



LINEAMIENTO 2018-LINGG-26

ENERO 04 DE 2018

Lineamientos y Reglas de Negocio del proceso de Contratación

Por medio del cual el **GERENTE GENERAL** de **EMPRESAS PÚBLICAS DE MEDELLÍN E.S.P. -EPM-**, en uso de las facultades conferidas por el Decreto 362 del 2 de septiembre de 2014, expedido por la Junta Directiva, **expide los lineamientos y reglas de negocio asociados al ciclo Suministros de Bienes y Servicios y algunos procesos donde EPM actúa en calidad de contratante**

CONSIDERACIONES

1. Que mediante el Decreto 362 de septiembre 2 de 2014 se expidieron, por parte de la Junta Directiva, las normas generales de contratación de EPM, las cuales deben ser objeto de reglamentación e implementación a través de lineamientos generales y reglas de negocio.
2. Que la contratación que adelanta EPM está soportada en la política de suministro de bienes y servicios, y obedece al ciclo de suministro de bienes y servicios.

LINEAMIENTO

TÍTULO I LINEAMIENTOS

1. PRINCIPIOS

La adquisición de bienes y servicios se debe efectuar con criterios de eficiencia y eficacia, sustentados por los principios de 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.



2. DISPOSICIONES GENERALES

La contratación se debe desarrollar atendiendo las disposiciones generales de contratación aprobadas por la Junta Directiva.

3. DESTINACIÓN DE LOS BIENES Y SERVICIOS

Los bienes y servicios adquiridos se deben destinar específicamente al apoyo de las actividades definidas en el plan de negocio y de las inherentes a la operación normal de la organización, para garantizar su disponibilidad en condiciones óptimas de calidad, cantidad, oportunidad y costo.

4. ESTUDIOS PREVIOS

Los procesos de contratación son el resultado de estudios previos que determinan su conveniencia y oportunidad; para ello se llevan a cabo los análisis técnicos, jurídicos, financieros, económicos que sean necesarios.

5. GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

La adquisición de bienes y servicios debe contar con la gestión integral de riesgos asociados al objeto y alcance del contrato.

6. 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.

7. BIENES MUEBLES DADOS DE BAJA

Los bienes muebles que se consideren obsoletos o que su vida útil haya terminado, previa declaratoria de inservibles, deben ser dados de baja para mantener los inventarios actualizados y valorados, previo aviso en los medios correspondientes.

8. ENAJENACIÓN DE BIENES INMUEBLES

Los bienes inmuebles cuya enajenación es autorizada por el competente, deben contar con un avalúo por una de las entidades autorizadas y disponerse para la venta, previo aviso en los medios correspondientes.

9. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA

La gestión administrativa y técnica de los contratos comprende el seguimiento, medición y el control del cumplimiento del objeto y alcance de la ejecución contractual definidos en los documentos de condiciones generales o particulares del contrato.

10. COMPETENCIA PARA ADELANTAR LA CONTRATACIÓN

De conformidad con lo dispuesto en los Estatutos de la empresa y en las políticas de contratación de la misma, la competencia para ordenar, dirigir, controlar y vigilar la contratación de EPM es del Gerente General, por lo tanto, la regulación - modificación, derogación- que se haga posteriormente de los lineamientos y reglas de negocio contenidos en este documento deberá ser aprobada y autorizada por este.

TÍTULO II REGLAS DE NEGOCIO

CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

1. PLANEACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

La contratación debe desarrollarse atendiendo las disposiciones generales de contratación aprobadas por la Junta Directiva.

Las necesidades descritas en los planes de los «negocios» y de las áreas de soporte deben ser consolidadas en el proceso de planeación de la Cadena de Suministro, a través de la elaboración del plan de suministro de bienes y servicios.

Con el fin de asegurar el cumplimiento del plan de suministro de bienes y servicios definido para la vigencia, se debe establecer un mecanismo que permita llevar a cabo un seguimiento a la ejecución de la planeación.

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, económicos que se consideren pertinentes.

Con base en los estudios a que se hace referencia, se elaboran los documentos presupuestales que sirven de soporte para adelantar el proceso de contratación.



2. REGISTRO DE PROVEEDORES Y CONTRATISTAS

Se debe exigir a los interesados como requisito de participación estar registrado y aprobado en el sistema de información de proveedores y contratistas definido por la organización y aportar la información que para tal fin requiera EPM. Los contratistas a su vez deben actualizar la información en el sistema cuando cambien las condiciones que fueron informadas al momento de su inscripción.

Hay lugar a la suspensión de la inscripción cuando el proveedor se encuentre incurso en una de las causales de inhabilidad para contratar por el término en que se indique en las disposiciones o en los actos que las declaren.

Cuando se detecte alteración o distorsión en la información o documentación aportada para la inscripción, actualización o renovación del registro, EPM, previo agotamiento del debido proceso, puede rechazar la inscripción, actualización o renovación del registro.

Son causales de cancelación del registro las siguientes:

- a) Por solicitud expresa del inscrito, presentada directamente a la entidad que opere y administre el sistema de información y a EPM, si no es esta la que encargada de dicha operación y administración.
- b) Cuando se detecte que existe alteración o distorsión en los documentos que dieron lugar al registro.
- c) Por muerte del inscrito, cuando se trate de persona natural, o por disolución o liquidación, cuando se trate de persona jurídica, siempre que no tenga actividades pendientes de ejecución ante EPM.

Parágrafo. La Unidad de Diversidad y Desarrollo de Proveedores, o la dependencia que haga sus veces, definirá las condiciones necesarias para el funcionamiento del Sistema de Información de Proveedores y Contratistas, los tramites de inscripción y cancelación, y establecerá las excepciones a que haya lugar.

CAPÍTULO II MODALIDADES DE SELECCIÓN DE CONTRATISTA

3. SELECCIÓN DE CONTRATISTAS

Las modalidades para seleccionar al contratista son las siguientes:

3.1 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.

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

3.2. Solicitud privada de ofertas

Se podrá invitar a participar en un proceso de contratación a determinadas personas para que presenten oferta o cotización 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 de la adquisición de un bien o servicio, se concluya que es conveniente llamar a todos los proveedores que cumplan dicha condición, sin exceder el número máximo de 5 de ellos.
- 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.

Cuando exista un solo proveedor en la región, podrá adelantarse la contratación a través de una solicitud única de oferta.

- e) En los procesos de contratación social, conforme al procedimiento definido para el efecto.

Cuando en el lugar de ejecución solo exista una junta de acción comunal o asocomunal, se podrá adelantar una solicitud única de oferta.



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 contratación, y específicamente 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.

Cuando un solo proveedor haga parte del proyecto de desarrollo de proveedores, se podrá adelantar una solicitud única de oferta.

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.

El proceso de contratación en el que se acuda a la presente causal, solo puede ser adelantado por la Cadena de Suministro.

