



# Encuentros con grupos de interés

Fortaleciendo la comunicación y los lazos de confianza



# SOSTENIBILIDAD

Nuestro compromiso con el futuro



## Sostenibilidad para XM

Es un enfoque de negocios que nos permite de manera responsable, transparente y ética gestionar las oportunidades, impactos y riesgos económicos, medioambientales y también sociales.

Con el fin de crear valor para nuestros grupos de interés, mantener la ventaja competitiva y contribuir al desarrollo de las sociedades donde tenemos presencia.

## Crear espacios de reflexión

Poner en común las acciones que ha realizado la organización, alinear expectativas y aunar esfuerzos para la gestión responsable de los impactos, riesgos y oportunidades ambientales, sociales y económicas.





# ¿QUÉ HICIMOS EN 2016?

El fenómeno de El Niño ●

Redefinición estratégica ●

Ajuste a la estructura organizacional ●

Fortalecimiento del conocimiento sectorial ●

Innovación ●

Gestión ética ●

Sostenibilidad ●

Resultados ●



# El fenómeno de El Niño



## SITUACIÓN

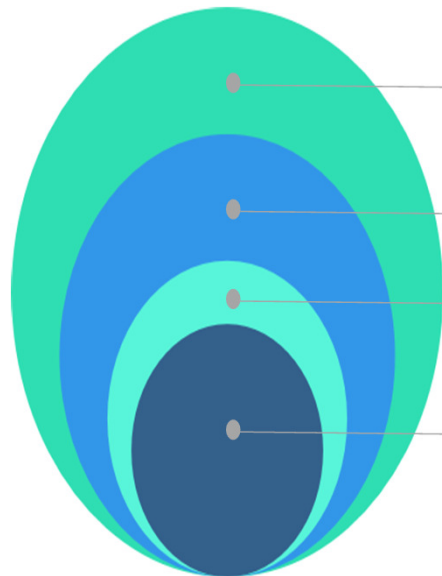
- ✓ Embalses llegaron a su nivel más bajo en los últimos 18 años.
- ✓ Incendio en la central de Guatapé → el 28% de las reservas del embalse agregado quedaron atrapadas.
- ✓ El precio de escasez fue superado 206 días.
- ✓ El precio de bolsa llegó a \$650 USD/MWh.



Análisis de lecciones aprendidas.

Presentación de propuestas para mejorar el mercado.

