

Política

Nuestros Socios de la Cadena de Valor



Aprobada por el Directorio de Eni Ecuador S.A. el 28 de octubre del 2010



1. La valorización de las relaciones a largo plazo
2. La satisfacción de los clientes
3. La selección
4. La competencia
5. El manejo de la relación con los socios

3
4
5
6
7





La valorización de las relaciones a largo plazo 1

Las relaciones de largo plazo con los socios estratégicos se basan en la creación de valor y en alcanzar los objetivos comunes.

Eni invierte en **colaboraciones estratégicas** a largo plazo que favorezcan la **maximización del valor** para los stakeholders.

Eni persigue **objetivos comunes** con sus propios socios estratégicos y fomenta una **repartición justa** de los riesgos y de las oportunidades, también a través de formulas contractuales adecuadas.

Eni promueve el **compartir** el know-how, la tecnología y los procesos con sus propios socios estratégicos con el fin de generar sinergias y valor para ambos.

Eni contribuye, en el ámbito de las sociedades estratégicas, a un **desarrollo sostenible** en el tiempo a través de proyectos concretos y compartidos en los territorios en donde está presente.





La satisfacción de los clientes 2

La satisfacción de los clientes es un valor fundamental e irrenunciable para eni.

Eni se empeña en proporcionar a sus propios clientes, productos y servicios de **calidad** con modalidades y **condiciones competitivas**.

Eni **invierte en la escucha** de sus propios clientes con el propósito de comprender y satisfacer sus exigencias.

Eni busca **claridad y simplicidad** en la comunicación con los clientes.

Eni reconoce y **premia la fidelidad** de sus propios clientes.



La selección de los socios es una actividad indispensable para la creación de valor para los accionistas, para garantizar la innovación, el mejoramiento continuo y para tutelar la integridad y la reputación de eni en el mercado.

Eni considera sus socios de la cadena de valor a los proveedores, socios comerciales e industriales.

Eni opera en un marco de **transparencia y corrección** a través de la adopción de medidas tendientes a incentivar tales comportamientos, solicitando a los socios potenciales de declarar su propia identidad.

Eni adopta cuidadosos procesos de **calificación y selección** finalizados a verificar y a evaluar la capacidad técnica, la confiabilidad ética, económica y financiera de sus propios socios y a minimizar los riesgos intrínsecos en el operar con partes terceras.

Eni colabora, de hecho, con sujetos que respondan a los requisitos necesarios de **profesionalidad, ética, honorabilidad y transparencia.**

Eni selecciona socios que compartan sus mismos **valores** y los vuelve activamente partícipes en el proceso de prevención de los riesgos.

Eni selecciona los socios evaluando también los potenciales beneficios para eni y para todos los stakeholders en **una visión global y de largo plazo.**



La competencia 4

La competencia es una palanca fundamental para obtener resultados óptimos en términos de calidad y económicos, en el respeto de los requisitos de selección eni.

Eni **favorece la libre competencia**, recurriendo a los correspondientes procesos de selección.

Eni salvaguarda calidad, costos y tiempos de suministro de productos y servicios buscando a sus propios socios en una **óptica global**, privilegiando modalidades de **asignación competitivas** y favoreciendo su **rotación**.

Eni adopta reglas de conformidad **anti-monopolio(antitrust)** que apuntan a asegurar una conducción de los negocios y de las actividades empresariales en el respeto de las reglas que tutelan la competencia.



El manejo de la relación con los socios 5

El manejo de la relaciones con los socios es un elemento clave para garantizar un acercamiento integrado, coordinado y transparente con el fin de recoger las mejores oportunidades y a minimizar los riesgos.

Eni persigue el **coordinamiento** en el manejo de las relaciones con sus propios socios por parte de todas sus entidades.

Eni recurre a **procesos y sistemas de gestión** para facilitar y volver más transparentes la comunicación y las transacciones con sus propios socios.

Eni monitorea las prestaciones de los socios a través de instrumentos idóneos de **retroalimentación y de reporte**, también en una óptica de mejoramiento continuo de la relación.

