

estamos ahí.

Como estamos realizando la alineación de la cadena de suministro del Grupo EPM al Direccionamiento estratégico al 2022.



Julio Hernán Salazar Mejía
Director Categorías y Proveedores

Agosto 20 - 2014

Algunos aspectos fundamentales

- Del Direccionamiento estratégico a la gestión de la cadena de suministro
- Creando las capacidades claves para soportar la estrategia
- Rediseño de la cadena de suministro
- Planeación del suministro y la operación de la cadena de suministro del Grupo
- Que busca una estrategia de abastecimiento estratégico en el Grupo EPM
- RECYPROCO: Relacionamiento con Proveedores y Contratistas





Del Direccionamiento Estratégico a la Gestión de la Cadena de Suministro

Los fundamentos de la nueva organización

- Buscar permanencia del Grupo EPM a largo plazo
- Crear valor para los grupos de interés
- Generar bienestar y desarrollo con equidad en los entornos donde el Grupo participa
- Ser un referente en excelencia operativa, reputación y transparencia
- Ofrecer soluciones competitivas
- Desarrollar prácticas socialmente responsables con todos los grupos de interés



- Cambio en la gestión contractual con enfoque de Grupo y reconocimiento de la realidad local
- Buscar relaciones mutuamente beneficiosas entre el Grupo EPM y sus Proveedores y Contratistas.
- Procesos de contratación eficientes que den una respuesta oportuna a las necesidades de los negocios y por tanto de los clientes
- Productos y servicios de excelente calidad
- Desarrollo mutuo de capacidades

Una nueva forma de organizarnos

Creando capacidades clave que soportan la estrategia



1

**Rediseño de la
Cadena de
Suministros**

Integración Compras de Grupo

**Mejora del proceso de contratación de bienes
y servicios**

Relacionamiento y Desarrollo de proveedores

**Mejora de la planificación y gestión de
inventarios**

2

**Acciones
tempranas en
Compras de Grupo**

**Adhesión de Contratos
entre Empresas**

**Compras de Grupo entre
Empresas**

Relacionamiento y Desarrollo de Proveedores

Creando capacidades clave que soportan la estrategia



POLÍTICA DE RELACIONAMIENTO DE PROVEEDORES Y CONTRATISTAS.

EPM se compromete en su relación con proveedores y contratistas a trabajar con ellos en la construcción y conjunción de capacidades, fortalezas y conocimientos para lograr el desarrollo sostenible del entorno y la generación de valor para cada una de las partes y la sociedad en general, aplicando criterios legales, principios éticos y de equilibrio económico, social y ambiental.



Lineamientos

- Articulación al modelo de responsabilidad social empresarial del Grupo EPM
- Relaciones de largo plazo con enfoque de beneficio mutuo y para la sociedad
- Transparencia en el relacionamiento
- Igualdad de oportunidades y no discriminación
- Fomento al diálogo
- Fomento al desarrollo humano sostenible
- Compromiso con el medio ambiente
- Respeto por los derechos humanos

Una nueva forma de organizarnos

Rediseño de la Cadena de Suministro



1

Rediseño de la Cadena de Suministros

Relacionamiento y Desarrollo de proveedores

Homologación de especificaciones técnicas de bienes y servicios

Definición e implantación de programas de clasificación y selección de Proveedores

Definición e implantación de programas de desarrollo y colaboración con Proveedores

Evaluación de Proveedores y relaciones de largo plazo

Retos actuales y definición de criterios de diseño del Proceso de Gestión de Categorías



Retos Actuales del Proceso de Gestión de Categorías

- **No existe una definición de categorías** para gestionar las contrataciones
- El proceso actual únicamente presenta **variantes en base a su monto económico**
- **Las taxonomías informales de 'categorías'** existentes **difieren** entre los negocios y filiales
- Al no existir categorías formales, **no existen** tampoco **estrategias alineadas** con las características de cada **categoría**
- **No existe un enfoque en actividades de valor agregado** y de ciclo continuo, llevando a que el proceso actual sea táctico y no estratégico
- **No existe la concentración de conocimiento y desarrollo de capacidades** (perfiles) que se requieren para gestionar categorías de manera correcta
- Hay la necesidad de **crear nuevas actividades** o pasos del proceso que actualmente no existen en la organización, lo cual implica un **cambio en la concepción tradicional del proceso de contratación del grupo**

Criterios de Diseño del Proceso de Gestión de Categorías

- Diseñar una **taxonomía de categorías global estandarizada** que permita mejorar la gestión de compras de todo el grupo, de manera organizada y estratégica
- Crear un **proceso de gestión de categorías único** que sirva de apoyo fundamental al proceso de contratación
- Crear un **proceso estratégico que contenga actividades de valor agregado**, como análisis y entendimiento de mercados, dinámica de precios, análisis de proveedores selectos, etc.
- Asegurar un **proceso ágil**, que no comprometa la eficiencia del proceso de contratación
- Asegurar que el **proceso puede ser asimilado e implementado** dentro del grupo, teniendo en cuenta los **perfiles y capacidades** actuales de la organización
- Definir los **criterios de priorización de categorías** que permitan enfocar los esfuerzos de manera eficiente
- Diseñar un **proceso que pueda ser medido y mejorado continuamente** de acuerdo a los cambios del mercado

Gerencia Cadena de Suministros

Dirección Categorías y Proveedores



Atributos	Descripción
Especificaciones	Se refieren al grado de características particulares o condiciones técnicas (especificaciones) mínimas que debe cumplir un producto o servicio. Puede ser de uso común a todas las industrias, específico de la industria o propias del Grupo EPM
Impacto en el Grupo	Nivel de impacto o consecuencia sobre el Grupo EPM que puede producir el contar con el producto o servicio en forma diferente a la deseada. Ejemplos: impacto causado por el incumplimiento de las especificaciones, falla en calidad del producto, no cumplimiento de los tiempos de entrega, incremento en los precios, etc. En caso de que el impacto sea grande, podría afectarse la prestación normal del servicio, la imagen corporativa, el cumplimiento de normas con entes regulatorios, relaciones con otros grupos de interés, entre otros
Tiempos de Entrega	Lapso de tiempo comprendido entre la detección de la necesidad del producto o servicio y su entrega final. Esto está relacionado con la duración de los tiempos de la gestión de compra, producción, transporte y entrega y tiene relación con la fecha en que se requieren los bienes y servicios de acuerdo con las necesidades del Grupo EPM, afectando la planificación
Interacción con el Negocio	Nivel de comunicación necesaria con las unidades de negocio para efectuar la correcta contratación del bien o servicio, asegurando la generación de valor en el negocio a través de la obtención de los resultados esperados
Localización/Alcance del Gasto	Identificar la(s) unidad(es) de negocio que tienen la necesidad del bien o servicio. Puede ser un bien a ser utilizado en toda la compañía, por varios negocios (distribución, energía, etc.) o específico para un negocio en particular
Relaciones con Proveedores	Naturaleza de la relación con los proveedores, la cual hace referencia al tipo de negociación y relación desarrollada que puede ser transaccional, táctica o estratégica; conocimiento del proveedor, características de los materiales o servicios provistos, tales como mano de obra, manufactura, capacidad de producción, etc.

