



epm<sup>®</sup>

10° Encuentro de proveedores  
y Contratitas Grupo EPM  
V Edición Jornadas Técnicas

Año 2023



El papel de los Proveedores y  
Contratistas en la generación de  
valor en el Grupo EPM

¡Bienvenidos!

Dirección Gestión  
de Activos EPM

**Una conferencia que  
inicia con el final!!**



El papel de los Proveedores y Contratistas en la generación de valor en el Grupo EPM:

# Ser “El Protagonista”

1

Contribución al cumplimiento de la estrategia y sostenibilidad del Grupo EPM

2

Contribución a una eficiente Gestión de Activos

3

Relaciones de confianza

# ¿Cómo?

1

Contribución al  
cumplimiento de la  
estrategia y  
sostenibilidad  
del Grupo EPM



“El Grupo EPM promueve la generación de valor para las personas, los territorios y sus entornos a través de las actividades misionales de sus negocios y empresas mediante una actuación individual y **colectiva** que concilia el logro de los objetivos empresariales con el desarrollo humano sostenible. **El enfoque de sostenibilidad es la base fundamental del direccionamiento estratégico...**”

Al ser parte de un todo, estamos convocados a conectarnos con el mundo en el cumplimiento de retos globales, como los ODS, con el logro de objetivos estratégicos y la gestión de los temas materiales.

# Cuadro de mando integral Corporativo

Generación de Valor

Cientes y Mercados

Operaciones

Aprendizaje Y desarrollo

Incrementar valor para los Grupos de Interés y los territorios

**Trayectoria 1, 2 y 3**

Ebitda y Margen	Renppe <small>(Rentabilidad propiedad, plantas y equipos)</small>
Ingresos	
Utilidad Neta y Margen	Liquidez

**Trayectoria 4**

Índice Generación Valor Grupos de Interés	Emisiones generadas y Emisiones compensadas
Desarrollo sostenible de los territorios	Adaptación cambio climático

Creer en los negocios actuales brindando experiencias únicas y positivas al cliente

**Trayectoria 1**

Experiencia y Satisfacción	Cobertura
Cumplimiento la proyección de Clientes y usuarios	Cartera y Recaudo

Generar transformaciones positivas con los grupos de interés

**Trayectoria 4**

Reputación	Transparencia
Índice riesgo DDHH	Índice desempeño Institucional (MIPG)*

\*Solo si la empresa aplica esta medición

Creer en nuevos mercados y con nuevas soluciones

**Trayectoria 3**

Clientes Nuevos a través de Adquisiciones
Clientes Nuevos del Negocio de Comercialización de Nuevas soluciones
% Clientes Actuales usando Nuevas soluciones <small>(Clientes del Comercializador de soluciones y también del negocio actual)</small>

Impulsar la gestion efectiva de los negocios

**Trayectoria 1**

Calidad, Gestión Activos, Seguridad Operacional, Pérdidas, Costos y Gastos
Proyectos Infraestructura (Avance, tiempo y costo)
Plan de contratación
★Hojas de Ruta Focos

**Trayectoria 4**

Implementación MIT	Planes Relacionamiento GI
Implementación SbN	Gest. Ambiental, Social
Plan gestión DDHH Diversidad, equidad e Inclusión	Programa Gestión Huella de Carbono*

Incorporar la optimización en el Grupo EPM

**Trayectoria 2**

Hojas de ruta Sendas Productividad por empresa
Costos AOM – Cierre brechas por empresa
★Hojas de Ruta Focos

**Trayectoria 4**

Ahorro por Criterios de sostenibilidad
--


Promover adquisiciones y la incorporación de nuevas soluciones

**Trayectoria 3**

Capital adquisiciones y Nuevas soluciones	★Hojas de Ruta Focos
Proyectos Nuevas Soluciones (Avance, tiempo y costo)	<b>Trayectoria 4</b>
Proyectos Adquisiciones	Implementación Planes definidos Trayectoria 4

Fomentar el desarrollo de capacidades distintivas desde la arquitectura empresarial

