



**Creación e implementación de un procedimiento de selección de proveedores y
contratistas para los procesos precontractuales de la TRANSPORTADORA DE GAS
INTERNACIONAL - TGI S.A ESP**

Luis Rodrigo Báez Vallejo

**Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Estudiante de Negocios Internacionales**

Bogotá D.C

2020

**Creación e implementación de un procedimiento de selección de proveedores y
contratistas para los procesos precontractuales de la TRANSPORTADORA DE GAS**

INTERNACIONAL - TGI S.A ESP

Luis Rodrigo Báez Vallejo

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Docente:

Jack Torres

**Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Estudiante de Negocios Internacionales**

Bogotá D.C

2020

Resumen

Mediante este documento se realizará una breve descripción acerca de la Práctica Profesional realizada en la Transportadora de Gas Internacional S.A.S ESP., específicamente en la Gerencia de Abastecimiento, por el Estudiante Luis Rodrigo Báez Vallejo, dando práctica y cumplimiento de todo el conocimiento aprendido en el estudio de la carrera de Negocios Internacionales y siguiendo todas las normas establecidas por la Universidad Santo Tomas de Aquino.

Durante el período establecido para llevar a cabo este fin, se aplicará un procedimiento creado por el estudiante en la metodología de selección de proveedores que participan en los procesos de contratación de la compañía en la cual está desarrollando sus funciones; los anterior teniendo en cuenta que la Gerencia en la cual trabaja actualmente es la encargada de hacer todas las compras y contrataciones requeridas para la operación y funcionamiento de la empresa.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por todos los acontecimientos de mi vida.

Dedicado a la memoria de la risa más sincera e irreverente, a mi leal amigo **Raul Camilo Torres Vildary (1978 – 2020)**.

Luis Rodrigo Báez Vallejo

Introducción

La Transportadora de Gas Internacional pertenece como figura de filial al Grupo Energía Bogotá desde hace un poco más de 12 años, desde que este conglomerado empresarial la adquirió. En ese entonces se denominaba ECOGÁS, pertenecía a ECOPETROL y sus oficinas administrativas se ubicaban en la ciudad de Bucaramanga. Desde siempre se ha dedicado al negocio del transporte de gas en Colombia, sin comercializar la molécula, sólo exclusivamente a la operación de llevar gas desde sus yacimientos hasta las entradas de las ciudades (*city gates*) a las que llega su infraestructura.

La compañía cuenta con un presidente, cinco vicepresidencias y dentro de cada una de ellas varias gerencias, direcciones y subdirecciones. Está dirigida por una Junta Directiva en la que la presidencia del Grupo Energía Bogotá cuenta con voz y voto. La Gerencia de Abastecimiento pertenece directamente a la Dirección de Abastecimiento del Grupo Energía Bogotá y a la presidencia de TGI, y es la encargada de toda la gestión de procura de la compañía.

Contenido

Resumen y agradecimientos

Introducción

PARTE I- LA EMPRESA

1. La Empresa

1.1 Aspectos Generales

1.1.1 Misión, Visión y Valores

1.1.2 Ubicación Geográfica

1.1.3 Estructura Organizativa

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica

1.1.5 Análisis DOFA

PARTE II- PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

2.2 Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales

2.3 Objetivo General del informe de prácticas profesionales

2.3.1 Objetivos Específicos

PARTE III- CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora

3.2 Conclusiones

3.3 Bibliografía.

3.4 Anexos.

PARTE IV- SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización

4.1.1 Cumplimiento de objetivos

4.1.2 Ciclos

Parte I- La empresa

TGI S.A ESP

Transportadora de Gas Internacional S.A ESP – Grupo Energía Bogotá

El Grupo Energía Bogotá (**en adelante GEB**) es una empresa multilatina dedicada al negocio de la energía específicamente a la etapa *midstream*. Es un grupo empresarial de carácter mixto, cuya Junta Directiva está presidida por la señora alcaldesa del Distrito Capital de Bogotá. Actualmente es accionaria controlante de:

- **TRANSPORTADORA DE GAS INTERNACIONAL SA ESP (en adelante TGI;** y será la empresa en donde se hará énfasis durante el proceso teniendo en cuenta que es en ella donde ejerzo mis funciones de manera directa y constante): Empresa colombiana dedicada al transporte de gas a través de una infraestructura de gasoductos de aproximadamente 4016 kms que van desde la Guajira hasta Cali (posiblemente hasta Buenaventura si se ejecuta un proyecto que se encuentra en evaluación) y desde el centro del país hasta parte de los llanos orientales.
- **EMPRESA DE ENERGÍA DE BOGOTÁ:** Empresa colombiana dedicada a la transmisión de energía eléctrica.
- **TRECSA:** Empresa guatemalteca dedicada la transmisión de energía eléctrica.
- **CÁLIDDA:** Empresa peruana dedicada a la distribución de gas natural domiciliario en la ciudad de Lima.
- **CONTUGÁS:** Empresa peruana dedicada al transporte de gas natural entre la ciudad de Lima y la ciudad de Ica.
- **GEBRAS:** Empresa brasilera dedicada a la transmisión de energía eléctrica.

Misión

Somos una empresa del GEB que genera valor a sus accionistas mediante la prestación del servicio de transporte de hidrocarburos nacional e internacional, con responsabilidad global, prácticas de clase mundial y un equipo innovador y eficiente.

Visión

Ser la empresa más grande de gas natural en Colombia y en el año 2021 ser una empresa multilatina líder en actividades e infraestructura intermedia de la industria de los hidrocarburos (*midstream*),

reconocida por sus buenas prácticas, su independencia, su capacidad de proveer soluciones eficientes y sostenibles, y su responsabilidad corporativa.

Valores

La actuación de los administradores y colaboradores en las relaciones con los grupos de interés y en el cumplimiento de las responsabilidades que se les asigne, se enmarca dentro de los valores corporativos direccionan la cultura ética del GEB, los cuales son:

- INTEGRIDAD
- RESPETO
- TRANSPARENCIA
- EQUIDAD

1.1.2 Ubicación geográfica

TGI tiene las oficinas principales en la ciudad de Bogotá en la carrera 9 No. 73-44 pisos 2, 3 y 7; y en la Carrera 7 No. 71 – 21, Torre B Piso 3.

Debido a que su infraestructura de gasoductos cubre casi todo el territorio colombiano; cuenta con una distribución de ocho Distritos, que en total suman 14 estaciones de compresión de gas natural a lo largo de 4016 kms en el país.

