

PAUTAS DE CONTRATACION EN AES COLOMBIA

PRINCIPIOS QUE RIGEN LA CONTRATACIÓN EN AES COLOMBIA

Los requisitos y estrategias de contratación de AES COLOMBIA están basados en los siguientes cuatro principios fundamentales:

1. Conducta y comportamiento ético.
2. Competencia justa.
3. Seguridad, salud y cumplimiento de la normatividad ambiental.
4. Relación calidad precio.

1. Conducta y comportamiento ético

Todo el personal AES COLOMBIA es responsable de conocer y entender las políticas y directrices previstas en el Código de Conducta (Guía de Valores AES) y llevar a cabo los negocios de conformidad con este Código, lo que garantiza que en sus actividades:

- Se comporte de manera imparcial, justa, independiente, abierta, integral y profesional en sus negociaciones con los proveedores.
- Antepone los intereses de AES COLOMBIA en todas las transacciones con los proveedores.
- Garantiza que el personal dedicado a los procesos de: (i) contratación y (ii) compras, obtenga el más alto nivel de credibilidad con los proveedores.

2. Competencia justa

AES COLOMBIA fomenta la competencia en todos sus procesos de contratación, con base al mérito de los productos y/o servicios y de acuerdo a la letra y el espíritu de las leyes antimonopolio y otras leyes diseñadas para preservar la libre competencia. Este principio está garantizado por el conocimiento que tiene todo el personal AES de su responsabilidad de actuar con integridad en los procesos de contratación y evitar situaciones que creen un posible conflicto de interés.

Los objetivos de la “competencia justa” son los siguientes:

- Generar confianza en todo AES COLOMBIA sobre la objetividad y la relación precio-calidad de los procesos de contratación.

- Garantizar que a todos los proveedores que deseen llevar a cabo negocios con AES COLOMBIA, les sea dada una oportunidad razonable para hacerlo.
- Garantizar que todos los documentos de las invitaciones a presentar ofertas y los contratos expliquen claramente los requisitos esperados por AES COLOMBIA y que todos los participantes se encuentren sujetos a los mismos términos, condiciones y requisitos.

3. Seguridad, salud y cumplimiento ambiental

Los proveedores de AES COLOMBIA deben alinearse bajo las políticas AES en lo referente a seguridad, salud y medioambiente, y cumplir con todas las regulaciones aplicables en esta materia; así como garantizar que sus subcontratistas también estén bajo el mismo esquema.

Los objetivos del principio de “Seguridad, Salud, y Cumplimiento Ambiental” son los siguientes:

- Incorporar el compromiso de mejoramiento continuo en lo referente a salud ocupacional y seguridad industrial, así como a la mitigación y reducción de los riesgos presentes en el desarrollo de todas las actividades.
- Cumplir con la legislación y regulaciones en seguridad industrial, y de los requisitos internos de AES.
- Extender los valores de seguridad, salud y medio ambiente de AES a la cadena de valor y a la comunidad.

4. Relación Calidad - Precio

La relación “Calidad - Precio” hace referencia a la maximización del valor de todos los gastos. Ello no se reduce a la compra al menor precio, pues este principio abarca el “costo total del “bien y/o servicio” que tiene en cuenta una perspectiva de “panorama general” en los criterios de evaluación de la compra, los cuales incluyen:

- Idoneidad del bien y/o servicio
- Entrega oportuna
- Planeación adecuada y alcance
- Consideración de todos aquellos factores relevantes no relacionados con el precio

PROCESO DE DEBIDA DILIGENCIA CONTRACTUAL

En AES COLOMBIA, antes de iniciar la relación comercial con un aliado, se realiza el proceso de revisión y aprobación de los siguientes componentes:

- Información básica y antecedentes del proveedor mediante la solicitud del diligenciamiento al proveedor del cuestionario de debida diligencia en cumplimiento (DDQ por sus siglas en inglés), para transacciones que superan los USD 50.000.

- Consulta en listas de inhabilidades.

PROCESO COMPETITIVO

AES COLOMBIA utiliza procesos competitivos que proporcionan a los proveedores la oportunidad para vender sus productos y servicios compitiendo de manera justa y transparente con otras partes interesadas. Los proveedores cotizan considerando las especificaciones, o proponiendo una solución, que responda a las necesidades de AES COLOMBIA.

Finalidades del proceso competitivo:

- Permitir a AES obtener productos y servicios de los mejores proveedores, a precios que reflejan las verdaderas condiciones de mercado.
- Proporcionar un amplio rango de proponentes para evaluar e identificar potenciales proveedores calificados.
- Incentivar el desarrollo continuo de nuevas soluciones en el mercado, y ayudar a mejorar el control y los incentivos para el desempeño de los proveedores.

1. Directriz de mínimo tres cotizaciones

En general, el proceso de contratación de AES, exige contar con al menos tres cotizaciones escritas, este requisito se cumple en todos los procesos, excepto para (i) procesos de cuantías inferiores a USD1.000; (ii) procesos bajo un contrato de suministro existente y (iii) en aquellos en los cuales en el mercado no es posible conseguir más de un proveedor. Para estos casos se debe contar con la documentación que justifique la nominación de 1 solo proponente y que evidencie que se han considerado adecuadamente a otros proveedores competidores disponibles.

2. Órdenes de compra y/o contratos

- Las órdenes de compra (PO) y/o contratos corresponden a los documentos formales donde se establecen los términos de pago, las fechas de entrega, la identificación de los elementos, las cantidades, los términos de transporte y todas las demás obligaciones y condiciones. Las órdenes de compra y/o contratos son emitidos una vez ha sido aprobada la solicitud de compra de un bien o servicio.
- La aprobación de las órdenes de compra se hace teniendo en cuenta los diferentes niveles establecidos de acuerdo a los montos y límites autorizados en las políticas de la compañía.

PAGOS

- Los pagos a proveedores se realizan quincenalmente el segundo y el cuarto viernes de cada mes.
- La política de la compañía es pago a 30 días calendario siguientes a: (i) la presentación de la factura y (ii) a la fecha más próxima de pago según calendario.