

**ACUERDO No. 222 DE JUNTA DIRECTIVA
(24 de octubre del 2024)**

Por medio del cual, la Junta Directiva de CENS S.A. E.S.P. expide el Reglamento de Contratación de la empresa asociado al proceso de Adquisición de Bienes y Servicios, algunos procesos en los que CENS actúa en calidad de contratante y las operaciones sobre bienes muebles asociadas al proceso Administración de Bienes de Inventario.

CONSIDERACIONES

1. Que el numeral 2 del artículo 45 de los Estatutos Sociales dispone que es función de la Junta Directiva aprobar el Reglamento de Contratación de CENS.
2. Que la contratación que adelanta CENS está soportada en la Política de Suministro de Bienes y Servicios, y la Política Relacionamiento con Proveedores y Contratistas, asociadas al proceso de Adquisición de Bienes y Servicios y demás procesos en los que CENS actúa en calidad de contratante.
3. Que las operaciones sobre bienes muebles están asociadas al proceso Administración de Bienes de Inventario y están enmarcadas en los lineamientos de la Política de Gestión de Activos.

ACUERDA

**TÍTULO I
CAPÍTULO ÚNICO
DISPOSICIONES GENERALES**

ARTÍCULO 1º. – OBJETO: El presente acuerdo tiene por objeto adoptar los principios y normas que regirán la contratación en CENTRALES ELÉCTRICAS DEL NORTE DE SANTANDER S.A. E.S.P., en adelante CENS, para lograr el cumplimiento de los fines de la sociedad, la continua y eficiente prestación del servicio público de energía eléctrica y la efectividad de los derechos e intereses de los usuarios.

ARTÍCULO 2º. – PRINCIPIOS: La actividad contractual de CENS estará regida por los principios consagrados en la Constitución Política, especialmente en los artículos 209 y 267, los de la contratación internacional y los consagrados en las demás normas aplicables a CENS. La adquisición de bienes y servicios se realizará en ambiente de libre competencia, 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.

ARTÍCULO 3º. – RÉGIMEN CONTRACTUAL: La actividad contractual de CENS se regirá por las disposiciones previstas en el presente documento, las normas de derecho privado nacional e internacional, las Leyes 142 de 1994, 143 de 1994 y 689 de 2001, el régimen de inhabilidades e incompatibilidades, y las demás disposiciones normativas especiales que le sean aplicables, así como las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan.

PARÁGRAFO PRIMERO: En los contratos financiados por los organismos multilaterales de crédito o la banca comercial internacional y los que se celebren con personas extranjeras de derecho público u organismos internacionales de cooperación, asistencia o ayuda, podrán incluirse las previsiones y particularidades contempladas en los reglamentos de tales entidades, siempre y cuando no sean contrarias a la Constitución o la ley.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Cuando CENS actúe en calidad de contratista se sujetará a las normas vigentes para la entidad contratante, la actividad o el mercado del cual se trate, pero siempre acatando los principios que rigen la contratación y la política general de inversiones definida por la Junta Directiva.

ARTÍCULO 4º. – COMPETENCIA PARA ADELANTAR LA CONTRATACIÓN: De conformidad con lo dispuesto en los Estatutos de la Empresa y en las normas de contratación de esta, el Gerente General es el responsable de la dirección y manejo de la actividad contractual de la Sociedad, por lo tanto, deberá asegurar que se cumpla lo establecido en el presente documento.

PARÁGRAFO PRIMERO: Las normas aquí contenidas podrán ser objeto de reglamentación, implementación, complementación, modificación y derogación por parte del Gerente General, para lo cual se designa en éste la facultad para regular las disposiciones aquí contenidas y expedir disposiciones adicionales.

PARÁGRAFO SEGUNDO: El Gerente General podrá encomendar la actividad contractual, de conformidad con lo establecido en los Estatutos Sociales.

ARTÍCULO 5º. – PLANEACIÓN DE LA CONTRATACIÓN: La actividad contractual de CENS deberá obedecer a una adecuada planeación que considere la eficiente y eficaz utilización de los recursos y ser el resultado de un análisis que determine su necesidad, riesgos y conveniencia.

Así mismo, dicha actividad deberá estar orientada al cumplimiento de los planes y programas fijados por CENS, al incremento y atención de la demanda en el mercado, a los nuevos desarrollos tecnológicos, al comercio electrónico, al debido control de

los inventarios, a la gestión de la calidad, a la responsabilidad social empresarial, a la gestión integral del riesgo.

