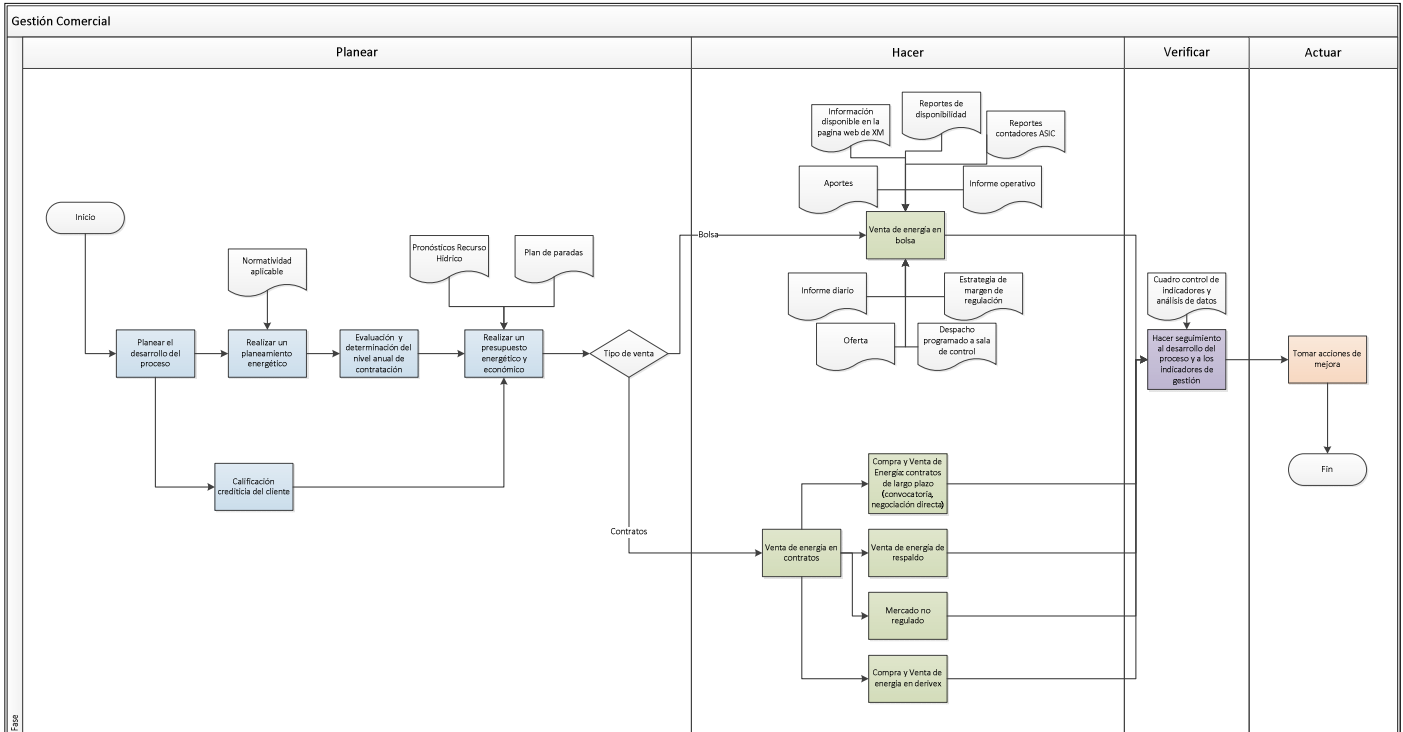


ALCANCE DEL PROCESO

Definir una estrategia orientada a la mejor valoración del recurso hídrico mediante el análisis de la información hidrológica y del mercado, para asegurar el cumplimiento de los compromisos con el cliente y los ingresos de la compañía.

INDICADOR	CALCULO	ORIGEN DATOS	TEC. ESTADÍSTICA	FRECUENCIA	META
Valoración del Recurso: Margen Variable / Generación Unidad de medida: USD/MWh	Income statement in Comshare	Income statement in Comshare	Cuadro de seguimiento	Meta: Anual Seguimiento: Mensual	De acuerdo a metas KPI's del año
Calidad en facturación	Facturas anuladas / Total facturas expedidas	Reporte facturación contratos mes/año	Análisis Cuantitativo	Mensual	<= 5%