Parágrafo 1: La utilización de esta modalidad debe estar plenamente justificada y contar con la autorización del vicepresidente 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» y «g», se deberá tener en cuenta e invitar a participar a todos los proveedores que se identifiquen en la investigación del mercado.

3.3. Solicitud única de ofertas

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 también los servicios 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 o 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 las empresas del grupo tengan participación o inversión directa o indirecta, 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 y/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 plataforma tecnológica 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 EPM, previa autorización de la Vicepresidencia de Comunicaciones y Relaciones Corporativas o la dependencia que haga sus veces.

n) Los contratos que se 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 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; (v) 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 EPM.

2) Desarrollar mercados comunes entre las partes integrantes de la alianza estratégica.

3) Cuando como resultado de la aplicación del modelo de abastecimiento estratégico, dentro del proceso de gestión de categorías efectuado por la Cadena de Suministro, se determine que se pueden obtener mejores condiciones técnicas, económicas y contractuales y se haga necesario y conveniente efectuar una solicitud única de oferta, previa justificación y aprobación del vicepresidente.



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 estos 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 vicepresidente.

El proceso de contratación en el que se acuda a la presente causal (literal «u»), solo puede ser adelantado por la Cadena de Suministro.

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 EPM.

CAPÍTULO III PROCESO DE CONTRATACIÓN

4. DOCUMENTOS PREVIOS AL INICIO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

De acuerdo con la modalidad de solicitud de ofertas y con la naturaleza del contrato a celebrar, se elaborarán, previa iniciación del proceso de selección, los documentos que para cada caso se consideren necesarios, tales como: estudios, diseños, licencias, permisos, planos, proyectos, gestión integral del riesgo, análisis NIIF, Certificado de Disponibilidad presupuestal, documento de condiciones de solicitud de ofertas o solicitudes de cotización, acorde con lo dispuesto en este documento.

a) Se detallarán con precisión y claridad los aspectos relativos al objeto del contrato.



- b)** Se especificarán los requisitos o las condiciones de participación, los cuales deberán ser expresadas en forma clara y objetiva.
- c)** Se deberán fijar plazos para el cumplimiento de las distintas etapas del proceso de selección, los cuales podrán ser ampliados en el término que se señale para cada caso.
- d)** Se fijarán, cuando haya lugar, los factores y la forma de ponderación para evaluar y comparar los distintos ofrecimientos y seleccionar el más favorable. La favorabilidad no podrá estar representada en factores distintos a los señalados en tales documentos.
- e)** Se determinará la forma de participación de los oferentes, bien sea como personas naturales, personas jurídicas, nacionales o extranjeras, ya sea individualmente, en consorcio o unión temporal, u otro tipo de asociación permitido por la ley, cuando se estime que de tal forma de contratación se pueden derivar beneficios. Es facultativo para la dependencia requeridora del proceso de contratación determinar la necesidad de participación de consorcios o uniones temporales, y la participación o responsabilidad que tenga cada una de sus partes, para la presentación de ofertas. Sin embargo, la restricción para efectos de participación debe ser justificada.
- f)** Se indicarán las condiciones contractuales, técnicas y económicas en las que se ejecutará el contrato.
- g)** Se determinará si procede la figura de la opción de compra de bienes o servicios.
- h)** Se indicará si procede la renovación del contrato, teniendo en cuenta que esta constituye un nuevo acuerdo y que, como tal, durante su ejecución se podrán efectuar modificaciones, previo acuerdo entre las partes.
- i)** En caso de requerirse una marca o nombre específico, la inclusión de la misma deberá ser justificada por el jefe del área requeridora de dicho bien o servicio.
- j)** En la solicitud de oferta o durante la ejecución del contrato, en forma excepcional, podrá estipularse, previa justificación del área requeridora, la posibilidad de pagar primas de éxito a los contratistas en razón de una ejecución contractual que genere para EPM ingresos o rentabilidad adicional a la prevista inicialmente.
- k)** Investigaciones de mercado para el inicio de procesos de contratación, renovaciones y opciones de compra de bienes o servicios, cuyo resultado determine la conveniencia y oportunidad de tal adquisición.



En aquellos casos en los cuales no sea posible la elaboración de una investigación de mercado, debe adjuntarse un documento en el cual se indiquen las razones que impidieron elaborar dichos estudios, debidamente suscrito por los servidores responsables.

5. OPCIÓN

En el documento de condiciones particulares de 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 estos, a un precio especificado y durante un periodo estipulado.

Para el ejercicio de la opción, en el documento de condiciones de solicitud de ofertas se establecerá un término o condición que, de cumplirse, dará lugar a la facultad de ejercer esta.

Para hacer uso de la opción, se requiere la elaboración previa de una justificación.

6. AUTORIZACIÓN DE INICIO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

Para iniciar un proceso de contratación se requiere la autorización del servidor competente, de acuerdo con las disposiciones de delegación vigentes, para lo cual se deberá contar con el certificado de disponibilidad presupuestal y con los análisis técnicos, jurídicos, financieros, económicos, de gestión del riesgo inherente al proceso de contratación, y aquellos que se consideren necesarios.

En los procesos de contratación cuya cuantía estimada sea igual o superior a cinco mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (5000 SMLMV), la autorización de inicio deberá informarse previamente al Comité de Contratación.

Parágrafo. En caso de que se modifiquen los requisitos habilitantes o de participación, se deberá ampliar mínimo dos (2) días hábiles el plazo para el cierre del proceso y para la adquisición del derecho a participar, según el caso.

7. PUBLICIDAD DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL

La publicidad de la actividad contractual de EPM se gestiona mediante la publicación en el sistema de información corporativo, página web www.epm.com.co, sin perjuicio de la reserva legal.



Para garantizar la adecuada publicidad se deberá tener en cuenta lo siguiente en los procesos que se adelanten mediante solicitud pública de oferta:

a) La información de los procesos de contratación cuyo contenido esté directamente relacionada con las estrategias de negocio, información reservada o confidencial, deberá tener el soporte legal que así lo justifique, y en ese caso solo se publicará la información básica del contrato.

b) Todos los procesos de contratación de bienes y servicios, salvo los procesos de solicitud pública a los que se refiere el literal anterior, e independientemente de la cuantía, deberán ser publicados en dicho sistema. La información mínima a publicar en este caso son las condiciones generales y particulares de contratación, las solicitudes de aclaración y las respuestas asociadas a dichas condiciones, las adendas, el informe de recepción de ofertas, el informe de análisis y conclusiones, sus observaciones y respuestas -en los casos en que aplique-, y el informe de recomendación. En la etapa contractual, la información mínima a publicar es la comunicación de aceptación de oferta, la comunicación de aceptación de la modificación y de la renovación del contrato.

Parágrafo. Respecto a los procesos de contratación que se adelanten a través de las modalidades de solicitud privada y única de ofertas, solo se deberá publicar la comunicación de aceptación de oferta. En la etapa contractual y de ejecución, la información mínima a publicar es la contenida en la comunicación de aceptación de oferta, la comunicación de aceptación de la modificación y de la renovación del contrato.

8. PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

La oferta deberá ser presentada en la forma y dentro del plazo previsto en la respectiva solicitud de oferta.

9. ESTUDIO DE OFERTAS

Cuando en los procesos de contratación se venza el plazo establecido para presentar las ofertas o cotizaciones, 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 servidores asignados para la evaluación de las ofertas o cotizaciones elaborarán el informe respectivo.



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

10. 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 de la dependencia que adelanta el proceso de contratación 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 EPM.

En los procesos de contratación cuyo valor sea igual o superior a cinco mil (5000) salarios mínimos mensuales legales vigentes (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 cuyo valor sea inferior a cinco mil (5000) SMLMV, la etapa de solicitud de nueva oferta económica podrá adelantarse en cualquier momento hasta antes de la aceptación de la oferta.

11. 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 EPM y los oferentes conozcan en detalle los elementos de la oferta sobre los cuales se llevará a cabo la negociación y sobre los cuales 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 EPM, 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 procede en los procesos cuyo valor sea igual o superior a cinco mil (5000) SMLMV después de resueltas las observaciones al informe de análisis y conclusiones. Para los procesos cuyo valor sea inferior a cinco mil (5000) SMLMV, la negociación directa, en caso de proceder, se hará antes de elaborar el informe de recomendación y aceptación de la oferta.

12. 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 igual o superior a cinco mil (5000) SMLMV, se debe elaborar, previo a la etapa de recomendación de aceptación de ofertas o declaratoria de desierto, un informe de análisis y conclusiones que debe ser puesto en consideración de la Gerencia Auditoría Proyectos y Suministros, del vicepresidente del área requeridora del bien o servicio y de la Dirección Soporte Legal Contratación, o de quienes hagan sus veces, los cuales dejarán constancia de sus observaciones en los informes respectivos.

Posteriormente, el informe de análisis y conclusiones 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, previo informe al Comité de Contratación.

Parágrafo 1. El Gerente General puede disponer que se efectúe una audiencia pública para la aceptación de las ofertas.

Parágrafo 2. En el esquema especial de oferta no vinculante no se requiere de la elaboración del informe de análisis y conclusiones.

Parágrafo 3. Todo trámite contractual que se deba informar al Comité de Contratación deberá ser puesto en conocimiento de la Auditoría Crecimiento y Suministro o de la dependencia que haga sus veces, de manera previa y oportuna.

13. SUSPENSIÓN Y TERMINACIÓN DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El proceso de contratación podrá suspenderse por el servidor competente para autorizar el inicio del mismo, 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 EPM, por lo tanto, EPM no adquiere obligación alguna frente a los proponentes 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 servidor competente en el estado en que se encuentre el proceso, cuando se presenten circunstancias que hagan perder la competencia de EPM para la aceptación de la oferta o cotización, 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.

14. ACEPTACIÓN DE LA OFERTA O DECLARATORIA DE DESIERTO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN

La aceptación de la oferta, la hará el servidor competente dentro del término de validez de la misma, lo que se comunicará al oferente favorecido e informará a los demás.

Así mismo, el servidor 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 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 grupos, siempre antes del vencimiento de la validez de las ofertas.

CAPÍTULO IV PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

15. 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 de documento escrito (minuta), la elaboración del mismo será opcional.

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

16. 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 servidor competente, se podrá iniciar anticipadamente (sin que el contrato esté formalizado) la ejecución del contrato, 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 que se constituya el amparo de devolución de pago anticipado al asegurado, según corresponda.

17. 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 podrá incluir en el documento de condiciones particulares de 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.

18. EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Los contratos podrán renovarse o modificarse, de acuerdo con las normas aplicables a cada tipo de contrato, previo acuerdo entre las partes, cuando se presenten circunstancias que así lo justifiquen. Para el efecto se deberá contar con el presupuesto requerido, siempre que se trate de modificaciones que requieran adición presupuestal.

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.

Los contratos que por la naturaleza de la obligación precisen de un plazo mayor a tres (3) años, no requieren autorización adicional del vicepresidente, bastará que en



la autorización de inicio se indique tal circunstancia y se estipule consecuentemente tal plazo en la solicitud de oferta o en el contrato.

En casos excepcionales, durante la ejecución del contrato, y cuando sea conveniente, oportuno y necesario, el vicepresidente del área o 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 vicepresidente.

Una vez superado los tres (3) años del plazo deberá solicitarse autorización al vicepresidente en caso de requerirse una nueva prórroga o renovación.

b) Adición

Los contratos no podrán adicionarse en más del cincuenta por ciento (50%) de su valor inicial expresado este en salarios mínimos legales mensuales (SMLM). El valor equivalente a dicho porcentaje se obtendrá de dividir el valor inicial del contrato expresado en SMLM de la fecha de aceptación, y este número de SMLM multiplicado por el valor del salario mínimo legal mensual vigente en el año en que se haga la adición.

Cuando se efectúen varias adiciones a un contrato, los valores y porcentajes de las adiciones anteriores deberán incluirse en el informe de modificación en trámite y serán considerados para efectos del porcentaje límite permitido.

Cuando se trate de contratos celebrados en dólares, el límite del cincuenta por ciento (50 %) se ponderará teniendo en cuenta la tasa representativa del mercado (TRM) del día de la aceptación de la oferta. De igual forma, tratándose de cualquier otra moneda extranjera, la ponderación se hará utilizando la tasa de cambio de la divisa a dólares americanos de la fecha de la aceptación de la oferta y el resultado se convertirá a pesos utilizando el mismo mecanismo ya mencionado.

Cuando se trate de contratos celebrados en varias monedas, se aplicará el trámite establecido en el párrafo anterior para cada una de ellas.

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

Previa autorización del vicepresidente respectivo, 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, alianzas estratégicas 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 vicepresidente respectivo.

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

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

Al momento de la renovación, podrá contemplarse, previa justificación, modificaciones a lo pactado en el contrato inicial, siempre que la naturaleza del contrato lo permita y se conserve el objeto del contrato. Cuando el valor supere el inicialmente pactado, la renovación deberá ser autorizada por el vicepresidente respectivo y aprobado por el servidor 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 el término de tres (3) años, incluyendo el plazo contractual inicial. Cuando se presenten circunstancias especiales, previa justificación, durante la ejecución del contrato, 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 vicepresidente respectivo y aprobado por el servidor competente, de conformidad con las disposiciones vigentes en materia de delegación.

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

20. 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 este, en los términos y condiciones especificadas en esta regla de negocio. 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 anticipo será entregado a título oneroso salvo las excepciones previstas en el presente documento.

El pago anticipado es un pago que se hace al contratista o al proveedor 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.

