



Grupo epm

# Boletín Proveedores y Contratistas **CENS**

**Edición N° 4**  
**Agosto de 2021**



Síguenos en



[www.cens.com.co](http://www.cens.com.co)

Línea de atención **01 8000 414115**

## Póliza Matriz

### Aspectos a tener en cuenta:

El programa Póliza Matriz es un mecanismo mediante el cual se transfieren los riesgos asegurables de las obligaciones generadas en un contrato, entre nuestra Organización y sus contratistas. De esta manera se cubren los riesgos de incumplimiento y daños a terceros a los que se puedan exponer las empresas contratantes.

#### 1. ¿Cuáles son los principales beneficios que tiene este esquema de seguros para los contratistas?

- Dado que las condiciones técnicas y económicas están negociadas, se elimina la negociación del seguro de las variables a gestionar por los oferentes para presentar las propuestas.
- Como las condiciones técnicas se encuentran previamente definidas, se evitan reprocesos o rechazos por el incumplimiento de los requisitos que deben cumplir las pólizas.
- Agilidad en los procesos de contratación, formalización de los contratos y aceptación de modificaciones. Sin este esquema de aseguramiento, las pólizas entran a un proceso de revisión y los periodos de formalización de los contratos se extienden mucho.
- Tasas competitivas, normalmente más bajas que las del mercado.
- Las condiciones del seguro aplican para todos los contratistas por igual, sin importar su tamaño o capacidad de negociación con las aseguradoras. Aunque es importante aclarar, que el proponente/contratista debe cumplir con los requisitos y políticas de suscripción definidos por la aseguradora.

#### 2. ¿Qué compañías aseguradoras hacen parte del programa?

El programa lo conforman 4 aseguradoras de primera línea en el mercado asegurador, seleccionadas mediante solicitud pública de oferta. Estas son: Sura, Confianza, Mapfre y AXA Colpatria.

#### 3. ¿Dentro del proceso de contratación, en qué momento el contratista debe activar la Póliza Matriz?

Desde que se publica el pliego de condiciones, en la cláusula de garantías y seguros, se da claridad sobre los requisitos y tiempos para gestionar las pólizas. De esta manera el contratista puede iniciar el trámite desde el principio.

Generalmente se usa el programa Póliza Matriz; sin embargo, por algunas contrataciones por sus particularidades se excepciona del programa y se abre la posibilidad a otras aseguradoras.

#### 4. ¿Cuáles son los tiempos de respuesta por parte de las aseguradoras?

Los contratistas deberán solicitar la emisión de las pólizas y las modificaciones a las mismas, de acuerdo con lo establecido en las condiciones particulares del contrato o proceso. Los documentos requeridos se encuentran definidos en el numeral 5.6. Garantías contractuales y seguros de dicho documento.

Una vez las aseguradoras cuenten con toda la información requerida para la suscripción de las pólizas, cuentan con seis (6) días hábiles para dar respuesta en caso de personas nacionales, o diez (10) días hábiles en el caso de extranjeros. Normalmente basta con la presentación de los documentos listados en el numeral de la referencia, pero en algunos casos excepcionales se puede requerir información adicional.

#### 5. ¿Cuáles son los errores más comunes por parte de los contratistas al momento de solicitar su póliza?

- Enviar los documentos incompletos.
- No tener en cuenta los tiempos de respuesta de las aseguradoras para el trámite de las garantías y seguros, lo que hace que la expedición de la póliza no se logre en el momento indicado.
- No gestionar sus cupos con las aseguradoras, pues ellas son garantes de las obligaciones de los contratistas, y en caso de tener muchos contratos abiertos con garantías, éstas revisan el riesgo que el contratista les genera. Las aseguradoras hacen un análisis financiero, y en caso de que el contratista supere su capacidad de ejecución, les dejan de expedir pólizas.

De ahí, la importancia de que el contratista administre adecuadamente sus cupos y actualice su información financiera con la periodicidad establecida por cada aseguradora.



