



*Innovando al servicio de la gente*

**Noveno  
Conversatorio  
en Materia Contractual**



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



**Alcaldía de Medellín**



**Medellín  
todos por la vida**

# Caso de Éxito:

## Negociación de Aisladores, Aceros y Cables para los negocios de energía del Grupo EPM



Facilitador: Julio Hernán Salazar Mejía  
Director Categorías y Proveedores Grupo EPM

Proyecto: Suministro Estratégico  
Agosto 27 2015

**Noveno**  
**Conversatorio**  
**en Materia Contractual**



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida

# Cual fue nuestro Enfoque y nuestro Objetivo?



Desde el 2013 el Grupo EPM, trabaja la implementación de una cadena de suministro que genere valor a partir del modelo de trabajo integrado

Ahorro de USD 34,39 millones- 39% respecto de la línea base USD 87,53

Captura de valor para el Grupo en los principales bienes del sistema de T&D Energía



**Noveno**  
**Conversatorio**  
en Materia Contractual



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida

# Como diseñamos nuestros procesos de... Cadena de Suministro

U: UNIFICADO GU: GEOGRAFIA UNICA  
GD: GEOGRAFIA DISPERSA I: INTEGRADO

Suministro de bienes y servicios

Planeación Cadena de suministro

U

GU

Gestión de Categorías

I

GD U Contratación

Administración de contratos

Gestión de materiales

Gestión de proveedores

I