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 la 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 determinada vigencia, se debe establecer un mecanismo que permita llevar a cabo un seguimiento a la ejecución de la planeación.

ARTÍCULO 6º. – ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO: En la planeación de la actividad contractual se deberán tener en cuenta, entre otros aspectos, el abastecimiento estratégico, la contratación social, local y regional:

A. Abastecimiento estratégico. Es la gestión que se adelanta para la adquisición de bienes y servicios, cuyos contenidos y procedimientos serán regulados por la Cadena de Suministro a través de la metodología de abastecimiento estratégico. Lo anterior con la finalidad de optimizar las condiciones comerciales de los negocios, aprovechar desarrollos tecnológicos y obtener ventajas competitivas.

B. Contratación social, local y regional. Con el propósito de contribuir al fortalecimiento y desarrollo sostenible de las comunidades de las áreas de influencia o de interés para CENS, la actuación para la generación de empleo, que sin detrimento de la transparencia, la conveniencia económica y el rigor técnico, favorezca la inclusión de proveedores, que de otro modo no podrían ser tenidos en cuenta, se promoverá la contratación social, local y regional, entendiendo por tal lo siguiente:

Contratación social: Es el mecanismo utilizado para la contratación de bienes y servicios con Organismos de Acción Comunal. Se deberán tener en cuenta las reglas indicadas en la metodología de abastecimiento estratégico.

Contratación local y regional: Es el mecanismo utilizado para la contratación de bienes y servicios con micro, pequeñas y medianas empresas, y con todas las entidades sin ánimo de lucro diferentes a los Organismos de Acción Comunal, acorde con las definiciones legales, cuyo alcance se desarrolle en una determinada localidad, municipio o región. Se deberán tener en cuenta las reglas indicadas en la metodología de abastecimiento estratégico.



ARTÍCULO 7º. – 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.

ARTÍCULO 8º. – 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.

ARTÍCULO 9º. – REGISTRO DE PROVEEDORES Y CONTRATISTAS: Se debe exigir a los interesados como requisito de participación estar registrado y tener la información actualizada y aprobada en el sistema de información de proveedores y contratistas definido por la organización.

Los contratistas a su vez deben mantener actualizada la información de su registro en dicho sistema.

PARÁGRAFO: Se reglamentarán las condiciones necesarias para el funcionamiento del sistema de información de proveedores y contratistas, los trámites de inscripción, cancelación, suspensión y las excepciones a que haya lugar en el documento definido para el efecto.

ARTÍCULO 10º. – GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS: 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 formular la estrategia de transferencia y retención de los mismos.

ARTÍCULO 11º. – GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA: La gestión administrativa y técnica de los contratos comprende el seguimiento y el control del cumplimiento del objeto, alcance y las obligaciones derivadas del contrato.

TÍTULO II CAPÍTULO I MODALIDADES DE SELECCIÓN DE CONTRATISTA

ARTÍCULO 12º. – SELECCIÓN DE CONTRATISTAS: Las modalidades para seleccionar a los contratistas son pública, privada y única.



1. Solicitud pública de ofertas. Mediante esta modalidad se efectúa una convocatoria pública para que los interesados que cumplan con las condiciones fijadas en la respectiva solicitud presenten ofertas, de las cuales será seleccionada la más favorable o conveniente para CENS, con base en reglas y criterios previamente establecidos.

2. Solicitud privada de ofertas. Se podrá invitar a participar en un proceso de contratación a determinadas personas para que presenten oferta o cotización y se seleccione la más favorable y conveniente para la empresa en los siguientes casos:

a) Cuando de la validación del mercado se identifique que hay un número plural no superior a cinco (5) proveedores.

b) Cuando del análisis de riesgos asociados a la oportunidad o continuidad en la adquisición de un bien o servicio, se concluya que es conveniente, para mitigar el riesgo, convocar a los proveedores que se identifiquen.

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.

Quando exista un solo proveedor se podrá adelantar la contratación a través de una solicitud única de oferta.

d) En los procesos de contratación social, local y regional.

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

e) En la adquisición de un bien o servicio con varios proveedores que hayan hecho parte de programas de desarrollo de proveedores de las empresas del Grupo EPM y hayan alcanzado el objetivo planteado en el respectivo programa.