Continúa leyendo en la siguiente página >



### Póliza Matriz

#### 6. ¿Qué factores tienen en cuenta las aseguradoras para otorgar condiciones de aseguramiento?

¿Le ha pasado que la expedición de su garantía de seriedad o las garantías contractuales ha tardado mucho o no ha sido posible? El contexto mundial actual, en gran parte impactado por las nuevas dinámicas que ha traído la pandemia en las economías a nivel global, la siniestralidad que se viene presentando en los diferentes ramos de seguros y la disminución en la calificación del riesgo, hace que el mercado asegurador colombiano, y en general el mercado asegurador global, esté pasando por una etapa de endurecimiento fuerte.

Esta situación puede llevar a que las aseguradoras, fruto de su propio análisis de riesgos tomen la decisión de no expedir pólizas a determinado contratista u objeto contractual, potestad que se encuentra soportada por el artículo 1056 del Código de Comercio. Aunado a lo anterior, se debe considerar que existen restricciones propias de los mercados internacionales de reaseguro, por lo cual, en últimas, el otorgamiento de condiciones para un proveedor en un proceso dado excede el marco de los contratos suscritos entre las empresas del Grupo con las aseguradoras que hacen parte del programa Póliza Matriz.

A continuación, quisiéramos abordar varios de los aspectos que se tienen en cuenta por parte de las aseguradoras para determinar si se otorga o no cobertura para un proceso de contratación:

Las aseguradoras realizan un análisis del estado de las finanzas del contratista, su experiencia y capacidad técnica y operativa para la ejecución de contratos, y con base en ello le otorgan un cupo que en palabras simples equivale al valor máximo que el contratista puede tener como sumatoria del valor asegurado de todas las garantías que la aseguradora le expida. Si bien el cupo es un valor global, el comportamiento del contratista hace que la capacidad sea dinámica pues cada vez que se le expide una garantía para un contrato, el valor asegurado de dicha garantía le resta capacidad en el cupo global y cada vez que finaliza la responsabilidad de la aseguradora respecto a alguna garantía, en el valor de la garantía liberada se le aumenta su capacidad nuevamente.

Del análisis que hace la aseguradora del contratista puede resultar alguna de las siguientes situaciones que constituyen a su vez una señal de alerta para la empresa contratante:

#### A. Que el contratista no sea del interés de la aseguradora:

- Por no tener la suficiente trayectoria en el mercado (menos de tres años de constituido).
- Porque sus estados financieros no le den la capacidad para abrir el cupo con la aseguradora.
- Porque ha tenido siniestralidad.
- Por carecer de experiencia para ejecutar el objeto encomendado.

B. Que el contratista se encuentre en alguna de las listas vinculantes SAGRLAFT, o presente riesgo de contagio reputacional, lo cual impide que las aseguradoras expidan garantías. Es importante resaltar que CENS, en su quehacer organizacional, hace análisis de SAGRLAFT en la contratación de bienes y servicios.

C. Que el contratista ya esté al límite del cupo otorgado y por esta razón no le dé la capacidad para que se le expidan las garantías requeridas. Este es un indicador de que el contratista está excediendo su capacidad técnica o financiera para asumir varios contratos simultáneamente.