ENTRADAS	PROVEEDOR	SALIDAS	CLIENTE
Políticas y lineamientos	Planeación Estratégica	Informe Diario	Gerentes, Directores y personal directivo de AES
Plan estratégico del negocio	Planeación Estratégica	Oferta Bolsa	XM (Bolsa)
Alcance del sistema de gestión	Planificación del Sistema de Gestión	Oferta Contratos	Cientes (agentes del mercado)
Red de procesos y Caracterizaciones	Planificación del Sistema de Gestión	Programa de despacho	Despacho de Energía
Normatividad aplicable	Entes regulatorios	Estrategia de margen de regulación	Despacho de Energía
Pronósticos Recurso Hídrico	Gestión del Recurso Hídrico	Oferta de Energía	Usuarios No Regulados
Plan de paradas	Estrategia y Confiabilidad	Matriz de consumo	Gerentes, Directores y personal directivo de AES
Información disponible en la pagina Web de XM	XM	Reportes	Entes de control
Informe operativo	Despacho de Energía	Resultados de seguimiento del proceso	Planificación del Sistema de Gestión
Reporte contadores	Despacho de Energía	Evento de no conformidad ambiental o evento operativo ambiental o casi incidente ambiental.	Gestión Ambiental
Reporte de disponibilidad	Despacho de Energía	Oportunidades de mejora	Mejora continua
Términos de referencia convocatorias	Cientes (agentes del mercado)	Reporte de Riesgos y Oportunidades que generan afectación margen comercial	Finanzas
Series naturales	Gestión del Recurso Hídrico	Estrategia mensual para la generación de energía	Equipo Comercial Finanzas
Plan de relacionamiento	Información Pública de XM y análisis internos		
Solicitudes de Ofertas	Usuario interesado		
Consumo Clientes	TELMETERGY		
Guia Metodologica de riesgos y oportunidades	Planificación del Sistema de Gestión		
Matriz de Riesgos y Oportunidades de proceso	Planificación del Sistema de Gestión		
Matriz de aspectos e impactos ambientales Controles ambientales	Gestión Ambiental		
Programa e informes de Auditorías	Auditorías de Gestión		



RESPONSABLES	RECURSOS	REGISTROS	DOCUMENTOS		
Director Comercial	Modelo DEPI	Análisis Oferta	Procedimiento venta de energía contratos		
Equipo comercial	OPERA	Hoja de Ruta Contratos Suministro de Energía	Procedimiento venta de energía bolsa		
	Portal XM	Planilla Control Contratos	Procedimiento venta de energía firme		
	MITRA	Daily Commercial Report AES CHIVOR	Procedimiento negociación de contratos futuros de energía		
		Evaluación de Riesgos de Comercial	Procedimiento mercado no regulado		
		Resultado de Plan de Relacionamiento			
		Indicadores del proceso			
REQUISITOS LEGALES	REQUISITOS CORPORATIVOS	REQUISITOS TRANSVERSALES			
Ley Servicios públicos domiciliarios 142 de 1994	Declaración de parámetros para la asignación del cargo por confiabilidad.	4.4 Sistema de Gestión de la Calidad/Activos	5.3 Funciones de organización, responsabilidades y autoridades		
Decreto ley 2811 de 1974 (Código de los recursos naturales) artículo 51 "Concesión y aprovechamiento del agua".	Cumplimiento de las disposiciones establecidas en el contrato de mandato	6.1 Acciones para abordar los riesgos y las oportunidades	7.1 Recursos		
Ley 99 de 1993 Uso del Agua	Cumplimiento de las disposiciones contenidas en el contrato de conexión al sistema de transmisión nacional – STN.	7.4 Comunicación	7.5 Requisitos de información		
Ley eléctrica 143 de 1994.		9.1.1 Monitoreo, medición, análisis y evaluación	9.1.3 Análisis y evaluación		
Código de comercialización Res. CREG 156/2011		10. Mejora			
Código de medida Res. CREG 038/2014					
Protección de los derechos de los usuarios Res. CREG 108/1997					
Matriz legal Ambiental					
REQUISITOS 9001:2015		REQUISITOS 55001:2014	REQUISITOS 14001:2015		
8.1 Planificación y control operacional		8.1 Planificación y control operacional	8.1 Planificación y control operacional		
8.2 Requisitos para los productos y servicios					
8.5.2 Identificación y trazabilidad					
8.5.5 Actividades posteriores a la entrega					
8.5.6 Control de los cambios					
9.1.2 Satisfacción del cliente					
CANALES DE COMUNICACIÓN					
QUIEN	CON QUIEN	MOTIVO	FRECUENCIA	CANAL	EVIDENCIA
Jefe de Turno	Equipo comercial	Informe operativo y reporte de contadores	Diaria	Correo electrónico	Informe operativo diario y reporte contadores
Equipo comercial	Jefe de Turno	Entrega posible programa de despacho y estrategia de regulación	Diaria	Correo electrónico	Despacho programado
Director Mantenimiento	Equipo comercial	Cambios programa de paradas de unidad.	Eventual	Correo electrónico	Programa de paradas.
Jefe de turno	Analista comercial de turno	Comunicar disponibilidad de planta para el día operativo n+2; donde n = día actual	Diaria	Teléfono, Escrito	Registro disponibilidad de planta
Jefe de turno	Analista comercial de turno	Comunicar variaciones al programa de despacho, novedades, comportamiento hidrológico	Eventual	Teléfono, Escrito	E-mail
Coordinador de Obras Civiles	Equipo comercial	Proyecciones hidrológicas	Semanal	Correo electrónico, teléfono	Informe de hidrología

