



■ filial de isa

3er. Encuentro Proveedores

Octubre 16 de 2014





Bienvenida

Orquestación Estratégica

Estrategia XM

Gestión integral de la cadena de abastecimiento

 filial de isa



¡Nuestra meta!





COLOMBIA

RUMBO AL MUNDIAL 2014

“Hoy hay que tener acción... El futbolista tiene que estar siempre con ilusión, motivación y con superación, y a veces con la motivación es increíble lo que se puede lograr, porque la preparación no es correr para gastarse, sino aprender cómo pensar, cómo tratar a nuestro equipo de trabajo, si tenemos especialistas que le puedan indicar algo que no tiene nada que ver con su actividad diaria, sino mirando hacia el futuro, hacia su desarrollo personal.”

José Pékerman

Queremos con nuestros proveedores formar el mejor equipo para:

- Construir futuro conjuntamente.
- Hacer de nuestros negocios, empresas sostenibles.
- Seguir construyendo redes de confianza.

...y lo declaramos públicamente
en nuestra promesa de valor...



Contribuimos a la Sostenibilidad

Somos una empresa comprometida con el crecimiento y desarrollo sostenible de sectores que requieran gestión y seguimiento de sistemas de tiempo real.

Generamos Confianza

Nuestro compromiso es construir plena confianza para los grupos de interés.



Campo de juego





“Hay que aprender a poder imponerse, pero también poder soportar los embates de un rival en otros momentos del partido... ¡eso es un crecimiento en equipo!

José Pékerman



Marco de actuación y compromisos



¿Qué está pasando en el área de abastecimiento?

Guía para administradores de contrato.

Implementación de la metodología Field and Forum .

Evaluación de la percepción de los proveedores en cuanto a cumplimiento de los principios de contratación por parte de XM.

Visitas a proveedores críticos para XM.

Capacitaciones a los administradores de contratos de XM, para una mejor gestión.

Operación Sostenible

... contar con los recursos necesarios para atender de forma eficiente, limpia, confiable y segura a los usuarios.



Mercado Sostenible

... armonizar mecanismos de corto y largo plazo que permitan la formación de precios eficientes, promuevan la competencia, ofrezcan liquidez y cuenten con instrumentos de cobertura para una eficiente gestión de los riesgos.





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





www.xm.com.co



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



■ filial de isa

3er. Encuentro Proveedores

Octubre 2014



Bienvenida

Orquestación Estratégica

Estrategia XM

Gestión integral de la cadena de abastecimiento

■ filial de isa





“I would define strategy in
three words:

Change the game”

Alejandro Ruelas-Gossi

The Conscious Competence Learning Model

CONSCIOUS



UNCONSCIOUS



INCOMPETENT

COMPETENT



SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

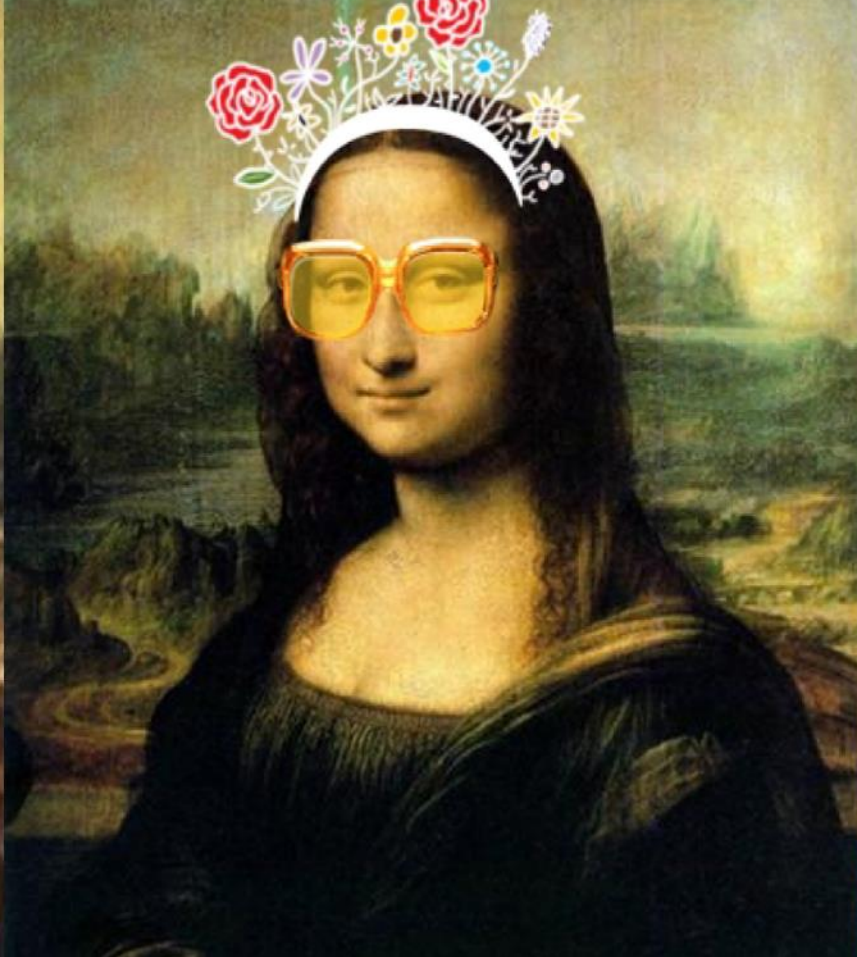
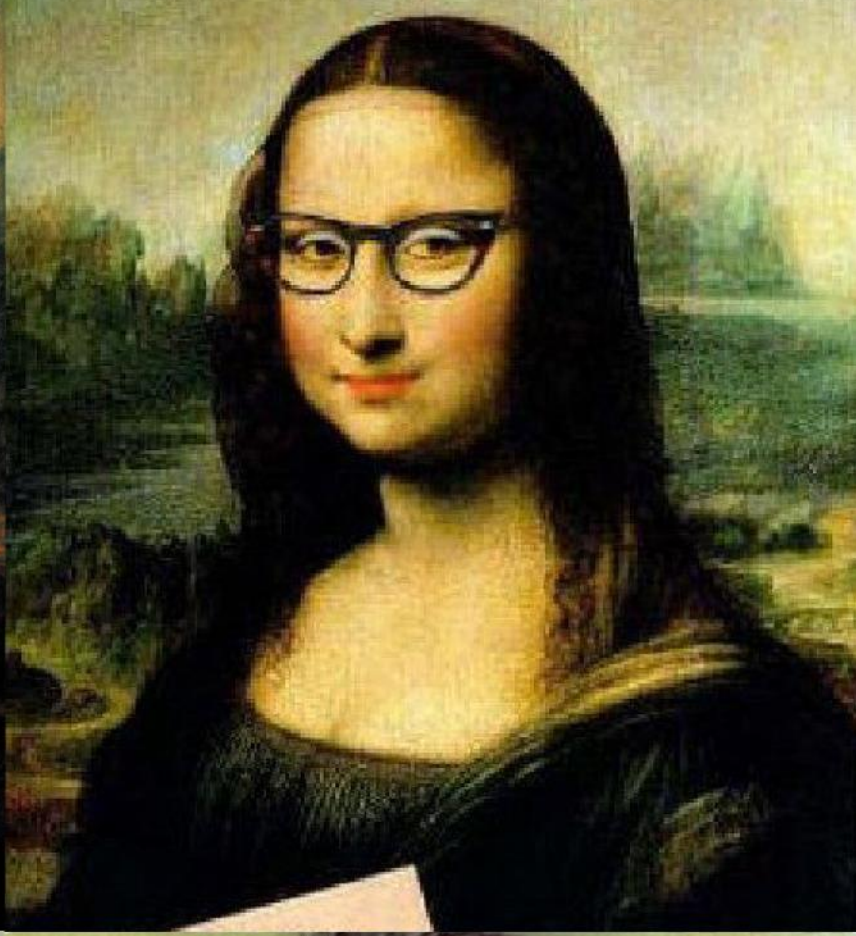
SAMENESS