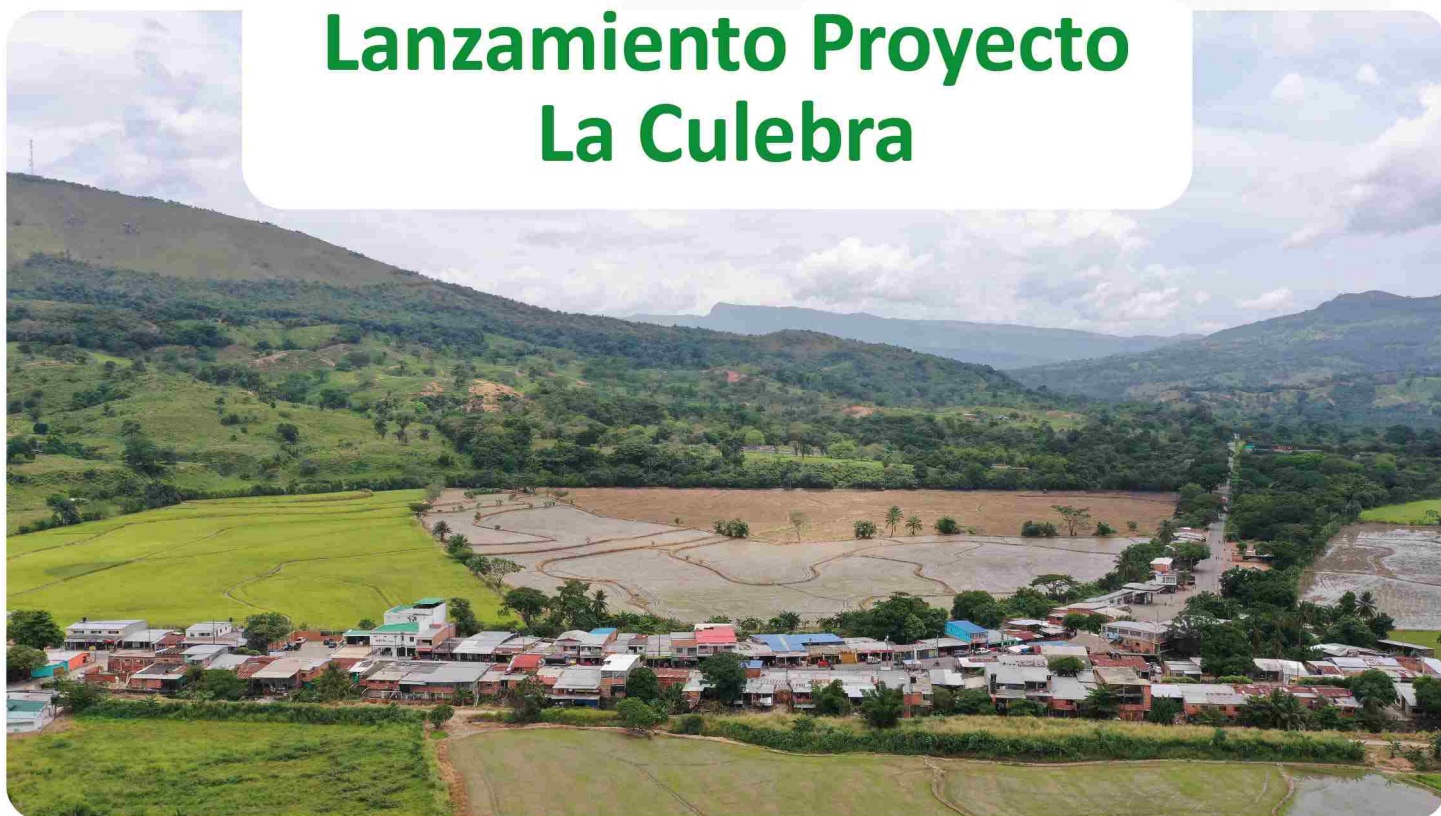
Cabe anotar que, en algunas ocasiones cuando los contratistas tienen un buen historial dentro de la misma aseguradora, contando a veces con portafolios de seguros al interior de ésta, la aseguradora podrá realizar excepciones a las reglas descritas. Ahora bien, además de lo ya mencionado, es importante tener en cuenta que existen objetos que dificultan la expedición de las pólizas, y actividades que, de acuerdo con los análisis de riesgos que realizan las áreas técnicas de las aseguradoras, deben estar sustentadas en una experiencia y conocimientos específicos. En estos casos las aseguradoras pueden pedir información adicional a los posibles proveedores, puede requerir consulta a las áreas técnicas y en ocasiones autorización de los reaseguradores.