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

f) En los demás casos en los que se evidencie que, de la aplicación de la metodología de abastecimiento estratégico, se haga necesario y conveniente efectuar una solicitud privada de ofertas.

g) Cuando se adelante un proceso de contratación mediante el mecanismo de aprovisionamiento "Oferta no Vinculante".

Quando por razones de oportunidad, conveniencia o condiciones de mercado se deba adelantar con un solo proveedor, se hará a través de una solicitud única de

oferta, lo cual estará debidamente justificado.

h) En los contratos de transporte nacional e internacional de carga, agenciamiento de carga, agenciamiento aduanero, servicios aduaneros, almacenaje y demás servicios relacionados con comercio internacional.

Cuando por razones de oportunidad, conveniencia o condiciones de mercado se deba adelantar con un solo proveedor, se hará a través de una solicitud única de oferta, lo cual estará debidamente justificado.

i) Cuando se adelante un proceso de contratación mediante el uso del mecanismo de aprovisionamiento "Homologación de Proveedores". Salvo que en la lista exista solo un proveedor clasificado, evento en el cual se podrá adelantar un proceso por solicitud única de oferta.

CENS podrá hacer uso de las listas de homologación de proveedores de las Empresas del Grupo o en las que tenga participación o inversión directa o indirecta.

PARÁGRAFO PRIMERO: La utilización de esta modalidad debe estar plenamente justificada en la etapa de planeación.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Para adelantar un proceso de contratación a través de solicitud privada de ofertas, se deberá tener en cuenta e invitar a participar a los proveedores que se indiquen en las conclusiones de la validación del mercado de proveedores o las listas de homologación de proveedores.

3. Solicitud única de ofertas. Mediante esta modalidad se solicita una oferta directamente a una persona natural o jurídica y una vez recibida la propuesta, si esta es favorable o conveniente podrá ser aceptada, si no lo es, podrá iniciarse una negociación con el oferente con el fin de llegar a un acuerdo favorable o conveniente para CENS. 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, previa autorización del Gerente General.
- e) La ocurrencia de siniestros, calamidades, desastres, eventos de fuerza mayor o caso fortuito, la terminación del contrato por incumplimiento grave 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.
- j) Los contratos que se celebren con personas naturales o jurídicas que ostenten los derechos de propiedad intelectual del bien o servicio a contratar.
- k) Las actividades relacionadas con proyectos piloto, con los cuales se pretenda lograr, entre otros, objetivos como:
 - 1) Demostrar la viabilidad de nuevas tecnologías y la compatibilidad con los sistemas existentes.
 - 2) Ilustrar a los usuarios sobre las capacidades y las bondades de las nuevas tecnologías.
 - 3) Adquirir el conocimiento (Know-how) sobre nuevas tecnologías.
- l) La ampliación, renovación o soporte de soluciones tecnológicas con el proveedor inicial, respecto del cual el propietario tenga registrado tales derechos, siempre y cuando presente ventajas, de acuerdo con el resultado del análisis de necesidad, conveniencia y oportunidad.

- m) Los contratos de mercadeo y publicidad de los bienes y servicios que provee CENS, previa autorización del Gerente General.
- n) Los contratos que hayan de celebrarse con personas naturales o jurídicas como consecuencia de la existencia de un contrato para la adquisición de bienes o servicios en alguna de las empresas del Grupo EPM o en las que CENS o las empresas del Grupo tengan participación. 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 o sus renovaciones, independiente del término pactado para su ejecución; (iii) la causal sólo se podrá invocar respecto del contrato originario o sus renovaciones; (iv) deberá efectuarse el estudio de necesidad, conveniencia y oportunidad.
- o) Los contratos que se celebren con aliados estratégicos para la adquisición de un bien o servicio.
- 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.

PARÁGRAFO: Para lo anterior, CENS definirá la reglamentación aplicable. Así las cosas, lo definido en este documento no aplicará para los eventos de adquisición o permuta de bienes inmuebles y cuando estos se tomen a título no traslativo de dominio.

- s) La celebración de contratos de recaudo.
- t) En los demás casos en los que se evidencie que, de la aplicación de la metodología de abastecimiento estratégico, se haga necesario y conveniente efectuar una solicitud única de oferta.
- u) Cuando se trate de bienes o servicios que sean sujeto de compras a través de plataformas virtuales y que ofrezcan condiciones favorables de precio, entrega u otras, podrán abastecerse mediante compras electrónicas.