1.1.3 Estructura organizativa (aplicada a la línea del practicante)

ASTRID ÁLVAREZ – PRESIDENTE GEB

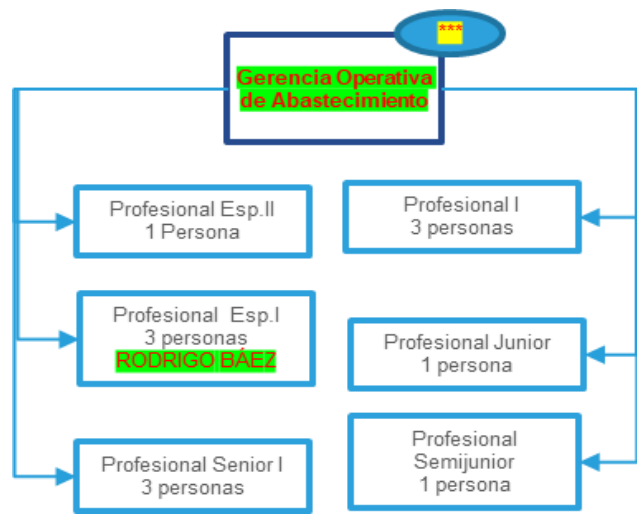
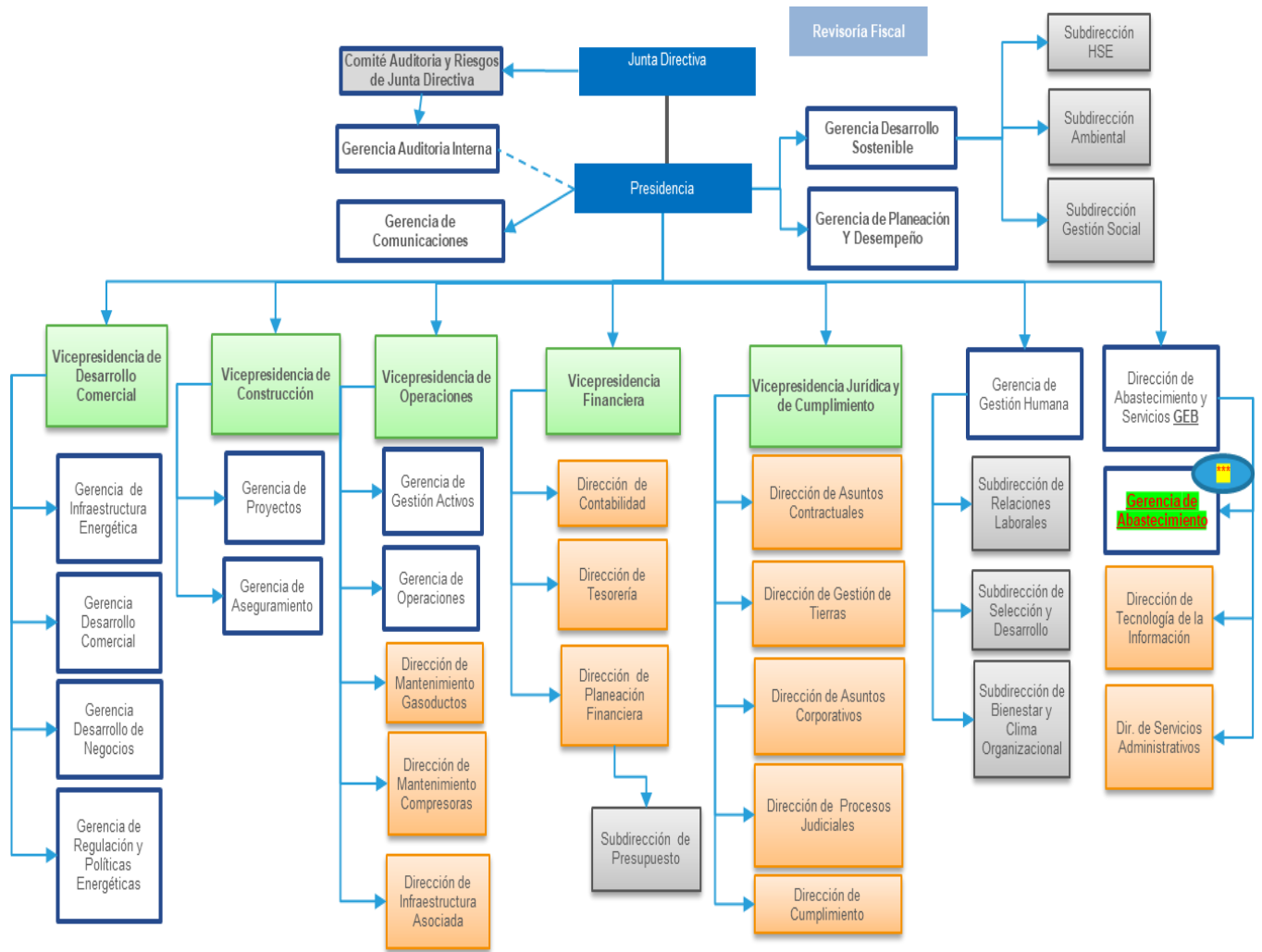
MAURICIO VERA MALDONADO – PRESIDENTE TGI

MAURO HERNÁN MEJÍA – DIRECTOR ABASTECIMIENTO GEB

GABRIEL LASCANO – GERENTE ABASTECIMIENTO TGI

RODRIGO BÁEZ – PROFESIONAL ESPECIALISTA GERENCIA ABASTECIMIENTO TGI

ALEXANDER BONILLA – TÉCNICO CONTRATISTA EXTERNO TGI



1.1.4 Unidad o departamento donde se realiza la práctica

Me desempeño como Profesional Especialista de la Gerencia de Abastecimiento (**en adelante GAB**), Gerencia que trabaja bajo las directrices de la Dirección de Abastecimiento del GEB, que además también dirige las GAB de TRECSA, CALIDDA, GEBRAS y CONTUGÁS.

