

Boletín

#16

Proveedores & Contratistas CHEC

www.chec.com.co



Contratación
que **mueve**
región

chec[®]
Grupo•epm[®]

Vigilado
Superservicios

Boletín

#16

Proveedores
& Contratistas
CHECContratación
que **Mueve Región 2021****Cadena de Suministro
Suministro y Soporte Administrativo****Editorial**

Jimena Jaramillo Jaramillo

ColaboradorasMaria Clemencia Gil Zapata
Maria Alejandra Rivillas Cardozo
Ana María Álvarez Jaramillo

EDITORIAL

CHEC como agente de desarrollo en el territorio

A lo largo de los años CHEC ha construido su propia historia a través de experiencias y aprendizajes que hoy dan cuenta de su presencia en el territorio, trabajando día a día por atender las necesidades de sus clientes con un esquema de operación que prioriza la prestación del servicio de energía bajo estándares de calidad y oportunidad. Indiscutiblemente, este esquema es movilizad por diferentes actores, donde nuestros proveedores y contratistas juegan un papel relevante en toda la dinámica organizacional para poder materializar la planeación de actividades en todos los frentes requeridos y ejecutar los proyectos que apalancan el desarrollo de la región, buscando sincronizar y poner a punto la generación, transmisión, distribución y comercialización de energía, teniendo así, toda la cadena de valor conectada bajo un mismo propósito. Lo anterior parece bajo el orden perfecto, sin embargo, esto nos lleva a grandes retos, desafíos y lecciones, en un proceso de afinamiento permanente donde cada interacción revela oportunidades y mejores formas de hacer las cosas.

En esta trayectoria, CHEC ha posibilitado la participación de sus proveedores locales, buscando apalancar la economía regional, dinamizando el mercado, promoviendo el desarrollo y la calidad de vida a través de la generación de empleos, en el marco de diferentes procesos de contratación necesarios para garantizar nuestro servicio. Para nadie es desconocido la revolución de los mercados, la aceleración tecnológica y la intensa competencia; ya no hay fronteras, los procesos son cada vez más exigentes y veloces, las transacciones están a un clic, lo que nos muestra una inminente evolución de la función de "compras". Aunque no se puede pasar por alto este panorama actual, la contratación local y regional en CHEC no ha parado, muestra de ello son los indicadores que se presentarán en este boletín. Ahora bien, de cara a los retos y lecciones recogidas, la empresa requiere afianzar el conocimiento de la oferta (local) cruzada con la demanda, permitiendo de esta forma visibilizar a las pequeñas y medianas empresas para generar nuevos focos de acción, sinergias y posibilidades en doble vía. En ese mismo sentido, a través de los diferentes medios de comunicación y otros mecanismos se pretende generar un entendimiento más cercano de cómo es el proceso de adquisición de bienes y servicios en CHEC en procura de atraer y aumentar la participación del empresariado local. La tarea no termina aquí, vamos transitando para ser más incluyentes en la contratación porque somos conscientes de su impacto a nivel social, económico y ambiental. La vida nos mueve cuando nos reinventamos de la mano de nuestros proveedores y contratistas.

Nos mueve el progreso de la región

Nuestro compromiso con el progreso de la región es firme, por eso contamos con el Manual de Contratación Local y Regional, con el que buscamos promover la participación de proveedores locales o regionales en los diferentes procesos de contratación, en aras de contribuir a su desarrollo y a la construcción de territorios competitivos y de esta manera generar un impacto social positivo en los lugares donde hacemos presencia.

Con la promoción de la contratación local y regional buscamos:



- Obtener del mercado local o regional, bienes y servicios oportunamente y con estándares de calidad.
- Optimizar los tiempos de abastecimiento en la entrega de bienes y servicios de parte de los proveedores locales o regionales.
- Equilibrar la oferta y demanda de bienes y servicios específicos dentro de la región.
- Promover la competitividad de los proveedores locales o regionales.
- Contribuir al desarrollo de los territorios donde tenemos presencia.
- Promover la generación de empleo en la región.

¿Cómo saber si eres considerado un proveedor local o regional?