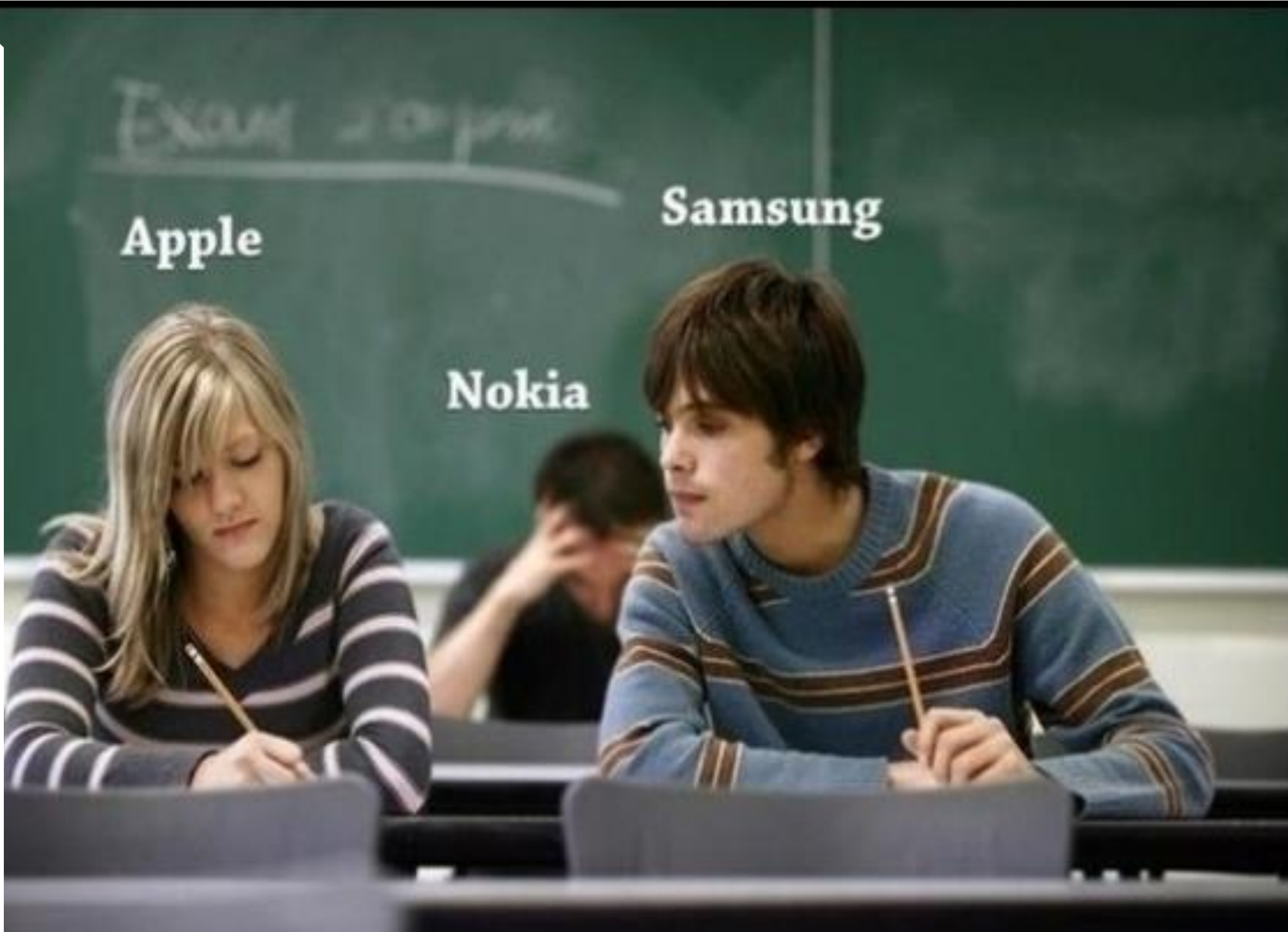
SAMENESS

SAMENESS

SAMENESS

Mona
Lisa





The Metaphor of...

© Alejandro Ruelas-Gossi, PhD



the spider, the fly and the spider's web

The Metaphor of...

© Alejandro Ruelas-Gossi, PhD



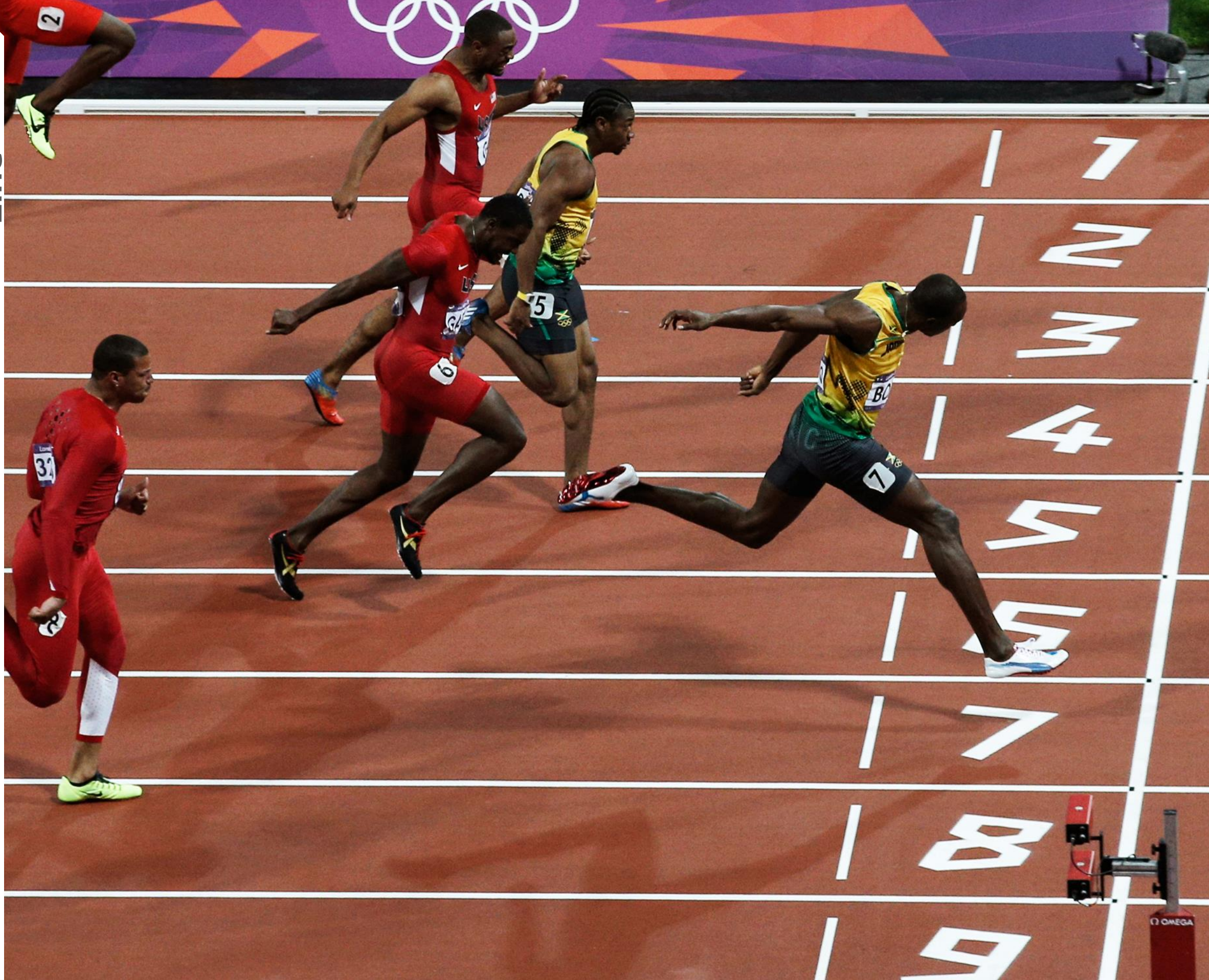
the spider, the fly and the spider's web