Tanto el anticipo como el pago anticipado se podrán pactar en cualquier moneda, sin embargo, el anticipo, independientemente de la moneda pactada, solo podrá desembolsarse en moneda legal colombiana, por lo cual en caso de solicitarse un anticipo en moneda diferente a la legal colombiana, el monto a desembolsar en moneda extranjera será convertido a la tasa de cambio del día en que se realice el desembolso.

No podrán pactarse simultáneamente anticipo y pago anticipado.

a) Cuantía

El valor del anticipo o del pago anticipado que se entregue no excederá el veinte por ciento (20%) del valor del contrato, salvo en los de obra, en los cuales el porcentaje del anticipo o del pago anticipado podrá ser hasta de un treinta por ciento (30%) del valor del contrato.

Porcentajes superiores para el anticipo o el pago anticipado deberán ser autorizados, previa justificación, por la vicepresidencia a la que pertenezca la dependencia requeridora del bien o servicio y previo informe a la Vicepresidencia Ejecutiva Finanzas Corporativas, Gestión Riesgos e Inversiones.

Los montos correspondientes a los porcentajes definidos para el anticipo o el pago anticipado podrán entregarse en distintos momentos de la ejecución del contrato, según se convenga.



En ningún caso la entrega del anticipo o el pago anticipado se convierte en un requisito para el inicio de la ejecución del contrato por parte del contratista.

b) Plazo y forma de amortización

El plazo máximo para la amortización del anticipo y el pago de los intereses causados, es de veinticuatro (24) meses contados a partir de la fecha del primer desembolso que se efectúe al contratista y debe hacerse en cuotas iguales. Si la duración del contrato es inferior a veinticuatro (24) meses, la amortización deberá realizarse en el término que se establezca en el documento de condiciones de solicitud de ofertas, que en todo caso debe ser dentro del plazo pactado para la ejecución del contrato.

Si en algún momento el valor de la cuota de amortización del anticipo es mayor que el pago que se debe realizar al contratista, se descontará el anticipo por el valor total del pago y la diferencia se acumulará para ser descontada del siguiente pago.

El cálculo del valor de las amortizaciones de anticipos solicitados en moneda extranjera se hará sobre el valor en la moneda de solicitud. Al momento de pago de cada amortización se convertirá a la tasa de cambio del día de pago.

Parágrafo 1. En los contratos a precios unitarios reajustables, la amortización del anticipo y el pago de sus intereses se hará sobre el cien por ciento (100%) del valor del acta presentada y el respectivo reajuste.

Parágrafo 2. En casos excepcionales y debidamente justificados por el área requeridora ante la vicepresidencia respectiva y según el término de duración del contrato a ejecutar, podrá autorizar previamente que el plazo máximo para la amortización del anticipo y el pago de los intereses causados sea mayor a los veinticuatro (24) meses de que se habla en el párrafo primero de este artículo.

Parágrafo 3. En los casos en que se haga pago anticipado, el valor deberá ser cancelado en los términos que se establezcan en las condiciones de solicitud de oferta.

c) Intereses del anticipo

Sobre el anticipo se cobrará una tasa de interés definida por la Vicepresidencia Ejecutiva Finanzas Corporativas, Gestión Riesgos e Inversiones. Los intereses se liquidarán a partir de la fecha del desembolso del anticipo sobre los saldos pendientes por amortizar y la tasa DTF utilizada para la liquidación de los intereses



será la vigente en la fecha de recepción de la factura o cuenta de cobro que presente el contratista.

La tasa de interés a cobrar sobre anticipos solicitados en moneda extranjera será definida por la Vicepresidencia Ejecutiva Finanzas Corporativas, Gestión Riesgos e Inversiones y se cobrará sobre el valor de la moneda de solicitud. Al momento de pago de intereses se convertirá a la tasa de cambio del día de pago. La tasa utilizada para la liquidación de los intereses será la vigente en la fecha de recepción de la factura o cuenta de cobro que presente el contratista.

Parágrafo 1. En los procesos de adquisición de bienes o servicios cuyo presupuesto estimado para cada uno de los grupos o para cada uno de los contratos que se generen, sea igual o inferior a mil (1000) SMLMV, y cuya invitación a contratar se encuentre dentro del marco de la contratación social, no se contemplará la obligación de pagar intereses sobre el valor del anticipo entregado.

Parágrafo 2. No se cobrarán intereses cuando los pagos del respectivo contrato se hagan con dineros provenientes de contratos o convenios interadministrativos.

Parágrafo 3. La tasa de interés establecida podrá ser modificada por instrucción del Vicepresidente Ejecutivo Finanzas Corporativas, Gestión Riesgos e Inversiones a través de oficio o por solicitud del jefe de la dependencia requeridora, cuando se justifique por las condiciones del mercado o por la necesidad para un caso específico. La modificación general se dará a conocer oportunamente utilizando los medios de información pertinentes y si se trata de una modificación para un caso particular por comunicación a la dependencia solicitante.

d) Garantías

Para la entrega del anticipo el contratista deberá constituir una garantía de buen manejo, correcta inversión y reintegro del anticipo que ampare los perjuicios que pueda sufrir Empresas Públicas de Medellín por la apropiación indebida o el mal uso o inversión de éste; el monto del amparo debe cubrir el ciento por ciento (100 %) del valor del anticipo, con vigencia igual al plazo de amortización fijado en el contrato y treinta (30) días calendario más. Su cuantía podrá ser reducida periódicamente hasta mantenerla por un valor igual al saldo del anticipo que esté pendiente de amortización.

Para el pago anticipado se solicitará una garantía de devolución del pago anticipado al asegurado por un valor igual al ciento por ciento (100 %) del monto entregado como pago anticipado, para amparar los perjuicios derivados del no cumplimiento de los términos contractuales por parte del contratista o proveedor garantizado; el monto de la garantía deberá cubrir el saldo a cargo, correspondiente a la diferencia



existente entre el monto recibido como pago anticipado y el porcentaje de cumplimiento del objeto del contrato. Este amparo tendrá una vigencia original igual al plazo del contrato y treinta (30) días calendario más.

Parágrafo 1: La aprobación de estas garantías es requisito para la entrega del anticipo o pago anticipado al contratista o proveedor. Las garantías aceptables para el anticipo y el pago anticipado son: garantía bancaria o carta de crédito *stand by* o póliza de seguros, por el monto a desembolsar.

Para la aceptación de garantías de pago anticipado expedidas por compañías de seguros o entidades bancarias, se deberá contar con recomendación favorable de la Gerencia Gestión Integral de Riesgos o la dependencia encargada de revisar las garantías *stand by* o bancarias, o las dependencias que hagan sus veces, y deberá ser autorizada por el competente para la solicitud de contratación de la dependencia requeridora del bien o servicio de conformidad con el Decreto de delegaciones, o la norma que lo modifique.