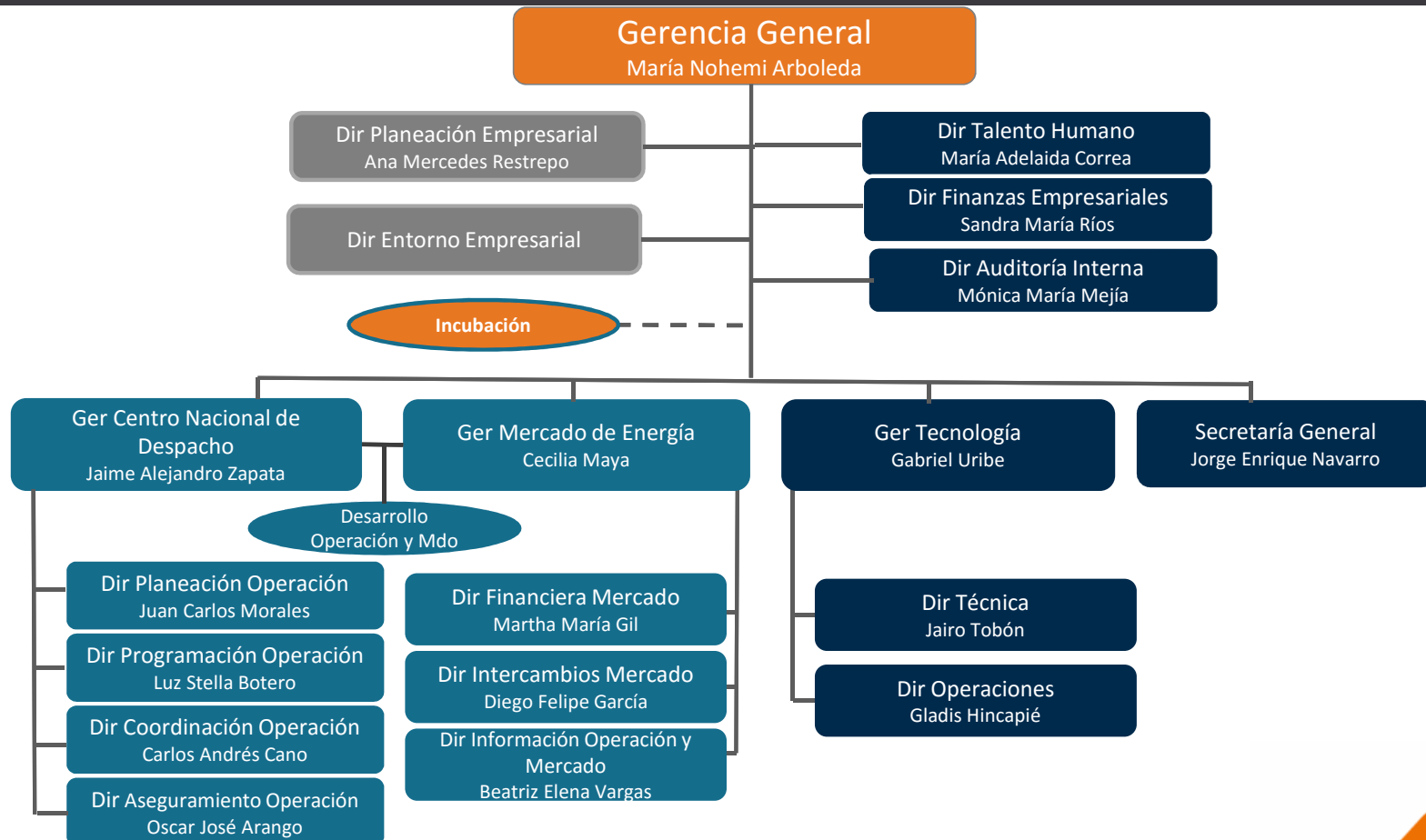
# Redefinición estratégica



Aspiración: al 2020

20% ingresos sean no regulados

# Ajuste a la estructura organizacional



# Fortalecimiento del conocimiento sectorial





Innovación



**En XM la innovación es un proceso deliberado, ordenado y sistemático alineado permanentemente con la estrategia.**

una empresa ISA

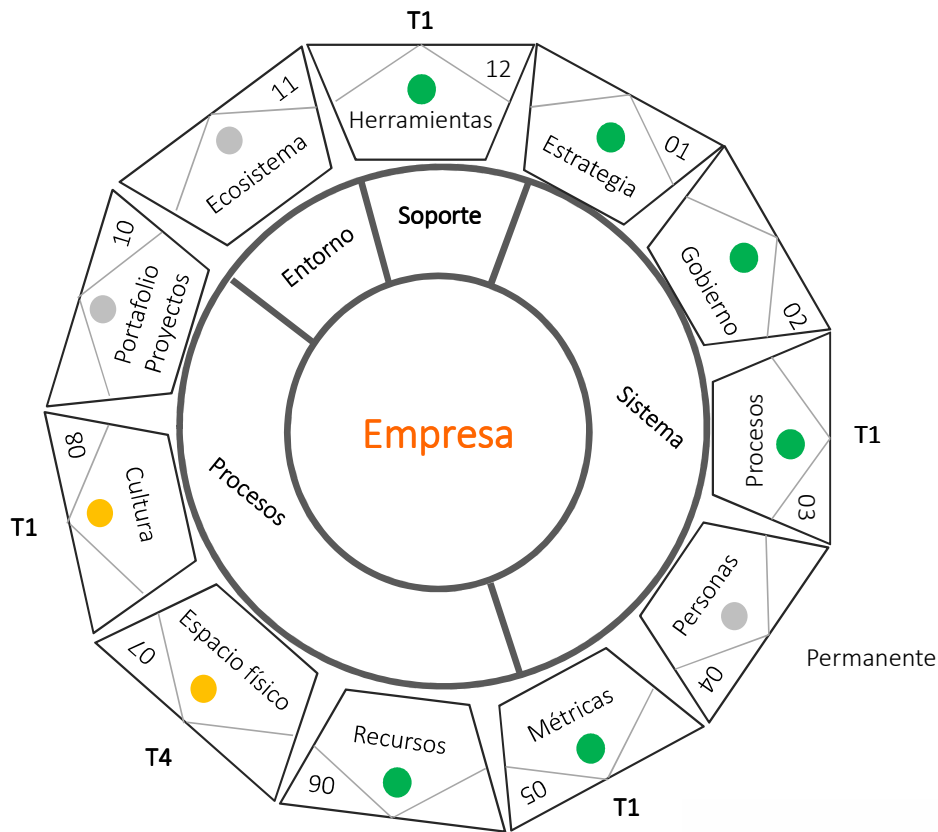
# Sistema de innovación



Innovación

Para Innovar se requiere mucho más que buenas ideas...