Start Line



Finish
Line



Moonshot





How Orchestration differs from the Classic Strategy

© Alejandro Ruelas-Gossi, PhD

	Classic Strategy	Orchestration
Vantage point	The Individual Firm	Individual Opportunity / Network
Source of funds (investment)	Firm's own resources	Mobilizing other's resources
Methodology	Upstream/Downstream Integration	Identify the needed resources (assemble the network)
Window of opportunity	Value chain – 180°	No-boundaries. Peripheral-360°
Locus of control	Egocentric central control	Allocentric distributed control
Scope of value	Firm (Adam Smith)	Network (J. Nash)
Skills	Power	Diplomacy



**Focus on high
segment**

Excite

Orchestrate



Bienvenida

Orquestación Estratégica

Estrategia XM

Gestión integral de la cadena de abastecimiento

■ filial de isa



El estancamiento

La inercia



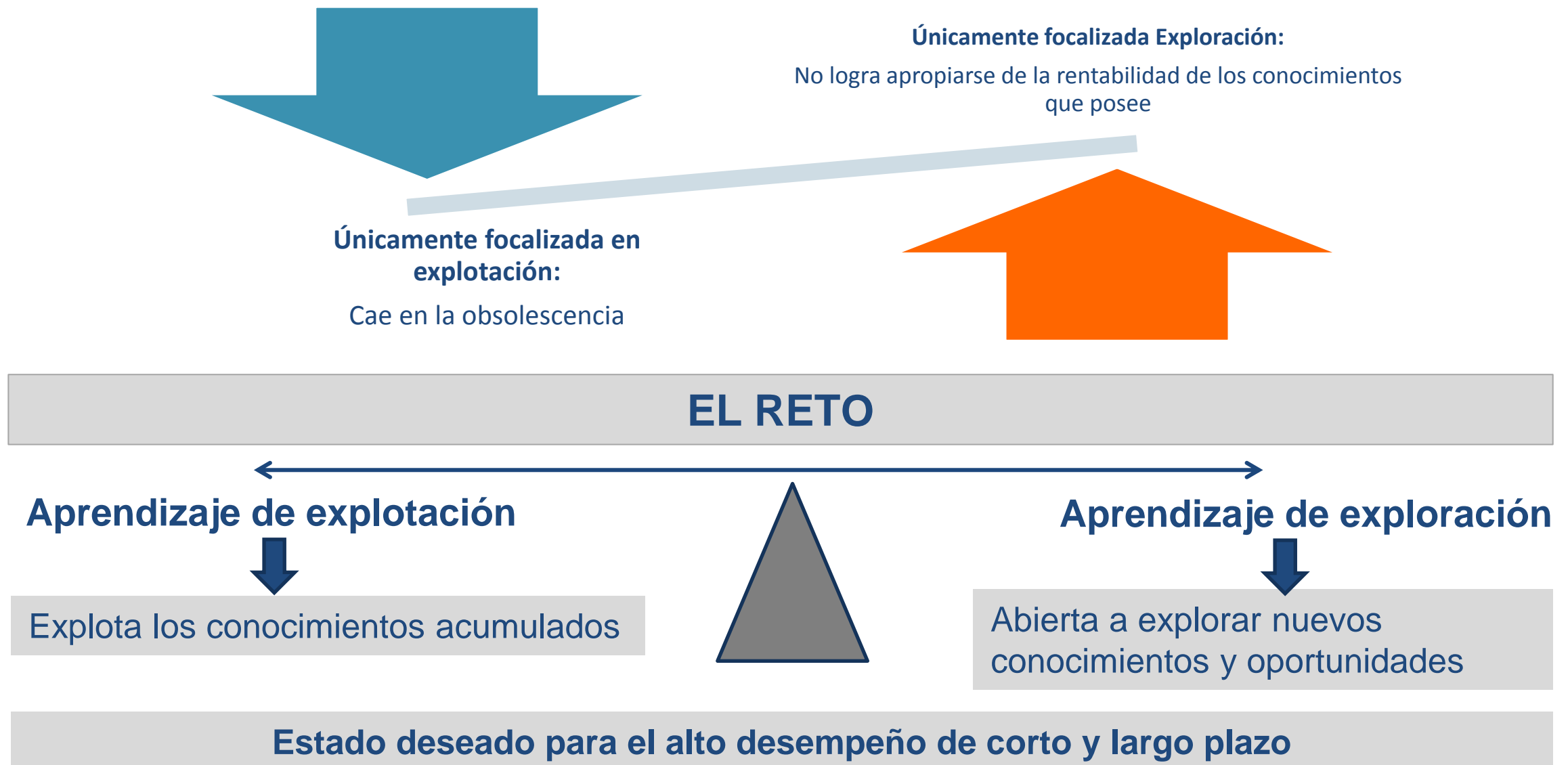
Decaimiento de los negocios



¿Qué hacer?

Exploración vs. Explotación

Organizaciones ambidiestras



Contexto: Visión Corporativa



ISA 2020

En el año 2020 ISA habrá multiplicado x3 sus utilidades, por medio de la captura de las oportunidades de crecimiento más rentables en sus negocios actuales en Latinoamérica, del impulso de la eficiencia operativa y de la optimización de su portafolio de negocios.

- ISA extenderá su capacidad de Gestión Inteligente de Sistemas de Tiempo Real hacia nuevos servicios, accediendo a nuevas oportunidades con elevada rentabilidad en otros negocios.



Contexto: Focos Estratégicos Grupo

1

Captura de oportunidades de crecimiento con rentabilidad superior

2

Mejora de la rentabilidad de los negocios actuales y del “core”

3

Ajuste dinámico de la cartera de negocios y geografías



Diferenciadores



Reputación - Marca



Seguridad



Seriedad



Conocimiento



Cumplimiento con altos estándares



Integración del diseño estructural y operación



Contribución a transformar el espacio de intervención



¿Qué no es XM?

Desarrolladores de aplicaciones (*software*)

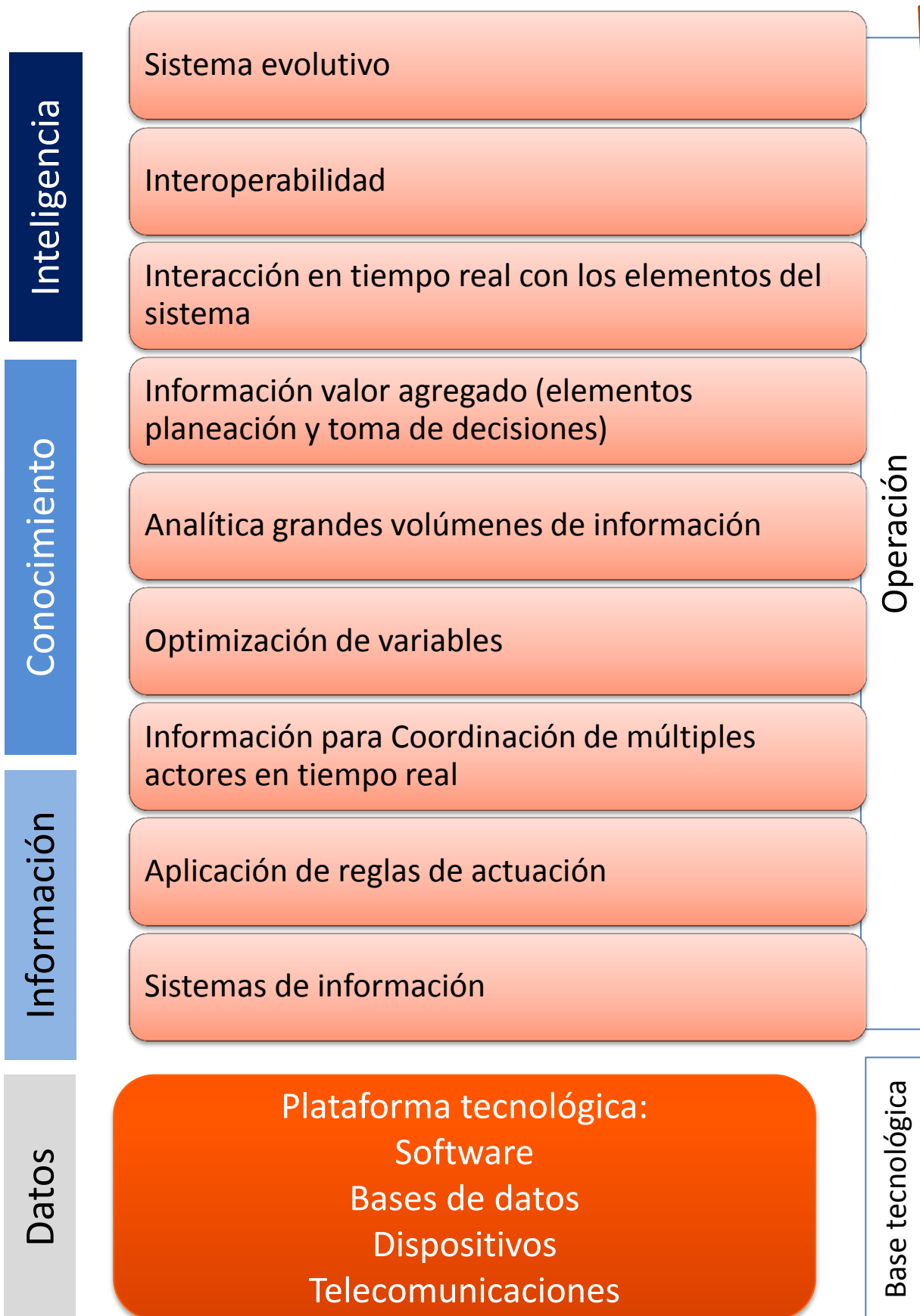
No prestamos sólo soporte y mantenimiento

