

MANUAL DE CONTRATACIÓN DE LA CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS – CHEC S.A. E.S.P. –

La Junta Directiva de la CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P., en sesión No. 660 del 1 de diciembre de 2017, en ejercicio de la función consagrada en el numeral 2º del artículo 35 de los estatutos sociales, mediante el presente manual de contratación, establece sus principios, políticas y lineamientos de la contratación, teniendo en cuenta que:

1. La CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. es una sociedad anónima comercial de nacionalidad colombiana, clasificada como Empresa de Servicios Públicos Mixta, con autonomía administrativa, patrimonial y presupuestal, sometida al régimen general aplicable a las empresas de servicios públicos domiciliarios y a las normas especiales que rigen las empresas del sector eléctrico.
2. Los actos y los contratos de la CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P., salvo los que se refieren a contratos de empréstito, se regirán por las normas del derecho privado sin atención a la cuantía de la participación de entidades oficiales en su capital social conforme al artículo 76 de la Ley 143 de 1994. Con excepción de los contratos de concesión para el uso de recursos naturales o del medio ambiente, a los cuales se refiere el numeral 39.1 de la Ley 142 de 1994 y que se regirán por las normas especiales sobre las materias respectivas, todos los demás contratos de La Empresa de que trata el artículo 39 de dicha ley se regirán por el derecho privado y por el presente manual, de acuerdo con el siguiente articulado:

TÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Objeto. El presente Manual de Contratación tiene por objeto adoptar los principios, políticas y lineamientos, que regirán la contratación en la CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. “CHEC S.A. E.S.P.” (en adelante “La Empresa” o CHEC), tanto en la etapa de selección del contratista, como en la ejecución, terminación y liquidación del contrato, con el fin de cumplir su objeto social.

Artículo 2. Fines de la contratación. La contratación de CHEC tiene como finalidad satisfacer oportunamente sus necesidades para el adecuado desarrollo de su objeto social, asegurando en cada uno de los procesos contractuales la adquisición de bienes y servicios de la mejor calidad, obteniendo las ofertas más

favorables para La Empresa, previendo los riesgos inherentes a la actividad contractual y cumpliendo con su propósito de sostenibilidad, con conciencia de su responsabilidad con el entorno y su mercado.

Conforme a lo anterior, sus procedimientos de selección y contratación se adaptarán a los fines y necesidades aquí descritos, según las circunstancias de tiempo, modo y lugar en que CHEC ejecuta sus actividades y la dinámica propia de su actividad comercial.

Artículo 3. Principios que rigen la contratación. *En la contratación, conforme al régimen legal de La Empresa, se respetarán los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal, establecidos en los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, y se realizará en ambiente de libre competencia, con criterios de eficiencia y eficacia, sustentada por los principios de la buena fe, moralidad, transparencia, economía, equidad, responsabilidad, igualdad, imparcialidad y celeridad, para apoyar la toma de decisiones y optimizar la operación, coadyuvando a generar rentabilidad y valor para La Empresa.*

Artículo 4. Normas aplicables a los contratos. *La actividad contractual de CHEC se regirá por las normas del derecho civil y comercial, con excepción de los casos contemplados en la Ley 142 de 1994 y las demás disposiciones que en materia de servicios públicos tengan aplicación.*

En los procesos de contratación que adelante CHEC, se aplicará el régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal en las Leyes 80 de 1993, 142 de 1994, 689 de 2001, 1150 de 2007 y 1474 de 2011 y las normas existentes sobre conflictos de intereses.

El Manual de Contratación regirá todas las relaciones contractuales de La Empresa.

Artículo 5. Capacidad para contratar. *La competencia para ordenar y dirigir la contratación radica en el Gerente General quien podrá delegar la celebración de los contratos con sujeción a las cuantías señaladas por la Junta Directiva y la realización de todos los actos relacionados con los mismos.*

No obstante, el Gerente General requerirá autorización de la Junta Directiva en los siguientes casos:

- a. Contratos de compra o enajenación de bienes inmuebles, siempre que el avalúo supere el monto de quinientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (500 SMLMV).*
- b. Contratos que comprometan recursos económicos de la sociedad por un término mayor de dos (2) años, con excepción de los contratos en que se tomen inmuebles a título no traslativo de dominio, los cuales requerirán*

aprobación de la Junta Directiva sólo cuando se pretendan celebrar con un plazo mayor de cinco (5) años.

- c. Los demás contratos cuando su cuantía estimada supere los dos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (2000 SMLMV).*
- d. Las modificaciones cuantificables de los contratos que requieran autorización previa de la Junta Directiva en aquellos eventos en los que la cuantía de la modificación supere el treinta por ciento (30%) de su valor inicial expresado éste en salarios mínimos legales mensuales (SMLM), en la forma como se explica en el literal b del artículo 24.*
- e. Las renovaciones a los contratos cuya competencia corresponda a la Junta Directiva.*

Artículo 6. Planeación de la contratación. *Los procesos de contratación son el resultado de estudios previos que determinan la conveniencia y oportunidad de los mismos; para lo cual se llevan a cabo los análisis técnicos, jurídicos, financieros y económicos que se consideren pertinentes.*

En la planeación de la actividad contractual se deberán tener en cuenta, entre otros aspectos, el abastecimiento estratégico, la contratación social y local o regional.

Mediante las reglas de negocio se establecerá el procedimiento para la selección de los contratistas, la celebración de los contratos y cualquier otro aspecto derivado de lo dispuesto en este Manual de Contratación.

Artículo 7. Abastecimiento Estratégico. *El abastecimiento estratégico es la gestión que se adelanta para la adquisición de bienes y servicios, a través de instrumentos como la Matriz de Abastecimiento Estratégico – MABE –, cuyos contenidos y procedimientos son regulados en la Guía de Abastecimiento Estratégico.*

Lo anterior con la finalidad de optimizar las condiciones comerciales de los negocios, aprovechar desarrollos tecnológicos y obtener ventajas competitivas.