MACROCATEGORIA	NRO CAT.
Equipos Ingeniería	19
Servicios Profesionales /Corporativos	16
Materiales Estándar	15
Indirecto	15
Servicios Técnicos / Ingeniería	14
Servicios y Materiales de Construcción	10
Soporte a la Operación	9
Servicios de Mantenimiento	9
TOTAL	107

Planeación Suministro y Operaciones (largo plazo)

S&OP de la CdeS del Grupo EPM



Largo Plazo: Planeación Estratégica (Elaboración Multianual – Revisión Anual)
(Presidente Grupo EPM- Vicepresidentes – Gerentes)

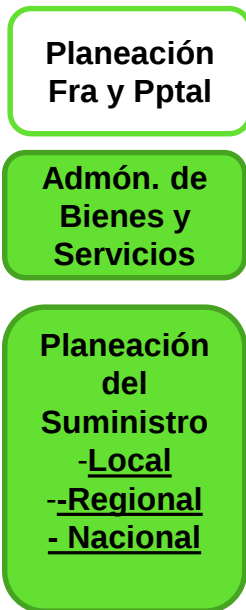
Mediano Plazo: Planeación de Suministro y Operaciones – S&OP
Elaboración anual – Revisión Trimestral (Gerentes/Directores/Jefes Unidad – Foros de planeación Nal e Internal)

Corto Plazo: Detalle de Operaciones (Mensual – Revisión Semanal/Diaria) (Jefes Unidad / Jefes Funcionales – Coord. S-Gral) (Foros Operacionales)

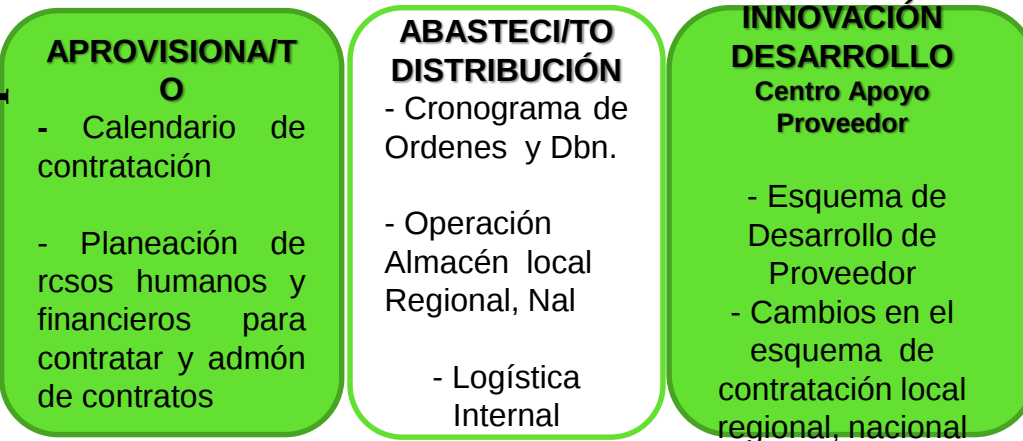
Decisiones Estratégicas



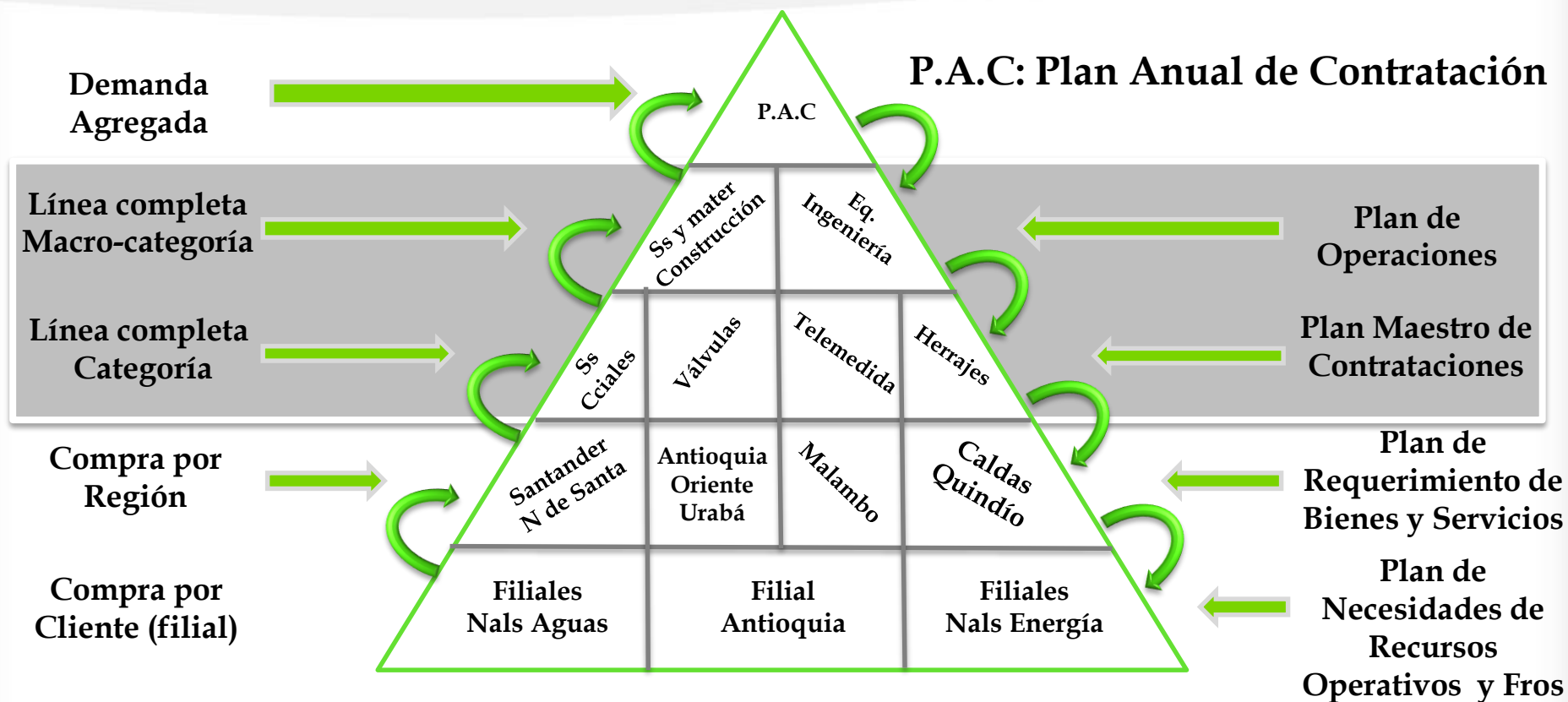
Decisiones Tácticas



Decisiones Operativas



Ciclo Planeación y Revisión - S&OP de la CdeS



Es importante y necesario que la agregación de la demanda se haga por macro-categorías y categorías.