**Trayectoria 1, 2, 3 y 4**

 <b>Capacidades</b>	Nivel madurez capacidades para las Trayectorias	★Hoja de ruta foco Gente y cultura
		Plan Formación para la sostenibilidad

Fortalecer el Sistema de Gobernanza del Grupo

**Trayectoria 4**

Implementación Sistema Gobernanza	Solidez Gobierno Corporativo
Transparencia y Revelación de información	Implementación modelo de gestión empresarial
Gestión de Riesgos	

★ Las hojas de ruta de los focos de gestión se definirán desde núcleo corporativo y una vez se tengan definiciones por empresa se entregarán para su incorporación  
 Nota: Todos los indicadores se les hará seguimiento desde la VP Sostenibilidad y Estrategia y de forma selectiva se llevarán al Comité de Núcleo



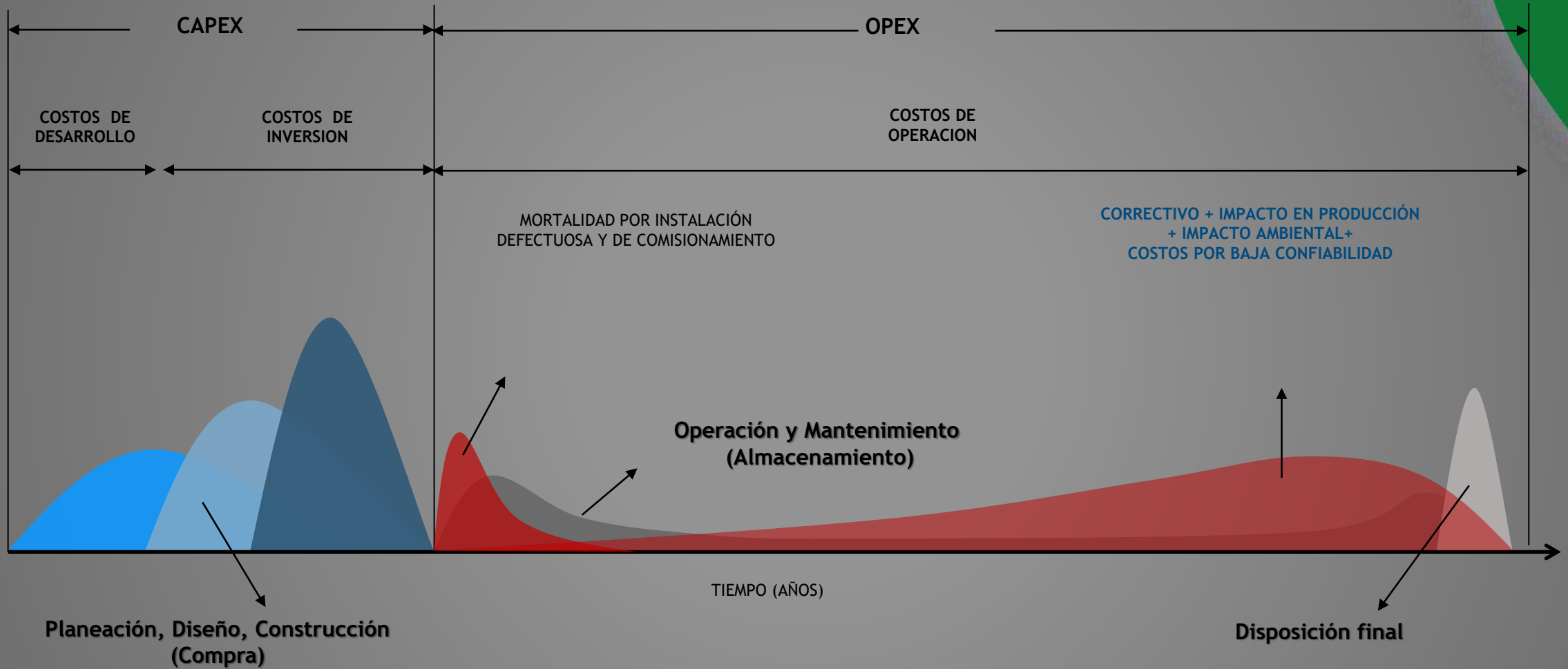
2

## Contribución a una eficiente Gestión de Activos



3

# ¿Qué es la Gestión de Activos?



# Norma ISO 5500X publicación enero 2014



## ISO 55000

¿Por qué?