Artículo 8. Registro de proveedores y contratistas. *Por regla general, como requisito para participar, se exigirá a los interesados estar registrados y aprobados en el sistema de información de proveedores y contratistas definido por CHEC y aportar la información que para tal fin se requiera.*

Artículo 9. Publicidad de la actividad contractual. *La publicidad de la actividad contractual se gestiona mediante la publicación de la información correspondiente en el sistema de información corporativo, sin perjuicio de las reservas que por disposición legal se tengan que efectuar.*

TITULO II

MODALIDADES DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA

Artículo 10. Regla general. Como regla general, los procesos de contratación deben adelantarse a través de solicitud pública de ofertas; solo si existen razones suficientes que justifiquen la utilización de una causal, se adelantarán por solicitud privada o única de oferta.

Artículo 11. Selección del Contratista. Las modalidades para seleccionar el contratista son las siguientes:

1. Solicitud pública de ofertas

Se llevará a cabo solicitud pública para que las personas o formas asociativas que cumplan con las condiciones fijadas en la respectiva solicitud, presenten ofertas, de las cuales será seleccionada la más conveniente, con base en las condiciones y criterios previamente establecidos en la solicitud de oferta.

Para participar en procesos de contratación que se adelanten mediante esta modalidad de selección, las personas naturales, jurídicas o las formas asociativas deben cumplir con lo previsto en las condiciones generales y particulares que se establecen expresamente en cada proceso.

2. Solicitud privada de ofertas

Se podrá invitar a participar en un proceso de contratación a determinadas personas para que presenten oferta en los siguientes casos:

- a. Cuando de la investigación de mercados se concluya que hay un número plural no superior a cinco (5) proveedores.
- b. Cuando del análisis de riesgos asociados a la continuidad y oportunidad del suministro de un bien o servicio, se concluya que es conveniente llamar a un número máximo de cinco (5) proveedores.
- c. En los casos en que, por disposición legal o regulatoria, se deba invitar a un número de oferentes que cumpla con determinada calidad o condición.
- d. En los procesos de contratación local o regional, conforme al procedimiento definido para el efecto.
- e. En los procesos de contratación social, conforme al procedimiento definido para el efecto.

- f. *En la adquisición de un bien o servicio con varios proveedores que hagan parte del proyecto de desarrollo de proveedores de las empresas del Grupo EPM y hayan alcanzado el objetivo planteado en el respectivo proyecto. La autorización de inicio, debe darse dentro de los trescientos sesenta y cinco (365) días siguientes a la fecha en la que se determine que el objetivo planteado ha sido alcanzado.*
- g. *En los demás casos en los que se evidencie que, de la aplicación del modelo de abastecimiento estratégico dentro del proceso de gestión de categorías adelantado por la Cadena de Suministro, se haga necesario y conveniente efectuar una solicitud privada de ofertas.*

Parágrafo 1: *La utilización de esta modalidad debe estar plenamente justificada y contar con la autorización del jefe de área o subgerente respectivo. Dicha autorización no debe confundirse con la función delegada al competente para aprobar las diferentes etapas del proceso de contratación.*

Parágrafo 2. *El proceso de contratación que se adelante por solicitud privada de oferta no tendrá que ser publicado en el sistema de información corporativo o en la página web que se destine para ello.*

Parágrafo 3. *Para adelantar un proceso de contratación a través de solicitud privada de ofertas, sustentado en la utilización de las causales descritas en los literales a., c., d., e., f. y g., se deberá invitar a participar a todos los proveedores que se identifiquen en la investigación del mercado.*

3. Solicitud única de oferta

Se podrá solicitar una (1) oferta en los siguientes casos:

- a. *La adquisición de bienes y servicios que solamente un proveedor pueda suministrar.*
- b. *La adquisición de un bien para prueba o ensayo, sólo en la cantidad necesaria para su práctica.*
- c. *Los servicios profesionales y de capacitación que se pretendan adquirir con determinada persona natural o jurídica, en atención a sus calidades o competencias.*
- d. *Los casos en que la competencia, las circunstancias especiales de oportunidad del mercado, la confidencialidad o las estrategias de negocios lo hagan necesario. Cuando se actúe por delegación, a este proceso deberá preceder la autorización del Gerente General.*

- e. La ocurrencia de siniestros, calamidades, desastres, fuerza mayor o caso fortuito, o situaciones que puedan interrumpir la continuidad del servicio. Cualquier otra circunstancia que no dé tiempo para adelantar una solicitud pública o privada de ofertas, requerirá autorización del Gerente General.*
- f. La declaratoria de desierto de un proceso de contratación. Esta causal se aplicará siempre y cuando no se modifiquen los requisitos de participación y condiciones técnicas exigidas en la solicitud pública o privada de ofertas que se declaró desierta.*
- g. Los contratos y convenios que se celebren con personas jurídicas sin ánimo de lucro para impulsar actividades de interés común.*
- h. Los contratos y convenios que hayan de celebrarse con entidades estatales y los contratos que se celebren con establecimientos de educación superior, conforme a su objeto social.*
- i. Los contratos que deban celebrarse con personas jurídicas en las que CHEC o cualquier empresa que conforma el Grupo EPM tenga participación o inversión directa o indirectamente, siempre y cuando se celebre en condiciones iguales o mejores a las del mercado.*
- j. La ampliación, actualización o modificación de software ya instalado o del soporte del mismo, respecto del cual el propietario tenga registrados tales derechos. Adicionalmente, los contratos que se celebren con personas naturales o jurídicas que ostenten los derechos de propiedad intelectual del bien o servicio a contratar.*
- k. Las actividades relacionadas con proyectos piloto, con los cuales se pretenda lograr, entre otros, objetivos como:*
 - 1. Demostrar la viabilidad de nuevas tecnologías y la compatibilidad con los sistemas existentes.*
 - 2. Ilustrar a los usuarios sobre las capacidades y las bondades de las nuevas tecnologías.*
 - 3. Adquirir el conocimiento (Know-how) sobre nuevas tecnologías.*
- l. La ampliación o renovación de plantas o plataformas tecnológicas con el proveedor inicial, siempre y cuando presente ventajas comparativas frente a los demás proveedores del mercado.*

