



# 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

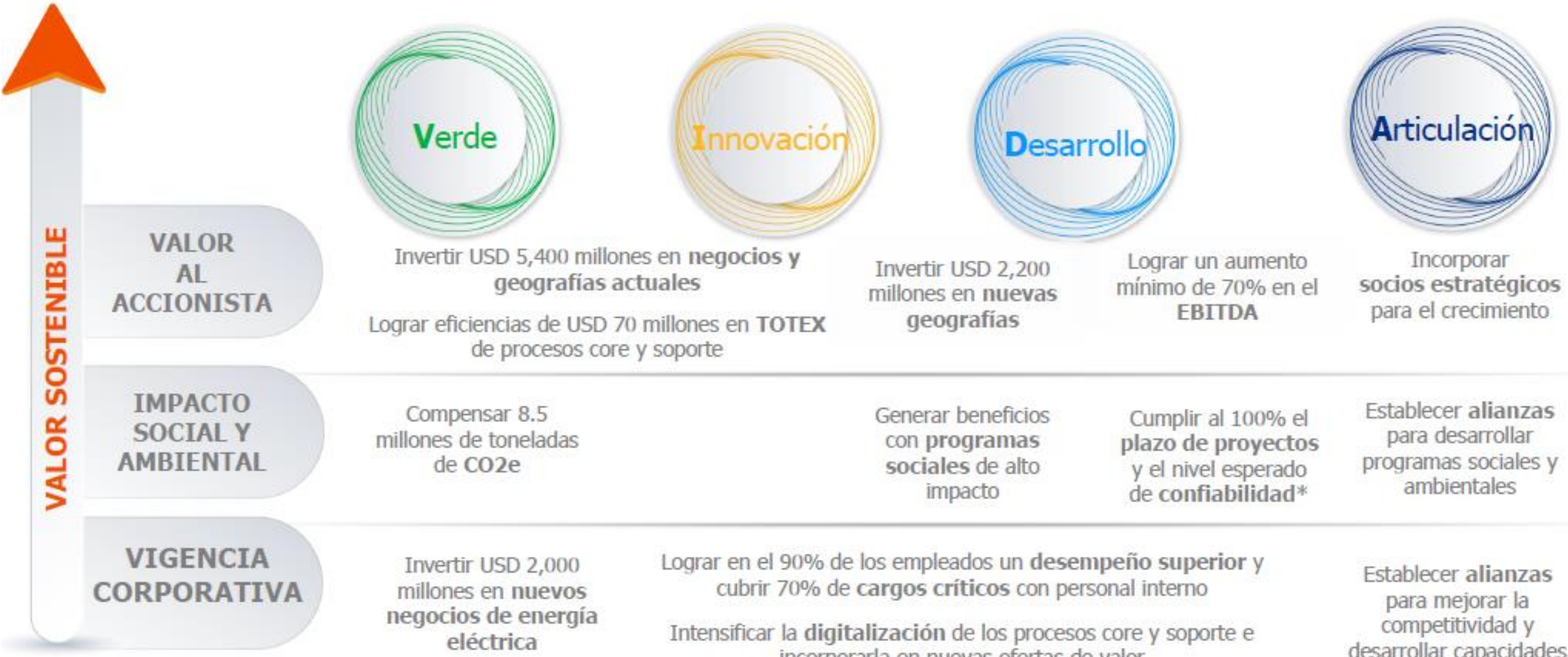
## Pilares transversales



Verde  
Innovación  
Desarrollo  
Articulación