Parágrafo 2: No se exigirá garantía en anticipos o pagos anticipados a los proveedores de los procesos catalogados como contratación social y merchandising social, a las fundaciones o asociaciones sin ánimo de lucro y organizaciones no gubernamentales (ONG), cuando el contratista demuestre la imposibilidad de su consecución en el mercado local. En estos casos se seguirán los procedimientos establecidos en las normas para la utilización de los recursos del Fondo de Seguros.

Parágrafo 3: El Gerente General en casos excepcionales, podrá autorizar pago anticipado sin la constitución de garantías, previa solicitud justificada del vicepresidente del área requeridora del bien o servicio, a la cual se deberá anexar el estudio del riesgo elaborado con el apoyo de la Gerencia Gestión Integral de Riesgos.

e) Fecha de entrega del anticipo o pago anticipado

La entrega del anticipo o del pago anticipado, según corresponda, se hará dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la fecha de aprobación de la garantía de anticipo o del pago anticipado.

f) Vigilancia y control

Los gestores administrativos de los contratos o quienes hagan sus veces, son responsables de liquidar y cobrar periódicamente los intereses del anticipo y de verificar el cumplimiento del plazo de amortización y sus respectivos descuentos en el sistema de cuentas por pagar. Igualmente, deberán vigilar que los contratistas o



proveedores hagan una correcta inversión, y en caso de algún incumplimiento promoverán las acciones administrativas y judiciales pertinentes.

Así mismo, los gestores administrativos de los contratos o quienes hagan sus veces, son responsables de verificar el cumplimiento de los compromisos contractuales, facturación, descuentos en el sistema de cuentas por pagar, en caso de algún incumplimiento promoverán las acciones administrativas y judiciales pertinentes, y todo aquello que se derive de la entrega del anticipo o pago anticipado.

Parágrafo general. En esta regla de negocio, la autorización del vicepresidente no debe confundirse con la función delegada al competente para aprobar las diferentes etapas del proceso de contratación.

21. GESTIÓN INTEGRAL DE LOS RIESGOS DEL CONTRATO

De acuerdo con lo dispuesto en la normatividad correspondiente, la dependencia que requiera un bien o servicio deberá para las diferentes etapas contractuales gestionar la identificación, análisis, evaluación, control y monitoreo de riesgos asociados al objeto y alcance del contrato, que permita reducir la probabilidad de ocurrencia de dichos riesgos, proponer e implementar mecanismos eficaces para el debido desarrollo del contrato, así como la estrategia de transferencia y retención de los mismos.

Garantías y seguros

Como consecuencia del análisis de riesgos en el proceso de contratación se deberá evaluar por las áreas responsables del mismo, la solicitud a los proponentes y/o contratistas, o la contratación por parte de EPM de garantías y/o seguros 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 al mismo. La definición de las coberturas, valores asegurables o montos a garantizar, vigencias, o esquema de contratación de dichas garantías y seguros, atenderán al resultado del análisis de riesgos, a la aplicación de las instrucciones que al respecto den las áreas competentes y las condiciones comerciales propias del mercado asegurador.

1) Convenios interadministrativos

En los convenios interadministrativos, así como en los convenios, acuerdos o contratos o actas de transacción que se celebren con otras empresas del Grupo EPM se podrá prescindir de la solicitud de garantías y seguros, previo análisis de



riesgos y análisis de conveniencia y oportunidad. Esto sin perjuicio de que se deban tomar otras medidas de tratamiento de los riesgos.

2) Contratación y merchandising social

En los procesos de contratación social y merchandising social, también se solicitarán las garantías y seguros que resulten del análisis del riesgo de estos contratos, sin embargo, cuando el contratista demuestre la imposibilidad de consecución en el mercado local de los seguros o garantías consideradas, los riesgos de cumplimiento podrán incluirse dentro del esquema de retención que tiene contemplado EPM a través del fondo de auto seguro, bajo las normas internas, procedimientos e instructivos que aplican para el mismo.

En todo caso, la dependencia responsable del proceso de contratación deberá definir, con base en los análisis realizados, qué requisitos se deben incorporar en el documento de condiciones de solicitud de oferta y en los contratos destinados a minimizar el efecto negativo ante un eventual incumplimiento por parte de tales contratistas. Así mismo, deberá extremar las medidas de prevención y protección, tendientes al correcto desarrollo de los contratos y, a través de los interventores, realizará de manera estricta el control y seguimiento de cada uno de ellos.

22. GESTIÓN DE LA CALIDAD

En los procesos de contratación en los que se determine que es necesario o se considere conveniente será requisito de participación la presentación con la oferta del certificado del sistema de gestión de la calidad con base en la norma ISO 9001 otorgado por una institución debidamente acreditada como organismo certificador.

En todo caso, será requisito de participación la presentación del certificado del sistema de gestión de la calidad con base en la norma ISO 9001, en los procesos misionales de EPM en los cuales éste sea una exigencia de carácter regulatorio.

En los casos en que se exija el certificado como requisito de participación, deberán seguirse las siguientes indicaciones:

- a) El alcance del mismo debe ser aplicable al objeto de la contratación. Se podrán hacer así mismo exigencias adicionales de gestión de la calidad en el documento de condiciones de solicitud de oferta.
- b) El certificado del sistema de gestión de la calidad debe estar vigente a la fecha de cierre del respectivo proceso de contratación, adicionalmente, el oferente a quien se le acepte la oferta debe mantener vigente su certificado del sistema de calidad durante la ejecución del contrato.



c) Formas asociativas. Para el caso de contrataciones en las cuales se permita la participación de consorcios, uniones temporales o similares, determinar si al menos uno de sus integrantes debe presentar el certificado de sistema de gestión de la calidad. Se podrán hacer exigencias adicionales en el documento de condiciones de solicitud de oferta, entre ellas exigir el certificado de sistema de gestión de la calidad a todos los integrantes del consorcio, unión temporal o similar, o a aquellos que suministren componentes o presten servicios fundamentales para la ejecución del objeto del contrato.

d) Fabricante. En las contrataciones en las cuales los oferentes sean simplemente comercializadores y no presten servicios asociados a los bienes adquiridos, determinar si el certificado de gestión de la calidad deberá ser presentado por el fabricante de los bienes o prestador directo de los servicios. Si el oferente no fabrica los bienes, pero sí presta servicios asociados a los bienes adquiridos, determinar si tanto el fabricante como el oferente deberán presentar los certificados de su sistema de gestión de la calidad.

Se entienden como servicio asociado las labores de instalación o montaje de los bienes, mantenimiento, capacitación o entrenamiento, entre otras.

e) Plan de calidad. El área requeridora evaluará la pertinencia de solicitar al contratista la presentación y ejecución de un plan de calidad, de acuerdo con lo estipulado en las condiciones de solicitud de oferta.

23. CERTIFICADO DE PRODUCTO

Se establecerá en el documento de condiciones de solicitud de oferta la exigencia de la presentación del certificado de producto cuando se trate de suministro o de la compra de bienes que estén sometidos por los organismos de regulación competente al cumplimiento de una norma técnica.