Que busca una estrategia de Abastecimiento estratégico (STRATEGIC SOURCING)?



1. ENTENDIMIENTO DE LA CATEGORÍA DEL GASTO DE LA CADENA DE SUMINISTRO DEL GRUPO

- Gasto total histórico, volúmenes de compra.
- Gasto clasificado por bienes, servicios, materiales.
- Gasto por filial, negocio y requeridor.
- Gasto por proveedor.
- Proyecciones de la demanda (plan de contratación).

2. EVALUACIONES DE LOS MERCADOS DE LOS PROVEEDORES ACTUALES Y FUTUROS (P & C)

- Comprender tendencias del mercado de proveedores.
- Identificar los componentes del costo «TCO: Total Cost Ownership»

3. PREPARAR ENCUESTAS DE PROVEEDORES.

- Análisis del mercado de proveedores tradicionales vs proveedores alternativos.
- Análisis del costo estimado de bienes y servicios



Que busca una estrategia de Abastecimiento estratégico (strategic sourcing)?



4. CONSTRUIR LA ESTRATEGIA DE ABASTECIMIENTO POR OLAS.

- Que tan competitivo es el mercado del P&C?
- Apoyo de los usuarios (requeridor-administrador) de los P&C?
- Que alternativas existen para la evaluación de las competencias de los P&C?
 - Competitiva: Aprovechar fortalezas de Grupo.
 - No Competitiva: Mejorar el proceso interno.

5. MONITOREAR LOS P.A.C DE EPM Y FILIALES NACIONALES (AGUA Y ENERGÍA), FILIALES INTERNACIONALES E IMPLEMENTAR PLANES DE MEJORAMIENTO Y AFINACIÓN DE CATEGORÍAS.

- Establecer estrategias de abastecimiento de acuerdo con la priorización de categorías.

6. SELECCIÓN Y MONITOREO DE PROVEEDORES (P & C)

- Criterios de evaluación
- Esquemas de comunicación
- Diversidad y Desarrollo de Proveedores
- Esquemas identificados para el Desarrollo

Gestión de Categorías

Negociador

Gestor de Categoría

**Requeridor
Gestor de Categoría**



Plan anual de contratación por Categoría

Priorización

No.	CATEGORIAS	MACROCATEGORIAS	PRESUPUESTO INICIAL (\$)	% Part	% Part Acum
1	Redes	Servicios Técnicos / Ingeniería	423.252.788.450,88	20%	20%
2	Montaje de Equipos	Servicios Técnicos / Ingeniería	219.840.351.380,00	11%	31%
3	Consultoría Técnica y Servicios de Ingeniería	Servicios Técnicos / Ingeniería	148.516.031.784,82	7%	38%
4	Servicios y recursos de TI	Servicios Profesionales / Corporativos	90.293.860.063,67	4%	42%
5	Cables y Alambres	Materiales Estándar	73.638.926.582,98	4%	46%
6	Mantenimiento de Redes	Servicios de Mantenimiento	66.934.855.785,72	3%	49%
7	Servicios de Vigilancia/Seguridad	Servicios Profesionales / Corporativos	59.253.517.655,00	3%	52%
8	Transportes y Talleres	Indirecto	58.166.308.751,00	3%	55%
9	Servicios comerciales	Servicios Profesionales / Corporativos	54.891.350.812,17	3%	57%
10	Construcción obras civiles para Provisión de Aguas	Servicios y Materiales de Construcción	52.555.300.000,00	3%	60%
11	Construcción Otras Obras civiles	Servicios de Mantenimiento	44.359.932.638,00	2%	62%
12	Mantenimiento equipos Operativos	Servicios de Mantenimiento	38.753.846.898,00	2%	64%
13	Reducción y control de perdidas	Servicios Técnicos / Ingeniería	38.344.905.133,23	2%	66%
14	Servicios de Seguros	Servicios Profesionales / Corporativos	38.184.776.148,61	2%	68%
15	Construcción Obras para la Gestión Integral de Aguas Residuales	Servicios y Materiales de Construcción	35.596.761.000,00	2%	69%
16	Interventoría	Servicios Técnicos / Ingeniería	33.455.036.656,59	2%	71%
17	Equipos de Sub-estación	Equipos Ingeniería	32.494.049.652,00	2%	72%
18	Otros Materiales estándar	Materiales Estándar	26.344.090.108,06	1%	74%
19	Equipos de protección y maniobra	Materiales Estándar	23.019.949.642,89	1%	75%
20	Servicios Ambientales	Servicios Técnicos / Ingeniería	22.082.206.084,12	1%	76%
21	Mantenimiento Infraestructura Centrales Generación Energía	Servicios de Mantenimiento	21.848.917.543,00	1%	77%
22	Transformadores	Equipos Ingeniería	21.732.598.087,57	1%	78%
23	Mantenimiento Infraestructura para Provisión de Aguas	Servicios de Mantenimiento	21.259.467.125,00	1%	79%
24	Postes y Estructuras	Materiales Estándar	21.169.741.116,18	1%	80%
TOTAL PARETO		24 CATEGORIAS	1.665.989.569.099,48		
RESTO DE CATEGORIAS		84 CATEGORIAS	415.566.622.561,80		

RECYPROCO

Plan de relacionamiento con Proveedores y Contratistas
La visión del Grupo EPM hacia su empresa extendida



Sostenibilidad vs Proveedores y Contratistas (P&C)



La sostenibilidad
del Grupo EPM,
solo es posible:



En la medida que
los territorios
donde actuemos
sean sostenibles



En esta vía, todas
nuestras iniciativas
le apuestan a desarrollar
los territorios sostenibles
del futuro con una
mirada integral para
hacerlos viables y
competitivos

Grupo·epm®



Articulación con los grupos de interés

P&C

Relacionamiento que promoverá, entre otros aspectos, la comunicación y retroalimentación continua, el fortalecimiento y desarrollo, y las relaciones gana-gana y a



COMUNIDAD

Compromisos con los actores involucrados en relación con la sostenibilidad frente al mejoramiento de las condiciones sociales, ambientales y económicas.