- m. Los contratos de mercadeo y publicidad de los bienes y servicios que provee CHEC, previa autorización del Gerente General.*
- n. Los contratos que hayan de celebrarse con personas naturales o jurídicas como consecuencia de la existencia de un contrato para la adquisición de bienes o servicios en alguna de las empresas del Grupo EPM o en las que EPM tenga control directo o indirecto. Para el efecto se deberán cumplir las siguientes condiciones: (i) tratarse de los mismos bienes o servicios identificados por sus características o especificaciones técnicas; (ii) el contrato derivado deberá perfeccionarse antes del vencimiento del contrato originario, independiente del término pactado para su ejecución; (iii) la causal sólo se podrá invocar respecto del contrato originario, esto es, el primer contrato celebrado por alguna de las empresas del Grupo; (iv) deberá efectuarse el estudio de conveniencia y oportunidad que demuestre que se obtendrán ventajas de carácter económico, comercial o de otra índole.*
- o. Los contratos que se celebren con aliados estratégicos, a través de los cuales se pretenda lograr alguno de los siguientes objetivos:*
 - 1. El crecimiento, diversificación, acceso a nuevas tecnologías y obtención de ventajas competitivas para desarrollar el objeto social de CHEC.*
 - 2. El desarrollo de mercados comunes entre las partes integrantes de la alianza estratégica.*
 - 3. Cuando como resultado de la aplicación del modelo de abastecimiento estratégico, se determine que se pueden obtener mejores condiciones técnicas, económicas y contractuales, para bienes o servicios críticos o estratégicos. En este caso los instrumentos deberán ser gestionados conjuntamente entre el requeridor y el negociador.*
- p. Los contratos relacionados con operaciones de crédito, operaciones asimiladas, operaciones de manejo de la deuda y operaciones conexas a todas las anteriores, y los que se celebren con entidades financieras y con bancas de inversión.*
- q. La celebración de contratos de asociación y riesgo compartido.*
- r. La adquisición o permuta de bienes inmuebles y cuando éstos se tomen a título no traslativo de dominio.*
- s. Los contratos de transporte nacional e internacional de carga, agenciamiento de carga, agenciamiento aduanero, servicios aduaneros, almacenaje y demás servicios relacionados con la logística de la distribución física internacional.*

- t. *La celebración de contratos de recaudo.*
- u. *En los demás casos en los que se evidencie que, de la aplicación del modelo de abastecimiento estratégico dentro del proceso de gestión de categorías efectuado por la Cadena de Suministro, se haga necesario y conveniente efectuar una solicitud única de oferta, previa justificación y aprobación del jefe de área o subgerente respectivo.*
- v. *En los procesos de contratación local o regional, conforme al procedimiento definido para el efecto, cuando sólo exista un proveedor en la región.*
- w. *En los procesos de contratación social, conforme al procedimiento definido para el efecto, cuando en el lugar de ejecución sólo exista una junta de acción comunal o asocomunal.*
- x. *En la adquisición de un bien o servicio con un proveedor que haya sido parte del proyecto de desarrollo de proveedores de las empresas del Grupo EPM y que haya alcanzado el objetivo planteado en el respectivo proyecto, siempre y cuando sea el único de los participantes que tenga la capacidad de suministrar ese bien o servicio. La autorización de inicio, debe darse dentro de los trescientos sesenta y cinco (365) días siguientes a la fecha en la que se determine que el objetivo planteado ha sido alcanzado.*
- y. *Los servicios médicos requeridos para el cumplimiento de las obligaciones que se derivan de la Convención Colectiva de Trabajo.*

Parágrafo. *En los casos previstos en el presente numeral se debe justificar la aplicación de la respectiva causal y, cuando haya lugar a ello, tener como referencia los precios del mercado o las evaluaciones económicas efectuadas por CHEC.*

TITULO III

PROCESO DE CONTRATACIÓN

Artículo 12. Presentación de ofertas. *La oferta deberá ser presentada en la forma y dentro del plazo previsto en la respectiva solicitud de oferta.*

Artículo 13. Estudio de ofertas. *Cumplido el plazo para la presentación de ofertas, las recibidas serán sometidas a análisis, evaluación y comparación para efectos de la aceptación, declaratoria de desierto o terminación, según el caso.*

Con tal fin, se observarán las condiciones y criterios que se hayan fijado en los documentos respectivos. Si es del caso y fuere procedente, se llevará a cabo una

negociación directa o solicitud de nueva oferta económica. Los trabajadores asignados para la evaluación de las ofertas elaborarán el informe respectivo.

Serán subsanables los aspectos de forma de la oferta y en tal sentido primará lo sustancial sobre lo meramente formal. CHEC se reserva el derecho de sanear las informalidades u omisiones no sustantivas de las ofertas, y de pedir información o aclaraciones adicionales sin que ello implique el derecho de los oferentes a modificarlas.

Artículo 14. Solicitud de nueva oferta económica. *Se podrá solicitar una nueva oferta económica en un proceso de contratación adelantado mediante cualquiera de las modalidades de solicitud de ofertas: única, privada y pública, cuando existiendo una o más ofertas, se considere que se pueden obtener mejores condiciones económicas, previos los estudios y análisis pertinentes.*

El jefe o subgerente de la dependencia requeridora decidirá, previa justificación, si se procede a la etapa de solicitud de nueva oferta económica. En este caso, se solicitará a los oferentes que presenten una nueva oferta económica, dentro del término que para tal fin se fije, vencido el cual se procederá a la evaluación de las ofertas, considerando los factores de ponderación establecidos.

Durante la etapa de solicitud nueva oferta económica ningún oferente podrá retirar su oferta, ni introducir modificaciones diferentes a las económicas, ni hacerla más desfavorable para CHEC.

En los procesos de contratación cuya cuantía estimada sea igual o superior a trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (300 SMLMV), se podrá solicitar nueva oferta económica a todos los oferentes, antes de que sea elaborado el Informe de Análisis y Conclusiones.