Sistema de innovación en XM

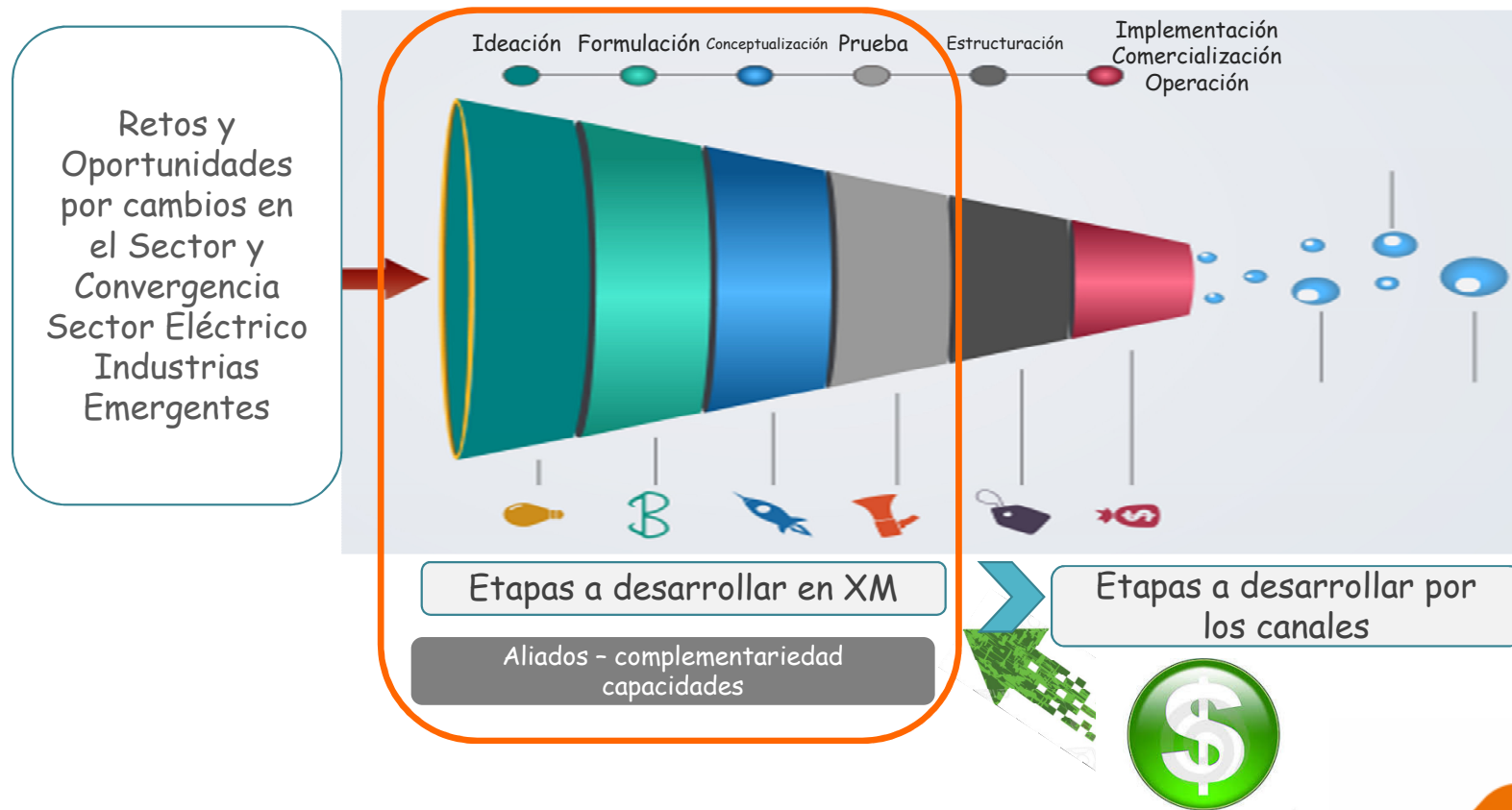


# ¿Cómo lo Haremos?

## Modelo de Innovación para generar negocios rentables - incubar



Innovación



# Gestión ética



## GESTIÓN ÉTICA

- Divulgación Acción Colectiva de ética y transparencia del Sector Eléctrico.
- Divulgación a través de la Intranet, Página Web y Boletín de clientes
- Carta refuerzo para el manejo de obsequios en época de navidad

- ✓ Definición como valor empresarial
  - ✓ Código de Ética
- ✓ Compromiso en la promesa de valor de XM
  - ✓ Código Antifraude
- ✓ Línea ética y Comité de ética



78  
empresas

150  
asistentes

94%  
Satisfacción  
general

Liderado  
por



4  
reuniones

29  
empresas

Mapa de  
riesgos  
competencia



# Línea ética



Línea Ética Virtual  
Página Web de la  
Compañía

<http://www.xm.com.co>



Dirección Electrónica  
[lineaetica@xm.com.co](mailto:lineaetica@xm.com.co)



Línea Fija  
018000 52 00 50

Comité de Ética



# Sostenibilidad



Medición de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI)



Se compensaron 420 Ton de carbono.



XM compañía carbono neutro, según la organización internacional South Pole Group.

Promoción de la ética y los derechos humanos



Se desarrollo un programa mensual de cine foros para incentivar la sensibilización frente a las relaciones éticas, transparentes y constructivas con sus grupos de interés.

Premios Andesco a la Responsabilidad Social Empresarial

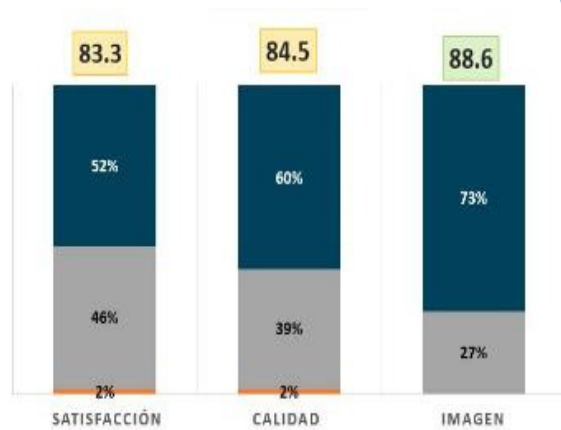


XM fue declarada fuera de concurso dentro de la categoría Mejor Empresa Pequeña de Servicios Públicos y Comunicaciones.

