 y 2022?

SRA. CORREDOR: [01:14:55] En esos dos años que menciona ya tenía el cargo de gerente comercial y mi labor era básicamente estudiar los proyectos de licitación que llegaran a la compañía, no todos, desde luego, los que me fuesen asignados, hacer la revisión documental, emitir una propuesta comercial, realizar la negociación económica y en términos de alcance con los distintos clientes, realizar la negociación, pues la revisión y la negociación del contrato que se derivara de la adjudicación del contrato y finalmente pues atender cualquier requerimiento en términos comerciales que requiriera el proyecto que yo había licitado inicialmente.

DR. SALAZAR: [01:15:51] Y eso en cuanto a funciones y en cuanto a responsabilidades, ¿qué responsabilidades tiene usted en la compañía?

SRA. CORREDOR: [01:16:04] ¿Responsabilidades de qué tipo, de mis funciones o en general?

DR. SALAZAR: [01:16:11] De su cargo, ¿cuáles son sus responsabilidades?, ¿responsable de qué?

SRA. CORREDOR: [01:16:15] Soy responsable del presupuesto que realizo, de la oferta que emito, de cumplir con los términos de HSEQ de la compañía, de participar en los diferentes eventos que se hagan en términos de salud, bienestar y demás, pero en los que conciernen a la parte de ejecución de mis trabajos en el presupuesto que realizó, en la negociación de las obras que contrato, que finalmente soy la responsable de esa negociación y básicamente de las condiciones que se deriven de las ofertas que yo emito.

DR. SALAZAR: [01:16:55] Le pregunto, por favor, explíquele al Tribunal, ¿a qué se refiere con que usted es responsable del presupuesto de la obra?, ¿qué significa eso?

SRA. CORREDOR: [01:17:05] Yo realizo la lectura de los planos y la lectura de toda la información que recibo de cualquier proyecto de licitación y tengo que generar un presupuesto de obra que ese presupuesto pues básicamente reúne cuáles son los recursos que requiere la ejecución de esa obra en términos de personal, de equipo, de consumibles, etcétera y de costos administrativos y pues incluye desde luego los rendimientos que se esperan para el proyecto y el plazo, yo soy la que realiza el presupuesto, por tanto, pues yo seré la responsable de los números que calculo.

DR. SALAZAR: [01:17:50] Okey, de conformidad con eso que usted ha explicado, entiendo que bajo su responsabilidad está que los proyectos sean rentables bajo los números que usted ha presupuestado en sus ofertas, ¿correcto?

SRA. CORREDOR: [01:18:03] Parcialmente, porque no puedo ser responsable de la ejecución de la obra, yo realizo una evaluación respecto a una documentación que recibo, pero si las condiciones que yo coticé con la información inicial son cambiadas por el camino, pues yo no me puedo hacer responsable de la rentabilidad o de la utilidad del proyecto final, yo me puedo comprometer que si las condiciones de la obra se mantienen conforme a la información que me entregaron inicialmente, los números pueden ser muy cercanos a lo que yo coticé, quizás superiores o quizás se mantengan, yo no puedo decir que quizás menores, de pronto sí, porque pueden haber imprevistos o algún tema pues que esté fuera del alcance de cualquiera, pero pues yo no puedo garantizar que un proyecto sea rentable o no, sencillamente porque las condiciones si cambian o si son distintas, si llueve mañana o todo el mes nos llovió y tuvimos cierre de todos los botaderos o cualquier cosa, pues no me puedo hacer responsable de eso.

DR. SALAZAR: [01:19:12] ¿Y usted se hace responsable si hay problemas constructivos?

SRA. CORREDOR: [01:19:16] No, para nada, porque yo hago la parte numérica y hay un estudio económico y de plazos, como ya lo mencioné y de alcances, pero realmente el estudio no lo hago sola, el estudio cuando se evalúan unos rendimientos, tengo el acompañamiento en proyectos especiales del ingeniero Juan Antonio y del ingeniero Felipe, como es el caso, porque este proyecto, como lo mencioné desde un inicio se considera especial por la profundidad y las secciones que manejaban todos los elementos y siempre tuvo el acompañamiento técnico de nuestro gerente general y de la dirección de producción, y pues yo no fui a ejecutar las obras, entonces técnicamente no me puedo hacer responsable de la calidad de los elementos o de la parte constructiva.

DR. SALAZAR: [01:20:09] ¿Usted recibe bonificaciones anuales que dependan de los resultados de la compañía?

SRA. CORREDOR: [01:20:15] Sí, recibo un bono, bueno, no solo yo, lo reciben si mal no estoy, porque tampoco tengo certeza de eso, lo tienen absolutamente todos los empleados, incluidos ayudantes, operadores y demás.

DR. SALAZAR: [01:20:32] Usted mencionó, y lo mencionó varias veces, está en una declaración bajo gravedad de juramento, que usted había sido copiada de toda la correspondencia, yo le pregunto, ¿usted revisó toda la correspondencia cruzada entre las partes de este proceso para poder sostener que usted está copiada en toda la correspondencia?