Se considera que tiene esta calidad a una persona natural o jurídica que tiene su domicilio principal en el área geográfica o región definida para la ejecución del contrato y en donde desarrolla su actividad económica, lo cual se verificará, cuando aplique, en el certificado de existencia y representación legal vigente, expedido por la autoridad competente para ello.

Por región entendemos el área o extensión territorial determinada por características comunes o circunstancias especiales, geográficas, sociales, económicas o funcionales, entre otras. Comprende uno o varios departamentos y municipios y constituye una referencia común para efectos de planear y ordenar la gestión empresarial, a partir de la combinación de criterios relacionados con dinámicas de desarrollo, eficiencia operativa y conectividad. Está delimitada por la zona en la cual se va a prestar el servicio o donde se va a utilizar mayoritariamente un bien.

¿Cuáles son los criterios que evaluamos y analizamos para llevar a cabo la contratación local o regional?

1. ¿El oferente tiene su domicilio principal en el caserío, corregimiento, centro poblado, cabecera municipal o alguno de los municipios que conforman la región definida para la ejecución del contrato y así está en el certificado de existencia y representación legal del mismo?
2. ¿El oferente es una micro, una pequeña o mediana empresa, de acuerdo con la clasificación de la Ley 905 de agosto 2 de 2004 o la ley que la sustituya/modifique; o una entidad sin ánimo de lucro diferente a las Juntas de Acción Comunal o Asocomunales?

Otras consideraciones que debes conocer sobre la contratación local y regional:

- La modalidad de contratación local y regional, considerará en primera medida generar impacto social y el desarrollo de territorios sostenibles acorde con el propósito declarado en el direccionamiento estratégico de CHEC.
- Las contrataciones sujetas a este esquema deben ser analizadas y gestionadas en cada caso particular y no como compra conjunta; procurando la inclusión de los proveedores locales o regionales para garantizar el cumplimiento de los principios de igualdad y pluralidad que busca dinamizar la economía de las regiones.

Teniendo en cuenta las condiciones de mercado, los análisis de riesgos y para fomentar la concurrencia de proveedores de la región bajo este procedimiento, se recomienda que el plazo inicial de ejecución de los contratos no sea superior a un (1) año.

Flash informativo

En 2020, en CHEC generamos

1.657 empleos
externos

equivalentes al número de empleados registrados en la nómina del contratista o contratados directamente por este y que son asignados para el suministro de un bien o servicio para nuestra empresa.

Eso es Contratación
que **Mueve Región.**



Conoce más sobre el proceso de **solicitud de la oferta y selección**

¿Te has preguntado qué sucede antes y después de la presentación de una oferta?

Aquí te contamos datos sobre cómo funciona el proceso de solicitud de oferta y selección:

- Cada proceso de contratación inicia con la elaboración de los estudios previos y la definición de la estrategia de negociación. En esta etapa, acorde con las necesidades a suplir, se realizan estudios de mercado, análisis de riesgos y de conveniencia y oportunidad con el fin de tener bases sólidas para el proceso de contratación.
- Se definen los criterios y requisitos contractuales, las características y especificaciones técnicas, así como las condiciones particulares, factores de ponderación y requisitos de participación.
- Se valoran las cantidades y se define un valor estimado de la contratación.
- Se preparan documentos y trámites iniciales, autorizaciones del área para la compra o servicio y se realiza la solicitud de oferta con su respectivo: objeto, alcance, valor, tiempo, y demás condiciones necesarias.

- La solicitud de contratación es revisada por el profesional responsable en Cadena de Suministro. Se revisa la información y soportes requeridos para darle trámite al proceso de solicitud de ofertas.
- Una vez las ofertas son recibidas en la plataforma ARIBA, se realiza un proceso de evaluación de aspectos contractuales, técnicos e indicadores financieros (cuando aplique), así mismo, se realiza evaluación de las ofertas vs lo solicitado en las condiciones particulares del proceso de contratación.
- Posterior al paso de evaluación, se realiza la negociación y aceptación de oferta. Todas las gestiones que se adelantan desde la cadena de suministro de la empresa con nuestros proveedores y contratistas, permiten cumplir el objetivo de suplir las necesidades de la empresa de manera eficiente, eficaz, responsable y oportuna de la mano de nuestros grupos de interés.