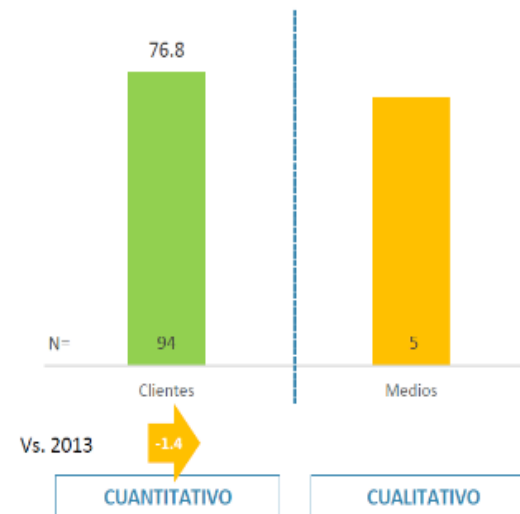
# Resultados



### Estudio de satisfacción



### Estudio de reputación



# Resultados



## CIFRAS DE XM

	EBITDA	UTILIDAD NETA	FREE PRESS (POSITIVAS Y NEUTRAS)	COMPRAS
<b>2016</b>	3.334 millones	7.820 millones	32.000 millones	63.681 millones antes de IVA
				
<b>2015</b>	8.108 millones	8.712 millones	5.225 millones	29.624 millones antes de IVA

# EL SECTOR ELÉCTRICO



está experimentando una transformación sin precedentes



XM, no está aislado de los cambios que presenta la cuarta revolución industrial.

Hiperconectividad digital y participación del ciudadano.

# REVOLUCIONES INDUSTRIALES

1st

Máquinas de vapor,  
mecanización

2nd

Producción en masa, líneas  
de producción y electricidad,  
vehículos, ferrocarriles

Aprendimos a generar  
electricidad y a transportarla  
a largas distancias

3rd

Computación y  
automatización, internet,  
comunicaciones masivas,  
carrera espacial

Se usan de manera masiva  
los combustibles fósiles

4th

?



una empresa ISA





# LA IV REVOLUCIÓN INDUSTRIAL



Es una era centrada en el ciudadano involucrado



que usa  
la tecnología  
para buscar  
bienestar



# EN LOS NEGOCIOS, LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE ES LA NUEVA REALIDAD



El sistema puede conocer sus gustos y decisiones,  
ofrecerle alternativas personalizadas, optimizar.



Es el tiempo de la  
convergencia  
entre industrias y  
la hiperconectividad





## NACEN NUEVOS JUGADORES Y MODELOS DE NEGOCIO

Es un momento de cambio muy importante  
para la industria eléctrica





# TRES FUERZAS QUE IMPULSAN LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR ELÉCTRICO

## Descentralización

Hace a los consumidores elementos activos en el sistema, requiere mucha coordinación

Tecnologías Clave:  
Eficiencia energética, solar, fotovoltaica, almacenamiento distribuido, micro redes, respuesta de la demanda



## Digitalización

Permite apertura, tiempo real, comunicación y operación automatizada del sistema

Tecnologías Clave:  
Tecnologías de red, medidores y sensores, inteligentes, control remoto, plataformas de optimización y agregación, dispositivos y aplicaciones inteligentes, LoT