SRA. CORREDOR: [01:20:55] Bueno, de pronto decir toda la correspondencia no, porque no sé si de pronto hubo algún documento que no me fue copiado, pero podría cambiarlo por entonces la mayoría de comunicados porque no, en efecto, pues no podría asegurar que algún documento le fue enviado a otra persona y no me lo copiaron.

DR. SALAZAR: [01:21:20] Tenemos muchas cartas en el expediente en las que usted no aparece copiada cruzada entre las partes, señora Gina, ¿usted verificó las comunicaciones que están en este expediente para sostener que fue copiada la mayoría?

SRA. CORREDOR: [01:21:34] En las cartas no, pero en los correos sí estoy copiada, repito, quizás no de todas, porque puede escaparse una o dos, o 100, no sé, pero podría decir que la mayoría, porque yo las vi en mi correo, tanto las que salían de Equipos y Terratest, como las que salían de Arpro.

DR. SALAZAR: [01:21:59] ¿Y usted cómo sabe cuáles son en las que no está copiada?

SRA. CORREDOR: [01:22:03] No podría saberlo.

DR. SALAZAR: [01:22:05] Gracias, y le pregunto otra cosa, ¿usted asistía a los comités de obra?

SRA. CORREDOR: [01:22:11] Asistí al primero, tal vez al primero y segundo, no recuerdo, pero sí estoy segura que al primero, al segundo no lo recuerdo, pero el primero sí que era una reunión que se hacía los lunes a las 07:00 y a esa primera que asistí pues sí, sí tengo certeza.

DR. SALAZAR: [01:22:32] ¿Usted sabe si en ese en el que usted asistió fue donde se hizo la presentación de Equipos y Terratest como empresa con los demás miembros que estaban ejecutando el proyecto Conecta 80 o fue otra?

SRA. CORREDOR: [01:22:45] No, la primera reunión a la que asistí básicamente fue para presentar al ingeniero Felipe de Ruz y al ingeniero Pablo Hincapié con el ingeniero Mario Pombo y el ingeniero Erick Cala, esa fue una reunión presencial en obra y el primer comité formal de obra fue de manera virtual, entonces si contamos la primera reunión presencial como comité de obra, pues habría asistido entonces a dos o a tres.

DR. SALAZAR: [01:23:16] ¿Este segundo comité al que usted asistió fue el comité donde se presentó el primer cronograma de obra que iba a realizar Equipos y Terratest o fue otro?

SRA. CORREDOR: [01:23:26] No lo recuerdo, la verdad no lo recuerdo, no recuerdo que se trató en ese primer comité, recuerdo la reunión en campo presencial, pero la virtual no la recuerdo.

DR. SALAZAR: [01:23:39] Usted mencionó que solía asistir a la visita al sitio, pero que en este proyecto no pudo asistir, ¿para qué asistía usted a las visitas a sitio para hacer las propuestas?

SRA. CORREDOR: [01:23:52] En efecto, en esta no asistí, pero suelo asistir para verificar las condiciones actuales del proyecto, en qué estado está los accesos de obra, si el portón es lo suficientemente amplio para que ingrese un equipo, si tiene la altura correspondiente también, porque esos son equipos pues robustos, que pueden llevarse cualquier cable de iluminación o algún poste, algún árbol que esté interfiriendo con el ingreso, para verificar la plataforma, los vecinos, si de pronto los elementos quedan muy pegados a algún muro vecino o pues cuáles son las condiciones del proyecto inicialmente, es como un reconocimiento de campo.

DR. SALAZAR: [01:24:44] Dado que usted no asistió a ese reconocimiento de campo para los efectos que usted describe que requiere el conocimiento para hacer la propuesta, ¿de dónde o de qué forma obtuvo el conocimiento que requería para hacer la propuesta?

SRA. CORREDOR: [01:24:57] Pues la información sobre la visita, desde luego me la comunicó mi compañero Pedro Valderrama, que fue quien realizó la visita en compañía del ingeniero Felipe de Ruz, que es nuestro director de producción que realizó acompañamiento de la elaboración de la propuesta y también participó en la presentación de la primera propuesta comercial ante el cliente, y desde luego, de toda la documentación que me enviaron para hacer la evaluación del proyecto.

DR. SALAZAR: [01:25:29] ¿Le comentaron algo en relación con la situación que había observado?, ¿le contaron que había una estación de servicio o alguna cosa física o qué?

SRA. CORREDOR: [01:25:38] Sí, me contaron de la estación de servicio y me comentaron también de la línea de media tensión, la línea de media tensión lo que me comentaron en su momento era que estaba ahí, no estaba visible porque ellos me compartieron las fotografías y la línea de media tensión no estaba visible, estaba enterrada en la parte norte del proyecto, pero pues que iba a ser retirada antes del inicio de los trabajos, eso fue a comienzos de enero, entonces esa era la situación de momento.

DR. SALAZAR: [01:26:12] Sí la línea de media tensión no se veía, ¿ellos como supieron que estaba ahí?

SRA. CORREDOR: [01:26:16] Se lo debieron comunicar, quien realizó la visita de obra que si mal no estoy fue el ingeniero Mario Pombo de parte de Arpro.