Gran desafío CHEC, una iniciativa de desarrollo y progreso para caldas y risaralda

Cuando aportamos al avance de nuestras empresas, aportamos al progreso de nuestra región, por eso en CHEC evolucionamos nuestro programa de desarrollo de proveedores y dimos paso al Gran Desafío CHEC, con el que convocamos a empresas de Caldas y Risaralda para que presentaran soluciones innovadoras a desafíos relacionados con:



Movilidad Eléctrica:
Movilidad en la Última Milla.



Energías Renovables:
La Potencia de la Inversión.



Gestión Energética:
Negocios del Futuro.



Desafío Abierto: Solución innovadora para mejorar o desarrollar productos, servicios o procesos de CHEC.

Gran Desafío CHEC 2021

LA ENERGÍA DE INNOVAR



En alianza con:



“Buscamos apalancar las empresas hacia la incursión en actividades económicas que resultan muy vigentes en el contexto post pandemia y en el contexto económico local, nacional y global... Los desafíos que planteamos son de la mayor pertinencia porque están relacionados con procesos de transformación, que llevan a que todos los agentes de la economía revisen su rol en ellos”, explicó Santiago Villegas Yepes, gerente de CHEC.

Con esta iniciativa, que ejecutamos en alianza con la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, identificamos, acompañamos y desarrollamos de manera conjunta y colaborativa las propuestas planteadas por empresas de nuestro territorio para solucionar uno de los cuatro desafíos específicos ya definidos y que fueran conducentes a la creación de nuevos modelos de negocio o de trabajo conjunto en una dinámica gana-gana.

Para este proceso, aplicamos los lineamientos del modelo de innovación abierta/colaborativa que implicó la realización de acuerdos en los que la empresa solucionadora y CHEC, como empresa dueña del desafío, pusieron sus capacidades a disposición para el desarrollo de la solución o la implementación del modelo de negocio.

Así fue nuestro proceso:

En este proceso,
que se extendió
**entre febrero y
septiembre de 2021**
se inscribieron

58 empresas
de los dos
departamentos.

Posteriormente
se seleccionaron

30 empresas
que pasaron por
evaluaciones en las
que se analizaron:

- Capacidades internas para dar respuesta al desafío.
- Experiencia de la empresa en procesos de innovación y relevancia estratégica de la solución propuesta para CHEC.
- Experiencia en el desarrollo conjunto de productos/servicios con otras empresas.
- Claridad y coherencia de la propuesta preliminar presentada.

Estos fueron los

5 finalistas

del **Gran Desafío CHEC**
y estas fueron sus iniciativas



INICIATIVA: VALORACIÓN ENERGÉTICA Y ECONÓMICA DE RESIDUOS - WASTE TO CHEC
Modelo que facilita el acceso a fuentes de financiación para la viabilidad de proyectos de generación energética, basados en Energías Renovables No Convencionales, permitiendo un cierre financiero exitoso.



INICIATIVA: (AVI-CHEC) ASESOR VIRTUAL INTELIGENTE CHEC
Sistema que proporciona la posibilidad de obtener información de estadísticas descriptivas y de analítica de datos sobre variables AOM (Administración, Operación y Mantenimiento) y datos de consumo de los abonados, dirigidos a la gestión de eficiencia energética.



INICIATIVA: SMARTWATT
Monitoreo remoto de consumo de energía en tiempo real con alertas automáticas por SMS y notificaciones push a teléfonos celulares. Solución viable tecnológica y económicamente que contribuye de forma certera a las buenas prácticas en el consumo de energía y eficiencia energética



INICIATIVA: SISTEMA SOLAR FOTOVOLTÁICO HÍBRIDO PARA RECONECTADORES -MÓDULO SAEFO-
Implementación de un sistema alternativo de suministro de energía solar fotovoltaica para incrementar la confiabilidad de los reconectores en las redes eléctricas, almacenando la energía necesaria para darle respaldo al sistema en caso de un corte de energía prolongado.