Analista comercial de turno	XM (Compañía de expertos en mercados)	Consulta hidrología, información de despacho y liquidación comercial. Oferta de energía en bolsa	Diaria	Web XM	Archivos de hidrología, despacho y liquidación comercial
Analista comercial	Agentes del mercado	Venta de energía por contrato y solicitudes relacionadas con la gestión del mismo.	Según requerimiento	Teléfono, Escrito	Oferta y contrato si es aprobado. Correspondencia asociada.
Director de Regulación	Director Comercial	Cambios en la normatividad	Eventual	Reuniones y correos electrónicos	E-mails, presentación a Comité de Gerencia
Equipo comercial	Cliente	Percepción del servicio e identificación de oportunidades de mejora	Eventual	Reuniones	Plan de relacionamiento
Gerente, Director y Analista	Usuario Final	Negociación	Según requerimiento	Correo electrónico, teléfono, escrito, reuniones.	Plan de relacionamiento
Equipo Comercial	Director Ambiental	Evento de no conformidad ambiental o evento operativo ambiental o casi incidente ambiental.	Cuando se presente	Escrito	Reporte de evento de no conformidad ambiental o evento operativo ambiental o casi incidente ambiental.
Director Market Operation	Finanzas	Seguimiento al comportamiento de las variables del mercado que pueden impactar el precio en bolsa y/o contratos a mediano y largo plazo.	Mensual	Correo electrónico	E-mail

POLÍTICAS DE OPERACIÓN DEL PROCESO

1	La oferta en bolsa se debe ajustar con base en la última estimación hidrológica disponible antes de las ocho (8) de la mañana del día anterior al de la oferta.
2	El modelo matemático para estimación del despacho de energía se debe correr dos días antes del día de presentación de la oferta.
3	El director de Regulación y el analista de regulación informan la reglamentación aplicable al servicio, y cada jefe de área es el responsable de implementar las acciones correspondientes para el cumplimiento de las mismas.
4	La estrategia comercial apunta a optimizar el uso del recurso hídrico en un determinado periodo de tiempo, teniendo en cuenta nivel del embalse y manejo de riesgos.
5	El planeamiento energético comprende, por una parte, estimaciones de corto y mediano plazo que sustentan la estrategia comercial, con base en variables hidrológicas y expectativa de precios. De otro lado incluye estimaciones de largo plazo que proveen señales de precio para la definición de niveles de contratación.
6	Las negociaciones con clientes no regulados, se realizaran con aquellos clientes cuyos consumos sean superiores a 2GWh/mes.
7	Las Negociaciones con clientes no regulados, serán preferiblemente con clientes interesados en manejar contratación en dólares con duración mínima entre 3-5 años.
8	Los clientes no regulados deben estar calificados bajo los parámetros de AES Colombia con calificación A o A-
9	El desarrollo de las actividades debe considerar los controles establecidos para los aspectos ambientales significativos aplicables a las actividades del proceso y sus evidencias.
10	Se debe hacer seguimiento al cumplimiento de los controles ambientales aplicables y en el caso de presentarse incidentes informar a la Dirección Ambiental.
11	Semanalmente se debe revisar la disponibilidad del recurso financiero, con el fin de respaldar las operaciones en bolsa

Aprobó	Elaboró	Revisado Por	Fecha Efectiva	No. Hojas
Jhon Castillo Gerente Comercial	Isabel Mejia Analista Comercial	Grupo Comercial	29/10/2018	3
	Sandra Giraldo Analista Comercial	Fecha de Revisión	Fecha de Actualización	No. Anexos
	David La Rotta Director Market Operation	5/10/2018	29/10/2018	0