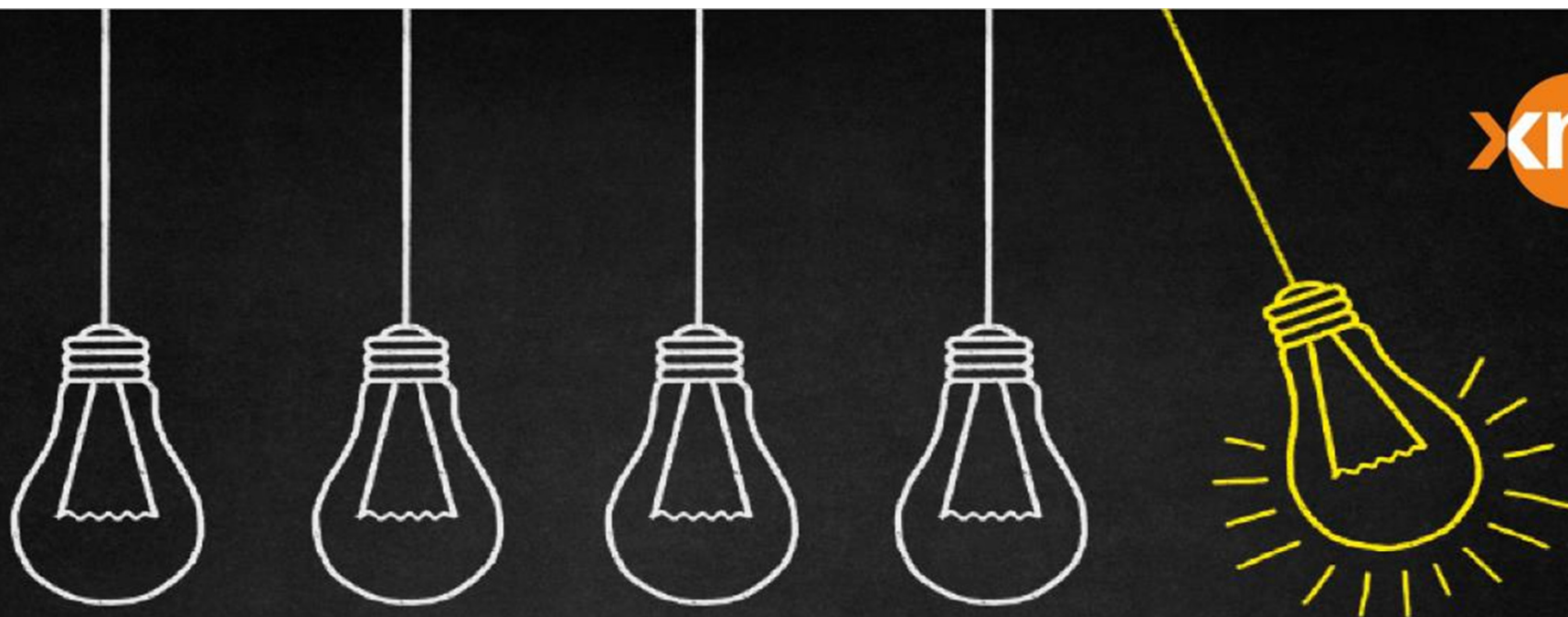


## Electrificación

Crítico en el largo plazo para mantener las metas de carbono relevante en recursos distribuidos

Tecnologías Clave:  
Vehículos eléctricos, vehículos en red y personales, carga inteligentes, bombas de calor





**Y todo esto plantea desafíos porque en cualquier caso lo importante es abastecer al usuario con calidad, seguridad y a un precio eficiente en un entorno de alta incertidumbre.**



## ¿Y QUÉ TIENEN QUE VER CON XM

estas nuevas tecnologías y conceptos como el cloud computing, el big data, el internet de las cosas o el block chain?



## Este ecosistema de información permitirá

optimizar un sistema cada vez más distribuido que garantice la confiabilidad mediante la combinación de elementos centralizados y atomizados.





**Esta arquitectura  
compleja debemos  
comenzar a crearla.**

**¿Cómo?**



**De la única  
manera posible:**

**Juntos,**



Todos los actores de la cadena: empleados, proveedores, clientes, sociedad, Estado y accionistas, y, sobretodo aquellos que aún no ingresan al sector de manera activa: los usuarios prosumidores.





**ESTE ENCUENTRO HACE  
PARTE  
DE ESA CONSTRUCCIÓN**



**“La compañías tenderán hacia la transformación de sus modelos de negocios poniendo en el centro de la ecuación a sus clientes y consumidores, lo que implica el análisis del desarrollo y respuesta de cadenas de suministro a los nuevos requerimiento del mercado”**

\*Tomado de Informe E&Y retos y tendencias en las cadenas de suministro



**Objetivo gestión  
de proveedores  
XM y encuentro  
2017**



## **Temas centrales**

**Compromisos  
declarados  
por XM**



**Rendición de  
cuentas**



**Objetivo gestión  
de proveedores  
XM y encuentro  
2017**



## **Temas centrales**

**Compromisos  
declarados  
por XM**



**Rendición de  
cuentas**





## Objetivo gestión proveedores XM



**XM busca con sus  
proveedores la construcción  
de relaciones sostenibles  
que permitan mejorar la  
oportunidad, administrar  
los riesgos y optimizar el  
costo del  
aprovisionamiento.**



## Objetivo encuentro 2017



**Conversar con nuestros  
proveedores acerca de  
nuestras practicas,  
considerando el trabajo  
realizado hasta el  
momento y definir  
acciones futuras con el  
objetivo de fortalecer el  
relacionamiento.**





**Objetivo gestión  
de proveedores  
XM y encuentro  
2017**



## **Temas centrales**

**Compromisos  
declarados  
por XM**



**Rendición de  
cuentas**

# Compromiso



## Transparencia

- El proceso de contratación deberá realizarse con base en procedimientos de selección objetiva y el cumplimiento de las reglas que garanticen la imparcialidad.



## Equidad - Igualdad

- Los procesos de contratación se desarrollarán con base en criterios que garanticen un trato no discriminatorio entre personas (naturales o jurídicas) que se encuentren en condiciones idénticas frente a los requisitos establecidos por la empresa.



## Reglas claras

- Información unificada y consistente, entregada por XM durante todas las etapas del proceso de contratación, aplicable para todos los proveedores.