1.1.5 Análisis DOFA

Fortalezas	Debilidades
<p>A pesar de ser una compañía distrital objeto de auditorías por parte de la contraloría; TGI por ser una empresa de servicios públicos cuenta con la autonomía de manejar su propio de Manual de Contratación y no se rige por la Ley 80, aspecto fundamental para la celeridad en los procesos precontractuales, en la selección de proveedores y contratistas y en la ejecución contractual.</p>	<p>A pesar de que en los mandos medios el promedio de tiempo laborado en la compañía es de 8 años; existe un poco de incertidumbre en los altos mandos durante las etapas de campaña electoral y en los primeros días de gobierno de la alcaldía de Bogotá.</p>
<p>La infraestructura de gasoductos instalada en Colombia le permiten a TGI ser la empresa que transporta más del 95% del gas natural en el país, facilitando así la labor comercial en la consecución de nuevos clientes y la fidelización de los actuales.</p>	<p>Debido a que el transporte de gas natural es casi un monopolio por parte de TGI, los precios del transporte que se aplican a los clientes son regulados por la Comisión de Regulación Energética y Gas. (CREG).</p>
<p>El flujo de caja de TGI es permanente y progresivo, lo cual le genera una alta liquidez y un mínimo nivel de endeudamiento. No por casualidad le es denominada dentro de la industria del oil&gas como la joya de la corona del GEB.</p>	<p>Actualmente se encuentra vigente una restricción aplicada por parte de la CREG en donde no se le permite a TGI participar en adquisiciones ni asociaciones con empresas distribuidoras de gas natural. Se debe hacer una gestión de cabildeo con el fin de levantar esa restricción y de esta manera TGI podría crear un nuevo negocio que permitiría la integración vertical del transporte con la distribución de gas natural.</p>

TGI tiene dentro sus principales directrices la capacitación permanente de sus funcionarios; esto acompañado de beneficios como la medicina prepagada, préstamos de vivienda con una tasa del 2% anual, seguros de vida y exequiales, cooperativa con excelentes tasas (para préstamos, tarjeta de crédito, planes de celulares, seguros de vehículos), auxilios de educación para los hijos y bonos de desempeño; generando un excelente ambiente laboral, tanto que cuenta desde hace tres meses con la certificación GREAT PLACE TO WORK.

Gracias a que TGI pertenece al GEB, y que este Grupo empresarial desde hace 5 años está buscando la expansión en América Latina, se evidencian dentro de sus políticas corporativas intenciones reales y ambiciosas en cuanto a diversificar sus actividades económicas en toda el área de midstream y llevar a cabo nuevos proyectos de negocios y M&A's.

La GAB cuenta con un recurso humano suficiente en cantidad de personas, especializado en el tema, con una alta disposición al servicio, con alto grado de ética y honestidad; lo cual ha permitido que los procesos de contratación y compras fluyan cumpliendo los tiempos pactados con calidad y transparencia.

Oportunidades	Amenazas
<p>Actualmente la oportunidad más importante, y la que le apuntan las directivas de TGI y la Junta Directiva del GEB; es posicionarse como la única empresa latinoamericana que además de ser transportadora de gas, sea también pionera en el midstream a través del proyecto llamado “PLANTA REGASIFICADORA DEL PACÍFCO”. El cual se encuentra en la etapa de publicación de prepliegos por parte de la UPME.</p> <p>Dentro de su política de expansión, TGI tiene en su mapa de nuevos negocios la creación de otra planta de regasificación en la Guajira, así como también la adquisición de un tramo del Gasoducto Transperuano y la posibilidad de incursionar en el tratamiento de hidrógeno como fuente de energía.</p> <p>En la GAB se está trabajando ante la Junta Directiva del GEB y la Junta Directiva de TGI en la aprobación de la Dirección de Proveedores; propuesta que se encuentra en pleno diseño y que contaría con un personal de dos personas encargadas del relacionamiento, selección y evaluación de proveedores.</p>	<p>La principal amenaza en la que se debe trabajar es en las reservas de gas natural en el país y los problemas de su escasez a la que esto conlleva.</p> <p>La GAB cuenta con una persona (el autor del presente informe) encargada de hacer listas cortas, precalificaciones, sondeos de mercado y otros procesos que generan las listas de invitados a los procesos de contratación. Sin embargo, se identifica la falta de un procedimiento aplicable de manera permanente y sistemática para la consecución y selección de oferentes en los procesos precontractuales para la adquisición de bienes y servicios. Por lo anterior se evidencia una deficiencia que puede generar escasa pluralidad de proveedores y contratistas.</p>