 **PARÁGRAFO:** La utilización de esta modalidad debe estar plenamente justificada

en la etapa de planeación.

CAPÍTULO II PROCESO DE CONTRATACIÓN

ARTÍCULO 13º. – 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 contratación, los documentos que estén definidos en el proceso de Adquisición de Bienes y Servicios.

ARTÍCULO 14º. – 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.

ARTÍCULO 15º.– AUTORIZACIÓN DE INICIO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN: Para iniciar un proceso de contratación se requiere la autorización del trabajador competente, de acuerdo con las disposiciones vigentes, para lo cual se deberá contar con todos los documentos definidos en el proceso de Adquisición de Bienes y Servicios.

ARTÍCULO 16º. – PUBLICIDAD DE LA ACTIVIDAD CONTRACTUAL: La publicidad de la actividad contractual se gestiona mediante la publicación de la información correspondiente en los sistemas de información a que haya lugar, salvo que se trate de información relacionada con estrategias del negocio o que tenga el carácter reservada, clasificada o confidencial con fundamento en una disposición legal.

Lo anterior de conformidad con la normatividad aplicable y la reglamentación interna que para el efecto se defina.



ARTÍCULO 17º. – PREPARACIÓN, PRESENTACIÓN Y ESTUDIO DE LAS OFERTAS: Los interesados en participar preparan su oferta en función de las exigencias establecidas en las condiciones del proceso de contratación. Esta deberá ser presentada en la forma y dentro del plazo previsto en la respectiva solicitud de oferta.

Una vez vencido dicho plazo, las ofertas recibidas serán sometidas por CENS al análisis, evaluación y comparación de ofertas para efectos de la aceptación, declaratoria de desierto o terminación, según el caso.

Serán subsanables los aspectos de forma de la oferta y en tal sentido primará lo sustancial sobre lo meramente formal.

CENS 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.

ARTÍCULO 18º. – 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, previa justificación del jefe de la dependencia requeridora; el jefe de la dependencia que adelanta el proceso de contratación decidirá, 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 de nueva oferta económica ningún oferente podrá retirar su oferta, ni introducir modificaciones diferentes a las económicas, ni hacerla más desfavorable para CENS.

En los procesos de contratación cuyo valor sea superior a dos mil (2000) 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 igual o inferior a dos mil (2000) salarios mínimos mensuales legales vigentes SMLMV, la etapa de solicitud de nueva oferta económica podrá adelantarse en cualquier momento hasta antes de elaborar el informe de recomendación para la aceptación de la oferta, declaratoria de desierto o terminación del proceso.

ARTÍCULO 19º. – 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. Durante esta etapa ningún oferente podrá retirar su oferta.

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.

Si el oferente guarda silencio o las ofertas no satisfacen las expectativas de CENS, 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 superior a dos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (2000 SMLMV) después de resueltas las observaciones al informe de análisis y conclusiones. Para los procesos cuyo valor sea igual o inferior a dos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (2000 SMLMV), la negociación directa, en caso de proceder, se hará antes de elaborar el informe de recomendación y aceptación de la oferta.

ARTÍCULO 20º. – INFORME DE ANÁLISIS Y CONCLUSIONES: En los procesos de contratación que se adelanten a través de las modalidades de solicitud pública y privada de ofertas, y cuya cuantía estimada sea superior a dos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (2000) SMLMV, se debe elaborar, previo a la etapa de recomendación de aceptación de ofertas o declaratoria de desierto, un informe de análisis y conclusiones.

Posteriormente, el informe de análisis y conclusiones será enviado y sometido a consideración de los oferentes y permanecerá a disposición de ellos 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.

Se podrá omitir el informe de análisis y conclusiones cuando dentro de un proceso solo presente oferta un único oferente y éste cumpla con lo establecido en la solicitud de ofertas.

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

ARTÍCULO 21º. – SUSPENSIÓN Y TERMINACIÓN DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN: El proceso de contratación podrá suspenderse por el trabajador competente para autorizar el inicio este, 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 CENS, por lo tanto, CENS 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, previa justificación.

ARTÍCULO 22º. – ACEPTACIÓN DE LA OFERTA O DECLARATORIA DE DESIERTO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN: La aceptación de la oferta, la hará el trabajador competente dentro del término de validez de esta, lo que se comunicará al oferente favorecido e informará a los demás.