DR. SALAZAR: [01:26:29] Usted se refirió a que en los proyectos se podían presentar unos imprevistos, le hago una pregunta, ¿usted sabe o nos puede decir qué porcentaje de imprevisto incluyeron ustedes en su propuesta?

SRA. CORREDOR: [01:26:46] No lo recuerdo, tendría que ver la oferta, pero si mal no estoy, es un 3%, si no es un 3, es un 4%, pero…(Falla de red).

DR. SALAZAR: [01:26:55] Sí correcto, que es el 3%, y le pregunto una cosa, ¿cómo calculó usted el 3%?, ¿de dónde sale el 3%?

SRA. CORREDOR: [01:27:01] El 3% es un porcentaje que solemos colocar en la mayoría de los proyectos, digamos que no es lineal, pero podría decir que en la mayoría de los proyectos es el porcentaje que colocamos, realicé un estudio por así decirlo o un análisis numérico de la administración, de los costos de administración, pero la utilidad y el imprevisto son porcentajes que se suelen colocar de manera fija, podría decirse, o lo fue al menos para este proyecto, estábamos manejando en ese momento porcentajes de ese orden.

DR. SALAZAR: [01:27:48] ¿Ese 3% a que atiende, para que se contempla?

SRA. CORREDOR: [01:27:53] Ese 3% o esos imprevistos lo solemos colocar en caso de que haya algún tema de algún equipo que de pronto se dañó y requiere alguna atención que de pronto no fue identificada o que, como decirlo, fue un caso fortuito que estaban los equipos funcionando de manera correcta, tenían sus mantenimientos mensuales o por los horarios que se manejan y de pronto falló algo y de ahí se debe tener contemplado como una bolsa como lo dice su nombre, para cubrir esos imprevistos que puedan surgir.

DR. SALAZAR: [01:28:39] ¿Puede usted indicarnos de qué forma calculó el porcentaje de administración?

SRA. CORREDOR: [01:28:47] Ese porcentaje incluye todos los costos asociados al proyecto, pero que no están directamente relacionados con la ejecución, es decir, los costos directos, que son los recursos que yo necesito para elaborar la obra, como lo son una pilotadora, una grúa auxiliar, un ayudante, un maestro, agua en carrotanque, etcétera, son cosas que necesito propiamente allá en campo para ejecutar la obra, los costos administrativos son los que tienen que ver con la obra, pero no directamente en campo, como lo son los costos de las pólizas de responsabilidad civil, de estabilidad de obra, de anticipo y demás, los costos de contenedores, de pronto de baños y demás rubros, la verdad no tengo al detalle cómo fue calculado el tema administrativo, pero sí hay un formulario y sé que se lo compartí al ingeniero Mario y al ingeniero Erick en su momento, entonces ese análisis pues sí estoy segura que se realizó.

DR. SALAZAR: [01:29:58] ¿Usted recuerda cuál porcentaje fue?

SRA. CORREDOR: [01:30:02] El 8%, si mal no estoy.

DR. SALAZAR: [01:30:04] Sí correcto, coincidió con mi entendimiento 8%, ¿ese 8% usted me dice entonces no es estándar como el 3%, sino que lo determinó para este caso específico?

SRA. CORREDOR: [01:30:15] Sí, ese se determinó, y de hecho hubo una solicitud del ingeniero Mario, supongo, porque no recuerdo, de que enviáramos la discriminación de la administración, esa discriminación pues precisamente numera rubro por rubro que se contempló dentro de esa administración y cómo se llegó a ese 8% sobre el valor del contrato.

DR. SALAZAR: [01:30:40] Aparte del costo de la póliza que usted menciona?, ¿nos puede especificar que otro tipo de rubro incluyó?

SRA. CORREDOR: [01:30:47] Que recuerde están las pólizas, está FIC, están los costos del Sena, está la caja menor del ingeniero, ¿perdón?

DR. SALAZAR: [01:30:57] ¿Del FIC dijo?

SRA. CORREDOR: [01:30:59] El FIC que es un fondo de la industria de la construcción, no me sé con precisión la definición de lo que significa el FIC, pero sé que es un fondo para la industria de la construcción, es un porcentaje que se debe pagar, que todas las empresas de construcción deben pagar al Sena, si mal no estoy para apoyar pues la industria de la construcción, la caja menor del ingeniero residente, el contenedor, el baño, ¿qué más habrá ahí?, no recuerdo qué más está incluido en esa discriminación.

DR. SALAZAR: [01:31:45] Volvamos nuevamente, señor presidente, con su venia, ponerle de presente el parágrafo de la cláusula 4ª que le pusieron de presente anteriormente del contrato, si es posible.

DR. CÁRDENAS: [01:31:59] Sí, por favor, doctor Bernardo, si usted lo tiene a la mano.

DR. SALAZAR: [01:32:03] Sí señor, acá lo tengo, gracias, le agradezco a la testigo nos confirme cuando pueda ver en la pantalla, la imagen.

SRA. CORREDOR: [01:32:26] Ya.