Parte II- Planteamiento de plan de mejora

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales

Dentro de las funciones del Practicante se encuentra la consecución, preselección y selección de oferentes que se invitan a participar y a que envíen oferta técnica y económica de los Procesos de Contratación Competitivos Cerrados (en adelante PCC). Actualmente la búsqueda de las firmas participantes se hace a través la plataforma PAR SERVICIOS, a través de sondeos de mercado, a través de precalificaciones, a través de la recepción de información enviada al correo rodrigo.baez@tgi.com.co y relaciones.proveedores@tgi.com.co ; y a través de las reuniones de presentación comercial que se realizan de manera programada todos los viernes por espacio de una hora para cada empresa interesada en trabajar con TGI. El promedio de la lista corta de invitados a cada PCC es de 5 firmas, y depende de variables como la cuantía económica del presupuesto y la especialidad de los trabajos a contratar.

Se pretende con el presente trabajo que el proceso de selección de las listas de empresas invitadas a ofertar sea el resultado de un proceso juicioso y estandarizado que deje ver una política de equidad y transparencia a todos los participantes y que genere tranquilidad en las áreas técnicas y operativas en cuanto la calidad en la ejecución de las obras y los servicios. Es una condición también, que el proceso sea una estrategia que permita la fluidez clara y célere en la escogencia de los oferentes.

2.2 Limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales

Actualmente se presenta una coyuntura mundial y excepcional con respecto a los niveles, los horarios y las comunicaciones laborales debido a una pandemia viral. Esto podría afectar la rapidez y la correcta fluidez en el proceso que se quiere aplicar y en la divulgación y socialización del mismo. La ausencia de las reuniones presenciales dificulta un poco la explicación de la metodología.

El alcance a corto plazo es para la GAB de TGI y todos los PCC que se requieren para la adjudicación de contratos de adquisición de bienes y servicios, Usualmente los PCC a los que les aplica la propuesta es a aquellos cuya cuantía se encuentra entre los 200 y los 10.000 SMLMV. A mediano plazo la idea es que se replique al GEB y largo plazo a todas las filiales en Perú y Guatemala.

2.3 Objetivo General

Renovar el proceso de selección de proveedores en cuanto a la maximización de la pluralidad y la transparencia de éste; de tal forma que a la luz de una auditoría interna o de algún ente de control externo, se demuestre una gestión más alineada con las Políticas Corporativas del GEB que permitan asegurar la participación exitosa de todos los oferentes a los procesos de contratación.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Crear un procedimiento que genere mayor confianza en la selección a través de la calidad de los proveedores y contratistas.
- Evidenciar transparencia y pluralidad en los procesos de contratación.
- Medir la gestión de desarrollo de proveedores de manera efectiva.

Parte III- Contenido Plan de Mejora

3.1 Propuesta de Mejora

La propuesta de mejora consiste en que la selección de proveedores a invitar a los PCC sea el resultado de un proceso aplicable de manera sistemática y medible de manera constante.

El proceso consiste en los siguientes pasos:

1. Identificar las firmas a través de los medios enunciados líneas arriba.
2. Asegurar la experiencia confirmada de las firmas través de PAR SERVICIOS o en su defecto a través de la solicitud formal y directa a éstas. La experiencia debe contener dentro su alcance o en el objeto del contrato las actividades relacionadas en el PCC que se debe llevar a cabo. La cuantía mínima con la que debe contar debe ser igual o superior al 50% del presupuesto realizado por TGI en uno, dos o hasta tres contratos según la especialidad y cuantía del PCC. La experiencia debe ser soportada por documentos como por ejemplo el contrato en sí o una certificación expedida por el cliente que recibió los trabajos. Las obras o los servicios ejecutados deben haberse llevado a cabo en los últimos 5, 8 o 10 años, según la especialidad a contratar.
3. Confirmar el Capital de Trabajo como un indicador importante dentro de la salud financiera de la empresa. Es este indicador el que demuestra la disponibilidad de recursos para la ejecución

de los trabajos y que sean suficientes durante el tiempo de ejecución requerido en el contrato que resulte del PCC.