Visión general, principios, fundamentos, beneficios y definiciones.

## ISO 55001

¿Qué?

Requerimientos para establecer, implementar, mantener y mejorar un sistema de gestión de activos.

## ISO 55002

¿Cómo?

“Guía” para aplicar los requerimientos de la norma ISO55001.

La norma ISO 55001 cuenta con 24 numerales (+ Sub-numerales y se evalúan 27). Asimismo, cuenta con 71 “debes”.

3

### 8.3. Contrato a terceros:

1

Si se contrata a terceros para cualquier actividad que pueda tener un impacto en el logro de los objetivos de Gestión de Activos, se deben evaluar los riesgos asociados, además se deben controlar los procesos y las actividades contratadas a terceros.

Se debe determinar:

2

- Los procesos y actividades que serán contratadas a terceros (incluyendo el alcance y los límites de los procesos y actividades y sus interfaces con los procesos y actividades de la organización).
- Las responsabilidades y autoridades dentro de la organización para gestionar los procesos y actividades tercerizadas.
- Los procesos y el alcance para compartir el conocimiento y la información entre la organización y el contratista.

La organización debe asegurar que:

3

Los recursos contratados cumplan con los apartados 7.2 (competencia), 7.3 (Toma de conciencia) y 7.6. (Información documentada).

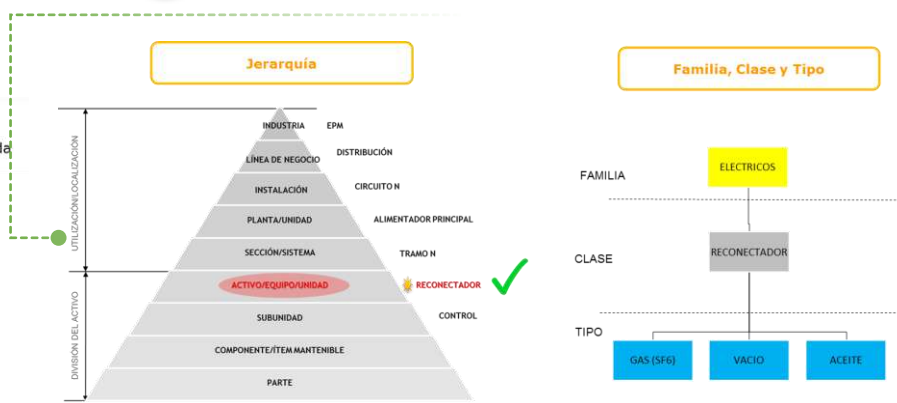
Sobre el desempeño de las actividades contratadas a terceros se realice un seguimiento de acuerdo con el apartado 9.1. (Seguimiento, medición, análisis y evaluación).

# Metodologías y sistema de información para la Gestión de Activos

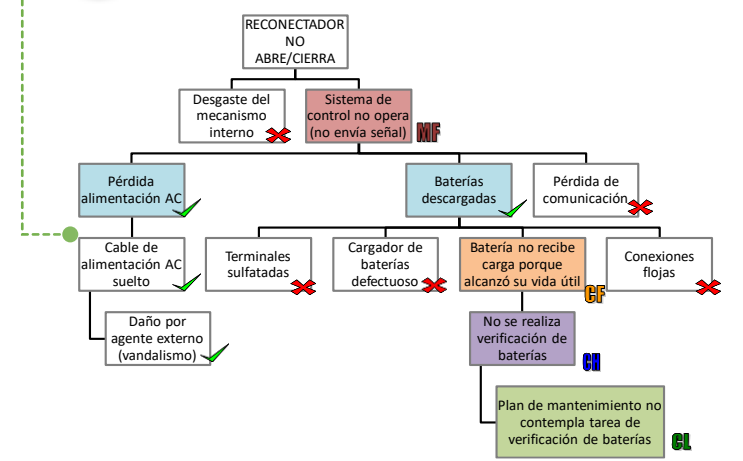
# 1 Toma de decisiones



# 2 Taxonomía



# 3 Análisis de fallas



# 4 Criticidad

**Contexto operacional, Función principal y modo de falla crítico**

Reconector instalado en el circuito 401-12 atendiendo un cliente industrial.