24. TERMINACIÓN ANTICIPADA DEL CONTRATO

El contrato puede terminarse anticipadamente por las circunstancias que se estipulen en el documento de condiciones de 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 1602 y 1546 del Código Civil colombiano, 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 el documento de condiciones de solicitud de ofertas se establecerán las causales de dichos incumplimientos.

25. 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 este 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.

CAPÍTULO V ESQUEMAS ESPECIALES DE CONTRATACIÓN

Las modalidades de selección de contratistas pueden adelantarse a través, entre otros, de los siguientes esquemas especiales de contratación, sin embargo, para utilizar esquemas diferentes a los aquí contemplados, los mismos deben estar reglamentados por la Vicepresidencia Suministros y Servicios Compartidos, mediante la expedición de guías e instructivos:

26. 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 de ofertas, el competente para autorizar el inicio del proceso de contratación podrá encomendar a uno o a varios contratistas, incluso a los que estén ejecutando otros contratos para EPM, la ejecución inmediata de actividades tendientes a contrarrestar los efectos de las situaciones antes enunciadas. La dependencia responsable, 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.

27. ALIADOS ESTRATÉGICOS

Se entiende por aliado aquella persona que celebra un contrato de adquisición de bienes y servicios con EPM, con el fin de obtener acuerdos que generan valor estratégico entre las empresas que conformarían la alianza que se articulan 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 EPM.

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 soporte 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 única o privada que soporta la eventual contratación del aliado estratégico, según corresponda.

Los contratos de alianza estratégica deberán revisarse de manera periódica con el fin de garantizar las mejores condiciones de mercado y beneficios durante el plazo de ejecución.

28. SOLICITUD DE OFERTA NO VINCULANTE

El trámite de solicitud de oferta no vinculante tendrá como fundamento las causales contempladas para la solicitud única, o los supuestos en los que pueda acudir a la solicitud privada de ofertas, y no crea relación jurídica ni obligación alguna para EPM ni para los invitados a presentar oferta no vinculante.



Se puede acudir a este trámite cuando se presente cualquiera de los siguientes supuestos:

- 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, diseños en los que se requiere desarrollos a la medida o no es conveniente definir alguna de ellas sin previamente conocer 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.

Para acudir a este esquema contractual, se debe contar con la justificación respectiva en la que se identifique la necesidad de la empresa y la causal que lo habilita.

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

La dependencia interesada en el trámite, 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 2. La entidad no reconocerá ningún costo asociado a la presentación de la oferta no vinculante, ni aquellos en que incurra el oferente durante la negociación.

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 EPM. 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.

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 servidor competente.



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

29. COMPRA CONJUNTA

EPM o cualquiera de las filiales puede adelantar y participar en procesos de contratación conjunta en aquellos casos en los cuales se considere que la adquisición de bienes y servicios requeridos por EPM 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, pueda lograr mayor eficiencia, obtener economías de escala, potenciar el aprovechamiento de sinergias, lograr ventajas o beneficios de carácter económico, comercial o de otra índole.

a) Empresas que pueden adelantar la contratación conjunta

El proceso de contratación conjunta puede ser adelantado por cualquiera de las empresas pertenecientes al Grupo EPM, o por una empresa en la cual EPM o las empresas del Grupo tengan participación, según se determine en la etapa de planeación.

b) Identificación de necesidades

Los procesos de contratación conjunta deberán estar precedidos de una identificación detallada de las necesidades de bienes o servicios y sus especificaciones o condiciones requeridas. La Cadena de Suministro de EPM, o quien haga sus veces, se encargará de identificar las respectivas necesidades de adquisición de bienes y servicios, con el fin de evaluar si existe la posibilidad de llevar a cabo una contratación conjunta.

c) Mandato con representación

El competente podrá otorgar mandato con representación, o cualquier otra forma de encargo a una de las empresas del Grupo o a una empresa en la cual EPM o las empresas del Grupo tengan participación, para que adelante el respectivo proceso de contratación hasta la selección del contratista, independiente de la cuantía o tipo de contrato. Esto no impide que, en determinados casos y acorde con la planeación realizada, se determine que tanto el proceso de selección, la administración y la liquidación del contrato esté a cargo de la empresa a quien se le otorgue el encargo.

30. ADQUISICIÓN INTERNACIONAL DE BIENES O SERVICIOS

Podrá recurrirse a las reglas de la compra venta 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 excepcionará las disposiciones internas que sean incompatibles con la oferta del proveedor.

31. 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, EPM podrá acogerse a ellas, previo análisis de riesgos.

32. ACUERDO 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. En virtud del Acuerdo Marco de Precios, se solicitará a los proveedores seleccionados los bienes o servicios requeridos por EPM, mediante actas de trabajo u órdenes de compra o de servicio según sus necesidades.

c) Suministro con varios proveedores

Contrato de suministro de bienes y servicios estandarizados con mínimo dos y máximo cinco proveedores, por cantidades estimadas, sin que exista una obligación contractual de consumo mínima por parte de EPM, 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 a 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.

33. CONTRATACIÓN SOCIAL, LOCAL O REGIONAL

De acuerdo con la política de responsabilidad social empresarial de EPM, se podrá recurrir al esquema de contratación social para la contratación de bienes y servicios con juntas de acción comunal y asocomunales.

Se recurrirá al esquema de contratación 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 regional cuando dichas entidades conjuntamente puedan ejecutar el objeto contractual por grupos.

Se deberán tener en cuenta las reglas indicadas en los procedimientos tanto de contratación social como de contratación regional.

34. 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 Proceso Gestión Financiación establecido 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 proceso gestión flujo de caja establecido en el correspondiente manual de contratación de servicios financieros para la tesorería.

c) Contratación 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 proceso de gestión recaudo establecido en el correspondiente manual.

35. CONTRATO DE ASOCIACIÓN A RIESGO COMPARTIDO Y COLABORACIÓN EMPRESARIAL

Estos contratos se podrán celebrar directamente, previo análisis de su necesidad, conveniencia y oportunidad. 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 los contratos a los que se refiere esta regla de negocio están comprendidas las actas de interacción, transacción e intervención de los acuerdos de gobierno suscritos con las empresas pertenecientes al Grupo EPM.

36. FONDOS FIJOS Y CAJAS MENORES

La adquisición de bienes y servicios que se haga mediante fondos fijos y cajas menores se sujetará al procedimiento que se expida para el efecto.

37. 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.

38. PROVEEDURÍAS



La adquisición de bienes para las proveedurías se regirá a la reglamentación especial expedida para el efecto.

39. 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 afines al objeto de EPM, la cual recibe a cambio una “contraprestación publicitaria”.

La contratación de vinculaciones publicitarias atenderá los procedimientos dispuestos en el correspondiente “Instructivo para la contratación de vinculaciones publicitarias”, el cual podrá ser modificado por la Vicepresidencia Comunicaciones y Relaciones Corporativas o quien haga sus veces.