**XM a través de las siguientes herramientas trabaja en pro del cumplimiento de los compromisos mencionados**



*Retroalimentación  
de la evaluación*

*Ética*

Diferentes niveles de toma de  
decisiones

**Disposición**

Profesionalismo

RESPECTO

Evaluación del proveedor y su retroalimentación

**Rondas de negociación**

Información de criterios  
de evaluación

*Pluralidad en las  
invitaciones a ofertar*

**Información  
disponible en  
página web**



**Objetivo gestión  
de proveedores  
XM y encuentro  
2017**



## **Temas centrales**

**Compromisos  
declarados  
por XM**



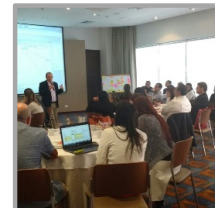
**Rendición de  
cuentas**

# Trabajo realizado – Rendición de cuentas



Solicitudes proveedores 2015 – 2016

- Simplificación de procesos.  
Formatos estandarizados: No pedir certificaciones por proceso, solo que se diligencie un formato.
- Mejorar los canales de comunicación con el administrador (foros, chats, conversatorios)
- La información entregada es limitada a los pliegos: Conocer el mercado y su funcionamiento previamente a la contratación.
- Falta claridad de los criterios de evaluación.  
Mejorar Retroalimentación: ser específicos e indicar porque no se selecciona un proveedor.
- Evaluaciones al contratista durante la ejecución del contrato.



Gestión en XM

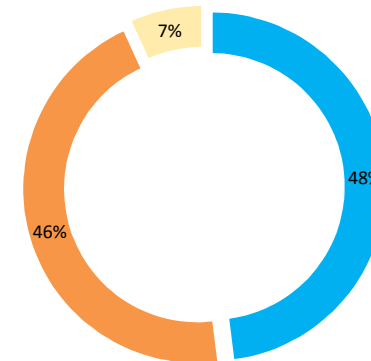
- [Información XM](#)
- [Registro de proveedores a través de Par Servicios para el grupo ISA.](#)
- [Se ha implementado mecanismos de comunicación como el correo, la página web, los boletines trimestrales y los eventos anuales.](#)
- [Sourcing estratégico.](#)
- En los procesos de selección de Bienes y Servicios Críticos, se da a conocer los criterios de evaluación y sus resultados individuales a los proponentes, mejorando los procesos de retroalimentación.
- La nueva guía de evaluación de contratistas establece la evaluación anual de los mismos e incorpora planes de mejoramiento durante la ejecución.

# Estadísticas proceso de abastecimiento



- Pedido de Mínima cuantía Formal: Son aquellos cuyo valor es desde 0\$ hasta COP\$147.543.400
- Pedido de menor cuantía: aquellos cuyo valor es mayor a COP\$147.543.400 hasta COP\$ 1.475.434.000
- Pedido de mayor cuantía: aquellos cuyo valor es mayor a COP\$ 1.475.434.000. Todos los anteriores valores incluyen IVA.

### Tiempos de contratación 2017



- PORCENTAJES TIEMPOS DE XM EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN
- PORCENTAJES TIEMPOS DEL PROVEEDOR EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN
- PORCENTAJE TIEMPOS COMPARTIDOS (NEGOCIACIÓN) EN PROCESOS DE CONTRATACIÓN

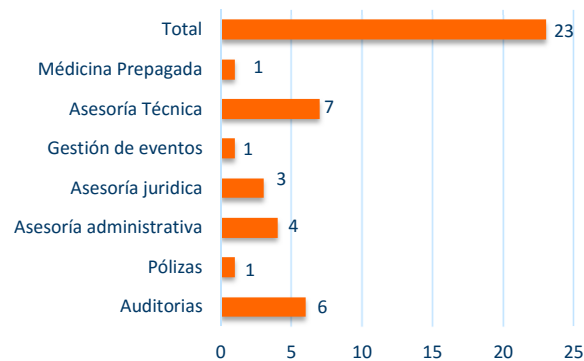
**Pluralidad:**  
**En los procesos públicos o privados en promedio se han invitado a 6 proponentes por proceso.**



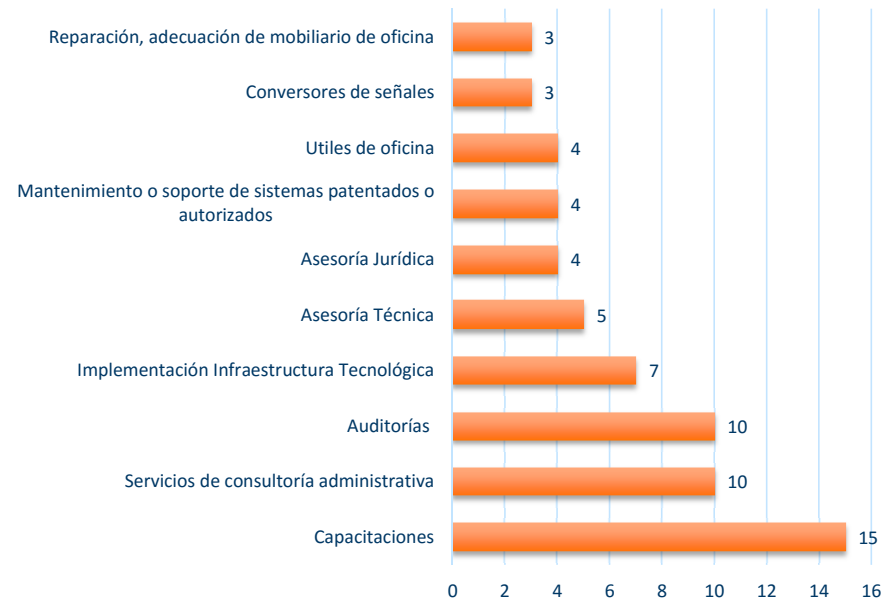
# Estadísticas proceso de abastecimiento