En los procesos de contratación cuya cuantía estimada sea inferior a trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (300 SMLMV), la etapa de solicitud de nueva oferta económica podrá adelantarse en cualquier momento hasta antes de la aceptación de la oferta.

Artículo 15. Negociación directa. *Se podrá adelantar una negociación directa cuando exista una o más ofertas elegibles y se considere que se pueden obtener condiciones más favorables de carácter técnico, comercial, económico o de cualquier otra índole.*

Esta etapa deberá estar precedida de la justificación correspondiente, en la que se precisen las condiciones homologadas de la negociación y el número de oferentes a invitar a dicha etapa, según se trate de ofrecer un valor agregado o nuevas condiciones.

Se podrá llevar a cabo la negociación directa con los oferentes invitados a participar en los procesos de contratación adelantados mediante cualquiera de las modalidades de solicitud de ofertas: única, privada y pública. En la solicitud pública y privada de ofertas, la negociación se hará como mínimo con el oferente elegible que haya obtenido el mayor puntaje, y máximo con tres (3) oferentes elegibles de mayor puntaje, salvo que en la solicitud de oferta se estipule algo diferente.

El equipo evaluador se reunirá con los oferentes llamados a esta etapa, con el fin de que los oferentes conozcan en detalle los elementos de la oferta sobre los cuales se llevará a cabo la negociación y respecto de los que se pretende obtener una mejora técnica, comercial, económica o de cualquier otra índole.

Una vez surtida la etapa anterior, se solicitará que se presente un ofrecimiento nuevo con las condiciones objeto de negociación, dentro del término que para tal fin se fije, vencido el cual se procederá a la evaluación de dichos ofrecimientos, considerando los factores de ponderación establecidos, en el caso de la solicitud pública o privada de ofertas. Durante la etapa de negociación ningún oferente podrá retirar su oferta.

Si el oferente guarda silencio o las ofertas no satisfacen las expectativas de CHEC, se evaluará la conveniencia de aceptar la oferta en su forma original y en caso de no considerarla conveniente se dejará constancia por escrito de los motivos que así lo indican.

La negociación directa procede en los procesos cuya cuantía estimada sea superior a trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (300 SMLMV) después de resueltas las observaciones al informe de análisis y conclusiones. Para los procesos cuya cuantía estimada sea igual o inferior a trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (300 SMLMV), la negociación directa, en caso de proceder, se hará antes de elaborar el informe de recomendación de aceptación de oferta.

Artículo 16. Informe de Análisis y Conclusiones. *En los procesos de contratación que se adelanten a través de las modalidades de solicitud pública y privada de ofertas, y cuya cuantía estimada sea superior a trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (300 SMLMV), se debe elaborar, previo a la etapa de recomendación de aceptación de oferta o declaratoria de desierto, un informe de análisis y conclusiones, el cual será enviado y sometido a consideración de los oferentes y permanecerá a disposición de ellos en la dependencia responsable por un término de tres (3) días hábiles para que presenten por escrito las observaciones que consideren pertinentes dentro de este mismo plazo, el cual se contará a partir del día siguiente al envío del informe.*

Las observaciones que se presenten serán analizadas y respondidas. En ejercicio de esta facultad, los oferentes no podrán completar, adicionar o modificar su oferta, so pena de ser eliminada.

Agotado el trámite anterior, será elaborado el informe de recomendación de aceptación de oferta o de declaratoria de desierto del proceso de contratación, el cual será comunicado a todos los oferentes.

Parágrafo. *En el procedimiento especial de oferta no vinculante no se requiere de la elaboración del informe de análisis y conclusiones.*

Artículo 17. Suspensión y terminación del proceso de contratación. *El proceso de contratación podrá suspenderse por el competente para autorizar su inicio, antes de la comunicación de la aceptación de oferta, cuando exista justificación que lo amerite, y podrá reiniciarse cuando desaparezcan las causas que motivaron la suspensión. Para el efecto deberá tenerse en cuenta que una vez el proceso se reanude, las ofertas deberán mantener su validez.*

Por regla general, los procesos de contratación, mediante los que se adquieran bienes y servicios, serán no compromisorios para CHEC, por lo tanto, CHEC no adquiere obligación alguna frente a los oferentes hasta que no se perfeccione el contrato, salvo que en las solicitudes de oferta se estipule algo diferente. En consecuencia, podrá darse por terminado un proceso de contratación cuando así se requiera.

De igual manera, la terminación del proceso de contratación la hará el competente en el estado en que se encuentre el proceso, cuando se presenten circunstancias que hagan perder la competencia de CHEC para la aceptación de la oferta, o cuando aparezca un vicio que pueda generar nulidad de lo actuado, o cuando las exigencias del servicio lo requieran o las circunstancias de orden público lo impongan.

Artículo 18. Aceptación de la oferta o declaratoria de desierto del proceso de contratación. *La aceptación de la oferta, la hará el competente dentro del término de validez de la misma, lo que se comunicará al oferente favorecido e informará a los demás.*

Así mismo, el competente, dentro del período de validez de la oferta, declarará desierto el proceso de contratación en el evento en que no se reciba ninguna oferta, o ninguna de las recibidas resulte válida o conveniente económicamente para la empresa. Esto se informará a los oferentes.

Cuando el proceso de contratación está conformado por varios ítems o grupos, se podrá aceptar o declarar desierto uno o varios de ellos. Igualmente, la decisión final

de la selección podrá tomarse en distintos momentos para los diversos ítems o grupos, siempre antes del vencimiento de la validez de las ofertas.

TITULO IV

PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Artículo 19. Perfeccionamiento y formalización de los contratos. Los contratos, independientemente de su cuantía, se entienden perfeccionados en la fecha en la que los oferentes seleccionados reciban la comunicación escrita de la aceptación de la oferta, salvo los contratos reales o solemnes, los cuales se perfeccionan cuando se hace entrega del bien o cuando se da el cumplimiento de la solemnidad.

Para aquellos contratos que la ley no exija solemnidad, la elaboración de documento escrito será opcional.