GU

Registro, precalificación y clasificación de proveedores

Solicitar y evaluar ofertas y seleccionar proveedores para negociación

Evaluación del desempeño de contratistas

Ejecución del programa de relacionamiento con proveedores y contratistas

**Noveno**  
**Conversatorio**  
en Materia Contractual



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida

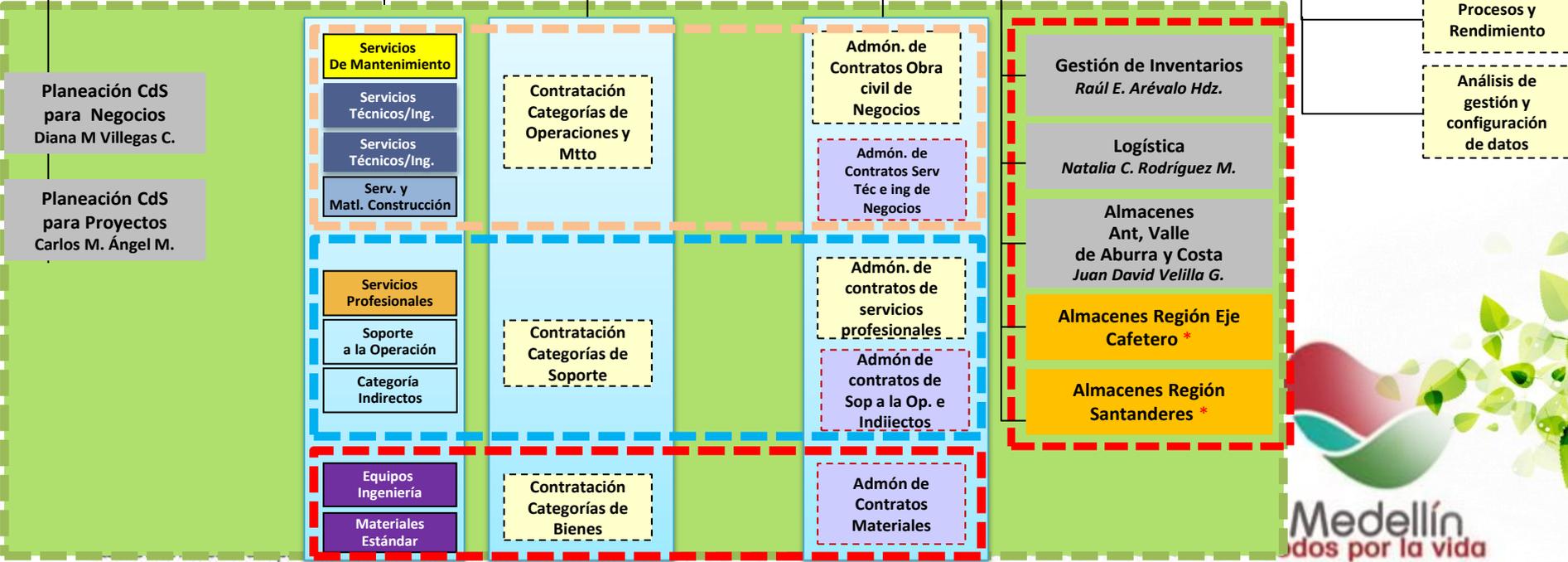
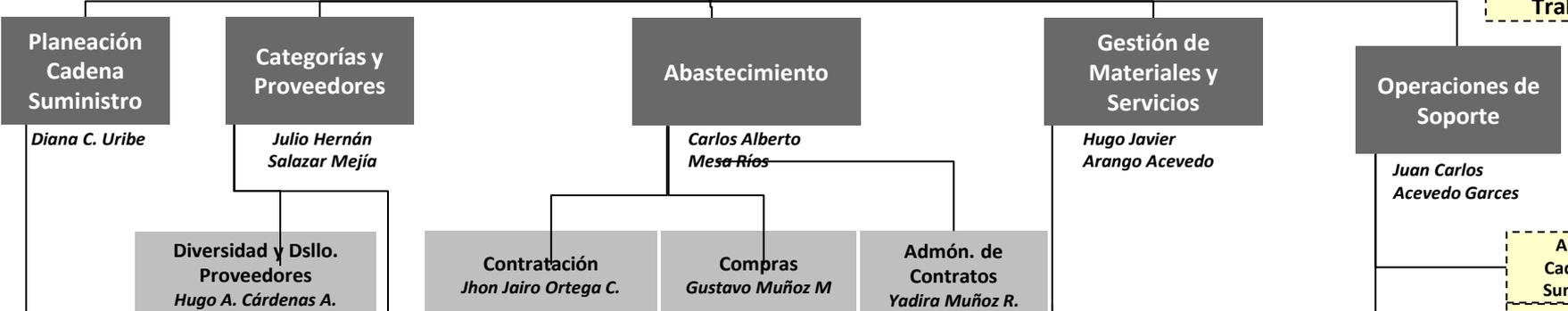
# Como nos Configuramos?

- VP Ejecutivo
- VP
- Gerente
- Director
- Jefe Unidad
- Equipo de Trabajo



Maria Fanery  
Sucerquia Jaramillo

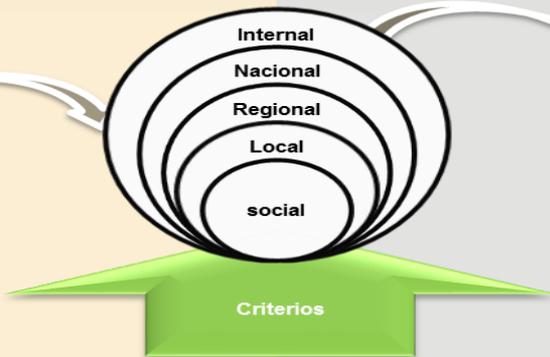
Jose Federico  
Escobar G.



2014

2017

### Resultados



### Guía de Abastecimiento Estratégico

Estrategia de negociación



Realidad nacional, local y regional

criterios (Contratación Local y Regional)

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

### Marco de Actuación



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



Gestión de Proveedores  
Guía de Evaluación del Desempeño

### Pilares: Normatividad y Lineamientos - Cadena de Suministro Grupo EPM

- Planeación
- Categorías y Prov
- Abastecimiento
- Mat y Servicios
- Operaciones

© Todos los derechos reservados por Empresas Públicas de Medellín ESP - 2015

# Noveno Conversatorio en Materia Contractual



“La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín”.