## ¿Qué hemos contratado en el 2017?



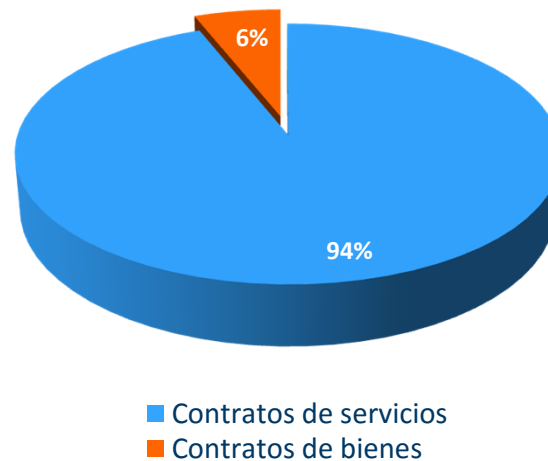
## ¿Qué contratamos principalmente en el 2016?



# ¿Qué se espera contratar en el 2017?



*De acuerdo con el Plan de Compras 2017 se realizarán aproximadamente 31 contratos nuevos durante el año, clasificados como pedidos de menor y mayor cuantía, por un valor total aproximado de \$ 36.465'487.537*



*Los principales servicios planeados para comprar el 2017 son:*

- *Mantenimiento o soporte de sistemas patentados o autorizados*
- *Auditorías*
- *Asesoría Técnica*
- *Servicios de implementación de aplicaciones*

Consultar el plan de compras de 2017 en la página web de XM.  
<http://www.xm.com.co/Proveedores/Pages/default.aspx>

# Descuentos por pronto pago en XM



## Ventajas



Permite a nuestros proveedores disponer de manera anticipada de liquidez, derivada de obligaciones que de nuestra parte se tengan por pagar

## Ahorros



Se utiliza una tasa igual a la DTF E.A. (Efectiva Anual) + 5,33%. Esta tasa cambia semanalmente de acuerdo con la DTF vigente definida por el Banco de la República.

Se aplica proporcional al número de días pendientes para el vencimiento de la factura, sobre el monto a pagar antes de impuestos.

Consultar el política de descuento por pronto pago en la página web de XM.  
<http://www.xm.com.co/Proveedor es/Pages/default.aspx>

Atrás



# Registro de proveedores



## Registro vía web

A partir del 2 de mayo de 2017 será obligatorio el registro de nuestros proveedores en la plataforma de Par servicios  
<https://www.parservicios.com/Inicio>

## Solicitud de información anual

Solo se solicitará anualmente la información del proveedor legal, financiera y relacionada con la experiencia, para el grupo ISA.

## Agilidad

Este proceso brindará mayor agilidad a la evaluación de las ofertas y posteriormente será insumo para pre-calificar a los proveedores.