Para la formalización del contrato se podrá solicitar la entrega de ciertos documentos físicos, entre ellos los que requieran apostillado o legalización.

Artículo 20. Inicio de la ejecución del contrato. Para el inicio de la ejecución del contrato, deberán estar aprobados los documentos requeridos para su formalización.

En casos especiales debidamente justificados, previa valoración del riesgo y autorización del competente, se podrá iniciar anticipadamente la ejecución del contrato sin que esté formalizado, contando con el respectivo registro presupuestal.

Para dar la orden de inicio anticipado, se deberá hacer la valoración del riesgo de tal manera que, si se identifica la necesidad de contar con uno o varios amparos de la garantía, se deberá exigir al contratista su presentación.

En todo caso, la entrega del anticipo o del pago anticipado, requerirá que se constituya y apruebe la garantía que ampara el buen manejo, la correcta inversión y el reintegro del anticipo, o el amparo de devolución de pago anticipado al asegurado, según corresponda.

Artículo 21. Acuerdos tendientes al debido cumplimiento de las obligaciones contractuales. Con fundamento en el principio de la autonomía de la voluntad, y con la finalidad de garantizar el cabal cumplimiento del contrato, se podrán incluir en las condiciones particulares de la solicitud de ofertas, descuentos operativos, descuentos por incumplimiento en acuerdos de niveles de servicio, medidas de apremio, entre otros, como mecanismos de solución directa de las controversias

que puedan surgir en relación con la ejecución del contrato, por el incumplimiento parcial o total de las obligaciones a cargo del contratista.

También podrá contemplarse la inclusión de cláusulas penales.

Artículo 22. Opción. *En el documento de condiciones particulares para la solicitud de ofertas relacionado con los procesos de contratación de adquisición de bienes y servicios, puede establecerse la facultad de ejercer una opción. Si se trata de una opción de compra, la misma deberá estar referida a los mismos bienes que se estén contratando u otros que estén relacionados con éstos, a un precio especificado y durante un periodo estipulado.*

Artículo 23. Administración y gestión de los contratos. *La administración y supervisión de los contratos comprende la vigilancia, la medición y el control del cumplimiento del objeto y de su alcance, acorde con lo establecido en la solicitud de ofertas, en las condiciones para la solicitud de oferta, o en los acuerdos logrados en los casos de negociación directa, según corresponda, y las respectivas especificaciones dadas y acordadas para su desarrollo, de tal manera que se cumplan los requerimientos y expectativas de CHEC en su calidad de contratante.*

La administración y gestión de los contratos se llevará a cabo acorde con lo previsto en el manual expedido para el efecto por Cadena de Suministro o quien haga sus veces.

Artículo 24. Modificaciones a los contratos. *Los contratos podrán modificarse de acuerdo con las normas aplicables a cada tipo de contrato, cuando se presenten circunstancias que así lo justifiquen, previo acuerdo entre las partes.*

Las modificaciones podrán versar sobre el plazo, el valor o cualquier otra condición que no modifique el objeto contractual.

a. Prórroga

El plazo de los contratos podrá ser ampliado cuando sea necesario y se encuentre plenamente justificado, sin superar el término de tres (3) años, incluyendo el plazo contractual inicial.

En casos excepcionales, durante la ejecución del contrato, y cuando sea conveniente, oportuno y necesario, el jefe o subgerente de la dependencia administradora del contrato podrá autorizar que se modifique el mismo con el fin de superar el término de los tres (3) años del plazo contractual, lo cual deberá justificarse de manera suficiente; luego de superar el límite de los tres (3) años, cualquier modificación que implique una ampliación del plazo debe contar asimismo con la autorización del jefe o subgerente de la dependencia administradora del contrato.

b. Adición

Se entiende por adición la ampliación del valor contractual y siempre deberá contar con el presupuesto requerido.

Los contratos no podrán adicionarse en más del cincuenta por ciento (50%) de su valor inicial expresado éste en salarios mínimos legales mensuales (SMLM). Dicho porcentaje se obtendrá de dividir el valor de la adición expresado en SMLM de la fecha de la modificación por el valor inicial del contrato expresado en SMLM de la fecha de aceptación.

Excepcionalmente el Gerente General podrá autorizar un porcentaje superior al cincuenta por ciento (50%), por una sola vez, previa justificación y recomendación del jefe o subgerente de la dependencia requeridora o administradora del contrato, de acuerdo con el objeto de la modificación.

Previa autorización del Gerente General, podrán adicionarse por más del cincuenta por ciento (50%), y por más de una vez, los contratos de interventoría, consultoría, seguros, corretaje de seguros, transporte nacional e internacional de carga, agenciamiento aduanero, servicios aduaneros y demás servicios relacionados con la logística de la distribución física internacional. Una vez superado el cincuenta por ciento (50%) del valor del contrato, cada nueva adición deberá contar con la autorización del Gerente General.

Parágrafo. *La autorización del Gerente General no debe confundirse con la función delegada al competente para aprobar las diferentes etapas del proceso de contratación.*

Artículo 25. Renovación de los contratos. *Se entiende por renovación el acuerdo entre las partes para obligarse nuevamente al desarrollo de las actividades contractuales pactadas en los términos que se convengan.*

La posibilidad de renovar el contrato deberá contemplarse desde la planeación del proceso de contratación y debe obedecer a estudios previos de conveniencia y oportunidad. No podrán pactarse renovaciones automáticas.

Al momento de la renovación, podrá contemplarse, previa justificación, modificaciones a lo pactado en el contrato inicial, siempre que la naturaleza de éste lo permita y se conserve su objeto. Cuando el valor supere el inicialmente pactado, la renovación deberá ser autorizada por el competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en materia de delegación.

Por regla general, solo es posible establecer como máximo dos (2) renovaciones, sin que el término total de la relación contractual supere tres (3) años, incluyendo el

plazo inicial. Cuando se presenten circunstancias especiales durante la ejecución del contrato, previa justificación, podrá pactarse la renovación o autorizarse renovaciones que superen el número de renovaciones pactadas, o el término de tres (3) años del plazo contractual. Lo anterior deberá ser autorizado por el competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en materia de delegación.