DR. SALAZAR: [01:32:27] Doña Gina le preguntó la siguiente cosa, usted explicó en su parte inicial de la declaración algo relativo a este parágrafo, a los antecedentes del mismo, a la solicitud que ustedes hicieron, al plazo inicial que se ha contemplado, etcétera, una pregunta en relación con este asunto, acá se menciona el plazo contractual y permítame un segundo subo, la cláusula empieza acá, me confirma si está pudiendo ver donde inicia la cláusula.

SRA. CORREDOR: [01:33:10] Sí señor.

DR. SALAZAR: [01:33:12] Como podemos ver dice que el contrato estará vigente desde el momento de su firma y tendrá una duración de 250 días calendario contados a partir de la fecha de la firma del acta de inicio de obra que corresponde al día de excavación del primer elemento y abajo dice cómo se cuentan esos 250 días, no son desde la firma de este contrato, sino como está acá, dice, “estará sujeto a las fechas de entrega de las áreas que actualmente no se encuentran disponibles para el inicio de los trabajos, es por ello que serán válidos siempre y cuando la liberación se dé de la totalidad de esos predios, permitiendo la excavación del primer barrete dentro del primer mes contado desde la fecha del acta de inicio”, le pregunto en relación con eso en primer lugar, ¿cuáles eran las áreas que actualmente no se encontraban disponibles a la fecha de firma del contrato?

SRA. CORREDOR: [01:34:14] Las que no se encontraban disponibles era el área de parqueo de macro, la zona norte donde estaba la línea de media atención y la estación de servicio que se encontraba en la parte sur del proyecto.

DR. SALAZAR: [01:34:29] Ahora le pregunto, ¿cuál es la fecha de entrega de esas áreas?

SRA. CORREDOR: [01:34:35] ¿La fecha real en que se entregaron o la fecha, el compromiso?

DR. SALAZAR: [01:34:41] ¿La fecha de compromiso o la fecha contractual de entrega?

SRA. CORREDOR: [01:34:45] De acuerdo a lo que negociamos en su momento y como quedó en ese parágrafo, era máximo un mes después de la excavación del primer elemento, es decir, que si excavamos el 15 de abril, pues debía darse esa entrega antes del 15 de mayo, si empezábamos la obra el 23 de abril, pues esa entrega de esas áreas debía darse antes del 13 de mayo.

DR. SALAZAR: [01:35:11] Doña Gina, si usted me explica dónde en el contrato dice eso, porque yo lo que estoy leyendo en el parágrafo es que dice que los 250 días son válidos siempre y cuando se dé la liberación de esos predios dentro del mes siguiente, pero no dice exactamente en qué fecha se van a entregar.

SRA. CORREDOR: [01:35:31] No, no dice una fecha, las fechas que di fue a manera de ejemplo, pero ahí dice a más tardar un mes después de la fecha del acta de inicio y el acta de inicio pues se iba a hacer a la ejecución del primer elemento siempre y cuando se cumpliera con las condiciones que están dispuestas, pero en efecto, pues no hay ninguna fecha pactada.

DR. SALAZAR: [01:35:52] ¿Y usted sabe si digamos cómo se hizo el cronograma de obra?, ¿con qué fechas?

SRA. CORREDOR: [01:35:59] El cronograma de obra se manejó en obra, no podría decir cuáles son las fechas que pactaron.

DR. SALAZAR: [01:36:10] ¿Y usted sabe entonces qué pasaba con ese plazo de 250 días calendario si no se excavaba ese primer elemento el mes siguiente a la fecha de firma del acta de inicio?

SRA. CORREDOR: [01:36:22] Supondría que se vería afectado porque pues si no se había cumplido con la entrega de esos predios, pues ese plazo no era válido.

DR. SALAZAR: [01:36:34] ¿Usted sabe cuándo se firmó el acta de inicio?

SRA. CORREDOR: [01:36:37] El 23 de abril.

DR. SALAZAR: [01:36:45] Le pregunto otra cosa en relación con la propuesta que usted menciona, se la describió al doctor Ávila como resultado de un proceso comercial en el que nos ilustró que había sido gradual, esa propuesta inicial, le fue puesta de presente y usted me corrige si no es exacto, fue formulada por un valor de 15.726.048.550 pesos, sin embargo, la oferta final luego de algún proceso en el que entiendo usted participó, se bajó a 12.996.213.606 pesos, eso es poco menos de un 20%, usted nos explicó que una de las razones por las cuales existe esa diferencia es no incluir el costo del mantenimiento de la plataforma, según le explicó al doctor Ávila, con el valor correspondiente, le pregunto para efectos de ilustración del Tribunal, excluido ese concepto, ¿qué otra rebaja aplicaron ustedes para bajar de 15.700 millones a 12.996 millones?