40. SERVICIO MÉDICO Y ODONTOLÓGICO

La contratación para el Servicio Médico y Odontológico se regirá por lo dispuesto en el procedimiento que para tal efecto se haya expedido.

41. OFRECIMIENTO DE TERCEROS

EPM 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 deberá estar precedida por la autorización del vicepresidente respectivo, será necesario contar con la justificación de la dependencia interesada y del correspondiente certificado de disponibilidad presupuestal.

42. ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DENOMINADOS ABYS ESPECIALES

Se entenderá por ABYS especiales aquellos procesos de contratación de bienes y servicios que cumplan, por lo menos, alguno de los siguientes supuestos:

- a) Contratos con origen, desarrollo, procedimiento u obligación regulatoria, de acuerdo con la normatividad expedida por las Comisiones de Regulación o por la autoridad competente.
- b) Contratos que versen sobre bienes y activos con capacidad de generar flujos de efectivo por si solos, tales como contratos asociados a estaciones de servicio de gas, a redes de acueducto y alcantarillado, o activos eléctricos.
- c) Contratos de bancas de inversión y asesores externos para la estructuración de proyectos de crecimiento y nuevos negocios de la Vicepresidencia Estrategia y



Crecimiento y la estructuración de financiaciones de la Vicepresidencia Ejecutiva Finanzas Corporativas Gestión Riesgos e Inversiones.

d) Contratos para la adquisición de seguros

La celebración de los contratos para los ABYS especiales se someterá al cumplimiento de las siguientes reglas:

- 1) Justificación escrita de la dependencia responsable del contrato sobre las circunstancias que configuran alguno de los supuestos descritos, así como la modalidad de solicitud de ofertas para la selección del contratista, de conformidad con lo previsto en el numeral 6 del Decreto 362 de 2014 o la disposición que lo modifique o sustituya.
- 2) Justificación escrita de la dependencia responsable del contrato sobre la conveniencia y oportunidad.
- 3) Análisis de riesgos.
- 4) Aprobación del Certificado de Disponibilidad Presupuestal –CDP.
- 5) Verificación de la capacidad, existencia y representación legal del contratista.
- 6) Análisis de riesgos asociados al Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo LA/FT.
- 7) Declaración bajo juramento por parte del contratista de no encontrarse incurso en alguna de las causales de incompatibilidad o inhabilidad para celebrar contratos con EPM.
- 8) Certificado de pagos al sistema de la seguridad social y parafiscales.

Parágrafo. Cuando se trate de invitación de terceros para presentar oferta que dé lugar a la celebración de contratos en los que EPM actúe en calidad de contratante, no aplicará la exigencia contenida en el numeral «1)» de esta regla de negocio con respecto a la exigencia de justificar la modalidad de solicitud de ofertas.

43. 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 el documento de condiciones de 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 la entidad 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 la Gerencia Cadena de Suministro o quien haga sus veces.

CAPÍTULO VI OPERACIONES SOBRE BIENES MUEBLES E INMUEBLES

44. DE LA SUBASTA PÚBLICA PARA LA VENTA DE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES

La subasta pública para la venta de los bienes cuyo valor exceda de doscientos (200) SMLMV, se sujetará a las siguientes reglas, de acuerdo con el procedimiento establecido por Almacén de Aprovechamientos o la Dirección Gestión Inmobiliaria o la dependencia que haga sus veces.

a) Se evaluarán los bienes inmuebles disponibles para la venta y se harán avaluar comercialmente por el Instituto Agustín Codazzi o por la oficina de Catastro Departamental de Antioquia o por la oficina de Catastro del municipio de Medellín o por un perito evaluador inscrito en la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín, los bienes inmuebles cuya enajenación haya sido autorizada por la Junta Directiva o por el Gerente General, según su cuantía.

El avalúo de los bienes muebles se llevará a cabo de conformidad con los procedimientos de la Unidad Gestión Inventarios o quien haga sus veces y tendrá una vigencia de cuatro (4) meses, y el de los bienes inmuebles de un (1) año y será el precio base de la subasta.

b) La subasta se informará al público por medio de aviso que se publicará en uno o varios periódicos de amplia circulación y se incluirá en el sistema de información corporativo; además se podrá anunciar por cualquier otro medio masivo de comunicación. Si el bien se encuentra fuera del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, copia del aviso se podrá fijar en la Alcaldía y en la Inspección de Policía del municipio donde esté ubicado.

c) En el aviso se indicarán la fecha, hora y lugar donde se llevará a cabo la subasta, los datos necesarios para la identificación del bien y su avalúo, las formas de presentación de la oferta y de pago. Entre la fecha de la publicación del aviso y la subasta mediará un término razonable de acuerdo con las características de la venta, que no será inferior a cinco (5) días hábiles.



Se informará, además, cuando así se exija, que para hacer postura se requiere la constitución de determinada garantía o haber consignado un valor previamente fijado en las condiciones de venta que para el efecto se elaboren.

- d)** La postura no podrá ser inferior al avalúo del bien objeto de subasta.
- e)** Las ofertas podrán hacerse por escrito -documento físico- o través de algún medio electrónico, según se indique en las condiciones de la venta. Si se hacen por escrito, deben presentarse en sobre cerrado hasta la hora señalada como límite y se depositarán en una urna dispuesta para el efecto.
- f)** La subasta deberá ser presenciada por el servidor a quien se le haya asignado tal atribución, quien elaborará y suscribirá el acta correspondiente al cierre de la subasta, la que podrá ser firmada por los asistentes. En el caso de subasta electrónica, el reporte de cierre de la subasta será suministrado directamente por el sistema de información.
- g)** La aceptación de la oferta la hará el servidor competente, al mejor postor. En caso de empate se preferirá al que hubiere presentado primero la oferta, lo que se determinará por la fecha y hora de recepción de la misma.
- h)** El comprador dispondrá de un término máximo de quince (15) días hábiles para completar el pago, tratándose de bienes inmuebles, y de diez (10) días hábiles si se trata de bienes muebles, en ambos casos, contados a partir de la fecha de comunicación de la aceptación de la oferta.

En casos excepcionales podrá otorgarse un plazo mayor para la cancelación total del valor del bien, caso en el cual, si se trata de un inmueble se garantizará la deuda con hipoteca de primer grado sobre el mismo, salvo que el servidor competente para aceptar la oferta autorice otra garantía; tratándose de bienes muebles, el pago se garantizará en la forma que se señale para cada caso en las reglas que rijan la subasta.

- i)** Los depósitos consignados y las garantías constituidas por los postores no favorecidos les serán devueltos dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de comunicación de la aceptación de la oferta al mejor postor.
- j)** Si el postor no completa el pago en el término señalado, EPM hará efectiva la garantía constituida o retendrá a su favor la suma consignada por el oferente.