El número de renovaciones de los contratos de recaudo no tiene límite.

Artículo 26. Anticipo y pago anticipado. *El anticipo son recursos que se entregan al contratista con el fin de financiar alguna de las etapas del contrato, el cual debe ser reintegrado por éste, en los términos y condiciones especificadas en la reglamentación que sobre la materia se expida. El anticipo se podrá pactar en cualquier tipo de contrato, siempre que se ejecute dentro del territorio colombiano y no involucre pagos al exterior.*

El pago anticipado es un pago que se hace al contratista en virtud del contrato, dicho pago es la contraprestación por los servicios o bienes que el contratista se compromete a prestar o entregar, aun estando pendiente el cumplimiento o la ejecución de estas prestaciones. El pago anticipado se podrá pactar en cualquier tipo de contrato sin importar que los pagos se realicen en Colombia o en el exterior.

No podrán pactarse simultáneamente anticipo y pago anticipado.

Artículo 27. Gestión integral de los riesgos del contrato. *Como consecuencia del análisis de riesgos en el proceso de contratación, se deberá evaluar por las áreas responsables del mismo, la solicitud a los oferentes y contratistas, o la contratación por parte de CHEC de garantías para cubrir los riesgos precontractuales, contractuales y poscontractuales derivados del cumplimiento de las obligaciones de cada una de dichas etapas, así como los seguros que permitan la transferencia al mercado asegurador de aquellos riesgos susceptibles de cobertura.*

Artículo 28. Terminación anticipada del contrato. *El contrato puede terminarse anticipadamente por las circunstancias que se estipulen en las condiciones para la solicitud de ofertas, en los contratos o en otros documentos que hagan parte del proceso de contratación o del contrato.*

Con fundamento en los artículos 1546 y 1602 del Código Civil, y en concordancia con el artículo 870 del Código de Comercio, las partes pueden acordar que el contratante cumplido pueda dar por terminado el contrato en forma anticipada, cuando se presente un incumplimiento grave, total o parcial, de las obligaciones a cargo de la otra parte, para lo cual se deberá garantizar el debido proceso y el derecho de contradicción. En las condiciones para la solicitud de ofertas se establecerán las causales de dichos incumplimientos.

Artículo 29. Liquidación de los contratos. *En los contratos de obra y en los demás que se estipule expresamente en la solicitud de oferta, procederá la liquidación de común acuerdo entre las partes, dentro de los ciento ochenta (180) días calendario siguientes a la fecha de terminación del plazo de ejecución del contrato.*

En esta etapa se acordarán los ajustes, revisiones, reconocimientos y transacciones a que haya lugar.

Las partes podrán modificar el plazo de la liquidación cuando encuentren circunstancias que lo justifiquen, sin que éste exceda de trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.

Si no se llega a un acuerdo para liquidar el contrato, se elaborará un documento en el cual conste el estado de cierre de cuentas y se tomarán las medidas que sean necesarias para cumplir con las obligaciones y exigir los derechos correspondientes, según sea el caso.

TITULO V

ESQUEMAS ESPECIALES DE CONTRATACIÓN

Artículo 30. Situaciones excepcionales. *Ante la ocurrencia de siniestros, calamidades, desastres, eventos de fuerza mayor o caso fortuito, o situaciones que puedan interrumpir la continuidad del servicio y cualquier otra circunstancia que no dé tiempo para llevar a cabo una solicitud pública o privada de ofertas, el competente para autorizar el inicio del proceso de contratación podrá encomendar a uno o a varios proveedores, incluso a los que estén ejecutando otros contratos para CHEC, la ejecución inmediata de actividades tendientes a contrarrestar los efectos de las situaciones antes enunciadas. La dependencia requeridora, con posterioridad, deberá documentar el proceso adelantado.*

El contratista a quien se le encomiende la ejecución de dichas actividades, deberá, en todo caso, tener la capacidad e idoneidad requerida.

Artículo 31. Aliados estratégicos. *Se entiende por aliado aquella persona que celebra un contrato de adquisición de bienes y servicios con CHEC, con el fin de obtener acuerdos que generan valor estratégico entre quienes conforman la alianza para lograr ventajas competitivas, las cuales no serían alcanzables si se organizaran por sí solas.*

El valor estratégico de una alianza se obtiene cuando el contrato se celebra en condiciones de riesgo compartido, se garantizan menores costos y mejores resultados que los alcanzados en la ejecución de un esquema tradicional de compra o suministro, se logra el desarrollo de sinergias, se aprovechan o integran desarrollos tecnológicos, se optimizan condiciones comerciales o se logran tiempos de respuestas preferenciales para CHEC.

El aliado estratégico se puede escoger a través de cualquiera de las modalidades de selección. En todos los casos que se recurra a esta figura, se deberá elaborar la justificación que respalde el cumplimiento de alguna de las características previamente señaladas, la cual se debe soportar en el respectivo estudio económico y de mercado.

Previo a la selección del aliado, se podrá celebrar un memorando de entendimiento (MOU), documento que describe un acuerdo bilateral o plurilateral y que tiene por finalidad expresar la voluntad de los interesados de llevar a cabo en un futuro un contrato, el cual podrá contener acuerdos de confidencialidad, de no competencia y de exclusividad, entre otros. Este memorando podrá ser de carácter vinculante o no vinculante. En este trámite se deberá contar con la justificación de la causal de las modalidades de solicitud única o privada que soporta la eventual contratación del aliado estratégico, según corresponda.

