

Boletín

Proveedores y Contratistas EPM



Edición N° 22 | Abril 2022

Encuentra en esta edición



1. Ingresos por \$25,3 billones que representan un crecimiento del 28%, son los **positivos resultados financieros del Grupo EPM en 2021**.
2. **Cupo de contratación:** Nuevo requisito de participación en procesos de contratación.
3. Saber leer y escribir, te abre puertas: **Inscripciones abiertas para el Club de Iniciación Lectora**.
4. **Libre competencia:** Una condición esencial para la eficiencia, la innovación y la calidad.
5. Agéndate con la charla: Lo que debes saber sobre **Facturación Electrónica en el Grupo EPM**.
6. ¿Ya actualizaste tu **información financiera** en Ariba?

**Estos son nuestros titulares,
sigue leyendo y queda mejor informado.**



Ingresos por \$25,3 billones que representan un crecimiento del 28%

son los positivos resultados financieros

del Grupo EPM en 2021

En su propósito de prestar servicios públicos de calidad, impactando de manera positiva el desarrollo del País y las regiones donde hace presencia, en el 2021 el Grupo EPM obtuvo ingresos que ascendieron a \$25,3 billones, con un crecimiento del 28% con respecto al 2020.

Al presentar estos resultados, en el segundo año de pandemia mundial por COVID-19 y en el que la economía colombiana inició su reactivación, Jorge Andrés Carrillo Cardoso, gerente general de EPM, indicó que “el resultado operacional del Grupo EPM fue muy positivo, con un crecimiento del 28% frente al 2020. Este mejor desempeño evidencia en parte, el compromiso y la responsabilidad de todos los colaboradores y contratistas que, sumado a la gestión eficiente de los negocios de la Compañía y a la reactivación gradual de la productividad que vive el país, nos permite seguir generando empleo a partir del desarrollo de proyectos de infraestructura y de programas de inversión social, que se traducen en bienestar para las comunidades”.

El Ebitda del Grupo EPM en 2021 fue de \$7,4 billones, con un crecimiento del 29% con respecto a 2020 y un margen del 30%.

El resultado neto del Grupo EPM fue de \$3,3 billones, con un margen del 13%.

Esta cifra que se explica principalmente por un mayor resultado operacional, contrarrestado por el crecimiento en el impuesto de renta asociado a los mejores resultados de las empresas del Grupo y por el reconocimiento de impuesto por la aplicación de la Ley 2155 de 2021 “Ley de Inversión Social”. Adicionalmente, se debe al menor impacto por diferencia en cambio con un gasto inferior del 94% frente al 2020 y con una devaluación de casi el 16%, así como un menor gasto por COVID-19 del 95% con respecto al año anterior.



Proyecto Hidroeléctrico Ituango



Cupo de contratación: Nuevo requisito de participación en procesos de contratación

EPM ha determinado que **el mejoramiento continuo y la revisión permanente de sus procesos**, es una de las palancas de crecimiento para la sostenibilidad de la empresa y el desarrollo del entorno.

En 2022 como parte de su proceso evolutivo y contribución a la dinamización del mercado, la Organización ha decidido implementar un nuevo requisito de participación en el Proceso de Contratación **relacionado con el cupo de contratación por parte de los proveedores**; requisito que busca minimizar el riesgo operacional y proteger a los contratistas frente a posibles siniestros asociados a su capacidad financiera.

Para entender el alcance de este nuevo requisito, conversamos con Jerson Guzmán, Profesional de la Cadena de Suministro:

EPM: ¿Qué significa el concepto "Cupo de contratación"?

JERSON:

Cuando hablamos del cupo de contratación nos referimos a la capacidad que tiene un contratista de atender o asumir una nueva obligación teniendo en cuenta sus otros compromisos contractuales.

EPM: ¿Desde cuándo empieza a operar el nuevo requisito y para qué tipo de procesos aplica?

JERSON:

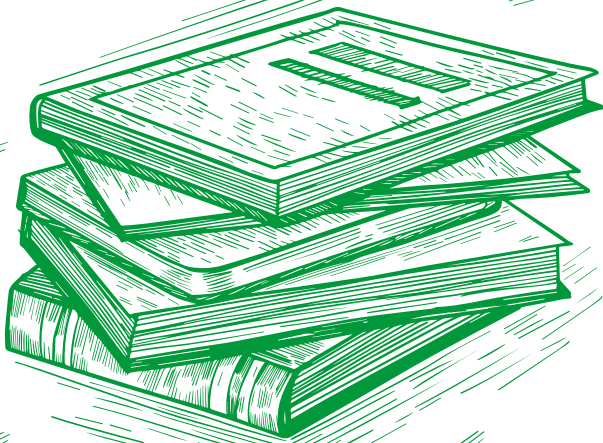
Para el caso del Grupo EPM en Colombia, implementaremos un piloto por seis meses, a partir del 18 de abril, en los procesos de obra, servicios y multi objeto que tengan informe de análisis y conclusiones.

EPM: ¿Cómo se calculará el Cupo de contratación en el Grupo EPM?

JERSON:

Para calcular el cupo de contratación, hemos optado por una fórmula que le permita al mismo contratista, por su propia cuenta y sin depender del Grupo EPM, hacer el cálculo de su cupo.