Proveedores de equipos o plataformas

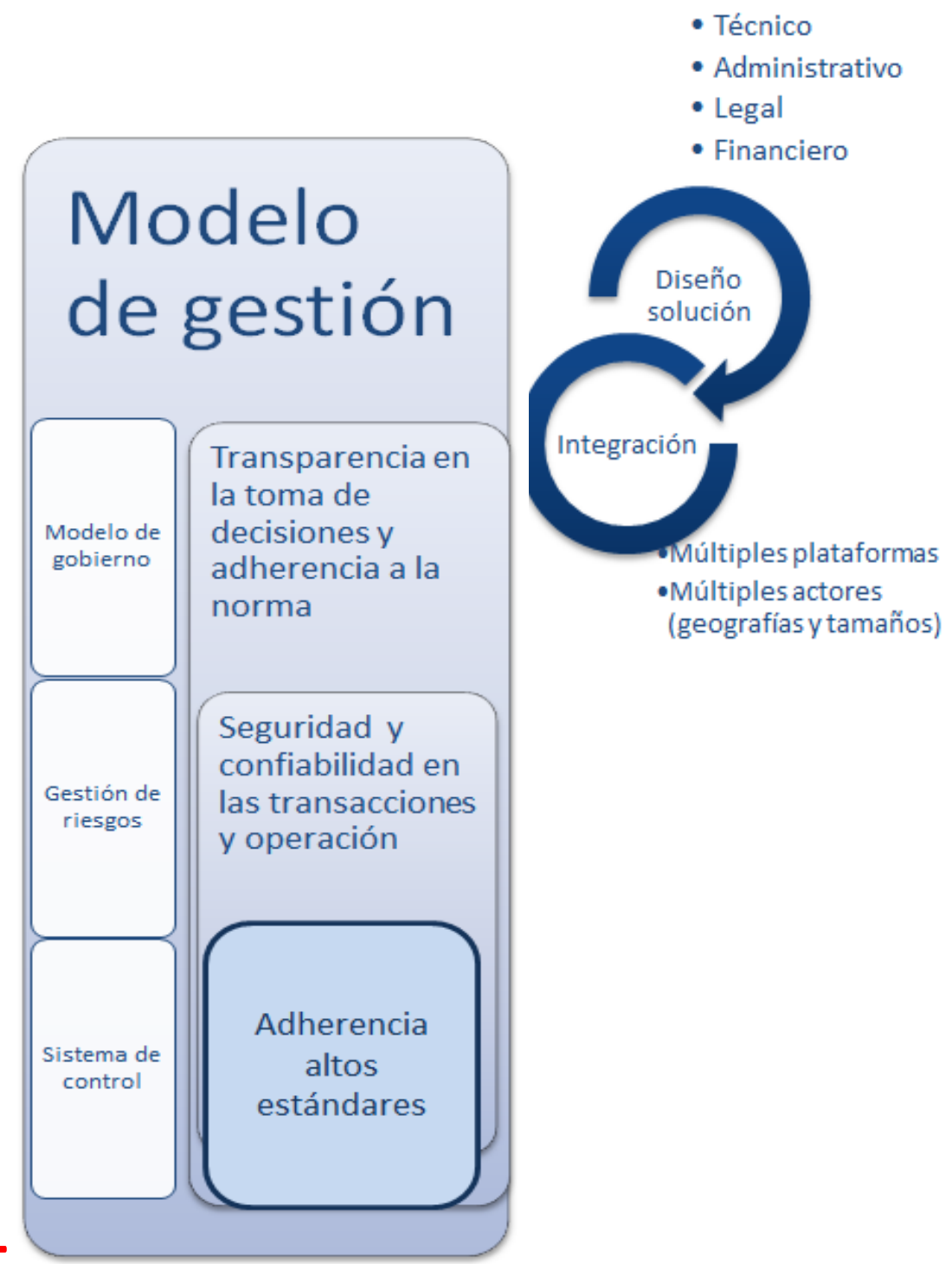
Consultores

Proveedores de mano de obra

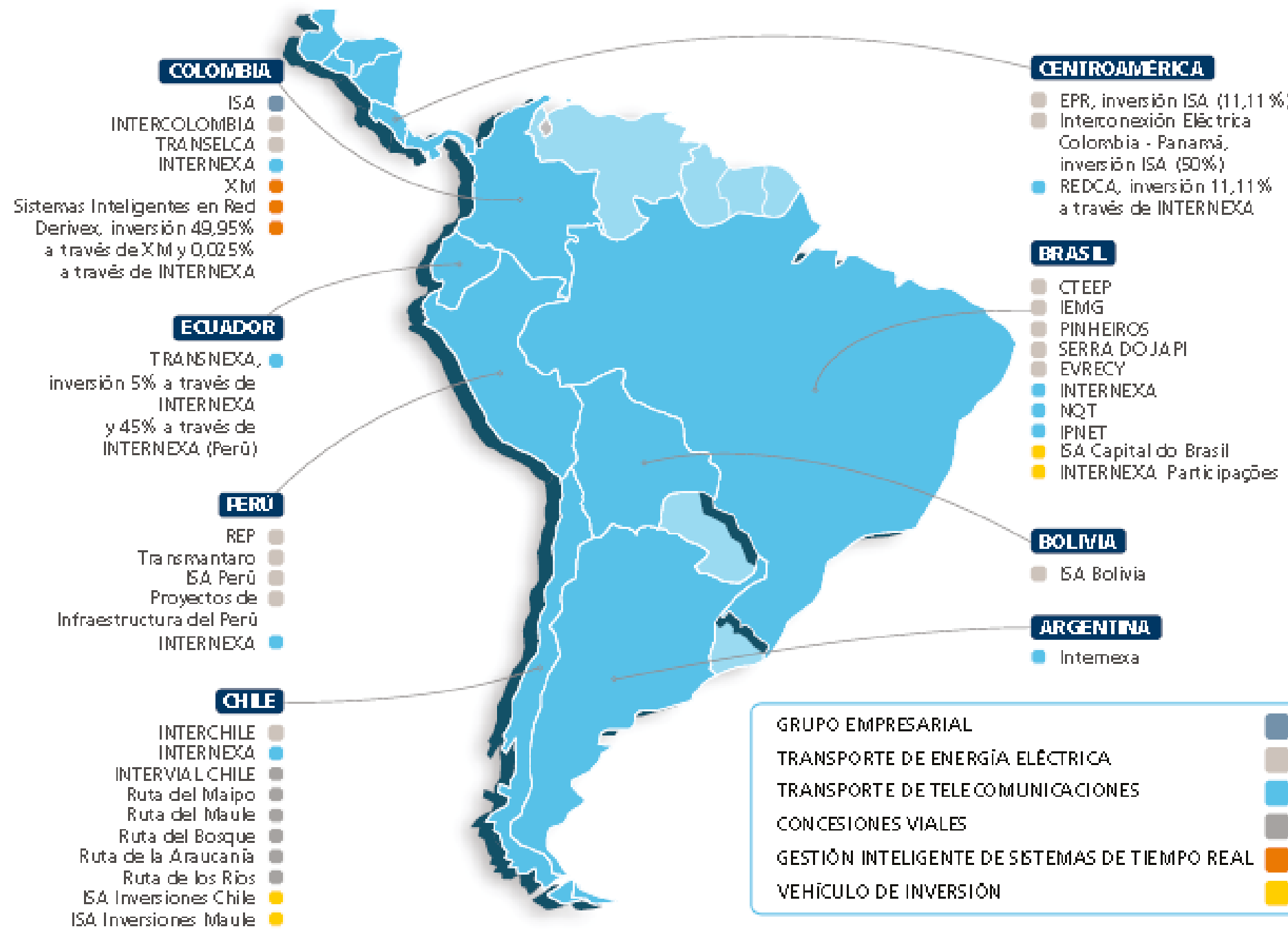
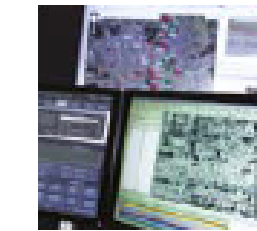
Servicios que Prestamos