Plan de Relacionamiento con P&C RECYPROCO 2015-2016

**Propósito:
Sostenibilidad**



En 2022 el Grupo EPM
alcanzará, con criterios
de competitividad
responsable, ingresos
de US\$ 16.000 MM y
EBITDA de US\$ 5,500
MM



**Resultados con
equilibrio
financiero,
económico, social
y ambiental**



Modelo y Pilares del relacionamiento con nuestros Proveedores y Contratistas

Modelo y pilares del relacionamiento



Evolución en el relacionamiento con P&C

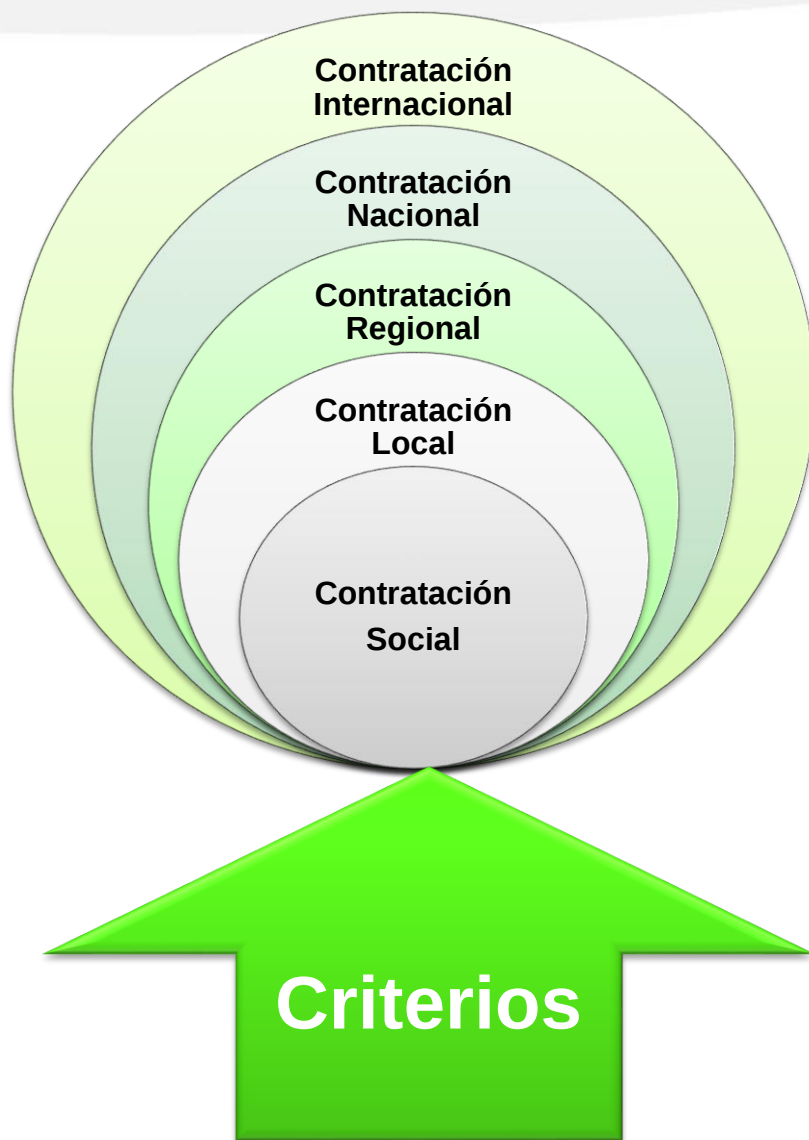
Comunicación y retroalimentación constante

Desarrollo de capacidades en los P&C

Fortalecimiento de capacidades en los P&C

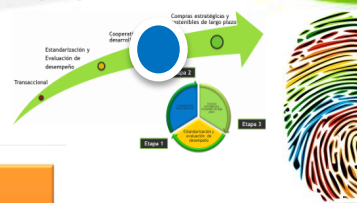
RECYPROCO

Contratación Social/Local/Regional



RECYPROCO

Esquema Cooperativo de mutuo desarrollo - Criterios

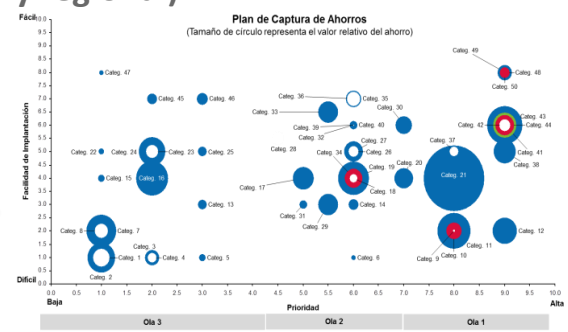


**Realidad local y regional
(criterios para la contratación local y regional)**



(1): MABE: Matriz de Abastecimiento Estratégico

**Impacto de los B&S en cada filial
(MABE – Matriz de KRALJIC)**



**Priorización y desarrollo de categorías
(24 categorías priorizadas – 80% del gasto)**

Manual de Contrataciones de Cadena de Suministro Grupo EPM

Plan de Relacionamiento con P&C RECYPROCO 2015-2016



Política de relacionamiento con P&C

EPM se compromete en su relación con proveedores y contratistas a trabajar con ellos en la construcción y conjunción de capacidades, fortalezas y conocimientos para lograr el desarrollo sostenible del entorno y la generación de valor para cada una de las partes y la sociedad en general, aplicando criterios legales, principios éticos y de equilibrio económico, social y ambiental.



**Política de
Relacionamiento
con P&C**

**Lineamientos de
la política**

- ✓ Gestión del **MEJORAMIENTO (DESEMPEÑO)**
- ✓ Gestión de **COMUNICACIÓN Y CONOCIMIENTO**
- ✓ Gestión de **CONFIANZA**
- ✓ Gestión de **COLABORACIÓN**
- ✓ Gestión de **PROCESOS**

**Comportamientos
IPSOS: Factor**

Actividad L1-1
Actividad L1-2
Actividad L1-3

Actividad L2-1
Actividad L2-2
Actividad L3-3

Actividad L3-1
Actividad L3-2
Actividad L3-3

Actividad L4-1
Actividad L4-2
Actividad L4-3

Actividad L5-1
Actividad L5-2
Actividad L5-3

Actividad L6-1
Actividad L6-2
Actividad L6-3

Actividad L7-1
Actividad L7-2
Actividad L7-3

Actividad L8-1
Actividad L8-2
Actividad L8-3

**RECYPROCO +
Actividades a construir en
el nuevo plan de trabajo
IPSOS: Elemento**

Plan de Relacionamiento con P&C RECYPROCO 2015-2016

Señales de Grupo

- Criterios de contratación para Grupo restringen la participación de proveedores calificados con músculo financiero pequeño
- Incoherencia entre declaraciones estratégicas y prácticas en RSE con proveedores

- Guerra de precio entre proveedores
- Problemas de cumplimiento en contratos
- Operación de proveedores bajo riesgo de quiebra
- Extracostos por recontractación y retraso
- Menor competitividad y sostenibilidad de proveedores
- Deterioro del tejido empresarial local, por las condiciones de contratación de Grupo
- La contratación de mano de obra no genera desarrollo empresarial y capacidades
- Riesgo de colusión
- Ventajas para proveedores hipercompetitivos
- Fortalecimiento de proveedores locales

- Contratos buscan reducir costo de corto plazo
- “Propuestas baratas” ignoran costos totales de proyecto y de ciclo de vida
- Expectativa del Grupo EPM por mejorar desempeño financiero

- Interventores inexpertos con múltiples contratos
- Transferencia de riesgos al proveedor (multa)
- Seguimiento a contratos policivo (énfasis a multa, no al resultado)
- Debilidades en el desempeño de P&C en materia de sostenibilidad

Plan de Relacionamiento con P&C RECYPROCO 2015-2016

Señales de Grupo

- Precariedad de oportunidades ofrecidas por esquemas de tercerización
- Incremento de accidentes en trabajadores tercerizados
- Fallas continuas por acciones de personal tercerizado, en los procesos de prestación del servicio de cara al cliente
- Riesgos que implican para las empresas los esquemas actuales de tercerización.