La fórmula consiste en: Tomar el promedio de los ingresos operacionales de los últimos dos años, multiplicarlo por 1,5. Y a este valor, se le restan los compromisos contractuales que tenga el oferente en el año siguiente, contado a partir de la fecha de cierre para la recepción de ofertas del proceso.



Saber leer y escribir te abre puertas

Si bien es cierto que la tasa de alfabetización en Colombia ha venido mejorando en los últimos 50 años, la meta es erradicar por completo el analfabetismo para garantizarle oportunidades de crecimiento a toda la población.

De acuerdo con la Unesco, el perfeccionamiento de las competencias de lectoescritura a lo largo de toda la vida, hacen parte del derecho a la educación. Además, la alfabetización permite una mayor participación de las personas en el mercado laboral, mejorar la salud y la alimentación, reducir la pobreza y ampliar las oportunidades de desarrollo durante la vida.

A este propósito se suma EPM y su Fundación, con el lanzamiento del Club de Iniciación Lectora dirigido al personal contratista que desee fortalecer gratuitamente esta competencia.



Se trata de un grupo reducido de 20 personas que se reunirán una vez por semana de manera presencial entre las 8:00 y 10:00 a.m. en la Biblioteca de la Fundación EPM.

Si estas interesado en inscribir a tu personal, comunícate con Ana Cecilia Ramírez en los siguientes contactos: 3802838 - ana.ramirez@epm.com.co

Libre competencia:

Una condición esencial para la eficiencia, la innovación y la calidad

La libre competencia tiene un efecto beneficioso en la economía ya que incentiva a las empresas a ser más eficientes, innovar y mejorar constantemente la calidad de sus productos con el fin de atraer la preferencia de los consumidores.

La competencia beneficia directamente a los consumidores que terminan pagando menores precios y pueden optar a más y mejores productos que en el escenario de un monopolio o un escaso nivel de competencia.

Estas son algunas acciones para tener en cuenta al momento de participar en mercados que cumplan con las leyes antimonopolio y de competencia leal a nivel mundial:

- 1. No establecer, concertar o coordinar posturas en las licitaciones, concursos o subastas.**
- 2. Tratar a los clientes que tienen las mismas características de la misma forma, otorgándoles las mismas condiciones, es decir, no discriminar a un cliente por razones que no tengan una justificación de negocios, por capricho o la idea de obtener un lucro mayor.**
- 3. Actuar priorizando el interés general, el público consumidor y los competidores, y no sólo en busca de la mayor ganancia económica.**
- 4. Actuar independientemente de los competidores, haciendo un análisis razonable de la manera más conveniente de comportarse, es decir no acordar con otros agentes del mercado o actuar en uso de posición de dominio, en el sentido de obstruir o impedir el acceso a los mercados de otros agentes.**

Este es uno de los seis capítulos del **Manual de Conducta para Proveedores y Contratistas.**

*(Antes conocido como Código de Conducta y renombrado recientemente de acuerdo a las directrices organizacionales).



Agéndate

Charla:

Lo que debes saber sobre Facturación Electrónica en el Grupo EPM.

27 de abril

Modalidad virtual - 8:00 - 9:30 a.m.

Conoce y resuelve inquietudes sobre:

- Generalidades del Proceso de Facturación Electrónica en el Grupo EPM
- Notificaciones sobre el estado de la factura
- Campos que se deben tener en cuenta en la facturación electrónica
- Código de Interventor
- Único correo para la recepción de facturas
- Notificaciones de Título Valor



Para conectarte a la charla, copia y pega el siguiente enlace en tu navegador:

<https://acortar.link/W54uCr>



¿Ya actualizaste tu información financiera en Ariba?

Contar con la información actualizada de todos nuestros proveedores, es fundamental para llevar a cabo un proceso de contratación ágil, transparente y seguro.

Además, para participar en los procesos de contratación del Grupo EPM, es indispensable que tengas actualizado en Ariba:

1. Los datos de contacto: Teléfonos fijos, celular, correos electrónicos, Nombre y datos del Representante Legal.
2. La información Financiera: Actualizar y adjuntar los estados financieros al 31 de diciembre del cierre fiscal 2021.

Ten presente, que los estados financieros deben estar firmados por el representante legal, el contador público o el revisor fiscal, en caso de que aplique *(No se aceptan firmas en imágenes, copiadas y/o pegadas).

Copia y pega el siguiente enlace en tu navegador, y conoce cómo actualizar tu perfil en Ariba:

https://cu.epm.com.co/Portals/proveedores_y_contratistas/proveedores-y-contratistas/contratacion/documentos/Instructivo-como-actualizar-su-perfil-en-Ariba-V2.pdf

Una vez actualices la información, esta quedará aprobada siempre y cuando esté completa.



¡Estemos conectados!

Conoce nuestros canales de comunicación
para proveedores y contratistas:

Portal Proveedores y Contratistas

(www.epm.com.co > Proveedores y Contratistas)

Línea de atención:

380 55 56 – Opción 3 y 4

Correo electrónico:

recyproco@epm.com.co

Ema: Asesora virtual

Encuéntrela en el portal de proveedores y contratistas

WhatsApp (300) 855 31 92

Si quieres recibir información por este medio, escríbenos y envíanos tu nombre, cédula, NIT, empresa y la categoría a la que pertenece: Obra, Bienes, Servicios profesionales y consultoría, Servicios de mantenimiento y operación; o Contratación Social (Aplica para JAC y Asocomunales).