Ejemplo:

Acreditar en máximo X contrato(s) cuya sumatoria de cuantías sea de mínimo YYY SMMLV que hayan contemplado dentro de su objeto o alcance en los último Z años.				
FIRMA	KW (COP)	EXPERIENCIA		
		OBJETO	VALOR	VoBo
ABC LTDA	\$\$\$\$\$\$	obras de Para la firma CLIENTE S.A	\$\$\$\$\$\$	Cumple /no cumple

4. Verificar en las listas restrictivas que ni las empresas ni sus representantes legales ni sus revisores fiscales se encuentran registrados o relacionados con malas prácticas éticas o que se encuentren envueltos en procesos judiciales.
5. Llevar al Comité Operativo de Contratación (en adelante COC) el PCC con la lista corta de invitados para su aprobación.
6. Para medir el éxito de la gestión del Practicante, después de la evaluación de ofertas, de la lista corta de invitados deben cumplir con los requisitos financieros y de experiencia la mitad más uno de los invitados. No se tendrá en cuenta la oferta económica porque hace esta parte de una nueva información que no es posible de anticipar. Tener en cuenta que la evaluación de ofertas es realizada por una firma externa de abogados y asesores técnicos contratada para tal fin. De la totalidad de los procesos, si el Practicante (o la persona encargada de hacer el proceso) cumple con el 75% de la condición “*mitad más uno*” tendrá una calificación sobresaliente.

3.2 Conclusiones

Se persiguió como objetivo la maximización en el aseguramiento de los perfiles de los oferentes a los procesos precontractuales con el fin de que todos o en su defecto la mayoría cumpla con los requisitos y las condiciones de trabajo alineadas con las políticas corporativas de la empresa. Además se buscó darle una presentación más estandarizada y confiable al proceso de selección de

los proveedores y que su desarrollo sea ejemplo de pluralidad y transparencia, no sólo antes auditorías internas y externas sino ante la opinión pública.

3.3 Bibliografía

Manual de Contratación TGI

Política Corporativa GEB

Política Corporativa TGI

Parte IV- Seguimiento Práctica Profesional

3.1 Programación de actividades realizadas en la organización

Se programa un ciclo de actividades *fast track* que cumplan con los requisitos de la empresa con el fin de aplicar el procedimiento para beneficiar la GAB y que cumpla con los tiempos requeridos por la universidad.

3.1.1 Cumplimiento de objetivos trazados

Ciclo 1

Febrero 24 – marzo 6 de 2020

Se consultó al Gerente de la GAB y el Director de Abastecimiento GEB sobre la idea, ante su aceptación y disposición se procede a realizar un marco teórico y una diagramación de cómo sería su desarrollo.

Marzo 9 – 20 de 2020

Se identifica que el mayor volumen de solicitudes de contratación de bienes y servicios, los que requieren mayor especialización en la ejecución de los trabajos y los PCC con mayor presupuesto son los generados por la Vicepresidencia de Operaciones (**en adelante VOP**) y sus gerencias (gerencia de infraestructura, gerencia de operaciones y gerencia de mantenimiento). Es por esto por lo que se construye un mapa conceptual de la idea y se hace la socialización con el Vicepresidente de Operaciones y sus Gerentes en Comité Primario de Operaciones. En la reunión se reciben sugerencias que sirven como insumo para el enriquecimiento del procedimiento.

Se crea el procedimiento disponible para revisión, aprobación y aplicación.

Ciclo 2

Marzo 24 – abril 17

Se recibe una solicitud de contratación por parte de la VOP. El protocolo de documentación necesario para proceder con la gestión precontractual nos presenta las características óptimas para ser un PCC para aplicar una prueba piloto del proceso de selección de oferentes. A saber:

Objeto:

“OBRAS CIVILES DE MEJORAMIENTO A LOS CERRAMIENTOS PERIMETRALES PARA LAS DISTINTAS ESTACIONES DE LOS DISTRITOS 7 Y 8, GASODUCTO MARIQUITA – CALI QUE HACE PARTE DE LA RED DE TRANSPORTE DE TGI S.A. E.S.P.”.

Presupuesto:

COP 437´860.955, sin incluir el IVA.

Tiempo de ejecución:

Ciento veinte (120) días, contados a partir de la suscripción del Acta de inicio + plazo de liquidación.