Artículo 32. Solicitud de oferta no vinculante. *El procedimiento de solicitud de oferta no vinculante tendrá como fundamento las causales contempladas para la solicitud única y privada de ofertas, y no crea relación jurídica ni obligación alguna entre CHEC y los invitados a presentar oferta no vinculante.*

Se puede acudir a este procedimiento cuando se presente cualquiera de las siguientes causales:

- a. No se cuente con la información suficiente sobre la forma en la que se puede satisfacer una necesidad previamente identificada.*
- b. Se cuente con varias tecnologías, metodologías o diseños en los que se requiere desarrollos a la medida o no sea conveniente definir alguna de ellas sin que previamente se conozca las condiciones preliminares.*
- c. Se requieran gestionar procesos necesarios para implementar nuevos servicios, innovaciones, pruebas piloto, desarrollar o adquirir nuevas capacidades.*
- d. Cuando de la utilización de los instrumentos de abastecimiento se identifique una estrategia de aprovisionamiento para mitigar riesgos, minimizar la complejidad de la adquisición y optimizar recursos.*

Se podrá solicitar una oferta no vinculante a uno o a varios proveedores con igual propósito, con el fin de obtener las mejores condiciones posibles para CHEC. Se formulará el proyecto de negocio jurídico a uno o a varios de los oferentes según se requiera, estableciendo claramente las razones de tal decisión.

Para acudir a este procedimiento, se debe contar con la justificación respectiva en la que se identifique la necesidad de La Empresa y la causal que lo habilita.

La dependencia interesada en el procedimiento, deberá fijar las condiciones iniciales con base en las cuales se hará la solicitud del trámite de oferta no vinculante y los requisitos legales que debe acreditar el invitado. De las negociaciones se deberá dejar constancia escrita.

Parágrafo 1. *En consideración a la naturaleza no vinculante de este procedimiento, no es necesario contar con certificado de disponibilidad presupuestal, hasta la formulación del proyecto de negocio jurídico.*

Parágrafo 2. *CHEC no reconocerá ningún costo asociado a la presentación de la oferta no vinculante, ni aquellos en que incurra el oferente durante la negociación.*

Parágrafo 3. *En el trámite de solicitud de ofertas no vinculantes se deberán tener en cuenta las disposiciones internas vigentes en materia de contratación. En caso de que se requiera pactar condiciones especiales, se deberá obtener la autorización respectiva del competente.*

Parágrafo 4. *El trámite de solicitud de ofertas no vinculantes se podrá terminar en cualquier momento por decisión de cualquiera de las partes.*

Artículo 33. Compra conjunta. *CHEC podrá adelantar y participar en procesos de compra conjunta, en aquellos casos en los cuales se considere que la adquisición de bienes y servicios requeridos por CHEC y por una o más empresas del Grupo Empresarial EPM, o por una o más empresas en las cuales EPM o las empresas del Grupo tengan participación, conlleve a lograr mayor eficiencia, obtener economías de escala, potenciar el aprovechamiento de sinergias, lograr ventajas o beneficios de carácter económico, comercial o de otra índole.*

Artículo 34. Adquisición internacional de bienes y servicios. *Podrá recurrirse a las reglas de la compraventa internacional previstas en los tratados internacionales aprobados por Colombia, cuando del estudio de mercado se identifique que un bien o servicio sólo pueda obtenerse de uno o varios proveedores que no tengan domicilio o sucursal en Colombia y que se advierta que no es conveniente su participación a través de intermediario o distribuidor para la ejecución de las obligaciones. En estos eventos, se excepcionarán las disposiciones internas que sean incompatibles con la oferta del proveedor.*

Artículo 35. Contratación por adhesión. Cuando el proveedor con el que se requiera celebrar un contrato tenga definidas, y sin posibilidad de modificar, las condiciones contractuales de su ofrecimiento, CHEC podrá acogerse a ellas, previo análisis de riesgos.

Artículo 36. Acuerdos con varios proveedores. Se podrán adelantar procesos mediante la calificación o clasificación de contratistas, con el fin de que, previo el cumplimiento de las condiciones y requisitos exigidos, ejecuten actividades o suministren bienes, a través de las siguientes figuras:

- a. Acuerdo de disponibilidad técnica:** Es la clasificación de personas jurídicas o naturales por grupos de actividades, conforme a la capacidad técnica, financiera y operativa, para la conformación de una lista de proveedores con los cuales se establecerá una relación contractual para el suministro de bienes y servicios homogéneos, y de uso común y frecuente.
- b. Acuerdo marco de precios:** Es un contrato con uno o varios contratistas, que contiene la identificación de bienes o servicios con especificaciones técnicas homologadas de uso frecuente y transversal, el precio máximo de adquisición, las garantías mínimas, el plazo de entrega, y en general las condiciones específicas asociadas a la ejecución del mismo.
- c. Suministro con varios proveedores:** Es un contrato de suministro de bienes estandarizados con mínimo dos y máximo cinco proveedores, por cantidades estimadas, sin que exista una obligación contractual de consumo mínima por parte de CHEC, en donde se obtienen precios variables a lo largo del plazo de ejecución del contrato, a través de cotizaciones periódicas, con el fin de minimizar riesgos de desabastecimiento y lograr precios actualizados, de acuerdo con la realidad del mercado.

La ejecución de los acuerdos con varios proveedores se hará a través de actas de trabajo u órdenes de compra o de servicios.

Artículo 37. Contratación social y local o regional. De acuerdo con la política de responsabilidad social empresarial de CHEC, se podrá recurrir al procedimiento de contratación social para la contratación de bienes y servicios con juntas de acción comunal y asocomunales.

Se recurrirá al procedimiento de contratación local o regional para la contratación de bienes y servicios con micro, pequeñas y medianas empresas, y con todas las entidades sin ánimo de lucro diferentes a juntas de acción comunal y asocomunales, acorde con las definiciones legales y procedimentales, cuyo alcance se desarrolle en una determinada localidad, municipio o región.

La contratación social primará sobre la local o regional.

En el evento en que no exista la capacidad de suministrar el bien o servicio en su totalidad por parte de una sola entidad, se podrá combinar la contratación social y local o regional cuando dichas entidades conjuntamente puedan ejecutar el objeto contractual por grupos.

