



EN CONEXIÓN
CON NUESTROS PROVEEDORES

NOS INSPIRA EL CUIDADO DE LA **V.I.D.A**

Guillermo León Valencia

Director de Aprovechamiento de Intercolombia



Logros académicos

- Ingeniero Electricista de la Universidad Nacional de Colombia
- Especialista en Transmisión y Distribución de Energía de la Universidad Pontificia Bolivariana.
- Master en Dirección Estratégica de Empresas de la Universidad de León de España.
- MBA Ejecutivo en la escuela de negocios Westfield.

Experiencia profesional

- 24 años de experiencia en diferentes cargos del grupo ISA desde las áreas técnicas de Mantenimiento, Ingeniería, Planeación del Negocio y Aprovechamiento.

isa

INTERCOLOMBIA

ABC DE LA CONTRATACIÓN

**Encuentro con proveedores
Medellín septiembre 2019**



Contenido

1

Información
Estratégica de
Negocio de energía

2

Modelo de
aprovisionamiento
y sus resultados
en los últimos 5 años

3

Temas a considerar
en el proceso
contractual

Información Estratégica de Negocio de energía

Crecimiento con Valor Sostenible



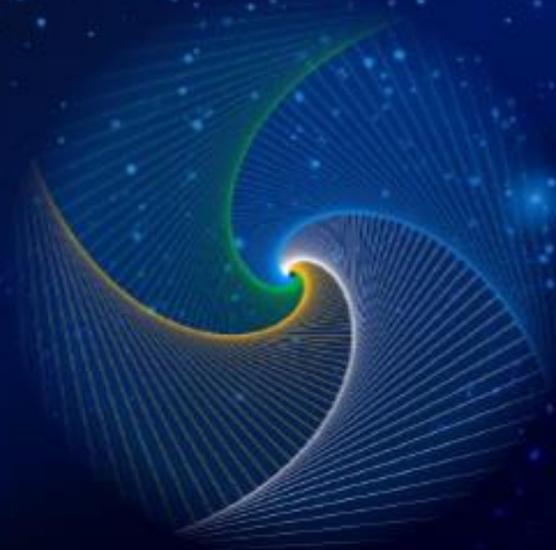
Valor Sostenible

Portafolio equilibrado



Negocios actuales y nuevas geografías

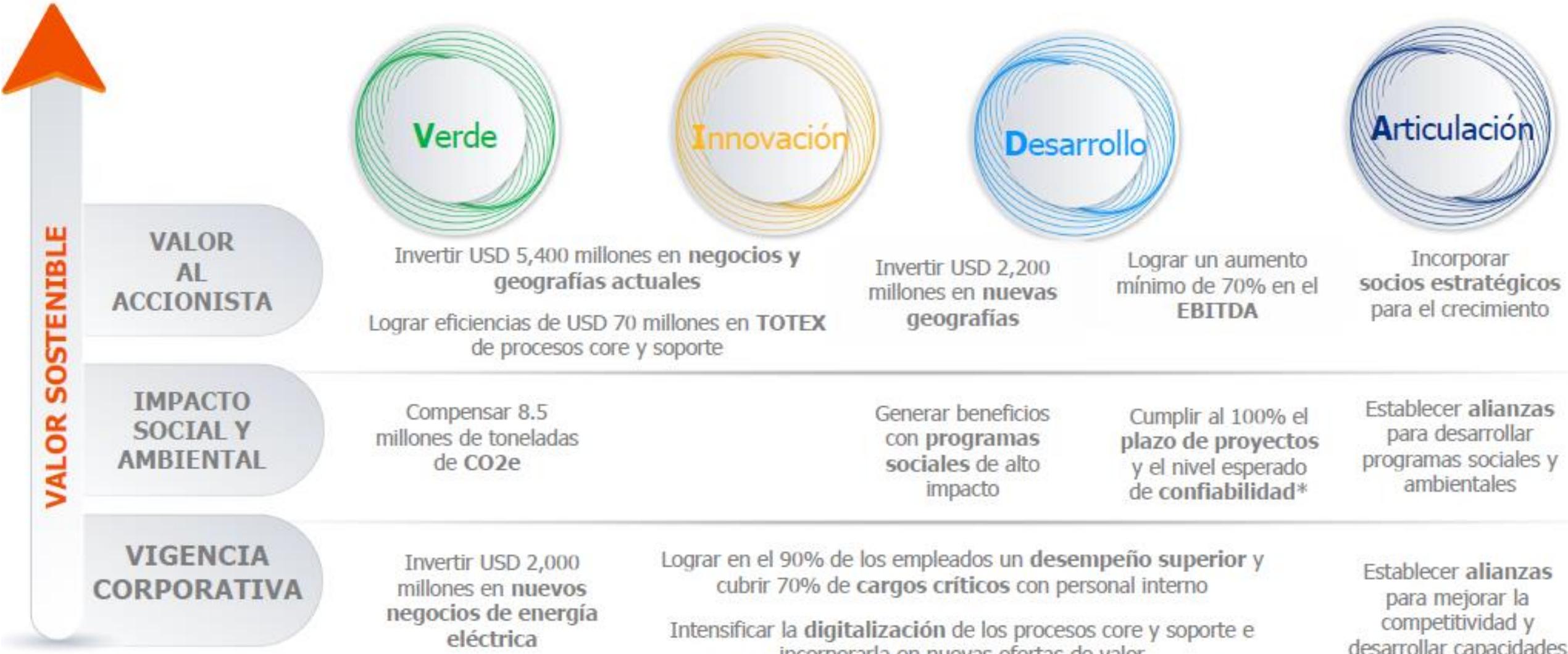
Pilares transversales



Verde
Innovación
Desarrollo
Articulación

Negocio de energía

Objetivos estratégicos al 2030