# Negocio de energía

## Objetivos estratégicos al 2030

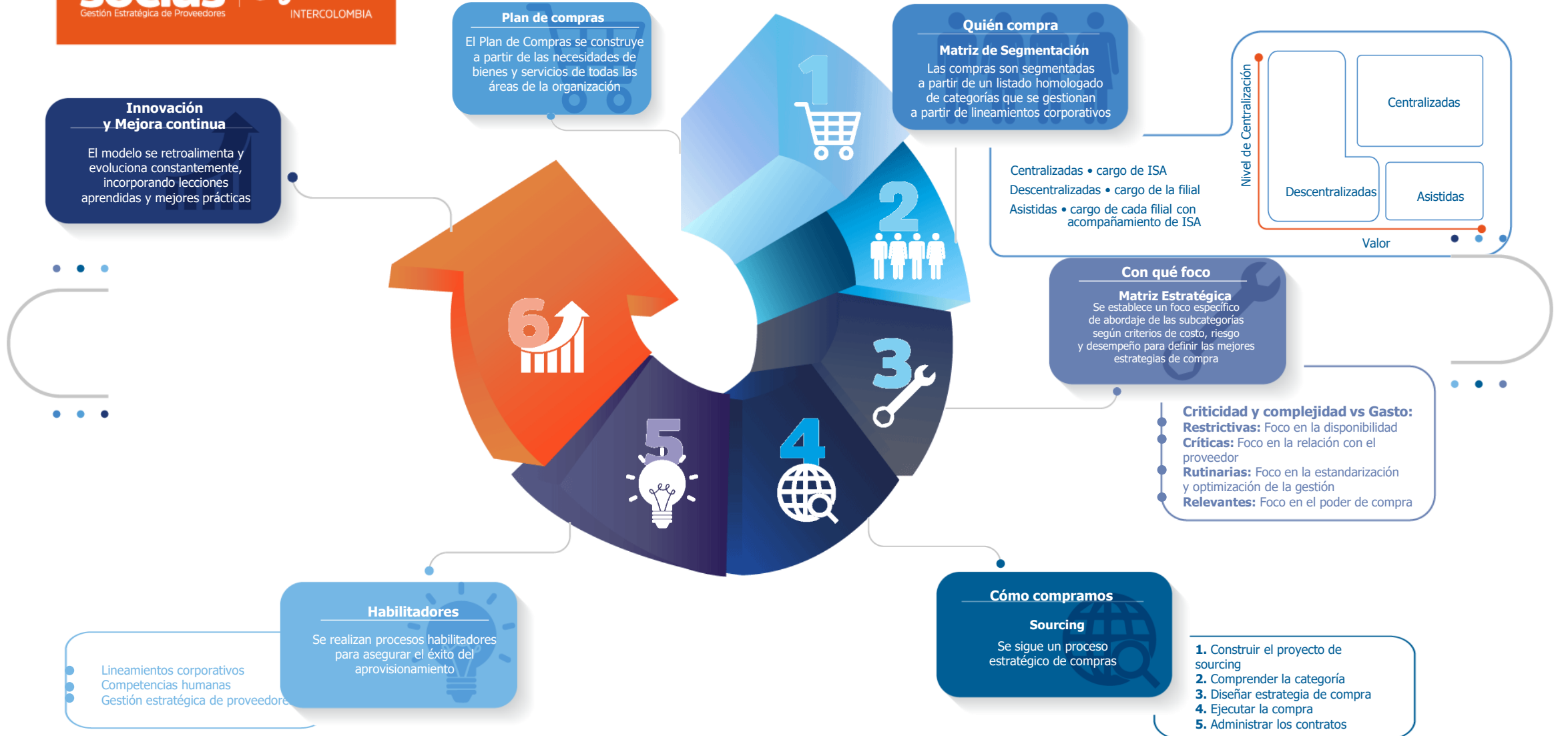


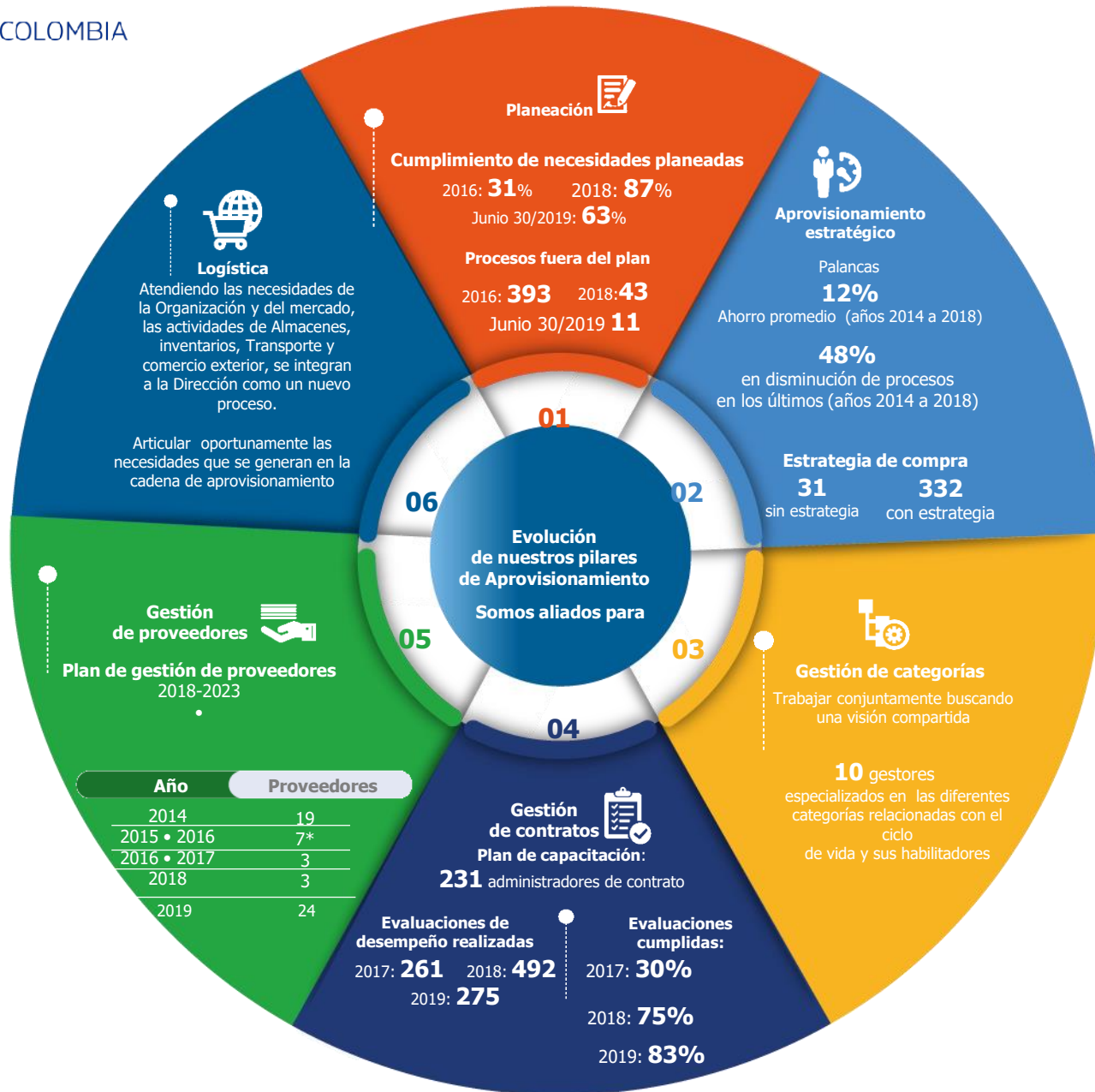
# Modelo de aprovisionamiento y sus resultados en los últimos 5 años