Se procede a hacer el ejercicio de consecución de las firmas, preselección y revisión de las experiencias mínimas requeridas para participar, así como también la confirmación del Capital de Trabajo en sus estados financieros. Este indicador obedece a una formula aplicable para todos procesos, en donde éste debe ser mayor o igual a la siguiente operación:

Presupuesto TGI

_____ x 3

Tiempo de ejecución

Después del aseguramiento de los documentos que la certifican, se enuncian y se relacionan las experiencias cada firma. La experiencia (como se explica en el procedimiento) debe estar relacionada con el objeto o el alcance del PCC. En este orden de ideas los invitados al proceso de contratación deben cumplir con una experiencia que contenga la *“Acreditar en máximo 1 contrato de cuantía mínima de 500 SMMLV y que haya contemplado dentro de su objeto o alcance obras*

civiles o de adecuación durante los último 5 años”, y que el valor de los contratos ejecutados sea mayor igual a la del presupuesto del PCC en el que estamos trabajando. Se obtiene entonces el siguiente resultado:

Acreditar en máximo 1 contrato de cuantía mínima de 500 SMMLV que haya contemplado dentro de su objeto o alcance obras civiles o de adecuación durante los últimos 5 años				
FIRMA	KW (COP)	EXPERIENCIA		
		OBJETO	VALOR	VoBo
SIIMA INGENIERÍA S.A.S	COP 1.747.877.705	Construcción de obras civiles para el centro de atención especializada el redentor: Dos alojamientos del segundo piso del redentor (Amistad y liberación) Dos alojamientos del CIPA	COP 1.440.398.867	Cumple
ECOTECHNOS SAS	COP 720.920.103	Recuperación de espacio público afectado por intervenciones efectuadas por actividades de mantenimiento de las Divisiones de Acueducto y Alcantarillado Zona 5.	COP 684.180.315	Cumple
INGENIERÍA DE COLOMBIA INGDECOL S.A.S.	COP 594.306.605	Adelantar las obras de adecuación y mantenimiento de las sedes ESAP-Escuela superior de Administración pública de sedes ubicadas en las ciudades de: Tunja-Moniquira-Manizales-Villavicencio-Dos quebradas-Ibague.	COP 1.174.747.442	Cumple
INGERPROYECTOS	COP 1.347.885.748	Construcción de obras civiles menores, suministro de bienes y servicios para el mantenimiento locativo de las swedes y subestaciones adscritas al centro de Transmisión de Energía CTE CENTR de la subcategoría de compras.	COP 91.117.072.133	Cumple
EMPRESA ANDINA DE INGENIERIA S.A	COP 1.606.938.189	Mantenimiento locativo para los diferentes cades, rapicades y puntos de atención responsabilidad de la empresa de acueducto y alcantarillado de Bogotá para el año 2013	COP 464.539.681	Cumple
Aprobaron:	Rodrigo Baez			

De acuerdo a la especialidad de las obras a ejecutar, a veces, es necesario que las experiencias obtenidas sean revisadas por el área técnica generadora del servicio, ya sea por quien será el interventor del contrato o el gerente o vicepresidente del área (**en adelante Usuario Interno**).

El resultado de la lista corta de invitados se lleva al Comité Operativo de Contratación (**en adelante COC**), que se reúne de manera sistemática los jueves a las 2 pm y en donde deben asistir por lo menos 4 gerentes para que haya *quorum* y al que el Practicante asiste en la figura de invitado. En este caso, en el COC del jueves 26 de marzo se aprueba la apertura del PCC con la lista de oferentes del cuadro anterior.