Así mismo, el trabajador 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 esté 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 III PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

ARTÍCULO 23º. – 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.

ARTÍCULO 24º. – 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 trabajador 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.

ARTÍCULO 25º. – 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, que se aplicarán como consecuencia del incumplimiento parcial o total de las obligaciones a cargo del contratista.

También podrá contemplarse la inclusión de cláusulas penales.

ARTÍCULO 26º. – EJECUCIÓN DEL CONTRATO: Los contratos podrán 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.

Una vez superado el término de tres (3) años de relación contractual, para cada nueva prórroga deberá solicitarse la autorización del Gerente General.

Los contratos que por la naturaleza de la obligación precisen de un plazo mayor de tres (3) años, no requieren autorización adicional del Gerente General, 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.

b) **Adición.** Por regla general los contratos no podrán adicionarse en más del cincuenta por ciento (50%) de su valor inicial expresado éste 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 trate de contratos celebrados en moneda extranjera, el límite del cincuenta por ciento (50%) será expresado en su valor nominal.

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.

El Gerente General deberá autorizar las adiciones que superen el cincuenta por ciento (50%) del valor inicial del contrato, previa justificación y recomendación del jefe de la dependencia requeridora o administradora del contrato, de acuerdo con el objeto de la modificación.

PARÁGRAFO: La autorización del Gerente General no debe confundirse con la función asignada al competente para aprobar las diferentes etapas del proceso de contratación.

ARTÍCULO 27º. – 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.

8 No podrán pactarse renovaciones automáticas.

Cuando se presenten circunstancias especiales, previa autorización del Gerente General, durante la ejecución del contrato, podrá pactarse, a través de una modificación, la renovación o periodos adicionales al inicialmente pactado. En este caso, en el mismo acto de la modificación se podrá acordar la renovación.

La renovación deberá estar precedida del análisis de conveniencia y oportunidad, y podrá contemplar modificaciones a lo pactado inicialmente, previa justificación y siempre que la naturaleza del contrato lo permita y se conserve el objeto este.

Cuando el valor de la renovación supere el valor inicial del contrato y la razón de ello sea diferente a la aplicación de la fórmula de reajuste pactada, se deberá contar con la autorización previa del Gerente General.

PARÁGRAFO: La autorización del Gerente General no debe confundirse con la función asignada al competente para aprobar las diferentes etapas del proceso de contratación.

ARTÍCULO 28º. – 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 este documento. 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 los párrafos segundo y tercero del literal b) del presente artículo.

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 en el contrato, 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 el Gerente General. 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 del anticipo e intereses.** 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.

PARÁGRAFO PRIMERO: 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 SEGUNDO: En casos excepcionales y debidamente justificados por la dependencia requeridora ante el Gerente General 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.

PARÁGRAFO TERCERO: 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 el Jefe de Área de Finanzas. Los intereses se liquidarán a partir de la fecha del desembolso del anticipo sobre los saldos pendientes por amortizar y 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.

Las tasas de interés y el cálculo de los intereses en los anticipos están definidos por el Jefe de Área de Finanzas.

PARÁGRAFO PRIMERO: 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 salarios mínimos legales mensuales vigentes (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 SEGUNDO: No se cobrarán intereses cuando los pagos del respectivo contrato se hagan con dineros provenientes de contratos o convenios interadministrativos.

PARÁGRAFO TERCERO: La tasa de interés establecida podrá ser modificada por instrucción del Jefe de Área Finanzas 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.

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 CENS 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 PRIMERO: 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 anticipo o pago anticipado expedidas por compañías de seguros, se deberá contar con recomendación favorable del Área de Finanzas.



La revisión y aceptación de garantías de anticipo o pago anticipado, a través de cartas de crédito stand by, se hará de acuerdo con lo establecido en el instructivo Carta de Crédito Stand By asociada a la Contratación de Bienes y Servicios vigente o el documento que lo sustituya.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Cuando se trate de fundaciones, cooperativas, asociaciones sin ánimo de lucro u organizaciones no gubernamentales (ONG), y se demuestre la imposibilidad de la consecución de las garantías de anticipo y pago anticipado en el mercado asegurador, se seguirá la reglamentación definida para la utilización de los recursos del Fondo de Seguros. Para la contratación social se acudirá directamente a la reglamentación definida para la utilización de los recursos del Fondo de Seguros.