+ Alta agregación de valor



■ Presencia en Latinoamérica



Evolución de los sistemas vivos



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

Tendencias Mundiales



Consumidor ecológico



Educación personalizada,
vitalicia y universal



Alta participación ciudadana



Altos procesamientos de datos



Tecnologías aplicada a Salud



Virtualidad cotidiana



El mundo: un gran centro
comercial



Acercar la generación al
consumo

Opciones Implementación



Gestión con proveedores



Cientes



Fortalece la propuesta

Elementos gestión ética

Para **XM** la **ÉTICA** como valor de valores, es un elemento diferenciador y dinamizador de sus negocios, lo que implica que su gestión sea ejecutada dentro de los más altos estándares de transparencia y buenas practicas empresariales, **incorporándolo en su cultura organizacional**



Valor empresarial



Código de Ética



Código Antifraude

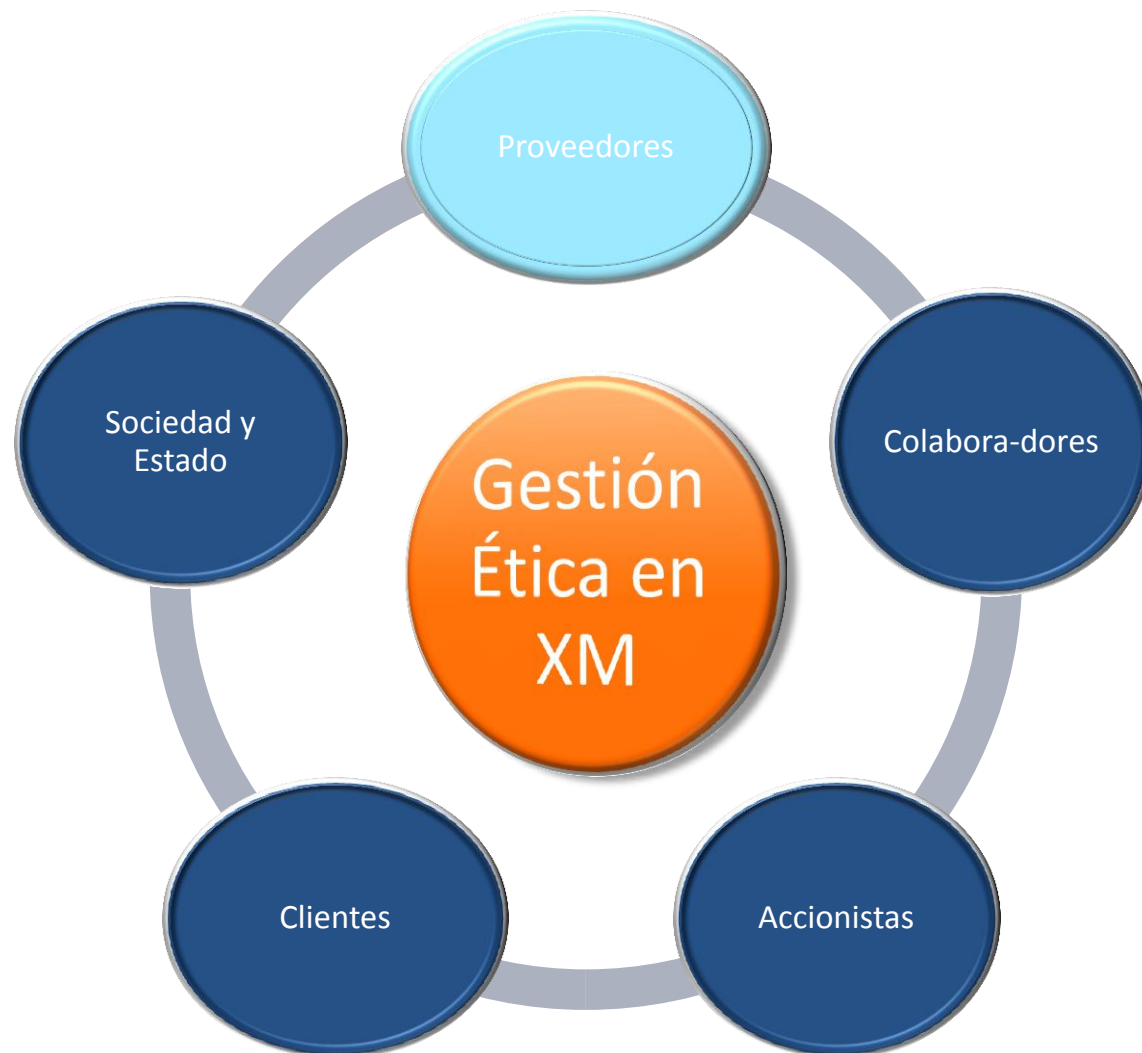


Promesa de valor de XM
(Transparencia en sus actos)



Línea ética y Comité de ética

Gestión ética con mis grupos de interés



Fomentamos relaciones con los **proveedores** basadas en el respeto, la equidad y la transparencia mutua, evitando cualquier tipo de trato fraudulento.

- Relaciones íntegras e Independientes
- Manejo de Regalos y Obsequios
- Manejo de la información



LÍNEA ÉTICA

Creada para que nuestros **Grupos de interés** realicen consultas y reporten denuncias a nuestro Código de Ética

Formulario de Línea Ética

Nombre de Área y/o Persona Denunciada:

Descripción Denuncia:

www.xm.com.co

Comité de Ética



Línea Gratis 018000 52 00 50

lineaetica@xm.com.co



Bienvenida

Orquestación Estratégica

Estrategia XM

Gestión integral de la cadena de abastecimiento

■ filial de isa





La Gestión integral de la cadena de abastecimiento, busca el mejoramiento del proceso y la integración con los negocios y la estrategia competitiva del Grupo, bajo las siguientes iniciativas:

Sourcing estratégico

Clasificación bienes y servicios según su riesgo e impacto. Definición estrategias de suministro, para reducir costos, mejorar calidad, promover innovación y responder eficientemente a los cambios sugeridos por las regulaciones y el mercado

Captura de ahorros

Capturar las oportunidades de optimización a partir de la implementación de palancas comerciales, técnicas y administrativas.