Insuficientes mecanismos de diálogo y participación

Barreras para que proveedores inviertan y desarrollen capacidades

- Destrucción de valor a P&C
- Destrucción de valor a GI dueño, usuario, comunidad, estado
- Riesgo de baja en desempeño operacional

Plan de Relacionamiento con P&C RECYPROCO 2015-2016



Qué sigue?



- Mecanismos de planeación conjunta
- Mecanismos de implementación
- Mecanismos de seguimiento

Sistema de relacionamiento con Proveedores y Contratistas para el Grupo EPM

Registro



Precalificación y clasificación



Selección



Evaluación del desempeño

Caracterización de P&C

Datos básicos
Macro-categorías y categorías
MABE
Riesgos
Sostenibilidad
Código de Conducta



Criterios

P. Tipo A



P. Tipo B



P. Tipo C



P. Tipo D



Formalización

M. Normativo.



MABE



C. Social,
Local y
Regional



Dimensiones de la RSE

D. Económica ✓

D. Social ✓

D. Ambiental ✓



RECYPROCO



**Escuela de
Proveedores y contratistas**
La transformación la construimos de tu mano

Sistema de relacionamiento con Proveedores y Contratistas para el Grupo EPM

Registro



Precalificación y clasificación



Selección



Evaluación del desempeño

Caracterización de P&C

Datos básicos
Macro-categorías y categorías
MABE
Riesgos
Sostenibilidad
Código de Conducta



Criterios

P. Tipo A



P. Tipo B



P. Tipo C



P. Tipo D



Formalización

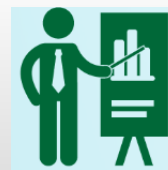
M. Normativo



MABE



C. Social,
Local y
Regional



Dimensiones de la RSE

D. Económica ✓

D. Social ✓

D. Ambiental ✓



RECYPROCO



**Escuela de
Proveedores y contratistas**
La transformación la construimos de tu mano

estamos ahí.

Sitio Web: www.epm.com.co

Correo electrónico: epm@epm.com.co

Línea de atención: (+57-4) 44 44 115

Carrera 58 # 42-125. Medellín, Colombia

Julio Hernán Salazar Mejía

Director Categorías y Proveedores

Gerencia Cadena de Suministro

- **Correo:** julio.salazar@epm.com.co
- **Teléfono:** (+57-4) 380 65 63
- **Fax:** (+57-4) 380 65 63
- **Móvil:** (+57) 304-5201442



energía | gas natural | aguas



Muchas Gracias !



Grupo **epm**

Responsabilidad Social Empresarial RSE

Bucaramanga, agosto de 2014



Propósito : Sostenibilidad - Estrategia : Crecimiento con RSE

Generación de Valor

Grupo eprj

Cientes y Mercados

Operaciones

Aprendizaje y Desarrollo

Generar valor para los grupos de interés

Crecer y posicionarse en el mercado actual de EBSA.

Incrementar la satisfacción del cliente y mejorar la reputación de EBSA.

Fortalecer las relaciones con los grupos de interés

Reducir y controlar las pérdidas de energía

Desarrollar acciones de expansión, reposición y modernización en la infraestructura del sistema, con el fin de mejorar la calidad y continuidad en la prestación del servicio de energía eléctrica.

Desarrollar iniciativas comerciales orientadas al aseguramiento de ingresos.

Establecer acciones comerciales, técnicas y de comunicación encaminadas a mejorar la credibilidad, confianza, imagen de EBSA y satisfacción de los clientes

Desarrollar las capacidades del talento humano alineándolas con la visión de EBSA.

Fortalecer las tecnologías de la información y de comunicaciones apropiadas para atender los requerimientos de planeación, ejecución, control y seguimiento de los procesos

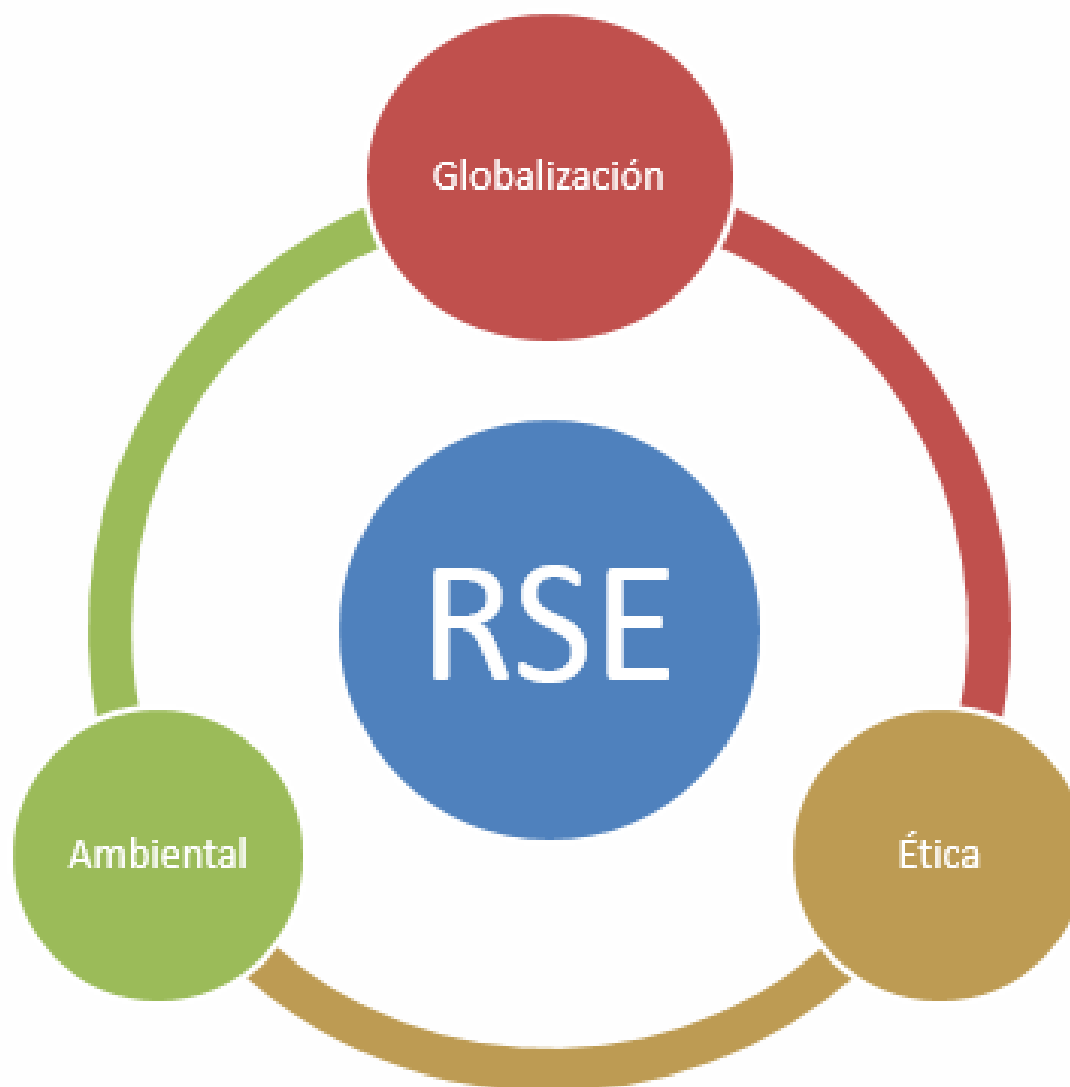
Gestionar las capacidades organizacionales requeridas para garantizar la eficiencia de los procesos.