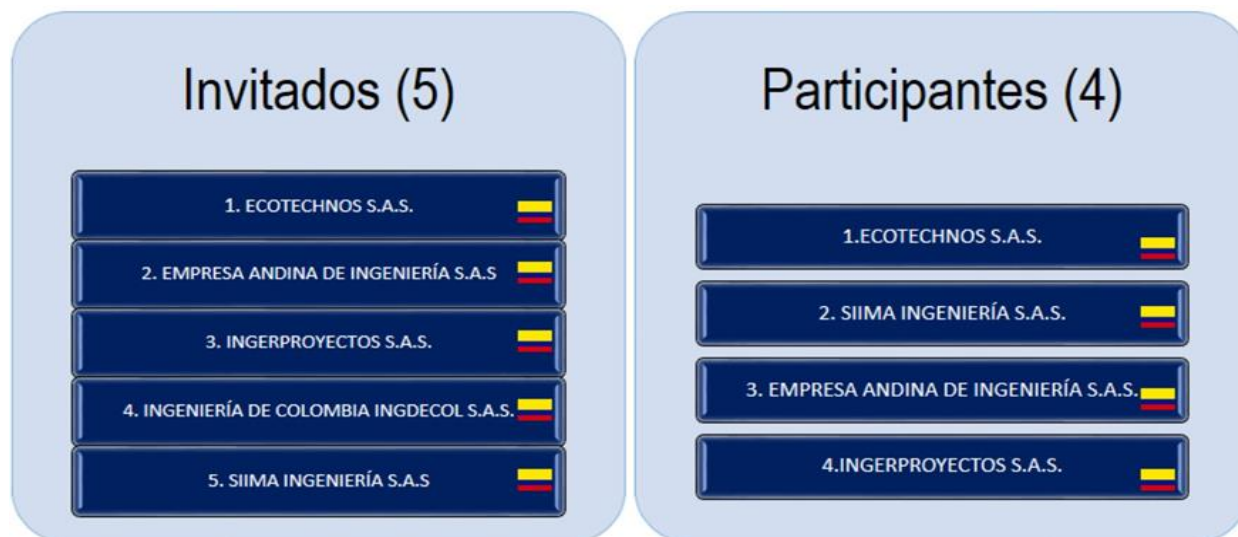
Después de la aprobación por parte del COC, la lista de invitados se envía a una firma externa contratada (en adelante Oficial de Cumplimiento) para la revisión de antecedentes, situaciones o posibles inhabilidades de socios, aliados y, ahora también, oferentes, proveedores y contratistas. En el caso piloto ninguna firma cuenta inhabilidades de ningún tipo para contratar con TGI.

Se hace invitación formal con cada uno de los documentos que hacen parte del PCC (Condiciones Generales, Condiciones Específicas, Especificaciones Técnicas, Normas HSE, Minuta de cómo sería el Contrato y otros). Se publica el plazo máximo de recepción de oferta para el viernes 3 de abril de 2020.

Después de recibir las ofertas vía virtual, éstas son enviadas el Comité Evaluador, que en el caso de TGI está contratado a través de un *outsourcing*, Se trata de una empresa dedicada para tal fin y está en la facultad de recomendar el orden de elegibilidad de las ofertas.

Después de las evaluaciones jurídica, técnica y económica, el informe del Comité Evaluador arroja como resultado el orden de elegibilidad para la adjudicación de contrato. En nuestro estudio nos centraremos particularmente en el resultado de la evaluación técnica; que es la que demostrará cuáles oferentes cumplieron con los requisitos y se hizo con éxito la selección de los invitados.

Se recibe por parte del Comité Evaluador (entre otras informaciones) lo siguiente:



La empresa INGDECOL SAS envió excusa motivada por no contar con personal disponible para la ejecución de las obras.

CUMPLIMIENTO REQUISITOS MÍNIMOS

OFERENTES	EVALUACIÓN JURÍDICA	EVALUACIÓN FINANCIERA	HABILITADOS
			HÁBIL
			HÁBIL
			HÁBIL
			HÁBIL

Se evidencia que las 4 firmas participantes cumplen jurídica, financiera y técnicamente como para que se surtiera siguiente evaluación que es la económica. De la sumatoria de todos los puntos obtenidos en cada evaluación se obtiene el puntaje total y el orden de elegibilidad que derivará (previa autorización del COC) el adjudicatario del contrato.

Lo anterior demuestra que el caso piloto de aplicación del proceso dio resultado exitoso.

Ciclo 3

Se tiene proyectado para los próximos 2 meses aplicar el método no sólo a los provenientes de la VOP sino a los de la Vicepresidencia de Construcción y Proyectos (**en adelante VCO**) que resulta ser la segunda área con mayor volumen de necesidades de adquisición de bienes y servicios.

Ciclo 4

De acuerdo a la recepción por parte los Usuarios Internos y las disposiciones corporativas; se planea divulgar el proceso en las demás filiales del GEB a través de la creación de un área dedicada exclusivamente al desarrollo de proveedores.