#### Lo que no deben olvidar sobre Póliza Matriz

- Que todas las aseguradoras, no solo las que conforman el programa, hacen análisis de riesgos para suscribir negocios y tienen políticas de suscripción sobre las cuales tienen autonomía y las empresas del Grupo EPM no tienen injerencia.
- Que los cupos que otorgan las aseguradoras son administrados por el contratista, por tanto, es muy importante que los contratistas gestionen sus cupos con las aseguradoras del programa y en general, si tiene la información actualizada puede optimizar sus cupos para las ofertas que quieren presentar.
- Que las condiciones técnicas y económicas del programa son uniformes para todos los contratistas.
- Que sólo se pueden emitir las pólizas siguiendo el procedimiento definido y descrito en las condiciones particulares del proceso/contrato.
- Que deben enviar la documentación completa y tener en cuenta los tiempos de respuesta de las aseguradoras.
- Que cuando quieran participar de un proceso de contratación, soliciten con suficiente oportunidad la garantía de seriedad de la oferta pues de esta manera podrán asegurar el tener el suficiente tiempo para que la aseguradora pueda ejecutar estos trámites mencionados y entregarles su seguro dentro de los plazos establecidos para asegurar su participación.



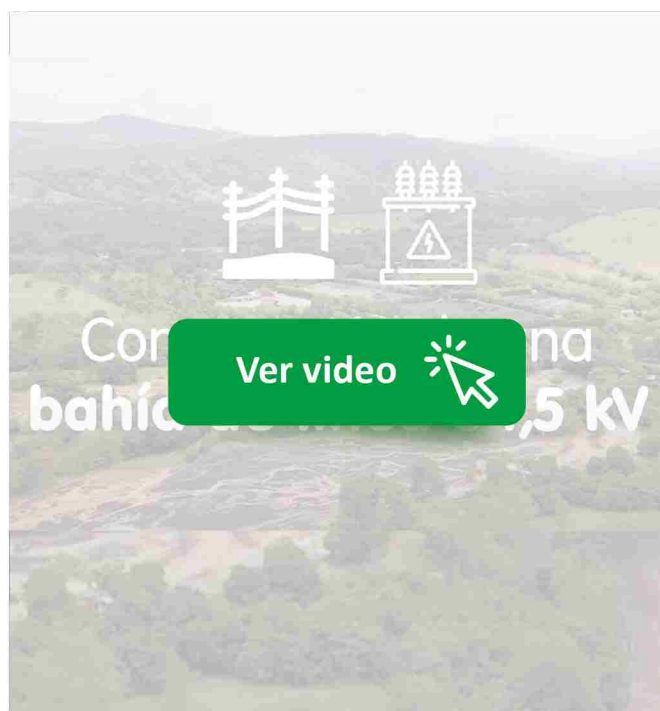
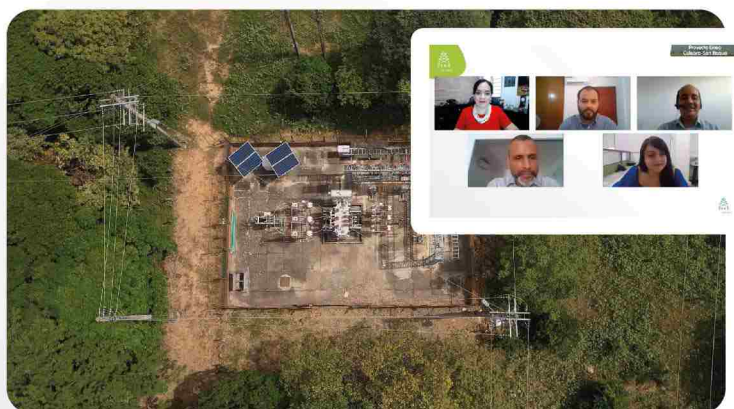
## Lanzamiento Proyecto La Culebra



El nuevo proyecto La Culebra, enmarcado en el plan de inversiones CENS 2021 – 2024, fue presentado a la empresa en un encuentro virtual donde participaron diferentes colaboradores, responsables de la formulación y ejecución de esta inversión estratégica.