En ningún caso la suma que se retendrá por incumplimiento del postor, excederá el diez por ciento (10 %) del avalúo total del bien, condición que deberá insertarse en las reglas de la subasta.



k) Cuando en una subasta pública no se presentaren postores, el servidor competente para aceptar la oferta podrá autorizar la venta directa a quien demuestre interés en la adquisición, en las mismas condiciones que rigieron en la subasta, siempre y cuando el avalúo del respectivo bien se encuentre vigente o disponer que previo reavalúo se abra una nueva subasta.

45. VENTA DIRECTA DE LOS BIENES MUEBLES E INMUEBLES

Los bienes muebles disponibles para la venta se avaluarán utilizando métodos válidos, y los bienes inmuebles cuya enajenación haya sido autorizada por la Junta Directiva o por el Gerente General, se avaluarán por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi, por la Oficina de Catastro Departamental de Antioquia, por la Oficina de Catastro del Municipio de Medellín o por un perito evaluador inscrito en la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín.

El avalúo tendrá una vigencia de cuatro (4) meses para los bienes muebles y de un (1) año para los bienes inmuebles.

El ofrecimiento de los bienes muebles e inmuebles es público. Se podrán vender directamente los bienes muebles e inmuebles a: i) las entidades estatales, ii) las personas jurídicas en las cuales EPM tenga participación y iii) los socios, aliados o colaboradores de EPM que participen con esta en un desarrollo, alianza estratégica, acuerdo de colaboración, convenio asociativo, o proyecto de crecimiento, siempre que tales bienes hayan sido adquiridos con ocasión de tal desarrollo, alianza estratégica, acuerdo de colaboración, convenio asociativo, o proyecto de crecimiento; en estos casos se avaluarán comercialmente los bienes y el valor de la venta no podrá ser inferior al avalúo.

46. VENTA DE BIENES INMUEBLES DE VALOR IGUAL O INFERIOR A DOSCIENTOS (200) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES

a) La oferta de venta del bien se dará a conocer mediante aviso que se fijará en las oficinas de la Dirección Gestión Inmobiliaria o quien haga sus veces y en el inmueble, y se incluirá en el sistema de información corporativo.

Si el inmueble está ubicado fuera del Área Metropolitana del Valle de Aburrá, el aviso deberá fijarse además en la Alcaldía y en la Inspección de Policía del municipio donde esté ubicado y, adicionalmente, se dará a conocer por medio de la emisora del lugar, si la hubiere.

b) En el aviso se informará, cuando así se exija, que para presentar oferta se requiere haber consignado un valor previamente determinado en las condiciones de la venta que para tal efecto se elaboren.



c) El comprador deberá consignar a favor de la entidad, dentro del plazo previsto en las condiciones de venta, el precio de venta menos el monto del depósito, si lo hubo.

d) En lo demás se aplicarán las reglas de la subasta pública para la venta de los bienes.

47. VENTA DE BIENES MUEBLES DE VALOR IGUAL O INFERIOR A DOSCIENTOS (200) SALARIOS MÍNIMOS LEGALES MENSUALES VIGENTES

La venta se sujetará a las siguientes reglas:

a) Se evaluará el bien previamente dado de baja de acuerdo con el procedimiento previsto en el Decreto 1678 de 2008 y las normas que lo modifiquen o adicionen.

El avalúo tendrá una vigencia de cuatro (4) meses y será el precio base de la venta.

b) La oferta se comunicará al público por medio de aviso que se fijará en la dependencia que vaya a realizar la venta y en el lugar donde se encuentren ubicados los bienes.

Además, deberá incluirse en el Sistema de Información Corporativo Te Cuento, por el término de dos (2) días hábiles.

c) En el aviso se indicarán la fecha, hora y lugar donde se realizará la venta, los datos necesarios para la identificación del bien y su avalúo, las formas de presentación de las ofertas y de pago.

Entre la fecha de la fijación del aviso y la fecha límite para la recepción de ofertas mediará un término razonable de acuerdo con las características de la venta, el cual no podrá ser inferior a dos (2) días hábiles.

d) En el aviso se informará, cuando así se exija, si se requiere, para la presentación de oferta, haber consignado un valor previamente determinado en las condiciones de la venta o la constitución de determinadas garantías.

e) La oferta no podrá ser inferior al avalúo del bien objeto de venta.

f) En las condiciones de la venta se indicará la forma de presentación de las ofertas, si es a través de la entrega de la oferta en sobre cerrado o a través de subasta electrónica. Si es a través de la entrega en sobre cerrado, se pondrá en este, y en



el formulario que para tal fin se suministre, el sello de fecha y hora de presentación y se depositarán en una urna destinada para tal fin.

Las ofertas se recibirán hasta la hora señalada como límite en las condiciones de la venta.

g) Cuando se trate de ofertas presentadas por escrito, la apertura del buzón y de las ofertas consignadas en este deberá ser presenciada por el servidor a quien se le haya asignado tal atribución, quien elaborará y suscribirá el acta correspondiente, la cual podrá ser firmada por los asistentes. Cuando se trate de subasta electrónica, el reporte de cierre de la subasta será suministrado directamente por el sistema de información en el que se haya realizado la subasta electrónica.

h) La aceptación de la oferta la hará el servidor competente, al mejor postor. En caso de empate se preferirá al que hubiere presentado primero la oferta, lo que se determinará por la fecha y hora registrada.

i) El acta de aceptación de ofertas se fijará en el mismo sitio en el cual se fijó el aviso de oferta.

j) El comprador deberá consignar a favor de la entidad, dentro del plazo previsto en las condiciones de venta, el precio de la misma menos el monto del depósito, si lo hubo.

k) Los depósitos consignados por los oferentes no favorecidos les serán devueltos dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de aceptación de la oferta al mejor postor

48. VENTA POR MARTILLO O INTERMEDIARIO COMERCIAL

La venta de los bienes muebles e inmuebles podrá hacerse a través de martillos o intermediario comercial; en el caso de bienes muebles dados de baja, la venta se hará a través de martillos o intermediario cuando se considere conveniente.

CAPÍTULO VII DISPOSICIONES FINALES

49. VIGENCIA

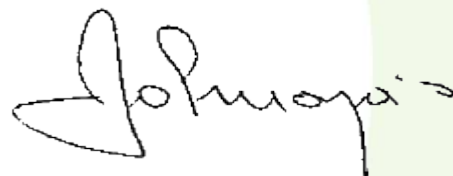
Los lineamientos y reglas de negocio contenidos en este documento rigen a partir del primero de marzo de 2018.

50. DEROGATORIA

El presente decreto deroga el Decreto 2090 de 2015 y las demás disposiciones que le sean contrarias.

Dado en Medellín, en ENERO 04 DE 2018

GERENTE GENERAL (E)

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'John Alberto Maya Salazar', is written over a vertical line.

JOHN ALBERTO MAYA SALAZAR