Proteger el circuito 401-12 ante fallas en los ramales sin protecciones.

Sistema de control no opera.

**Definición de variables para medir los impactos de la falla**

- Posible muerte o incapacidad
- Vertimiento de aceites o gases a fuentes de agua
- Afectación a los indicadores SAIDI y SAIFI
- Quejas de la comunidad (medios de comunicación)
- Pago de Compensaciones

**Probabilidad y consecuencias de la falla**

El reconector falla 4 veces al mes con interrupción del servicio de 2h

- No causa muerte o incapacidad
- No contamina fuentes de agua
- Afecta los indicadores SAIDI y SAIFI incumpliendo metas
- Quejas de la comunidad en la radio municipal
- Pago de 10 millones en compensaciones

**Clasificación de criticidad del activo y acciones de mejora**

Probabilidad

FRECUENCIA	Mínimo	Menor	Modera	Mayor	Máximo
Muy alta	1	2	3	4	5
Alta	6	7	8	9	10
Medio	11	12	13	14	15
Baja	16	17	18	19	20
Muy baja	21	22	23	24	25

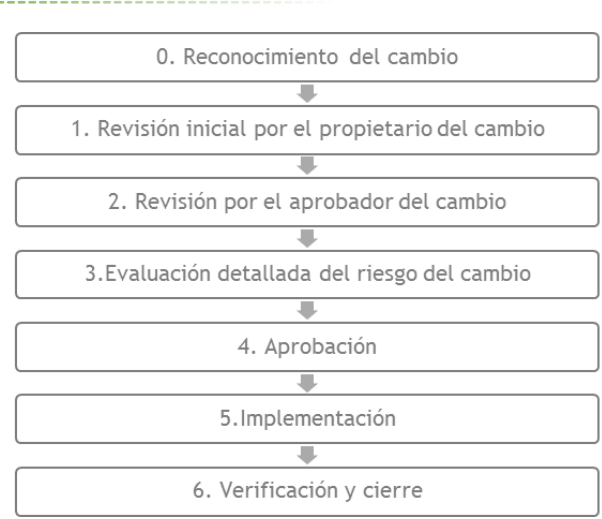
Criticidad: **Muy alta**

Afecta con **mayor** consecuencia los impactos de Calidad, Reputación y Financiero.

Tiene una probabilidad de falla **Muy alta**.

**1. Preparación**   **2. Evaluación de impactos**   **3. Taller Análisis de Criticidad**   **4. Resultados**

# 5 Manejo del cambio



# 6 Salud de Activos

**Índice de salud del activo AHI**

Criticidad	Muy pobre (0-30)	Pobre (30-50)	Medio (50-70)	Bueno (70-85)	Muy buen o (85-100)
Muy alta	Red	Red	Orange	Yellow	Green
Alta	Red	Red	Orange	Yellow	Green
Medio	Red	Orange	Yellow	Green	Green
Baja	Red	Yellow	Green	Green	Green

**Tabla de Estrategia de Gestión de Activos**

Categoría de prioridad	Estrategia de Gestión de Activos	Horizonte* (Depende de la naturaleza del activo)
Red	Reposición inmediata	(0-2 años)
Orange	Iniciar proceso de reposición	(2-4 años)
Yellow	Incrementar frecuencia mantenimiento/inspección/Reacondicionar	(4-8 años)
Green	Mantenimiento/Inspección	(>8 años)

Se recomienda realizar reposición del reconector dentro de los próximos 4 años. O antes en caso de una nueva falla del control. Puede evaluarse reubicación en un circuito de menor criticidad