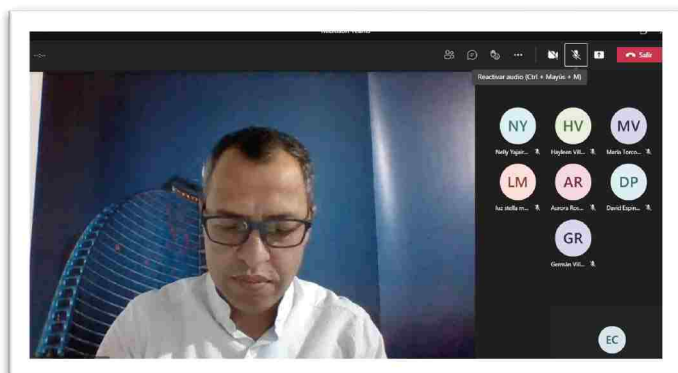
Con las obras a ejecutar entre el municipio del Zulia y el municipio de Sardinata, se apalancará el desarrollo en el sector minero, arrocero y palmicultor de esta zona del departamento Norte de Santander.

Los invitamos a conocer los detalles del proyecto en el siguiente video:



## CENS participó en el evento

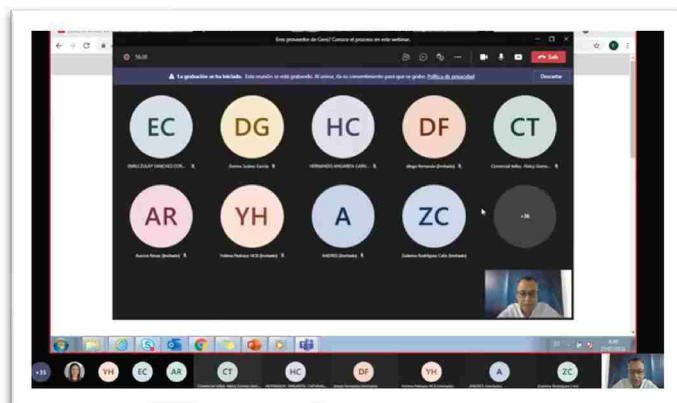
# YO COMPRO EN MI NORTE



En el marco de la estrategia de reactivación económica en Norte de Santander, el día 23 de julio del presente año, CENS participó en el evento “Yo Compro en Mi Norte” organizado por la Cámara de Comercio de Cúcuta, a través de la realización de un webinar dirigido a los empresarios de la región, donde dio a conocer el **Plan Empresarial de Compras (PEC) 2021 y el proceso de contratación en CENS**. Para esta charla contamos con la participación de 47 asistentes.

Así mismo, CENS también participó en la otra jornada de este evento, la cual comprendía:

Un relacionamiento comercial del 27 al 28 de julio en la biblioteca pública Julio Pérez Ferrero, donde se reunieron compradores y vendedores en citas individuales previamente concertadas y programadas, con el fin de realizar contactos, impulsar posibles alianzas y generar expectativas de nuevos negocios. En esta actividad CENS se inscribió con el rol de comprador y tuvo la oportunidad de reunirse con 24 empresas, las cuales estaban interesadas en ser parte de nuestro grupo de proveedores y contratistas.





¡Hola!  
Soy **Lucia**  
Comunícate con CENS desde tu  
**Whatsapp**



Escríbenos al

**01 8000 414 115**

y accede a múltiples servicios como:



> **Detalles y duplicados  
de tu factura**



**Reporta fallas o emergencias  
en el servicio de energía**



**Confirma la identidad de un  
trabajador ¡y mucho más!**

Síguenos en:



CENS Grupo EPM



Grupo-epm

Síguenos en



[www.cens.com.co](http://www.cens.com.co) Línea de atención **01 8000 414115**

## Señor Proveedor

¿Sabía que nuestra política de cero tolerancia frente al fraude la corrupción y el soborno se gestiona a través de cinco lineamientos?