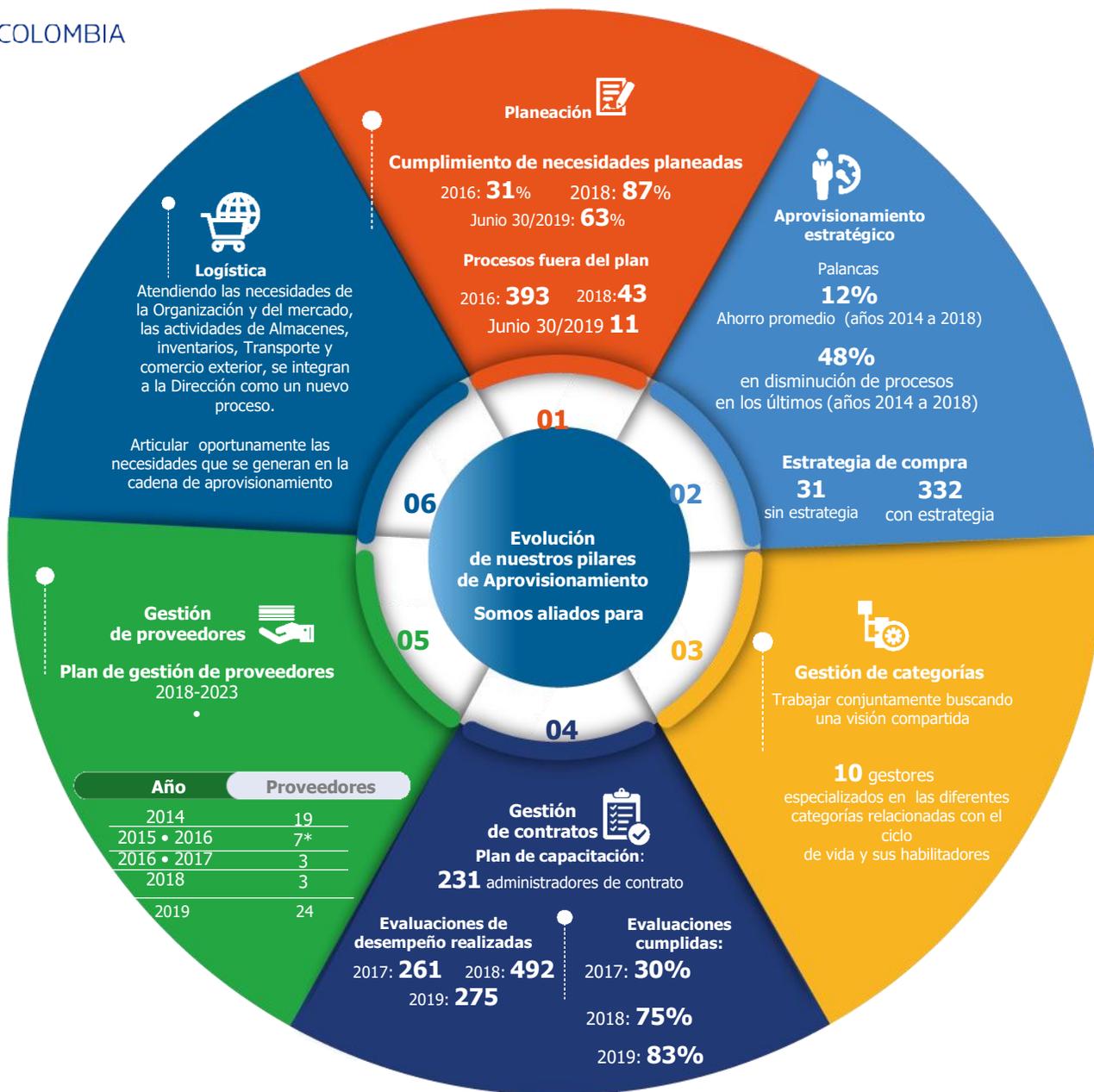


Modelo de aprovisionamiento y sus resultados en los últimos 5 años



Nuestra proyección Gestión Estratégica





Nuestra proyección Gestión Estratégica

SOCIUS | isa
Gestión Estratégica de Proveedores | INTERCOLOMBIA

Temas a considerar en el proceso contractual



Planeación



Plan de compras

Plan de compras ISA INTERCOLOMBIA 2019

El principal objetivo de nuestro plan de compras es:

- Buscar la participación del mayor número de proponentes para los diferentes bienes y servicios requeridos.
- Que los proveedores previamente se inscriban en el Sistema de Información de Proveedores para los bienes y servicios que ofrecen.
- Garantizar las mejores condiciones de competencia.
- Integrar necesidades de las diferentes áreas de la organización buscando obtener mejores condiciones comerciales.

En el archivo adjunto se detalla el número planeado de procesos de compra por subcategorías, a las cuales se le adelantarán procesos de abastecimiento en el año 2019 y el trimestre en el cual se iniciará la gestión del mismo.

Plan de compras ISA INTERCOLOMBIA 2019
Primera actualización Plan de Compras Mayo 2019

Planeación



- ✓ REGISTRO en el sistema información de PROVEEDORES, es su **carta de presentación**, contiene información comercial, financiera y jurídica que nos permite realizar la PRECALIFICACIÓN en todos nuestros procesos de contratación.