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

ARTÍCULO 29º. – 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.

ARTÍCULO 30º. – 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, para lo cual se deberá tener en cuenta las disposiciones presupuestales que apliquen. 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 IV

MECANISMOS PARA EL APROVISIONAMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS

Las modalidades de selección de contratistas pueden adelantarse, entre otros, a través de los siguientes mecanismos de aprovisionamiento, para los que se define el procedimiento correspondiente cuando aplique:

ARTÍCULO 31º. – SITUACIONES EXCEPCIONALES: Ante la ocurrencia de siniestros, calamidades, desastres, eventos de fuerza mayor o caso fortuito, terminación del contrato por incumplimiento grave, 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 CENS, la ejecución inmediata de actividades tendientes a contrarrestar los efectos de las situaciones antes enunciadas.

Para lo anterior se deberá contar con el respectivo certificado de disponibilidad presupuestal. La dependencia requeridora, con posterioridad, deberá documentar el proceso adelantado.

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

ARTÍCULO 32º. – ALIADOS ESTRATÉGICOS: Se entiende por aliado aquella persona que celebra un contrato de adquisición de bienes y servicios con CENS, con el fin de obtener acuerdos que generan valor estratégico entre las empresas que conformarían la alianza y que se articulan para lograr ventajas competitivas, las cuales no serían alcanzables si se organizaran por sí solas.

ARTÍCULO 33º. – SOLICITUD DE OFERTA NO VINCULANTE: El trámite de solicitud de oferta no vinculante tendrá como fundamento las causales contempladas para la solicitud única o privada de ofertas y no crea relación jurídica ni obligación alguna para CENS 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 mecanismo 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: 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.

ARTÍCULO 34º. – COMPRA CONJUNTA: Se podrá adelantar y participar en procesos de contratación conjunta en aquellos casos en los cuales se considere que el suministro de bienes y servicios requeridos por CENS y por una o más empresas del Grupo EPM, o por una o más empresas en las cuales CENS o las empresas del Grupo tengan participación, se 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.

ARTÍCULO 35º. – ADQUISICIÓN INTERNACIONAL DE BIENES O SERVICIOS: Podrá recurrirse a las reglas de la compraventa internacional, cuando de la validación del 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 exceptuará las disposiciones internas que sean incompatibles con la oferta del proveedor.

ARTÍCULO 36º. – 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, CENS podrá acogerse a ellas, previo análisis de riesgos.

ARTÍCULO 37º. – ACUERDO CON VARIOS PROVEEDORES: Se podrán adelantar procesos para la celebración de contratos con varios proveedores para el abastecimiento de bienes y servicios estandarizados, con el fin de minimizar riesgos de desabastecimiento, para el efecto se podrán utilizar entre otras figuras las siguientes:

- a) Acuerdo de disponibilidad técnica
- b) Acuerdo marco de precios
- c) Suministro con varios proveedores

ARTÍCULO 38º. HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES: Es un mecanismo para conformar listas de homologación de proveedores para el suministro de bienes y servicios, previo cumplimiento de los requisitos de precalificación y clasificación que se establezcan.

ARTÍCULO 39º. COMPRAS ELECTRÓNICAS: Cuando se trate de bienes o servicios que sean sujeto de compras a través de plataformas virtuales y que ofrezcan condiciones favorables de precio, entrega u otras, podrán abastecerse mediante compras electrónicas.

ARTÍCULO 40º. – CONTRATACIÓN SOCIAL, LOCAL Y REGIONAL: De acuerdo con la Política de Sostenibilidad de CENS, se podrá recurrir al mecanismo de contratación social para la contratación de bienes y servicios con Organismos de Acción Comunal.

Se recurrirá al mecanismo de contratación local y 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 Organismos de Acción Comunal, acorde con las definiciones legales y procedimentales, cuyo alcance se desarrolle en un determinado territorio.

La contratación social primará sobre la local y 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 contratación local y regional cuando dichas entidades conjuntamente puedan ejecutar el objeto contractual por grupos.

La contratación de proveedores de material de merchandising social se adelantará de conformidad con la contratación social, y contratación local y regional.

 **ARTÍCULO 41º. – FONDOS FIJOS Y CAJAS MENORES Y ANTICIPOS A**

TRABAJADORES: 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.

ARTÍCULO 42º. – OFRECIMIENTO DE TERCEROS: CENS 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 Gerente General, será necesario contar con la justificación de la dependencia interesada y del correspondiente certificado de disponibilidad presupuestal.