### Actuar de los trabajadores de CENS

Compromiso absoluto con una posición de cero tolerancia frente a hechos fraudulentos y corruptos. [Ingresa aquí](#)



### Cultura Ética

CENS establece y promueve dentro de toda la organización, una cultura institucional encaminada a fortalecer la transparencia como valor y principio de toda actuación. [Ingresa aquí.](#)



### Relacionamiento Transparente

CENS genera un ambiente de colaboración mutua y de respeto de los intereses comunes en el ámbito de las relaciones de confianza establecidas con los diferentes grupos de interés. [Ingresa aquí.](#)



### Gestión y seguimiento

CENS gestiona de manera preventiva y correctiva los riesgos de fraude, corrupción y soborno. [Ingresa aquí.](#)



### Denuncia

CENS tiene a disposición de todos los grupos interés la Línea Ética “Contacto Transparente” para el registro de indicios o incidentes por posibles actos indebidos. [Ingresa aquí.](#)

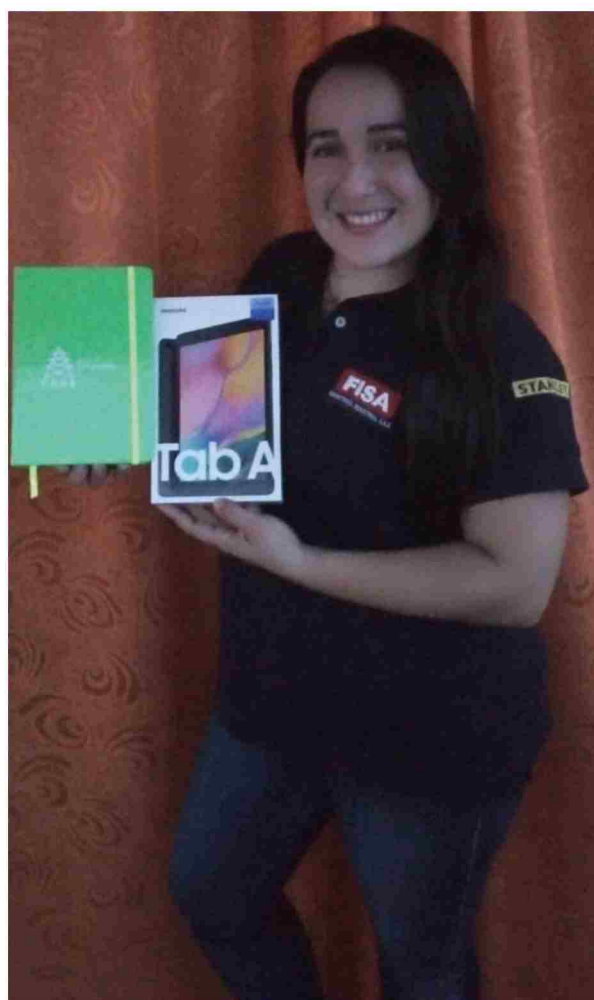
### Recuerda participar en los eventos que realizamos con nuestros Proveedores y Contratistas

A lo largo de cada año, CENS realiza eventos o espacios relacionales con nuestros Proveedores y Contratistas, con el propósito de dar a conocer información sobre diferentes temas que consideramos aportan al desarrollo de sus organizaciones y le permiten estar a la vanguardia. Así mismo, para que estén enterados de cambios que puedan surgir en nuestros sistemas de contratación o normatividad que las empresas deban tener en cuenta para participar en nuestros procesos de contratación.

A pesar de la situación de pandemia que se vive actualmente, CENS siempre ha hecho esfuerzos por mantener estos lazos de cercanía, comunicación y confianza con nuestros proveedores y contratistas.

El pasado 24 de junio del presente año, **CENS** y **ESSA** se unieron para realizar el IX Encuentro de Proveedores y Contratistas CENS-ESSA, evento que se realiza por primera vez de manera conjunta; y en el marco de este evento, como muestras de nuestro aprecio por la participación en el encuentro, ambas filiales premiaron la participación de las empresas que asistieron, mediante el envío de un souvenir y rifas que se realizaron al final del evento.

En estos tiempos de grandes desafíos, saber que contamos con ustedes; nuestros aliados; nos impulsa en este compromiso de seguir mejorando y llegar más lejos. Agradecemos su participación en los diferentes actividades que realizamos y esperamos seguir contando con ustedes en futuros eventos.







Grupo epm

Para mayor información las empresas pueden comunicarse a  
la línea de atención nacional **01 8000 414115**

**Síguenos en**



**[www.cens.com.co](http://www.cens.com.co)**

Línea de atención **01 8000 414115**