Atrás

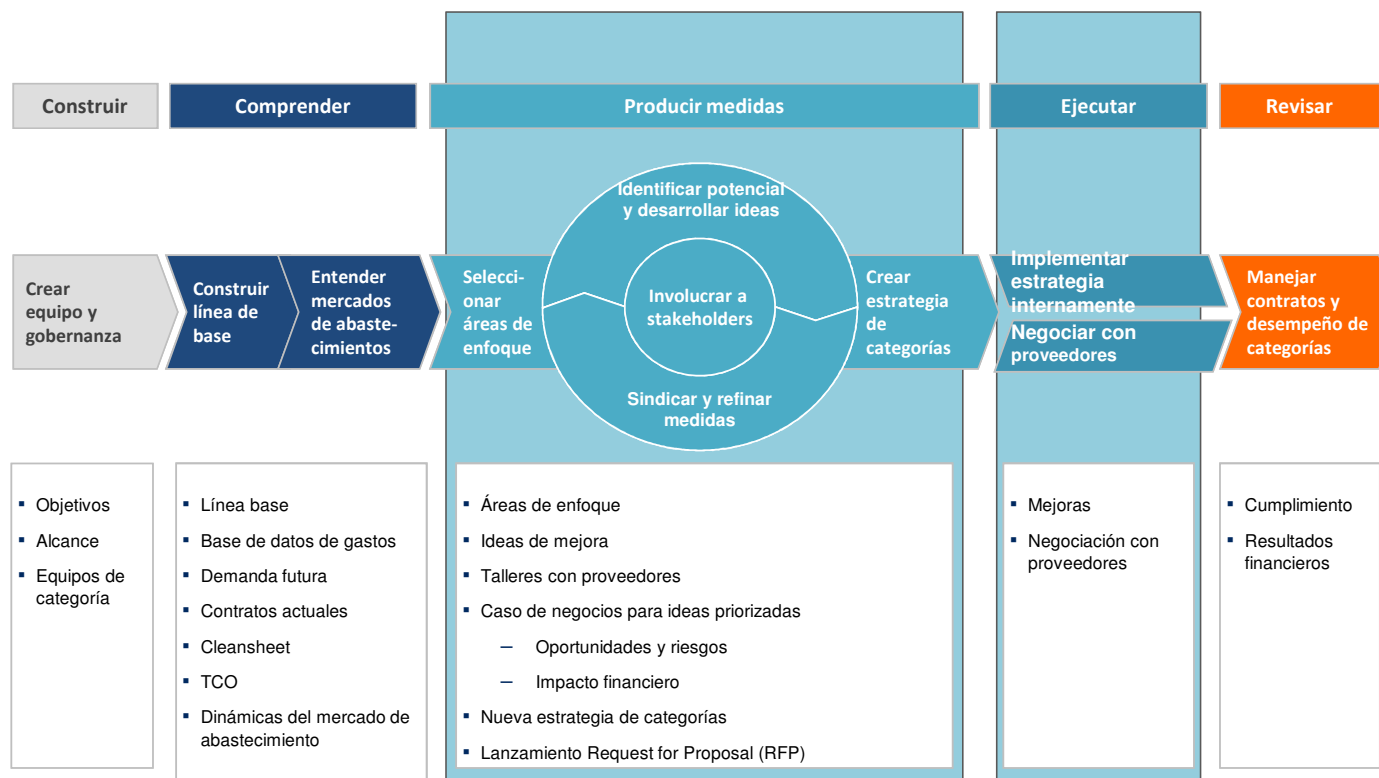


# Canales de comunicación



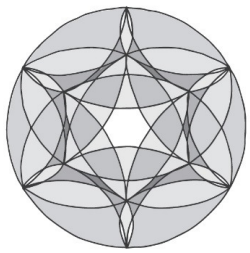
Atrás

# Sourcing Estratégico: Metodología Field and Forum



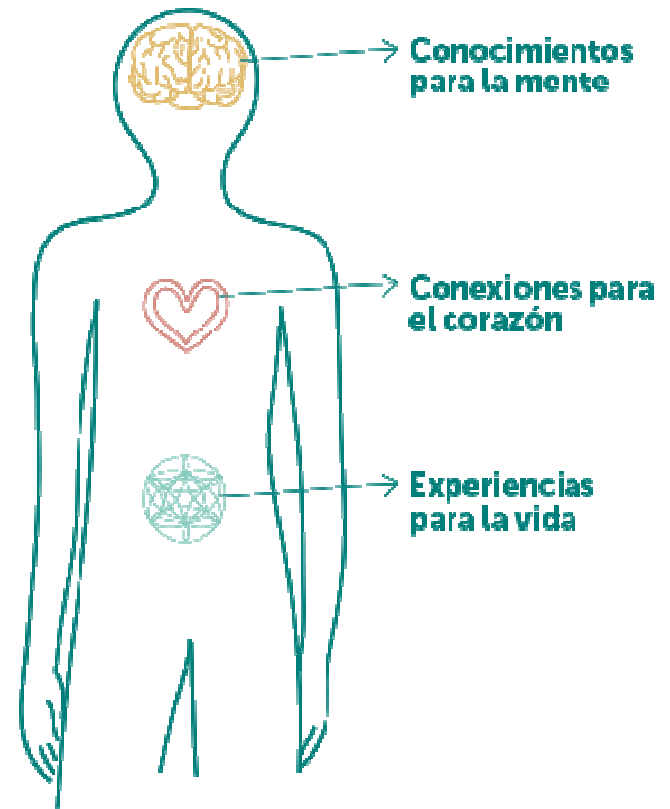
Atrás





**innove**  
UN MUNDO POSIBLE

Taller de Pensamiento y Acción que genera conocimiento y herramientas para promover la sostenibilidad desde la actuación de las empresas y la sociedad.





■ filial de isa

Calle 12 Sur No. 18 - 168 Bloque 2  
PBX: (574) 3172244 - Fax: (574) 3170989  
Medellín Colombia.

 @XM\_filial\_ISA

Todos los derechos reservados para XM. S.A.E.S.P

# Insumos rendición de cuentas

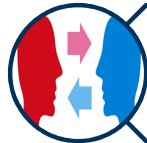
Compromiso definido: Transparencia, equidad y reglas claras



La información entregada por XM en el proceso de contratación (previo durante y después) es clara y suficiente para entregar el B&S solicitado sin riesgos para ambas partes? que sugerencias tienen?



Conocen los canales de comunicación que tiene XM, para establecer contacto con sus proveedores? Podría mencionarlos y darnos su opinión?



¿Cual es su opinión frente a la actividad denominada invitación a ofertar (encendiéndose esta como la invitación a participar de la presentación de la oferta hasta la expedición de la orden de inicio) y que recomendaciones podría hacernos?



Tiene sugerencias o buenas practicas para que XM fortalezca la relación con sus proveedores? cuales?



Usted cree que la calificación y evaluación de desempeño como proveedor de XM es una herramienta que le permite identificar y mejorar procesos en su compañía? piensa que existen otras herramientas para hacerlo?

# Agenda



- **2:00 pm a 2:10 pm: Bienvenida por Maria Nohemí Arboleda**
- **2:10 pm a 2:30 pm: Contexto abastecimiento por abastecimiento**
- **2:30 pm a 5:30 pm: Taller para proveedores. Asistencia exclusiva para los proveedores.**
- **5:30 pm a 6:00 pm: Conclusiones taller. Asistencia exclusiva para los proveedores.**