SRA. CORREDOR: [01:38:03] Nosotros recibimos, como lo mencioné, durante el proceso de licitación, unas dos o tres versiones de planos, esas versiones de planos tenían también una variación de cantidades, algunos rubros subirían, otros bajarían, no podría decir con precisión cuáles suben y cuáles bajan porque son una cantidad considerable de rubros, pero de ahí se desprendió también alguna diferencia a nivel económico, aparte de la que menciona de la plataforma, que serían de la plataforma con AIU casi 800 millones, más las que surgieron de los cambios de las versiones que recibimos durante la licitación.

DR. SALAZAR: [01:38:49] Aparte de esa revisión de elementos que le pudiera generar una diferencia, ¿aplicó algún tipo de descuento a algún otro ítem?

SRA. CORREDOR: [01:38:59] Sí, desde luego sí hubo algún descuento, se suele en los proyectos y creo que pues no es desconocimiento de nadie, que uno suele ir con unos precios iniciales y a medida que se hace la negociación con el cliente se va aplicando descuentos.

Inicialmente la propuesta o la solicitud de descuento surgió de Arpro, porque ellos me enviaron un cuadro que estaba derivado del mismo cuadro que yo presenté, con unos ítems subrayados en amarillo y me decían que esos ítems estaban mucho más altos que el promedio de los otros proponentes, que reajustara esos valores, entonces, desde luego se hizo algún ajuste y algún descuento durante el proceso de negociación.

DR. SALAZAR: [01:39:58] ¿Es usual tener un descuento de la magnitud del que se aplicó acá en este proceso, es decir, excluyó el mantenimiento que es casi 18% de descuento?

SRA. CORREDOR: [01:40:10] Depende del proyecto, porque así como hay proyectos enormes, habrá proyectos pequeños y entenderán que en un proyecto pequeño pues no se le puede aplicar un descuento tan grande, pero como lo menciono, pues no fue solamente el descuento, fueron también ajustes a cantidades y de ahí también surgió alguna disminución del precio económico.

DR. SALAZAR: [01:40:39] En relación con la entrega de áreas, ¿usted tiene conocimiento acerca de las razones técnicas, ambientales o cualquier otra por las cuales se entregó la estación de servicio en la fecha en la que finalmente fue entregada?

SRA. CORREDOR: [01:40:57] La verdad no sé, no lo sé con precisión, tengo entendido, por lo que de pronto escuché acá en la oficina que había un tema de permisos, sí y que no había podido ser emitidos o no se le había dado al proyecto, pero la verdad con precisión no sabría decir.

DR. SALAZAR: [01:41:21] ¿Usted sabe si en las áreas que estaban disponibles a partir del inicio de las obras se ejecutó por parte de Equipos y Terratest algún tipo de trabajo mientras se entregaban las áreas que no estaban disponibles al inicio del contrato?

SRA. CORREDOR: [01:41:37] Sí señor, digamos que a manera general, las áreas que no estaban disponibles contemplaban un 50% del área más o menos, y en el otro 50% de área, se podían ejecutar pilotes pre excavados, algunas pantallas y algunos pantalones, pero el volumen en términos de metros cúbicos así, digamos que la relación no es 50% del lote, 50% de la obra, sino en el 50% del lote que estaba disponible se podían estar ejecutando más o menos un 40% de metros cúbicos más o menos entre pilotes, pantallas y barretas del área que estaba disponible en su momento.

DR. SALAZAR: [01:42:25] Señora Gina, una pregunta, usted se refirió a que participó en la elaboración de unos nuevos precios relacionados con nuevos ítems que había resultado de la optimización de diseños y que usted participó en la construcción de esos precios, si lo entendí bien.

SRA. CORREDOR: [01:42:44] Sí señor.

DR. SALAZAR: [01:42:46] Le pregunto, ¿usted participó en la elaboración de algún nuevo precio para los ítems que no hayan sido objeto de modificación?

SRA. CORREDOR: [01:42:56] Para los que no había sido objeto de modificación no, digamos que en el aparte que está puntualizando, solo fueron ítems para la excavación de los pilotes de 60 de la torre grúa, para el hormigonado de esos pilotes, para los pilotes de 60 del diseño como tal, que eran pilotes de 60 metros de profundidad para el hormigonado de esos pilotes, para los barretes de un metro para el hormigonado de esos barretes y la movilización de la herramienta adicional, pero eran solo y exclusivamente para ítems nuevos que no estaban pactados contractualmente.

DR. SALAZAR: [01:43:40] Usted también, señora Gina, se refirió a que, digamos, dentro de la empresa en general, en esta propuesta y en las demás manejan una cláusula según la cual, si hay variaciones superiores al 10% de cantidades de obra, hacen un ajuste, le pregunto una cosa, ¿qué pasa si la variación es del 9%?

SRA. CORREDOR: [01:44:06] No aplica ajuste, porque la cláusula, o al menos para mí es clara, que si las cantidades disminuyen un 9, o mejor menor a un 10%, pues no hay ajuste, pero si es un 10 o superior hay un ajuste, se mantienen los costos pactados, los precios unitarios pactados.