Gestión de proveedores

Relaciones estratégicas de largo plazo con los proveedores críticos para disminuir el riesgo, aumentar la oportunidad y optimizar el costo del aprovisionamiento

Sourcing estratégico - Matriz estratégica de compras



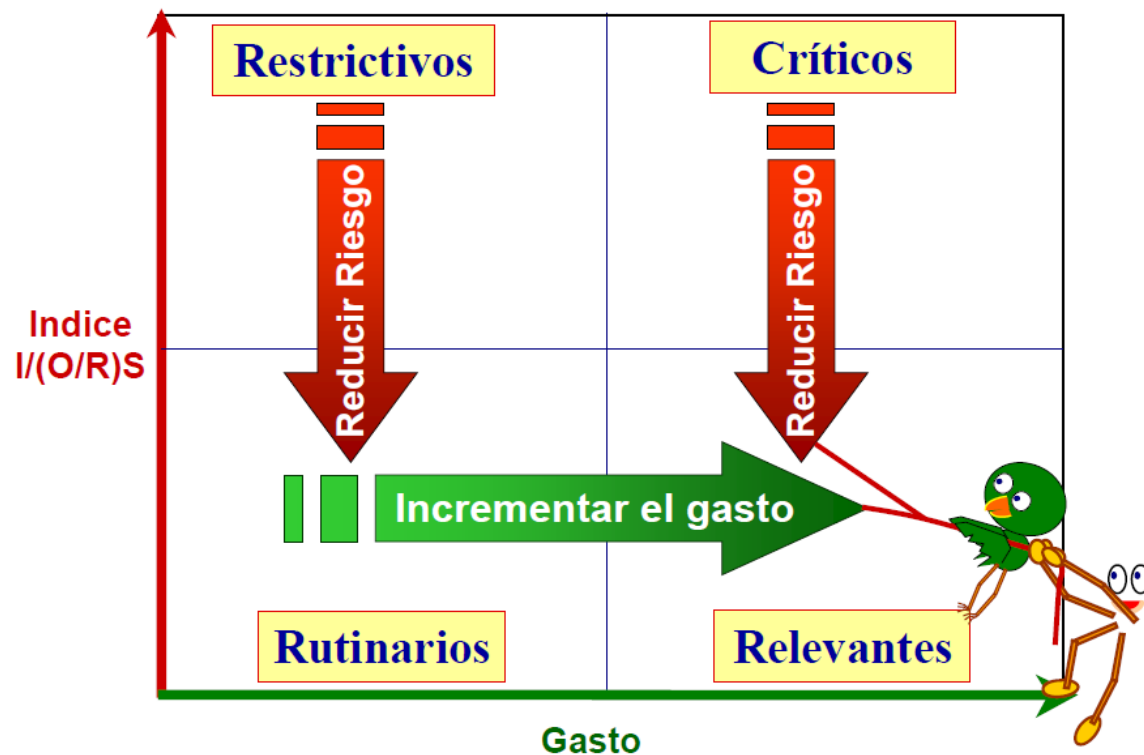
Todos los derechos reservados para XM S.A. E.S.P.



Paso 1: Incrementar la Posición de influencia de la empresa.

El objetivo principal es..

... Incrementar la eficiencia



Incrementar gasto:

- Reducir variedad de especificaciones - Estandarización interna
- Agrupar tantos artículos como sea posible.
- Colaborar con otras empresas para formar consorcios de compra

Reducir el Riesgo:

- Mejorar especificación. -Estandarización interna evitando diversidad y fragmentación
- Utilización de productos estándares, productos sustitutos o diseños alternos. Realizar análisis de mercado para revelar fuentes adicionales.
- Trabajar con empresas para que desarrollen el producto



Paso 2: Una vez identificadas las oportunidades y riesgos de cada uno de los escenarios de abastecimiento, es necesario acordar la estrategia de abastecimiento con la alta dirección y con las áreas involucradas.

En ella estableceremos puntos tan importantes como:

¿Qué tipo de relación mantener?

¿De cuántos proveedores comprar?

¿Qué tipos de estrategias operativas de abastecimiento perseguir?

¿Qué procedimiento de selección de proveedores adelantar?

¿Qué tipo de contrato hacer?



En la visión 2020 de ISA se estableció abastecimiento como un eje de rentabilidad

- ISA tendrá una rentabilidad mayor a su costo de patrimonio
- Para materializar esta visión se han definido 3 ejes estratégicos y mejorar rentabilidad de los negocios core es uno de los ejes, y abastecimiento es una de la principales palancas. Por ello:
 - Se definieron los procesos de la cadena de abastecimiento
 - Se consolidó el modelo de interacción entre ISA y filiales

Informe de Gestión y Resultados Mensajes finales Visión 2020: ISA x3

Visión 2020
 En el año 2020 ISA habrá multiplicado x3 sus utilidades, por medio de la captura de las oportunidades de crecimiento más rentables en sus negocios actuales en Latinoamérica, del impulso de la eficiencia operativa y de la optimización de su portafolio de negocios.

ISA tendrá una rentabilidad superior al costo de su patrimonio, sostenible en el tiempo.

En el negocio de Transporte de Energía, ISA se mantendrá como el operador con mayor presencia en Latinoamérica, consolidará su posición en la región y alcanzará niveles de eficiencia operativa alineados con las "mejores prácticas" mundiales.

En el negocio de Concesiones Viales, ISA captará oportunidades en la región, con foco en Colombia.

En el negocio de Transporte de Telecomunicaciones, ISA consolidará su liderazgo como transportador independiente en Latinoamérica y habrá desarrollado un ecosistema IP en la región.

ISA extenderá su capacidad de Gestión Inteligente de Sistemas de Tiempo Real hacia nuevos servicios, accediendo a nuevas oportunidades con elevada rentabilidad en otros negocios.

La oferta que se tomó ofreció USD ~11 MM de ahorros frente a el gasto proyectado

USD Millones

	Total Oferta - Precio Total ¹	Oferta escogida ¹	
Chile 1	66,51	62,37	-6%
Chile 2	61,53	58,04	-5%
Colombia	21,69	20,95	-5%
Perú	47,57	44,85	-6%
Total	197,30	186,20	-6%

Linea Base comparativo Oferta escogida¹

- USD ~11,1 MM de ahorro frente a la base total de gastos proyectados
- USD ~4 MM de ahorros frente a lo esperado en proyecto de Chile 1
- ~5% de ahorro en cables de Chile 2 y Colombia frente a la base
- ~6% de ahorros en Perú
- El proveedor ganador pasó la certificación técnica de ISA, hecha mediante una visita a las plantas
- Se adjudicó a uno de los proveedores de cables más grandes del mundo, parte de un conglomerado industrial con una capitalización de mercado de USD ~6B

1 Incluye descuentos: cambio forma de pago (0,4%), incentivo cliente en 3 días (54 en Chile Firma); cambio de Performance guarantee (312)
 FUENTE: Cuentas proveedores. Equipo de trabajo





En la visión 2020 de ISA se estableció abastecimiento como un eje de rentabilidad

- ISA tendrá una rentabilidad mayor a su costo de patrimonio
- Para materializar esta visión se han definido 3 ejes estratégicos y mejorar rentabilidad de los negocios core es uno de los ejes, y abastecimiento es una de la principales palancas. Por ello:
 - Se definieron los procesos de la cadena de abastecimiento
 - Se consolidó el modelo de interacción entre ISA y filiales

Informe de Gestión y Resultados Mensajes finales Visión 2020: ISA x3

Visión 2020
En el año 2020 ISA habrá multiplicado x3 sus utilidades, por medio de la captura de las oportunidades de crecimiento más rentables en sus negocios actuales en Latinoamérica, del impulso de la eficiencia operativa y de la optimización de su portafolio de negocios.