Artículo 38. Contratación de operaciones de crédito, servicios financieros y de recaudo.

a. Contratación relacionada con operaciones de crédito

La contratación relacionada con operaciones de crédito público, operaciones de manejo de la deuda, operaciones conexas y las demás operaciones asimiladas requeridas dentro del giro ordinario de los negocios, se adelantará atendiendo las directrices, instrucciones y reglas del Área de Finanzas establecidas en el correspondiente manual de gestión financiación.

b. Contratación de servicios financieros

La contratación de servicios financieros como garantías bancarias, apertura de cartas de crédito, encargos fiduciarios, patrimonios autónomos, custodia de títulos, afiliaciones a sistemas de información financiera y demás servicios similares requeridos dentro del giro ordinario de los negocios, se adelantará atendiendo las directrices, instrucciones y reglas del Área de Finanzas establecidas en el correspondiente manual de contratación de servicios financieros para la tesorería.

c. Servicio de recaudo para el pago de facturas de los usuarios

La contratación de recaudo y demás servicios similares requeridos dentro del giro ordinario de los negocios para el aseguramiento de ingresos y en concordancia con los permanentes cambios en las condiciones comerciales, técnicas y operativas del servicio, se adelantará atendiendo las directrices, instrucciones y reglas del Área de Finanzas establecidas en el correspondiente manual.

Artículo 39. Contrato de asociación a riesgo compartido y colaboración empresarial. *Estos contratos se podrán celebrar directamente, previo análisis de su necesidad y conveniencia.*

Así mismo, se podrán celebrar mediante la suscripción de un convenio o contrato marco, en el cual se fijarán las condiciones generales que servirán de referencia para la celebración de actas de ejecución, las cuales se consideran individualmente como contratos independientes y se podrán suscribir hasta antes del vencimiento del plazo de ejecución establecido en el convenio marco. El objeto y el alcance de las actas deberán estar comprendidos dentro del objeto y el alcance del contrato

marco, y la configuración de las mismas estará sometida a los requisitos que se establezcan en este último.

Dentro de estos contratos están comprendidas las actas de interacción, transacción e intervención de los acuerdos de gobierno suscritos con las empresas pertenecientes al Grupo EPM.

Artículo 40. Fondos fijos, solicitudes de pago y cajas menores. La adquisición de bienes y servicios que se haga mediante fondos fijos, solicitudes de pago y cajas menores se sujetará al procedimiento que se expida para el efecto.

Artículo 41. Contratación con proveedores de merchandising social. La contratación de proveedores de material de merchandising social se adelantará de conformidad con las disposiciones vigentes definidas en los procedimientos para la contratación regional.

Artículo 42. Vinculaciones publicitarias. En la celebración de contratos de vinculaciones publicitarias se preferirá a las personas naturales o jurídicas que actúen en el campo del deporte, la cultura, las artes, el medio ambiente, entre otras actividades, la cual recibe a cambio una contraprestación publicitaria.

Artículo 43. Ofrecimiento de terceros. CHEC podrá aceptar ofertas presentadas por proveedores únicos de bienes o servicios que no han sido requeridos inicialmente, pero que por estrategia de negocio o conveniencia sean necesarios para la operación de los negocios.

La aceptación de la oferta requerirá la autorización del Gerente General, previa justificación de la dependencia interesada y del correspondiente certificado de disponibilidad presupuestal.

Artículo 44. Adquisición de bienes y servicios denominados ABYS especiales. Se entenderá por ABYS especiales aquellos procesos de contratación de bienes y servicios que cumplen, por lo menos, alguno de los siguientes supuestos:

- a. Contratos con origen, desarrollo, procedimiento u obligación regulatoria, de acuerdo con la normatividad expedida por la Comisión de Regulación de Energía y Gas.
- b. Contratos que versen sobre bienes y activos con capacidad de generar flujos de efectivo por si solos, tales como los relacionados con activos eléctricos.
- c. Contratos de bancas de inversión y asesores externos para la estructuración de proyectos de crecimiento y nuevos negocios.

d. Contratos para la adquisición de seguros.

TÍTULO VI

OPERACIONES SOBRE BIENES MUEBLES E INMUEBLES

Artículo 45. Enajenación de bienes muebles. El Gerente General podrá vender aquellos bienes muebles que, previo concepto del área responsable, hayan sido dados de baja. El avalúo, que en todo caso servirá de base para la venta de los bienes muebles, será efectuado por un número plural de empleados de CHEC que, por razón del oficio que desempeñan, tengan un especial conocimiento de las condiciones físicas y comerciales del bien o bienes de que se trate o por un perito, en caso que se requiera. Dicho avalúo tendrá una vigencia máxima de seis (6) meses y será el precio base de la venta.

Los bienes muebles se venderán teniendo en cuenta lo siguiente:

- a. Mediante subasta pública cuando su valor exceda de doscientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (200 SMLMV).
- b. En forma directa en los demás casos o cuando agotado el trámite del literal a., no se haya logrado la venta del bien.

En todo caso, cuando el valor de los bienes muebles que van a venderse supere los doscientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (200 SMLMV) se deberá informar a la Junta Directiva.

Artículo 46. Enajenación de bienes inmuebles. La enajenación de bienes inmuebles se hará:

- a. Mediante subasta pública cuando su valor exceda de doscientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (200 SMLMV).
- b. En forma directa en los demás casos o cuando agotado el trámite del literal a., no se haya logrado la venta del bien.

La determinación del valor comercial de los inmuebles la harán, a través de un avalúo, el Instituto Geográfico Agustín Codazzi, una lonja de propiedad raíz o las personas naturales o jurídicas de carácter privado registradas y autorizadas por las lonjas de propiedad raíz del lugar donde se ubiquen los bienes objeto de la valoración.

TITULO VII

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 47. Vigencia. *El presente Manual de Contratación rige a partir del 1 de marzo de 2018.*

Artículo 48. Derogatoria. *El presente manual deroga todas las normas que le sean contrarias.*

Aprobado en la sesión número 660 de Junta Directiva del 1 de diciembre de 2017.

PRESIDENTE,

SECRETARIA,

JUAN FELIPE VALENCIA GAVIRIA

MARÍA ALEJANDRA GIL DUQUE