DR. SALAZAR: [01:44:40] Señor presidente, por el momento no tengo más preguntas, sin embargo desde esta misma instancia me permito formular la tacha de sospecha de la declarante, habida consideración de no solamente el vínculo laboral extenso de casi una década, sino pues efectivamente, y particularmente dos razones adicionales, de una parte, pues está reconocido que a la declarante le asisten intereses económicos en los resultados de la empresa porque recibe bonificaciones directamente relacionadas con los resultados de la misma, este proceso se debate, ha tenido efectos económicos adversos y eventualmente las resultas favorables del proceso pues le serán positivos, luego hay una incidencia económica indirecta en el declarante y así mismo de la forma que se ha evidenciado y lo dejamos a la consideración de la sana crítica del despacho en el momento en el que debe hacerse, nos parece también que la aproximación que tiene la declarante no revela imparcialidad, que no se deriva simplemente de una relación laboral, porque, por supuesto, sería obtuso pretender que por el solo hecho de tener un vínculo laboral exista algún cuestionamiento de imparcialidad en una declaración, pero en este caso sí advertimos la forma como se ha expresado en su primera parte de la declaración con aquellos aspectos que, entre otras, destaco eso como manifestar que conocía absolutamente toda la comunicación, lo que revela es que no es un testigo imparcial, sino que está dando una versión en favor de los intereses del empleador a quien representa y de además el cargo que tiene por el nivel que tiene y los beneficios o consecuencias adversas que puede tener el proceso en contra de ella.

Entonces, con todo respeto y haciendo la salvedad de que por supuesto, doctora Gina, esto no es un tema personal, dejamos formulada por aspectos meramente jurídicos nuestra tacha, señor presidente, muchas gracias.

DR. CÁRDENAS: [01:46:38] Muchas gracias, doctor Salazar, la declarante, no se preocupe, es simplemente una manifestación que hace el señor apoderado por el contenido de su declaración y el Tribunal en su momento le hará la consideración que requiera, bueno, le vamos a dar la palabra al doctor Carlos Esteban Franco, apoderado de la llamada en garantía, por si quiere formular preguntas a la declarante.

DR. FRANCO: [01:47:02] Señor presidente, pues lo primero indicarles que no sé si me logran ver, pero a mí me parece que la cámara no, pues no la puedo activar.

DR. CÁRDENAS: [01:47:10] Sí, no lo veo, pero lo escuchamos.

DR. FRANCO: [01:47:13] Ah listo, de todas formas, pues al término de esta intervención, por ahora no voy a hacer preguntas, me reservo el derecho, de pronto en la segunda ronda de indagar frente a alguna circunstancia puntual si es necesario, pero yo voy a aprovechar pues como para retirarme y volverme a conectar para poder activar la cámara.

DR. CÁRDENAS: [01:47:28] Muy bien, le pregunto a mis compañeros de panel la doctora Patricia Zuleta o el doctor Carlos Mayorca si tienen alguna pregunta que formular.

DRA. ZULETA: [01:47:39] No señor presidente, muchísimas gracias.

DR. MAYORCA: [01:47:42] De mi parte tampoco, señor presidente, muchas gracias.

DR. CÁRDENAS: [01:47:44] Muchas gracias, bueno, entonces damos inicio a la segunda ronda de acuerdo con lo previsto en la ley, solo para aclaraciones o refutaciones, entonces, doctor Julián, tiene usted la palabra respecto de las preguntas que formuló el doctor Bernardo Salazar.

DR. ÁVILA: [01:47:59] Gracias señor presidente, sí tengo un par de preguntas para la testigo que no sé si nos está oyendo y viendo porque algo le pasó a la cámara.

DR. CÁRDENAS: [01:48:09] Ah sí, la vemos como de colores.

SRA. CORREDOR: [01:48:11] Sí, yo los escucho bien.

DR. CÁRDENAS: [01:48:13] Es un problema de colores de la cámara.

SRA. CORREDOR: [01:48:16] ¿La apago y la vuelvo a encender?

DR. CÁRDENAS: [01:48:18] Exacto, puede hacer eso a ver qué pasa, no, sigue igual, bueno, pero la escuchamos bien, no se preocupe.

DR. ÁVILA: [01:48:25] Sí, a ver, yo quisiera poner de presente a la testigo un correo electrónico en el que está copiada la testigo y que corresponde a la prueba documental aportada con el dictamen pericial de contradicción elaborado por C.E.I., y que es la prueba C.E.I\_4.1\_009.

DR. CÁRDENAS: [01:48:45] Proceda doctor Julián.

DR. ÁVILA: [01:48:47] Bien, a ver Marcela, no sé si acá está viendo mi pantalla.

SRA. CORREDOR: [01:48:57] Sí, ahí la estoy viendo.

DR. ÁVILA: [01:48:59] Bien, yo quisiera que revisáramos este correo en el que está copiada, es un correo electrónico del 9 de febrero de 2021 en el que se menciona, señores Equipos y Terratest, Ing, Marcela Corredor, en revisión a la oferta enviada referente al proceso licitatorio cimentación profunda, proyecto Conecta 80, requerimos revisar los valores unitarios relacionados y resaltados en amarillo en el documento adjunto que está por encima de la media del proceso comparativo de la oferta e incluir los ajustes en el APU de cada ítem según aplique, yo quisiera saber si en la respuesta anterior que le presentó al doctor Salazar, respecto al ajuste de precios y los descuentos que se realizaron, ¿se hacía referencia a este correo electrónico?