# Nuestra proyección Gestión Estratégica





## Nuestra proyección Gestión Estratégica



# Temas a considerar en el proceso contractual





# Planeación



NUESTRA COMPAÑÍA    GESTIÓN SOSTENIBLE    CLIENTES    PROVEEDORES    AULA VIRTUAL    SALA DE PRENSA

INICIO / PLAN DE COMPRAS



## 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

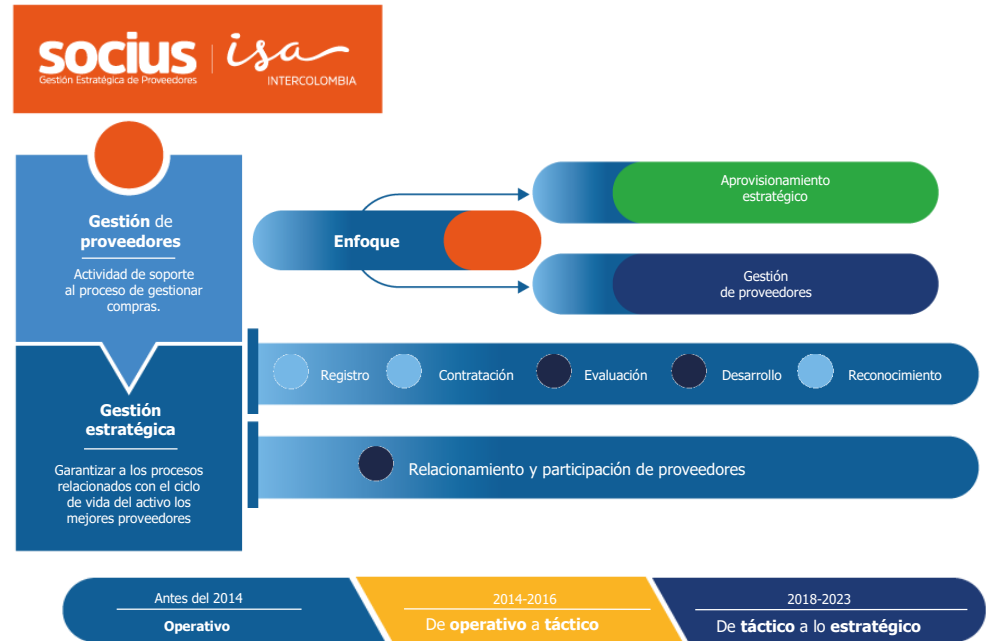


- ✓ **Visitas obligatorias** – Lea con anterioridad los pliegos, oportunidad para tener claridad del proceso y realizar ofertas ajustadas, no desaproveche solo para firmar el acta.
- ✓ Envíe todas sus inquietudes en un solo mensaje hasta la fecha límite de preguntas, así serán resueltas en un solo adendo.
- ✓ **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.				
<b>Meta anual</b>						
<b>2018</b>	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	
<b>Meta anual</b>						
<b>2018</b>	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