INICIATIVA: GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA LIMPIA, BASADA EN EL DISEÑO Y LA FABRICACIÓN DE TURBINAS HIDRÁULICAS.
Generación de energía eléctrica limpia mediante el diseño y la fabricación de turbinas hidráulicas, ajustables a las necesidades del mercado, optimizando los costos de energía eléctrica en una finca agrícola y/o empresas industriales y contribuyendo así con la conservación del medio ambiente.

Hablemos el mismo **lenguaje**

Nuestro proceso de contratación da impulso al progreso de la región, queremos que te familiarices con él y conozcas los principales conceptos que están relacionados:

- **Compra mayor:** Es el procedimiento que se agota para la adquisición de bienes y servicios cuya cuantía estimada es superior a cien (100) salarios mínimos legales mensuales vigentes y de servicios de cuantía inferior o igual a cien (100) salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- **Compras operativas o menores:** Es el procedimiento que se agota para la adquisición de bienes y servicios cuya cuantía estimada es inferior o igual a cien (100) salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- **Renovaciones:** Es el acuerdo entre las partes para obligarse nuevamente al desarrollo de las actividades contractuales pactadas en los términos que se convenga.
- **Contrato:** Es un acuerdo de dos o más partes para constituir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial; el cual, independientemente de su cuantía, se entiende perfeccionado en la fecha en la que los oferentes seleccionados reciben la comunicación escrita de la aceptación de la oferta, salvo los contratos reales o solemnes, los cuales se perfeccionan cuando se hace entrega del bien o cuando se da el cumplimiento de la solemnidad.

● **Modalidades de contratación:**

Solicitud única
de oferta

Solicitud privada
de oferta

Solicitud pública
de oferta



Flash **informativo**

Durante el año anterior, en CHEC realizamos

1.226 **contratos**
equivalentes



a 131 mil millones de pesos en categorías como prestación de servicios, obra pública, suministro, orden de compra, compra de bienes muebles y consultorías.

Eso es Contratación
que **Mueve Región.**

Flash informativo

Del valor total de la contratación generada en 2020, el

32% 

correspondió a proveedores locales y regionales. Fueron cerca de **42 mil millones** de pesos que quedaron en nuestro territorio para dinamizar su economía.

Eso es Contratación que **Mueve Región.**

Nos mueve nuestra gente

Trabajamos para brindar un servicio de calidad y fomentamos la responsabilidad ambiental porque el compromiso de CHEC es con la región y con su gente.

chec® | la vida
nos mueve
Grupo EPM®

La importancia de **ARIBA**

Queremos recordarte la importancia de ARIBA, la plataforma que integra el proceso de contratación del Grupo EPM

ARIBA es el sistema de información que soporta el proceso de Adquisición de Bienes y Servicios para el GRUPO EPM y, por lo tanto, es la plataforma que nos permite administrar las relaciones con nuestros proveedores de una forma más integral.

En esta herramienta se realiza la inscripción y registro, se generan todos los documentos que forman parte de un contrato, se lanzan eventos a los proveedores y se reciben las respectivas respuestas.

ARIBA permite el trabajo colaborativo entre las áreas requeridas, Cadena de Suministro y el proveedor o contratista y apalanca cada actividad que forma parte de la cadena.



Ventajas de la herramienta

A

Registro de Proveedores en una sola herramienta para todo el grupo.

B

Comunicación entre las partes (Grupo EPM y proveedor) de forma más fluida.

C

Una sola herramienta que soporta el proceso de contratación de forma integral.
(Registro de proveedores, proceso contractual, administración del contrato).

D

Aporta al cuidado del medio ambiente, pues toda la presentación de las ofertas será de forma electrónica.

E

Agilidad en los trámites.

F

El autoregistro permite al proveedor o contratista acceder a la herramienta cada vez que lo requiera para actualizar su información

Flash informativo

En 2020, el

63%



de la contratación nueva generada por CHEC se hizo mediante la solicitud pública de ofertas, permitiendo la pluralidad de oferentes y un escenario de transparencia al elegir la propuesta más conveniente según los criterios establecidos.

Eso es Contratación que **Mueve Región.**

chec[®]

Grupo·epm[®]

www.chec.com.co



@CHECGrupoEPM



CHEC Grupo EPM



Contratación
que **mueve**
región