Alcaldía de Medellín



Medellín todos por la vida

# Y que cambiamos normativamente?

• Actividad	• Hoy	• Mañana
Gestión de compras de todo el grupo	Basadas en precio	Basadas en análisis de TCO (1)
Criterios para la contratación local, regional, merchandising social, contratación social para apoyar la construcción de territorios competitivos y sostenibles	No se tiene criterios claramente establecidos	Homologación y clasificación para el Grupo EPM a nivel nacional
Relacionamiento con Proveedores y Contratistas	Basadas en precio y duración de contrato	Basadas en impacto para el negocio y de acuerdo con el análisis del mercado «Relaciones Estratégicas»
Delegación	Descentralizada en toda la organización	Central de compras para el grupo

TCO: Total Cost Ownership  
"Modelo de costo total de propiedad"



# Como integramos funcionalmente la necesidad?



Diseñar la estrategia de abastecimiento para las categorías de cables, estructuras y aisladores, buscando la generación de valor para el Grupo EPM, a partir de negociaciones basados en el modelo TCO “Costo Total de Propiedad”.



# Que obtuvimos en esta integración?

Suministro Estratégico  
USD (\$ 87.53)

Macrocategoría

Materiales Estándar  
(\$ 77.37)

Equipos Ingeniería  
(\$10,16)

Categoría

Cables y Alambres  
(\$ 64,50)

Aislantes  
(\$12,87)

Torres de Transmisión

Ahorros típicos

AHORROS	BAJO	MEDIO	ALTO
CABLES, AISLANTES Y ACEROS	4%	12%	16%

Ahorros Logrados

Suministro Estrategico	Acero Estructural	Cables Aluminio	Aisaldores
	29%	33.6%	76.1%