ARTÍCULO 43º. – ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ESPECIALES: Los ABYS especiales son procesos de adquisición de bienes y servicios que se rigen de manera general por las disposiciones contenidas en este documento; no obstante, por su particularidad, se someten a unas reglas especiales y tienen un trámite o procedimiento específico definido en la reglamentación aplicable expedida por el área responsable. Se entienden como ABYS Especiales:

- 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, nuevos negocios y la estructuración de financiaciones.
- d) Contratos para la adquisición de seguros, contratación con proveedores de merchandising, proveedurías, vinculaciones publicitarias, servicio médico y odontológico.
- e) Contrato a riesgo compartido y colaboración empresarial.
- f) Contratación de operaciones de crédito, servicios financieros y de recaudo para el pago de facturas de los usuarios.
- g) En los contratos de transporte nacional e internacional de carga, agenciamiento de carga, agenciamiento aduanero, servicios aduaneros, almacenaje y demás servicios relacionados con comercio internacional.

h) La contratación para la prestación de servicios de mantenimiento y suministro de combustible al parque automotor de CENS.

CAPÍTULO V OPERACIONES SOBRE BIENES MUEBLES

La venta de bienes muebles y excedentes industriales se realizará mediante subasta pública. También se podrán realizar ventas directas en los casos expresamente señalados y excepcionalmente mediante aliado estratégico, intermediario comercial o martillo.

ARTÍCULO 44º. – BIENES MUEBLES DADOS DE BAJA: Para mantener los inventarios actualizados y valorados, los bienes muebles se darán de baja de acuerdo con la documentación definida por el Grupo de Trabajo Almacenes o quien haga sus veces, atendiendo, entre otros, los criterios de obsolescencia, inmovilidad o condición de inservibles.

ARTÍCULO 45º. – DE LA SUBASTA PÚBLICA PARA LA VENTA DE LOS BIENES MUEBLES: La subasta pública para la venta de los bienes muebles se sujetará a la reglamentación definida por el Grupo de Trabajo Almacenes o quien haga sus veces.

El valor de la venta no podrá ser inferior al avalúo del bien.

El avalúo de los bienes muebles se llevará a cabo de conformidad con la reglamentación definida por el Grupo de Trabajo Almacenes o quien haga sus veces y tendrá una vigencia de cuatro (4) meses.

ARTÍCULO 46º. – VENTA DIRECTA DE LOS BIENES MUEBLES. Se podrán vender directamente los bienes muebles a: i) las entidades estatales, ii) las personas jurídicas en las cuales CENS tenga participación y iii) los socios, aliados o colaboradores de CENS que participen con esta en un desarrollo, alianza estratégica, acuerdo de colaboración, convenio asociativo, convenio interadministrativo, convenio de cooperación, convenio interinstitucional o proyecto de crecimiento, siempre que tales bienes hayan sido objeto de tal desarrollo, alianza estratégica, acuerdo de colaboración, convenio asociativo, convenio interadministrativo, convenio de cooperación, convenio interinstitucional o proyecto de crecimiento; en estos casos el valor de la venta no podrá ser inferior al avalúo.

ARTÍCULO 47º. – VENTA POR MARTILLO, INTERMEDIARIO COMERCIAL O ALIADO ESTRATÉGICO: Cuando se considere conveniente, la venta de los bienes muebles podrá hacerse por medio de aliado estratégico, martillo o intermediario comercial.



CAPÍTULO VI DISPOSICIONES FINALES

ARTÍCULO 48º. – VIGENCIA: El presente Reglamento de Contratación rige a partir del 12 de noviembre de 2024.

ARTÍCULO 49º. – RÉGIMEN DE TRANSICIÓN: Los procesos de selección que cuenten con autorización de inicio, o con el documento que haga sus veces, continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su inicio. Las demás actuaciones estarán sujetas a las disposiciones del presente Reglamento de Contratación.

ARTÍCULO 50º. – DEROGATORIA: Una vez entre en vigencia el presente acuerdo, se entiende derogado el Acuerdo 089 de 2017 y las demás disposiciones que le sean contrarias.



QUERUBÍN VANEGAS SÁNCHEZ
Presidente Junta Directiva



ERICA PAOLA SÁNCHEZ CERA
Secretaria Junta Directiva