Actuar bajo un sistema de gestión integral para facilitar el logro del crecimiento organizacional

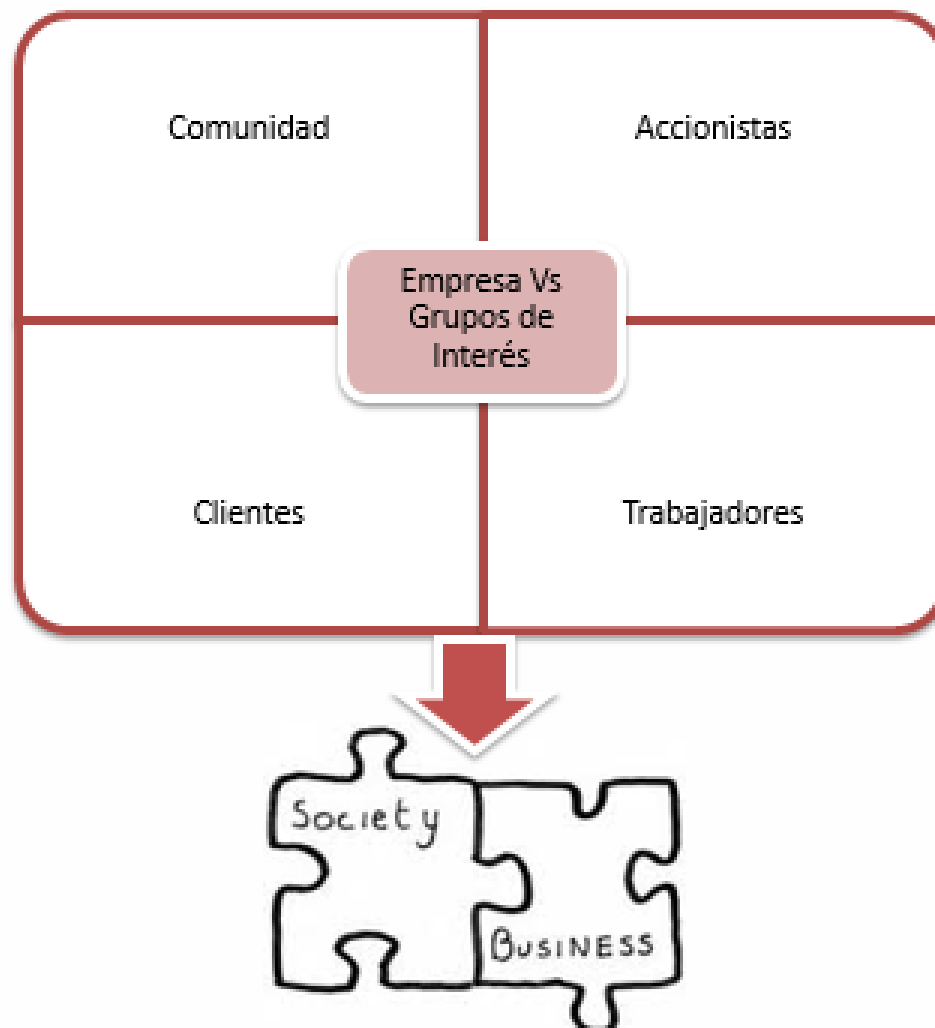
Gestionar el conocimiento y la información en EBSA, para garantizar el cumplimiento de la normatividad.

Desarrollar la cultura organizacional que apalanque el cumplimiento de la estrategia.

Implantar las políticas de Responsabilidad social empresarial y gestión ambiental







Sesión 390 de
Junta Directiva
noviembre 5 de
2009

La responsabilidad social empresarial debe ser el marco de actuación dentro del cual se desarrollan los objetivos estratégicos del Grupo Empresarial EPM, para contribuir al desarrollo humano sostenible a través de la generación de valor social, económico y ambiental, acogiendo temáticas sobre sostenibilidad contempladas en iniciativas locales, nacionales y mundiales. La actuación socialmente responsable tiene un fundamento ético, a partir del reconocimiento de los impactos que sus decisiones tienen sobre los grupos de interés; y se gestionará desde el quehacer diario de la empresa y de las personas que la conforman.

1. RSE elemento de la estrategia

- El desarrollo de planes, modelos, proyectos y ofertas empresariales, deben evidenciar la alineación y la inserción del concepto de RSE

2. Responsabilidad ambiental elemento de RSE

- A través de la política ambiental se asumirá el compromiso con las generaciones futuras, mediante: cumplimiento de la legislación, uso racional de los recursos, gestión adecuada de los impactos ambientales y fortalecimiento de la cultura ambiental

3. Relación de mutuo beneficio

- Mantener y fortalecer vínculos positivos, transparentes y relevantes con los grupos de interés

4. Importancia del grupo de interés interno

- La RSE empieza con los grupos de interés internos, y afianza el compromiso de cada persona con los comportamientos socialmente responsables a través del ejercicio diario de sus funciones.

5. Uso de fortalezas propias como palanca

- La RSE deberá gestionarse a partir de las fortalezas en conocimiento, infraestructura y recursos, y las demás que sean propias y connaturales al ejercicio empresarial

6. Ejercicio desde el rol de prestador de servicios públicos

- La actuación socialmente responsable se enmarcará dentro de los objetivos estratégicos empresariales, mediante la promoción de acciones asociadas a sus actividades medulares, sin suplantar responsabilidades de otros actores.

7. Universalización y desarrollo, foco de la actuación RSE

- Las iniciativas de RSE deberán apuntar a la universalización del servicio, tanto en acceso como en comprabilidad

8. Sinergias y alianzas para la actuación

- Se explorarán sinergias con aliados externos para emprender acciones de RSE, respetando el rol de cada actor y aprovechando las fortalezas de cada uno

9. Medición de la gestión

- El desempeño socialmente responsable será medido y reportado a los grupos de interés con estándares aceptados internacionalmente.

Política Ambiental Grupo EPM ESSA

Política ambiental del grupo EPM

24 sep.2009

El grupo Empresarial EPM, como prestador de servicios públicos relacionados con energía, agua potable, saneamiento básico, telecomunicaciones, es consecuente de su interdependencia con el ambiente, por lo tanto, debe realizar una gestión ambiental integral de manera proactiva, con criterios de competitividad empresarial y sostenibilidad ambiental, económica y social.