**Noveno**  
**Conversatorio**  
en Materia Contractual



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín

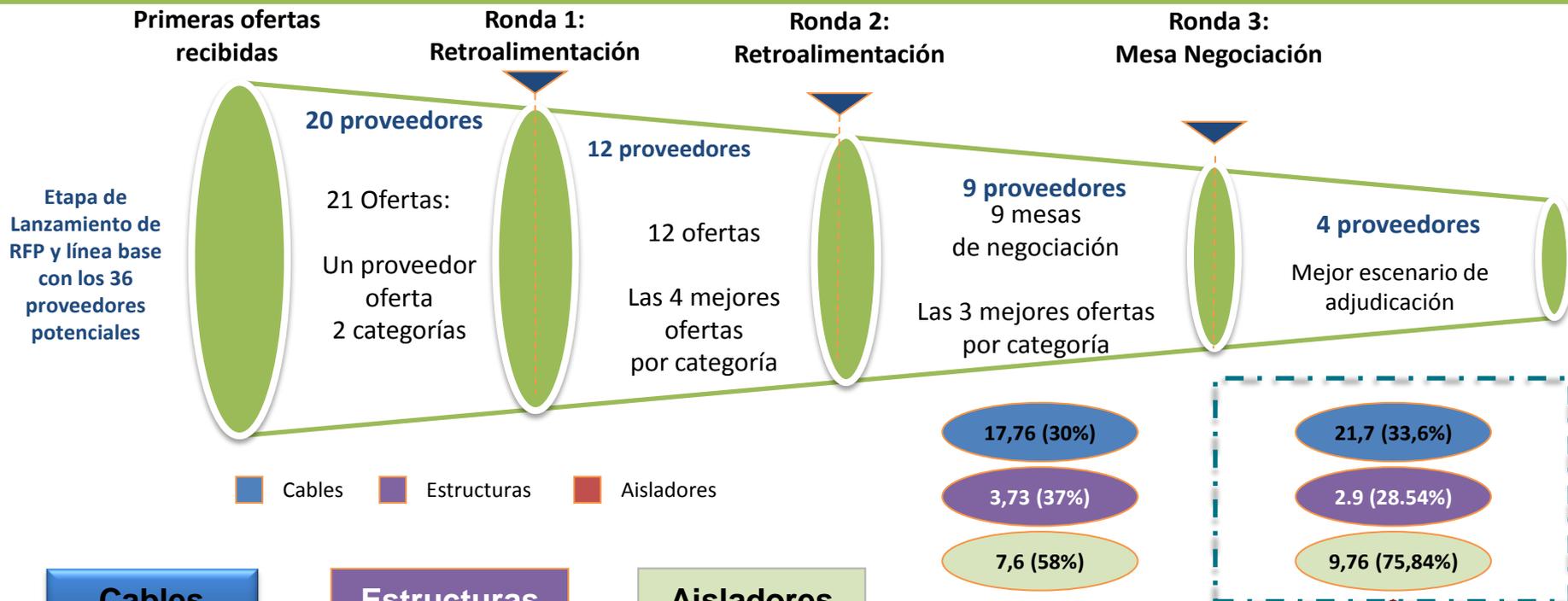


Medellín  
todos por la vida

# Cual fue nuestra Estrategia Negociación?

Se logra diversificar la oferta de proveedores y potencializar el ahorro en cada categoría

Proceso general de Oferta no vinculante, con un monto de USD 87,53 millones (Línea Base)



## Cables

1. Procables
2. Hengtong
3. Appar
4. Sterlite
5. Centelsa
6. Coreal
7. Henan Tong

## Estructuras

1. Skipper
2. Kalpataru
3. CCC
4. Fujian Jianshi
5. Sadelec
6. Nanjing
7. Zhejiang

## Aisladores

1. Tyco
2. Aditya
3. Gamma
4. Dalian
5. Mc Lean
6. CCC

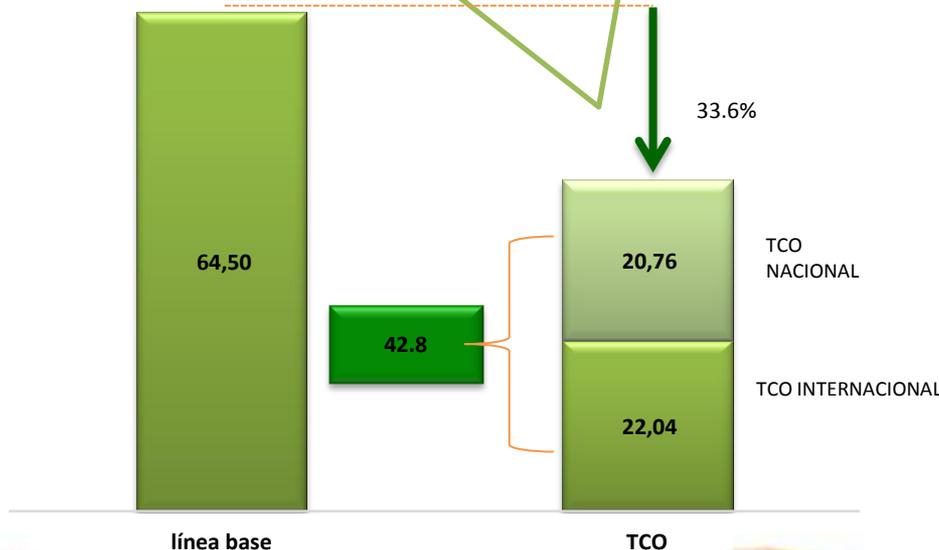
**Ahorro estimado:**  
**USD 34,39 millones**  
**39%** respecto a la línea base

# Cables de Aluminio - Adjudicación por ítem con base análisis TCO

(PROVEEDOR INTERNACIONAL y PROVEEDOR COLOMBIANO)

Valores DDP (Almacén general EPM y Filiales) USD millones IVA incluido

Adjudicando el 51.5% de la demanda al oferente internacional y el 48.5% restante al proveedor nacional se logran ahorros: **USD 21.7 Millones**  
**33.6% respecto a la línea base**



## Ventajas:

- Mayor captura de ahorros para el Grupo EPM.