- ✓ Dos tipos de Registro INTEGRAL (Modelo Financiero) y LIVIANO.
- ✓ Regístrese en la categoría donde cuenta con experiencia y aporte los documentos que la acrediten.
- ✓ Mantenga su información vigente, actualice anualmente.
- ✓ **Visite** el STAND y resuelva sus inquietudes.

Matriz de segmentación



DNU Categorías descentralizadas de negociación unificadas

- ✓ Arrendamiento operativo estaciones de trabajo
- ✓ Gestión de soluciones informáticas ERP
- ✓ Suministro estaciones de trabajo
- ✓ Soluciones estándar de plataforma base y de productividad
- ✓ Soluciones de ERP y sistemas vinculados
- ✓ Soluciones de ciberseguridad corporativas

Matriz Estratégica



- ✓ ARIBA – Medio para realizar los procesos de contratación
- ✓ Mantenga su(s) usuario(s) ARIBA actualizado(s) en el registro de proveedores y evite inconvenientes al momento de recibir la invitación a participar en un proceso.
- ✓ Diligencie únicamente lo solicitado en el evento de sourcing, que es lo que se evaluará.
- ✓ Para procesos donde se realice subasta electrónica, es un requisito de participación tomar la capacitación brindada por nuestro soporte.
- ✓ **Visite** el STAND y resuelva sus inquietudes.