SRA. CORREDOR: [01:49:52] Sí señor, se hacía referencia a ese correo, como mencioné, estaba el formulario tal cual como lo habíamos presentado y algunos valores unitarios estaban en amarillo, que fue los que directamente Arpro nos solicitó ajustar, sería la segunda oferta porque fue el 2 de marzo, de 9 de febrero, perdón.

DR. ÁVILA: [01:50:15] Este es el formulario adjunto a ese correo electrónico que hace parte, igualmente de las pruebas documentales aportadas con el dictamen pericial de contradicción en la misma ubicación que ya mencioné, ¿este es el formulario a que hace referencia?

SRA. CORREDOR: [01:50:28] Sí señor, ese es el formulario.

DR. ÁVILA: [01:50:30] Y cuáles fueron…(Interpelado).

SRA. CORREDOR: [01:50:31] Y no son todos los ítems, son solo únicamente los que están en amarillo.

DR. ÁVILA: [01:50:36] ¿Y qué particularmente se solicitó en cuanto al descuento de esos ítems?

SRA. CORREDOR: [01:50:42] Realmente lo que se da a entender en el correo es que se revisen para hacer una revisión desde luego hacia abajo, es decir, un descuento o una disminución de esos valores unitarios y eso fue lo que se hizo, y ajustar los análisis de precios unitarios conforme esa disminución.

DR. ÁVILA: [01:51:04] Okey, en una pregunta, en una respuesta mejor, anterior, también usted mencionó que había estado copiada en todos los correos electrónicos y aclaró que era la mayoría de correos electrónicos, ¿usted le podría aclarar nuevamente al Tribunal arbitral qué quería decir con esa expresión que utilizó?

SRA. CORREDOR: [01:51:32] Cuando me refería a todos es que tengo conocimiento de los inconvenientes pues que se presentaron en la obra y del desarrollo normal, no solo de los inconvenientes, también de los informes que salieron de pronto de pactar una expansión promedio del consumo de concreto, de cuando se emitieron los otrosí, de cuando se solicitaron las pólizas a nivel tanto con la aseguradora como cuando se le presentaron al cliente, cuando se estaban discutiendo que el otrosí se firmaba o no se firmaba, que me incluya más días, que no me incluya más días, me copiaban en los correos del FIC, eso sí puedo, no puedo decir que todos, porque de pronto se toma literalmente, pero me atrevería a decir que la mayoría de los soportes que pedían del pago del FIC, me copiaban en los cortes de obra, los que emitía Arpro para que nosotros facturáramos y yo lo que hacía pues era distribuírselo al personal de obra y a tesorería para que entre ellos se pusieran de acuerdo si estaba conforme a lo que habíamos ejecutado y se sacara la factura pues para cobro.

Estaba copiada en las solicitudes desde luego del cliente o del personal de Equipos y Terratest cuando solicitaban una nueva oferta de algún proceso en particular, estaba copiada cuando se firmó el acta de entrega en la discusión también de si se firmaba o no se firmaba, en algunos temas de pronto de calidad que se empezaron a encontrar algunas incidencias en algunos elementos, estaba copiada en esos correos también, cuando se compartieron los documentos de HSEQ inicialmente en donde estaba el plan de calidad, la matriz de riesgo, los planes de soldadura, de trabajos en altura, en algunos de esos también estaba copiada.

Cuando me refería a la totalidad, quiero decir que conozco la generalidad del proyecto en términos de ejecución, de problemas, de discusiones tanto internas de la compañía como con nuestro cliente Arpro, porque como lo mencioné, yo era la comercial y era un poco la cara que concilió y que negoció el contrato con el cliente, entonces en caso de que había alguna diferencia de pronto que no era claro algún alcance, pues a quien acudía era a mí, o si había un plano nuevo también me lo compartían porque debía sacar documentos nuevos y a eso me refería básicamente, a que conozco la generalidad y podría decir que muchas de las cartas y de los documentos contractuales o de la comunicación a nivel escrito, pues la conozco, a eso me refiero, puede que se me haya escapado, no que se me haya escapado, que no me hayan copiado en algún correo o en alguna discusión entre las partes, pero podría decir que conozco la generalidad del proyecto desde su concepción a nivel de licitación hasta cuando se terminó el proyecto.

DR. ÁVILA: [01:54:58] Okey, yo no me voy a referir a su bonificación salarial porque me parece que estaría incurriendo o afectando su intimidad personal y que de hecho hasta yo recibo bonificaciones en todas las firmas en las que he trabajado, pero yo quisiera que usted nos aclarara una cosa, ¿usted es accionista de Equipos y Terratest?