## Requerimientos del escenario de adjudicación:

- Adhesión de contratos de transporte internacional, agenciamiento aduanero y transporte nacional para las filiales de energía.
- Centralización en los pedidos para El Grupo garantizando escenario de construcción de valor y cumplimiento en los planes de entrega diseñados.

## Mitigación del riesgo en la ejecución del contrato:

- Costos en inspecciones internacionales.
- Costos de coberturas cambiarias y commodities (en caso de considerarse).
- Mayor oportunidad para la operación dado que el suministro se encuentra dividido en dos proveedores.

**Noveno**  
**Conversatorio**  
en Materia Contractual



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida

# Estructuras

Adjudicación 100% de la demanda al proveedor nacional con base en análisis TCO

Valores DDP (Almacén general EPM y Filiales) USD millones IVA incluido

Con la oferta de la firma NACIONAL se logra un ahorro:

**USD 2.90 Millones**  
**29% respecto a la línea base**



Ventaja de contar con un proveedor nacional:

- Posibilidad de cambiar tipo de torre en el tiempo de fabricación de las mismas.
- Posibilidad inmediata de reposición de piezas y parte de la torre por deterioro o inconsistencias de diseño.
- Eficiencias en costos y gastos asociados a logística y transporte de pedidos no planeados.
- El proveedor nacional ofrece entregas totales y parciales durante la vigencia del contrato, acordando un stock operacional con lo que se logran ahorros asociados al almacenamiento, custodia y distribución.
- Facilidad en las pruebas de fabricación e inspección de entregas.
- Ahorro por entrega de planos de diseño en Autocad 2D.
- Oportunidad asociada a disminución en los tiempos de logística internacional.
- El proveedor nacional propone construir un modelo de material en consignación total y parcial.

Mitigación de riesgo en la ejecución del contrato:

- Coberturas cambiarias y de commodities (en caso de considerarse)

**Noveno**  
**Conversatorio**  
**en Materia Contractual**



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



**Alcaldía de Medellín**



**Medellín**  
todos por la vida

# Aisladores

Adjudicación 100% de la demanda a la mejor oferta NACIONAL  
con base análisis TCO.

Valores DDP (Almacén general EPM y Filiales) USD millones IVA incluido  
Ventajas del escenario:

- Mayor captura de ahorro para el Grupo EPM.
- Reposición de material que sufra daño durante el transporte.
- Minimización de costos en inspecciones internacionales.
- Disposición final de aisladores de la marca del fabricante durante la vigencia del contrato.
- El proveedor nacional propone construir un modelo de material en consignación total y parcial.
- Disminución en el tiempo de entrega de 90 a 30 días.
- Variación en la marcación como el Grupo EPM lo disponga.
- Garantía de los bienes superior a los internacionales para los aisladores de porcelana (25 años).
- Facilidad en las pruebas de fabricación e inspección de entregas.
- Capacitación a personal del Grupo EPM o contratista.

Con la oferta de la firma NACIONAL;  
se logra un ahorro:

**USD 9,79 Millones**  
**76,1% respecto a la línea base**



línea base

TCO NACIONAL

**Noveno**  
**Conversatorio**  
en Materia Contractual



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida

# Gracias

Julio Hernán Salazar Mejía  
[julio.salazar@epm.com.co](mailto:julio.salazar@epm.com.co)

Móvil: 3045201442

**Noveno**  
**Conversatorio**  
**en Materia Contractual**



"La modernización del proceso de contratación de Nuestra Nueva Medellín".



Alcaldía de Medellín



Medellín  
todos por la vida