Matriz Estratégica

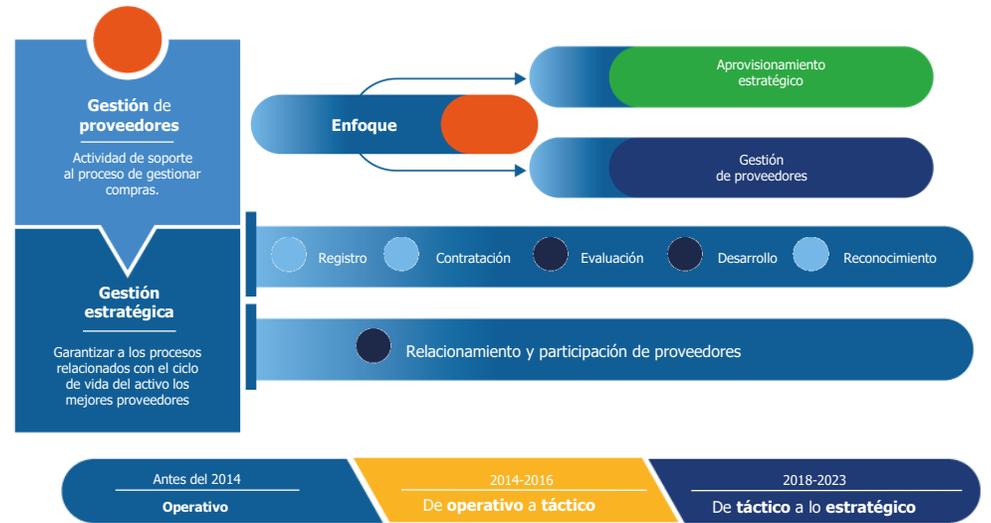


- ✓ **Visitas obligatorias** – Lea con anterioridad los pliegos, oportunidad para tener claridad del proceso y realizar ofertas ajustadas, no desaproveche solo para firmar el acta.
- ✓ Envíe todas sus inquietudes en un solo mensaje hasta la fecha límite de preguntas, así serán resueltas en un solo adendo.
- ✓ **Programa mitigación riesgos Grupo ISA.** Administrado por Delima Marsh, las compañías de seguros habilitadas para la emisión de pólizas son Confianza, Suramericana y Chubb de Colombia, de Octubre de 2017 a la fecha, se han emitido 1496 pólizas para las filiales ISA, INTERNEXA, INTERCOLOMBIA, XM y TRANSELCA, las tasas utilizadas para la emisión de pólizas son del 0.11 y en el mercado regular se encuentran en 0.30.

Gestión estratégica de proveedores



Nuestra **proyección**
Gestión Estratégica



Importancia de la evaluación del proveedor y planes de mejora.

Gestión estratégica de proveedores

Mejores proveedores para las categorías de alto impacto (CAI) en el ciclo de vida del activo

Cultura de mejoramiento continuo mediante la transferencia recíproca de buenas prácticas

Estrategia		Indicador de Seguimiento Meta				
Cierre de brechas mediante la aplicación de metodología y herramientas de mejoramiento hacia los proveedores, para lograr en aquellas categorías que sean de interés para la compañía (CAI) los mejores proveedores.		145 proveedores mejorados para llevar al estado de mejor proveedor.				
Meta anual						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	
8	22	29	29	29	29	



Estrategia				Meta		
Intercambio recíproco de las mejores prácticas identificadas en los proveedores y al interior de la organización, logrando su aprendizaje e incorporación en los procesos.				60 prácticas		
Meta anual						
2018	2019	2020	2021	2022	2023	
8	10	14	14	14		



Innovación y mejora continua



Mirada de futuro

- ✓ Aprovisionamiento sostenible.
- ✓ Modelo definido
- ✓ Compras por innovación
- ✓ Modelo de mejora continua: 5 gestores

Etapas Mejora Continua



PREGUNTAS