Así, el Grupo Empresarial EPM, se compromete a aplicar los siguientes lineamientos:

Lineamientos de la Política ambiental

- 1 Velar por el cumplimiento de la legislación ambiental y los compromisos voluntarios suscritos en el ámbito de su actuación.
- 2 Realizar la gestión ambiental con enfoque preventivo y hacer uso racional de los recursos que emplea.
- 3 Mejorar continuamente el desempeño ambiental en el marco de las posibilidades tecnológicas y económicas.

Lineamientos de la Política ambiental

- ➔ **4** Promover y fortalecer la cultura ambiental de los grupos de interés pertinentes.
- ➔ **5** Afianzar la comunicación transparente de la gestión ambiental con los grupos de interés y propiciar su participación basado en relaciones de respeto y confianza mutua.
- ➔ **6** Implementación de diversas acciones que contribuyen a mitigar el cambio climático, constituye un testimonio de la responsabilidad ambiental del Grupo Empresarial EPM.

CALCULO INDICE GESTION AMBIENTAL

- ➡ Indexación sobre 1000 puntos posibles distribuidos en 25 preguntas que se agrupan en cinco ejes o temáticas.

Ejes o temáticas valoradas	Puntaje
Dirección, enfoque y soporte de la gestión	180
Legislación ambiental y compromisos voluntarios	240
Gestión de aspectos ambientales y desempeño	410
Cultura, participación y comunicación ambiental	100
Cambio climático	70
Total	1000
Reconocimientos o distinciones	+50
Sanciones	-80

Puntaje	Rangos de gestión	Convención	Interpretación
0 – 350	$IGAE \leq 35\%$	Rojo	Inaceptable
351 – 699	$35\% < IGAE < 70\%$	Amarillo	Medianamente aceptable
700 - 1000	$IGAE \geq 70\%$	Verde	Aceptable

CALCULO INDICE GESTION AMBIENTAL

Eje o temática valorada	2009	2010	2011	2012	2013
Dirección, enfoque y soporte	86%	83%	84%	89%	83%
Legislación ambiental y compromisos. voluntarios	29%	71%	75%	73%	88%
Gestión aspectos ambientales. y desempeño	28%	59%	63%	73%	77%
Cultura, participación, comunicación ambiental.	40%	75%	36%	84%	90%
Cambio climático	0%	71%	71%	71%	71%
Reconocimientos o distinciones	NA	NA	NA		NA
Sanciones		NA	NA	NA	NA
IGAE total	31%	69%	73%	78%	82%

	2014	2015
Meta IGAE ESSA (revaluar)	78%	80%



Grupo **epm**

MODELO DE OPERACIÓN CENTRO DE SERVICIOS COMPARTIDOS PARA EL TRAMITE DE FACTURAS, CUENTAS DE COBRO Y/O DOCUMENTOS EQUIVALENTES

Bucaramanga, agosto de 2014

A partir del 1 de septiembre de 2014, inicia la operación el centro de servicios compartidos como una unidad de negocio centralizada en Medellín que presta los servicios de soporte a las 12 filiales pertenecientes al grupo empresarial.

Los servicios de soporte implementados: Servicio de Pagos, Cotejo de Facturas, Mesa de Ayuda de TI, Servicio de Ofimática, Selección de Talento Humano y Servicio de Transporte y Hotelería para los trabajadores.

Beneficios

- ✓ Estandarización y simplificación de procesos
- ✓ Reducción de costos.
- ✓ Generación de valor
- ✓ Implementación de controles.



Área contratación y/o área gestora

Fecha límite de recepción:
Hasta el 26 de cada mes

Generar Subórdenes (O4- OW)
Desagregar por líneas RETEICA

Autorización de la suborden

Recepción y/o aceptación servicio (Batch tipo OV)

Área gestora



Acta ejecución mensual

Discriminar municipio s y valor donde se realice la prestación del servicio para liquidar la retención del impuesto de Industria y Comercio (RETEICA) y demás conceptos asociados a la misma.



Comunicación permanente



Contratista y/o proveedor

Entregar Factura

Información obligatoria de la factura:

- No del contrato
- No de la Suborden
- No de Batch de la recepción
- Datos del interventor (Nombre y dependencia a la que pertenece).

Adjuntos : Copia acta mensual y Pago de la estampilla de Electrificación Rural.

Gestión documental :

Factura que no contenga la información obligatoria será rechazada. Fecha límite radicar factura hasta el 26 de cada mes