SRA. CORREDOR: [01:55:17] No, desde luego que no y pues aprovecho la oportunidad para manifestar que la bonificación principal que yo recibo es una bonificación por los proyectos que se adjudican al proyecto, no a la rentabilidad, sino a los proyectos que se nos adjudican o que se contratan, esa bonificación no la recibo solo yo, la recibe el departamento comercial y pues hay una figura de cálculo que, o sea, no puedo ni entrar a detallar, porque a veces yo ni la entiendo, y sí que hay, como lo dijo el doctor Bernardo, si mal no recuerdo el nombre, sí se recibe una bonificación por no sé ni siquiera cuál es el nombre, si por el …(Falla de red), si por la utilidad, porque yo no manejo esos términos financieros, pero como lo mencioné, sí, desde hace un año o dos años, no podría precisar desde cuándo se recibe, pero lo repito, no lo recibo yo, lo recibe absolutamente desde el ayudante hasta, no sé si lo recibirá hasta el gerente general, pero lo reciben absolutamente todos y es por temas de producción, no sé si es por producción, si es por utilidad, si es por …(Falla de red), o por qué concepto es, tendría que consultarle a la parte de recursos humanos o financiero que hace el cálculo, porque realmente ni siquiera yo sé cuál es el nombre puntual de esa bonificación.

Es más, ni siquiera sé si este año la van a realizar, hasta el momento no lo han hecho, no podría aseverar a qué hace puntualmente referencia esa bonificación, pero tengo entendido que si es por un tema de rendimientos a nivel global de toda la empresa, como se lo mencioné al ingeniero, al doctor Bernardo, perdón.

DR. ÁVILA: [01:57:12] Sí, es muy claro, no quería ahondar en esos temas personales, pero pues si usted bien quería aclarar, perfecto, ¿usted tiene un contrato laboral con Equipos y Terratest o tiene alguna otra figura contractual?

SRA. CORREDOR: [01:57:28] No, yo soy empleada de Equipos y Terratest.

DR. ÁVILA: [01:57:31] Okey, señor presidente, no tengo más preguntas, creo que quedó aclarado el asunto, muchas gracias.

DR. CÁRDENAS: [01:58:01] Muchas gracias doctor Julián, doctor Bernardo, ¿tiene alguna pregunta en esta segunda ronda de aclaración y refutación sobre los últimos temas planteados?

DR. SALAZAR: [01:58:09] No ninguna, señor presidente, ninguna, es claro el asunto.

DR. CÁRDENAS: [01:58:14] Muchas gracias, ¿el doctor Carlos Esteban Franco quiere formular alguna pregunta ante estos últimos temas?

DR. FRANCO: [01:58:21] No doctor, no tengo preguntas.

DR. CÁRDENAS: [01:58:22] Muy bien, el doctor Carlos o doctora Patricia, ¿tienen alguna pregunta que quieran formularle a la declarante, la ingeniera?

DRA. ZULETA: [01:58:29] No, señor presidente, muchas gracias.

DR. MAYORCA: [01:58:30] No, señor presidente, muchas gracias.

DR. CÁRDENAS: [01:58:32] Bueno, yo tampoco tengo preguntas ingeniera, le agradecemos mucho su presencia hoy aquí y las respuestas que nos brindó, la información que nos suministró que nos va a ser muy útil y ya puede usted desconectarse.

SRA. CORREDOR: [01:58:43] Bueno, muchísimas gracias a todos, feliz tarde.

DR. CÁRDENAS: [01:58:46] Lo mismo le deseamos que esté muy bien, bueno, les vamos a pedir unos minutos entonces sí pueden pasar a la sala VIP, como dicen algunos.

DRA. ROMERO: [01:59:00] Sí señor.

DR. SALAZAR: [01:59:01] Sí señor, con mucho gusto.

DR. FRANCO: [01:59:03] Sí señor presidente, qué pena, antes de pronto de ese pequeño receso, es más que todo para hacer como una aclaración y pues, obviamente, someterlo a la venia del Tribunal frente a la solicitud que había formulado respecto a los testimonios que tenemos pendientes por Alianza Fiduciaria, sería en el sentido de que si a bien lo tiene el Tribunal, pues podamos insistir en que esta citación a estas dos testigos, poniéndoles más que todo del presente o combinándolas a que comparezcan y se les haga la advertencia a la facultad que se trae con el artículo 18 y el numeral 2º del Código General del Proceso de que existe la posibilidad de una conducción a estos testigos acudiendo al apoyo de la Policía Nacional, eso con el fin, como se lo decía en un principio, de poder tener esa comparecencia de ellas a la diligencia, porque para lo que pretende y su defensa Jmalucelli, pues es de gran relevancia conocer la información que puedan dar ligada a las actuaciones de la fiduciaria dentro del caso.

No obstante, pues yo por solicitud de la doctora Verónica, remití igualmente las citaciones que se hicieron el 4 de marzo a las dos testigos de esta parte y dentro de la misma solicitud, pues está contenido esta pequeña aclaración que acabo de hacer.

DR. CÁRDENAS: [02:00:28] Bueno, perfecto.

DR. FRANCO: [02:00:29] Así que muchas gracias.

DR. CÁRDENAS: [02:00:30] Doctor Franco, muchas gracias.

**GINA MARCELA CORREDOR**

Elaboró: Sara Gabriela Solis Castro.