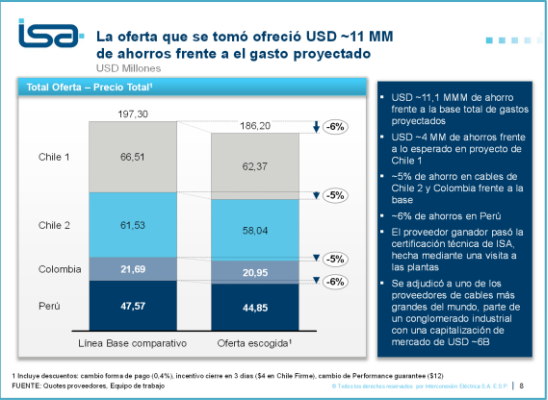
ISA tendrá una rentabilidad superior al costo de su patrimonio, sostenible en el tiempo.

En el negocio de Transporte de Energía, ISA se mantendrá como el operador con mayor presencia en Latinoamérica, consolidará su posición en la región y alcanzará niveles de eficiencia operativa alineados con las "mejores prácticas" mundiales.

En el negocio de Concesiones Viales, ISA captará oportunidades en la región, con foco en Colombia.

En el negocio de Transporte de Telecomunicaciones, ISA consolidará su liderazgo como transportador independiente en Latinoamérica y habrá desarrollado un ecosistema IP en la región.

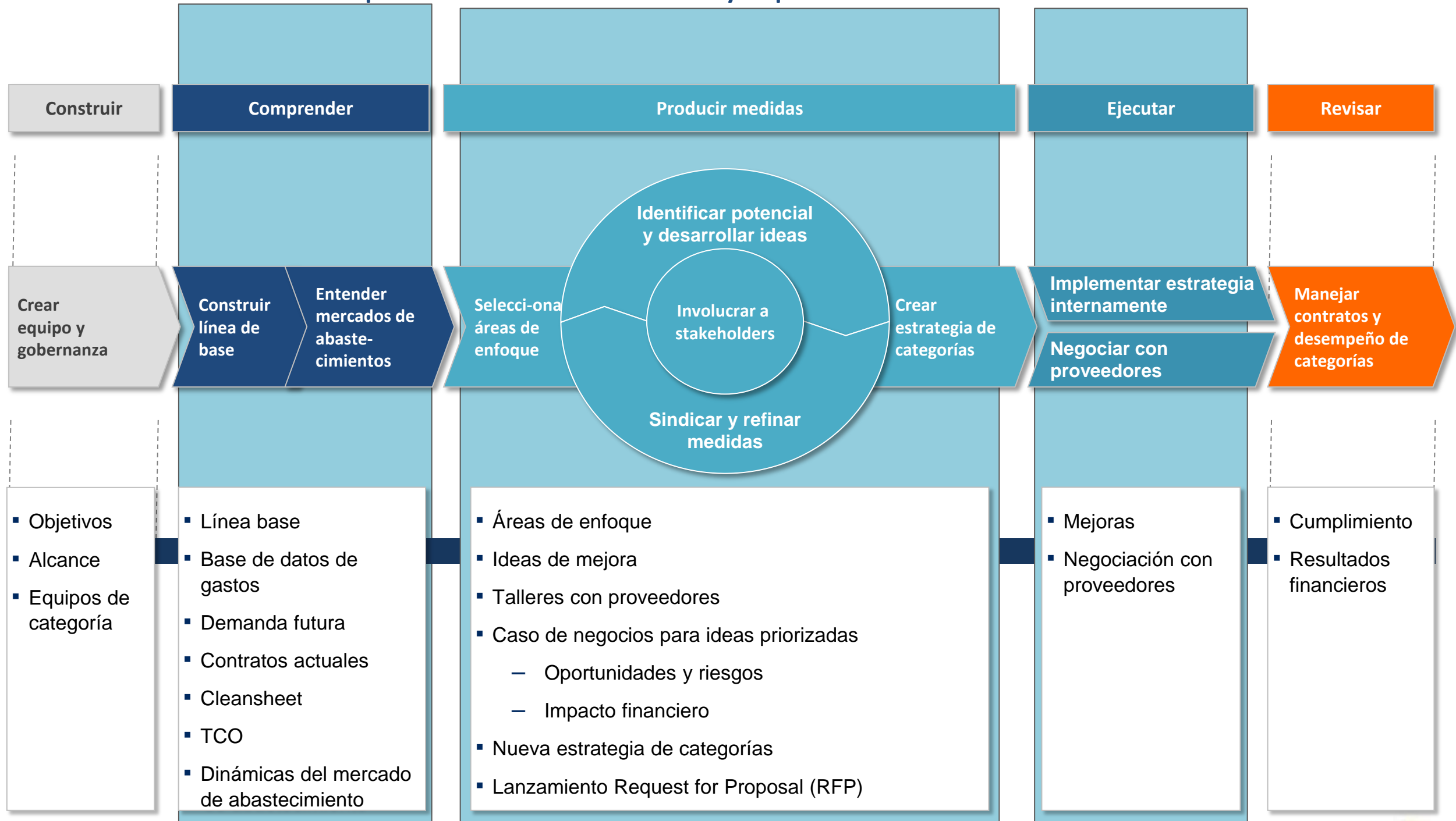
ISA extenderá su capacidad de Gestión Inteligente de Sistemas de Tiempo Real hacia nuevos servicios, accediendo a nuevas oportunidades con elevada rentabilidad en otros negocios.