- Verificar: factura Vs Sistema OW
- Radica

Física

Archiva Factura SAD

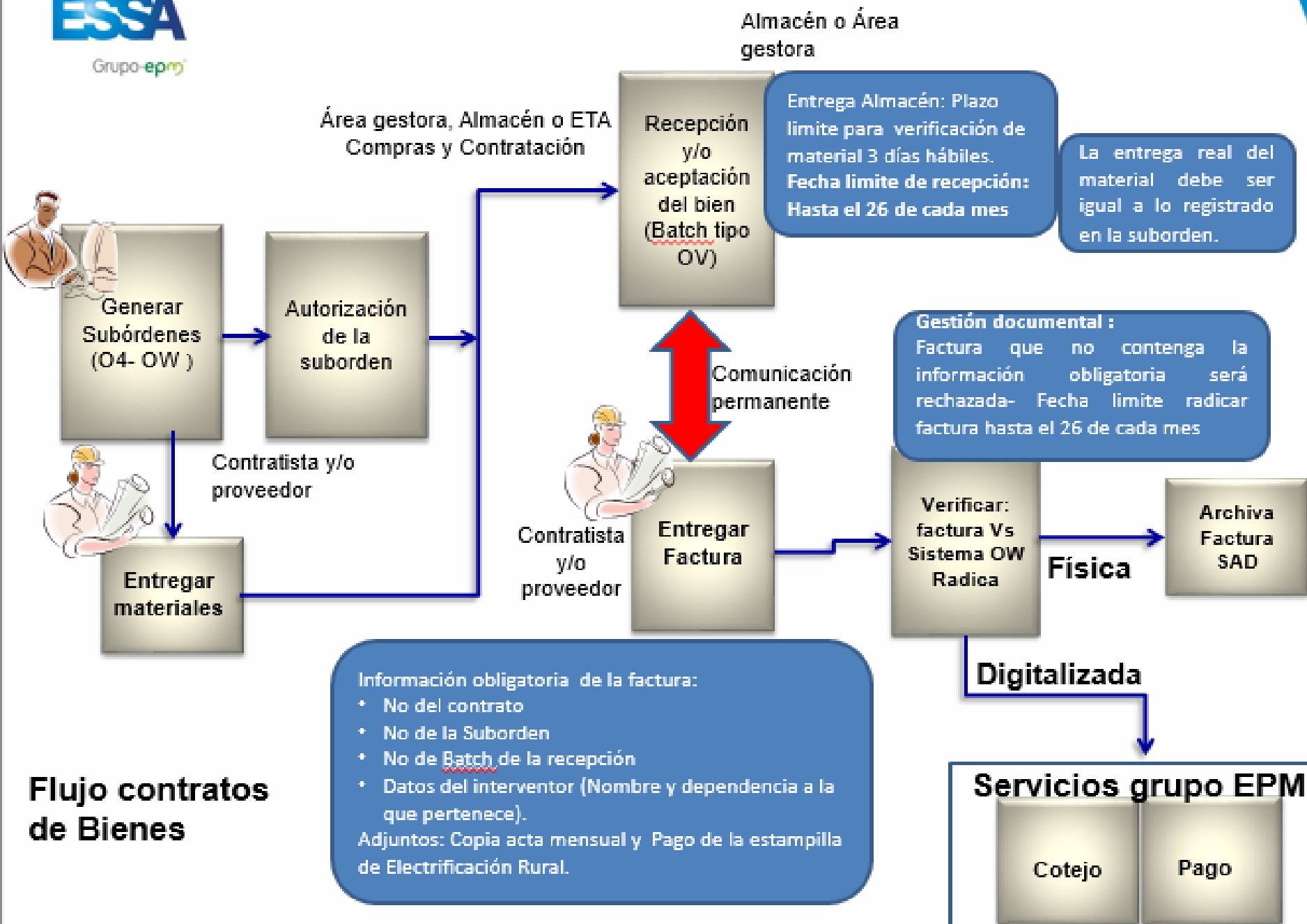
Digitalizada

Servicios Grupo EPM

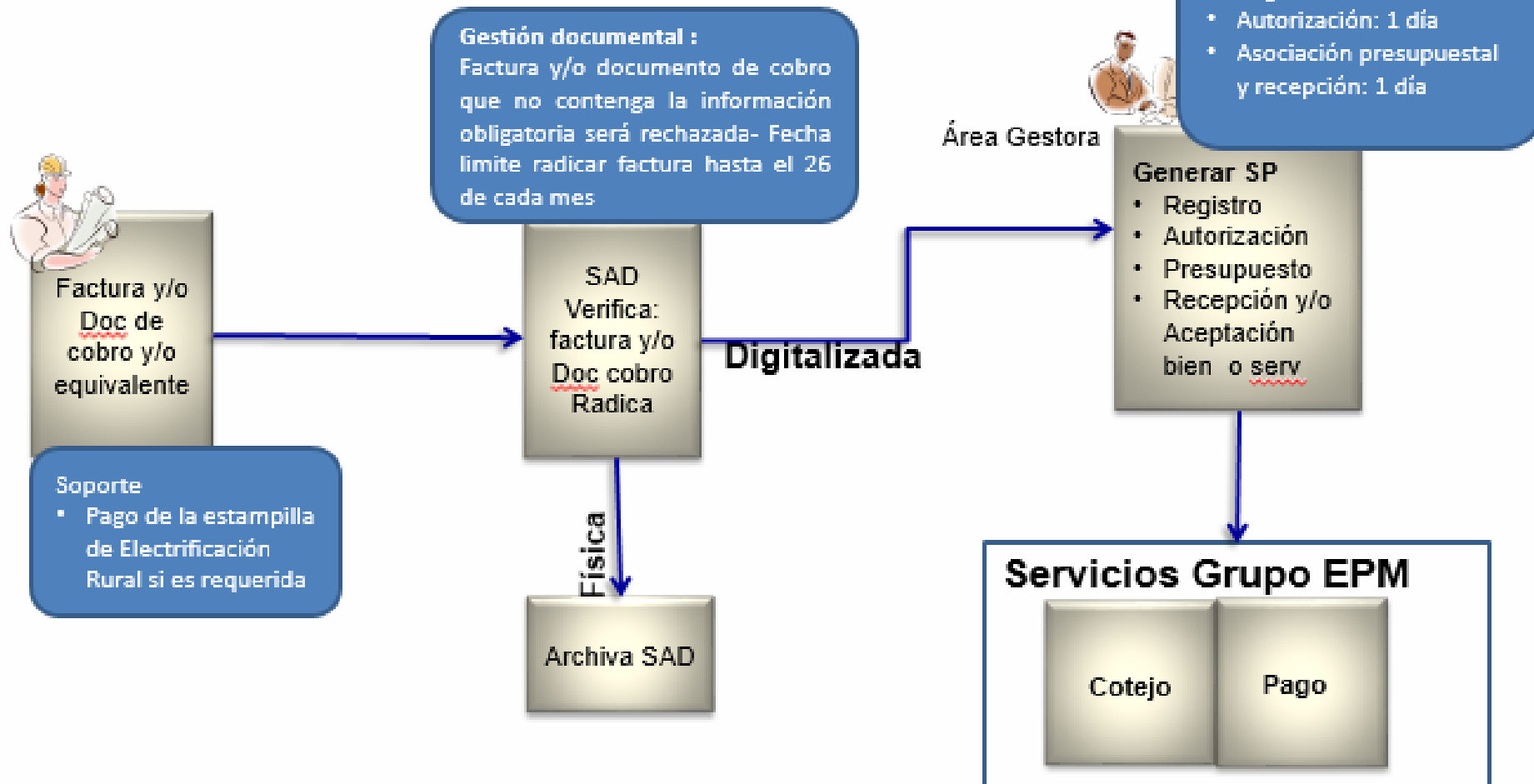
Cotejo

Pago

Flujo contratos de servicios



Flujo de documentos Solicitud de Pago



1. Toda factura debe estar radicada en el sitio designado por ESSA
2. Para contratos de servicios, se debe discriminar en el acta de ejecución los municipios y valor donde se realice la prestación del servicio para liquidar la retención del impuesto de Industria y Comercio (RETEICA) y demás conceptos asociados a la misma.
3. Fecha limite de radicación de la factura hasta el 26 de cada mes, pasada esta fecha se deberá facturar con el mes posterior
4. Información obligatoria de la factura:
 - No del contrato
 - No de la Suborden
 - No de Batch de la recepción
 - Datos del interventor (Nombre y área)
5. Todo contratista debe inscribir una cuentas bancaria para realizar el tramite del pago

Política de pago

- ✓ 30 días calendario contados a partir de la fecha de radicación de la factura o documento equivalente. Excepción: Los contratos que con anterioridad a la fecha del 1 de septiembre tengan pactado condiciones de pagos diferente a la regla general. Si no es clara la forma de pago se entenderá que prima la política de pago del grupo empresarial
- ✓ *Los pagos menores a diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV) se podrán efectuar antes de los 30 días, teniendo en cuenta la disponibilidad de liquidez de ESSA*

Pronto pago

- ✓ A través de una nota en la factura que indique claramente el deseo que tiene para que se efectúe.
- ✓ Carta firmada por el representante legal o su delegado y radicada manifestando su interés en acogerse al pronto pago, ésta debe incluir: número de factura, número de radicado y fecha de radicación.

Gracias