# Sistemas de Información que apalancan la Gestión de Activos



Considerando que las actividades realizadas por terceros son parte del sistema de gestión de activos, se deberán documentar de acuerdo con el numeral 8.3 de la norma ISO55000:

- **Actividades contratadas**
- **Intercambio de información y conocimiento**
- **Publicación de información y datos.**



## En MAXIMO el papel del contratista es fundamental...



EL contratista participa en casi todos los módulos que componen a MAXIMO, como lo son:



# En MAXIMO el papel del contratista es fundamental...



¿Por qué?

EPM requiere la información de todas las transacciones que se realizan sobre sus activos, incluyendo las actividades realizadas por terceros.

¿Para qué?

Para la toma de decisiones como mantener y/o reemplazar, adicionalmente, realizar análisis de RCA.

¿Cómo?

Ingresando la información requerida de manera oportuna y con estándares de calidad de información.

# TEMAS claves en EAM MAXIMO en los cuales participa PyC



## Actualización Modelo de Red

Modelo de red de los negocios representa la realidad de las redes de los diferentes negocios. Es relevante para temas de reportes y seguridad operacional.

## Liquidación Acta de Pago

El soporte de los pagos de actas es fundamental para determinar el valor real de construcción, puesta en servicio, operación y mantenimiento de los activos.

## Permiso Operativo

La intervención de los activos debe ser autorizada por la operación de los negocios, previa programación y coordinación.

## Material en Poder de Terceros

El inventario de los materiales utilizados en la expansión, reposición, operación y mantenimiento de los activos es un factor preponderante en el control de los recursos públicos.

Esperamos entonces...

**¿Qué  
esperamos  
de los  
Proveedores y  
Contratistas?**



- Entendimiento del concepto de Gestión de Activos.
- Conocer objetivos de EPM y compromiso para lograrlos.
- Soluciones articuladas, óptimas y sostenibles para el ciclo de vida.
- Arquitecturas abiertas.
- Competencias y capacidades.
- Manejo de información, completa, transparente, trazable para toma de decisiones.
- Articulación entre los Sistemas de Gestión de Calidad, Ambiental, Seguridad y Salud en el Trabajo y Activos.

3

## Relaciones de confianza



3



Política de Relacionamiento con P&C

# Grupo • epm



## Proveedores Y Contratistas

- Relaciones a largo plazo, con enfoque de beneficio mutuo.
- Transparencia en el relacionamiento participativo, incluyente, oportuno, objetivo y claro.
- Igualdad de oportunidades.
- Diálogo abierto y transparente.
- Desarrollo humano sostenible.

# ¡Beneficios?

- a) La organización tiene una estrategia de compras que ofrece las relaciones adecuadas a largo plazo en la cadena de suministro y los acuerdos marco que ofrecen el mayor valor mutuo.
- b) La organización involucra a todas las partes relevantes de su negocio para adquirir activos y recursos de apoyo con funciones y responsabilidades claras y herramientas de colaboración.
- c) La organización comparte su proceso de planificación y sus objetivos con su cadena de suministro en acuerdos totalmente transparentes y los gestiona con procesos adecuados de supervisión del desempeño, gestión de riesgos y cambios y mejora continua.
- d) La organización y sus proveedores de servicios sienten que obtienen un buen trato gracias a la colaboración y la confianza mutua. Net Promoter Score (NPS), Índice de satisfacción del cliente (CSAT), y Puntuación del esfuerzo del cliente (CES)



# Contribución al cumplimiento de la estrategia y sostenibilidad del Grupo EPM

- Propósito
- Estrategia
- Sostenibilidad (ODS)

## Contribución a una eficiente Gestión de Activos

- Política
- Lineamientos
- Criterios de GA

El papel de los Proveedores y  
Contratistas en la generación  
de valor en el Grupo EPM:

# Ser

## “El Protagonista”

## Relaciones de confianza

- Grupo EPM
- Proveedores y Contratistas
- Clientes

3

¡Gracias!