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



Se basa en dar transparencia a los costos y optimizarlos



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



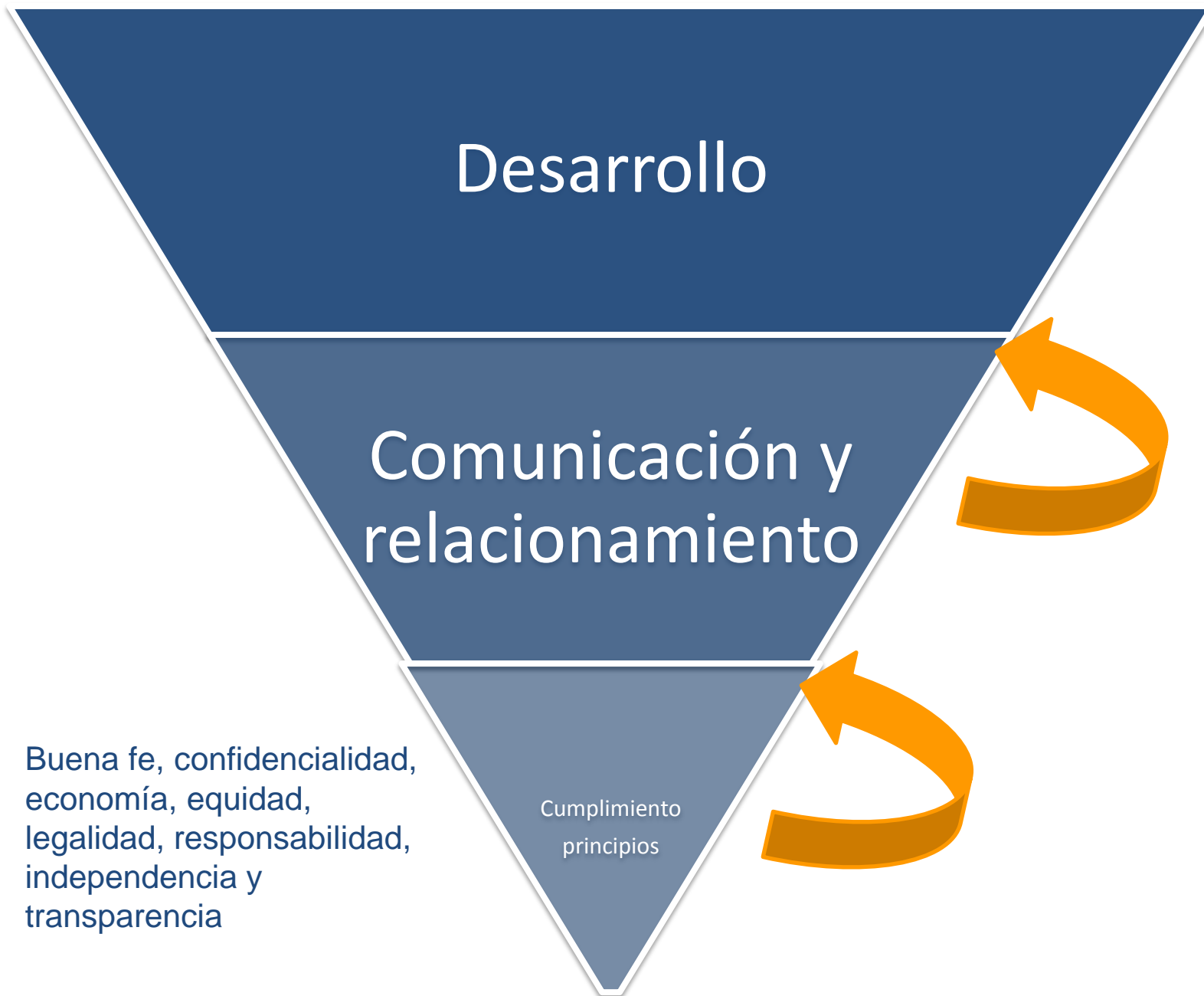


■ filial de isa

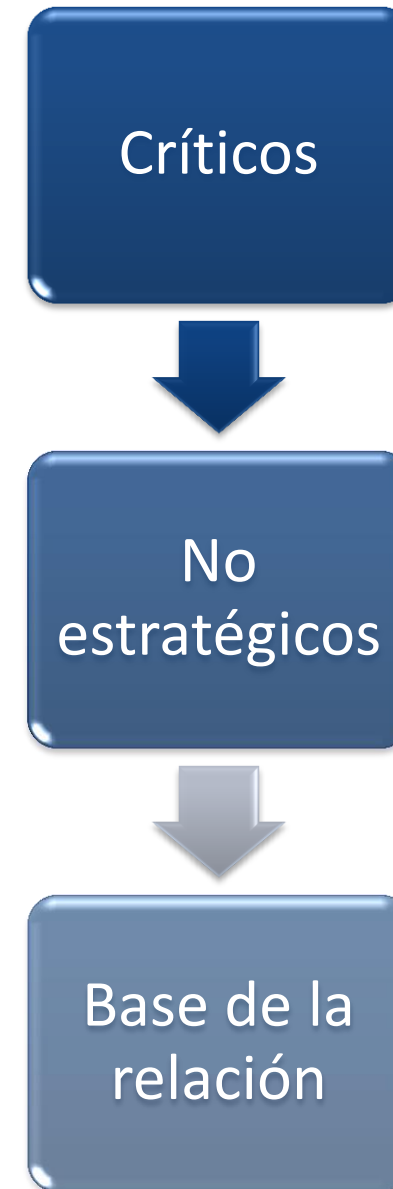


© www.123rf.com

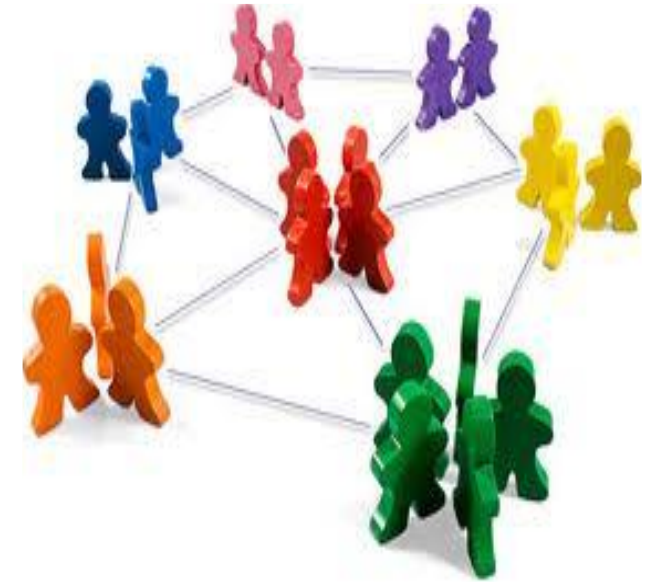




Procesos de contratación ágiles, transparentes y eficientes





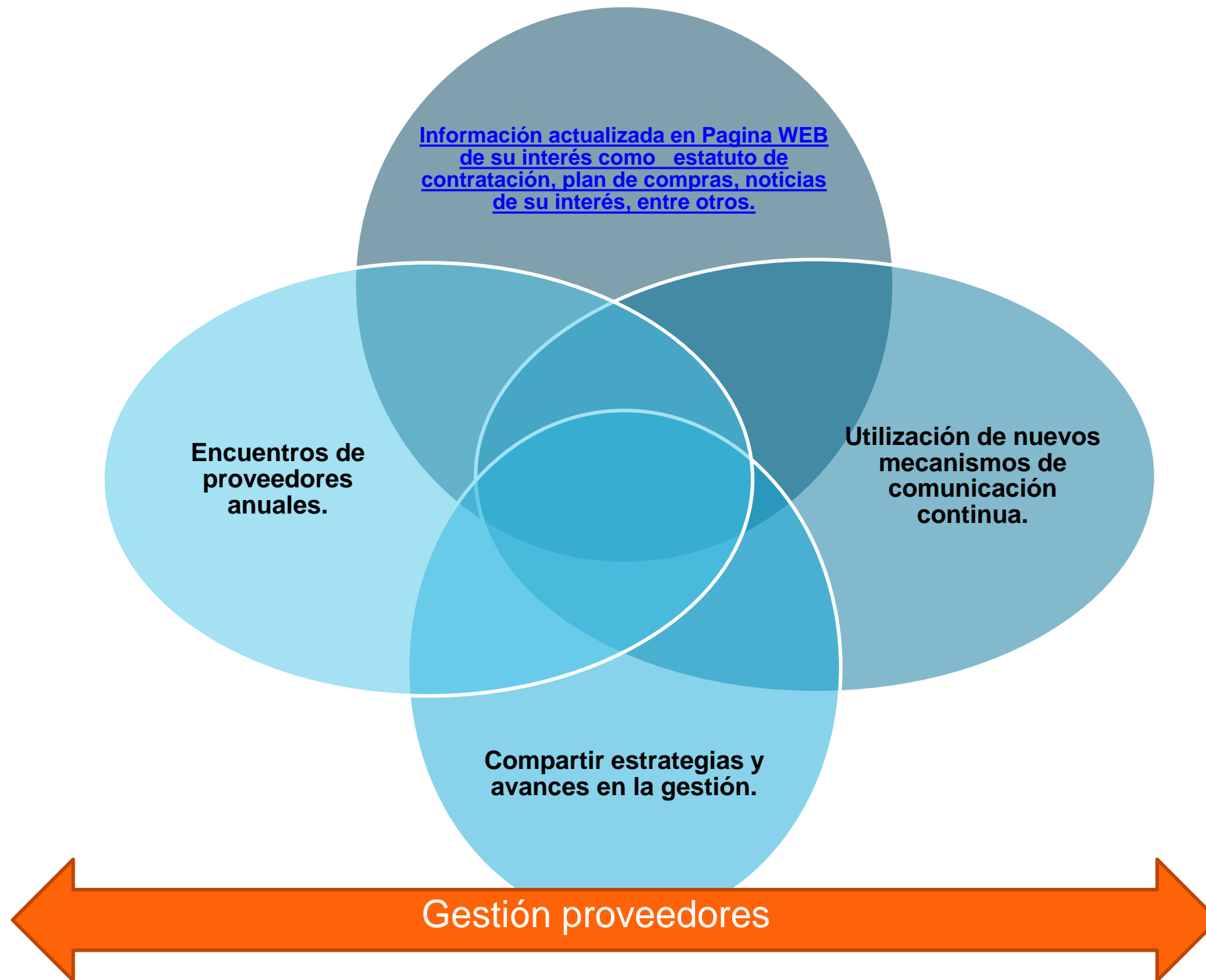


Visitas a
proveedores críticos
que participaron en
la primera fase de
desarrollo
proveedores

Tabulación y análisis de encuestas

Establecer plan de acción

Continuidad en el Relacionamiento con Proveedores



 www.xm.com.co

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