

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO GRUPO EPM

Abril/2017



Direccionamiento Estratégico Corporativo



Direccionamiento Estratégico Corporativo



1 **Identidad**
Lo que decidimos **SER:**
• *Valores*
• *Propósito*

la establecen aquellos elementos que representan la filosofía empresarial

2 **Acción**
Cómo decidimos **HACERLO:**
• *Los Negocios*
• *Estrategia*

Son aquellos elementos que permiten hacer realidad esa filosofía

3 **Resultados**
Dónde decidimos **LLEGAR:**
• *Objetivos Estratégicos*
• *MEGA*

Son logros que se espera alcanzar

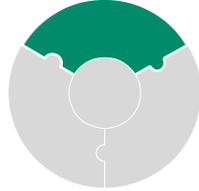
Direccionamiento Estratégico Corporativo



Identidad

Lo que decidimos SER:

- Valores
- Propósito



Valores

Transparencia / Responsabilidad / Calidez /

Propósito

En el Grupo EPM buscamos permanecer en el tiempo mediante la **contribución al desarrollo de territorios sostenibles y competitivos, generando bienestar y desarrollo con equidad** en los entornos donde participamos, a través del **desarrollo de proyectos de infraestructura y de la oferta a nuestros clientes y usuarios de soluciones** en electricidad, gas, aguas, y saneamiento, complementadas por medio de acuerdos empresariales, con servicios de las tecnologías de la información y las comunicaciones -TIC, **mediante una actuación empresarial que armonice los resultados financieros, sociales y ambientales.**

Acción

Cómo decidimos HACERLO:

- Los Negocios
- Estrategia



Estrategia



Negocios



*Generación energía / Transmisión energía /
Distribución energía / Gas / Generación /
Provisión de aguas/ Gestión de aguas residuales
/ Gestión de residuos sólidos*

Direccionamiento Estratégico Corporativo



Resultados / Dónde decidimos LLEGAR:

En el 2025 el Grupo EPM estará creciendo de manera eficiente, sostenible e innovadora; garantizando el acceso a los servicios que preste en los territorios donde esté presente, al 100% de la población; protegiendo 137 mil nuevas hectáreas de cuencas hídricas, además de las propias, con una operación carbono neutral y generando \$12.6 billones de EBITDA.

MEGA

Generación de valor



Incrementar valor para los Grupos de Interés

Clientes y Mercados



Crecer en mercados y negocios



Fortalecer las relaciones con los grupos de interés externos

Operaciones



Optimizar la gestión de activos



Atender integralmente al cliente brindando soluciones ajustadas a sus necesidades



Optimizar procesos



Fortalecer la gestión de proyectos

Aprendizaje y Desarrollo



Desarrollar capacidades organizacionales requeridas por la estrategia



Optimizar y consolidar los sistemas de información para la toma de decisiones en el Grupo EPM



Fortalecer el desarrollo integral del talento humano y la cultura meta del Grupo



Fortalecer modelos de gobierno



Fortalecer la gestión con los grupos de interés internos



Alineación de los retos 2016-2019 con el Direccionamiento estratégico

MEGA

En el 2025 el Grupo EPM estará **creciendo de manera eficiente**, sostenible e innovadora; garantizando el **acceso** a los servicios que preste en los territorios donde esté presente, al 100% de la población; protegiendo **137 mil nuevas hectáreas de cuencas hídricas**, además de las propias, con una operación **carbono neutral** y generando **\$12.6 billones de EBITDA**.

Consolidación y Crecimiento

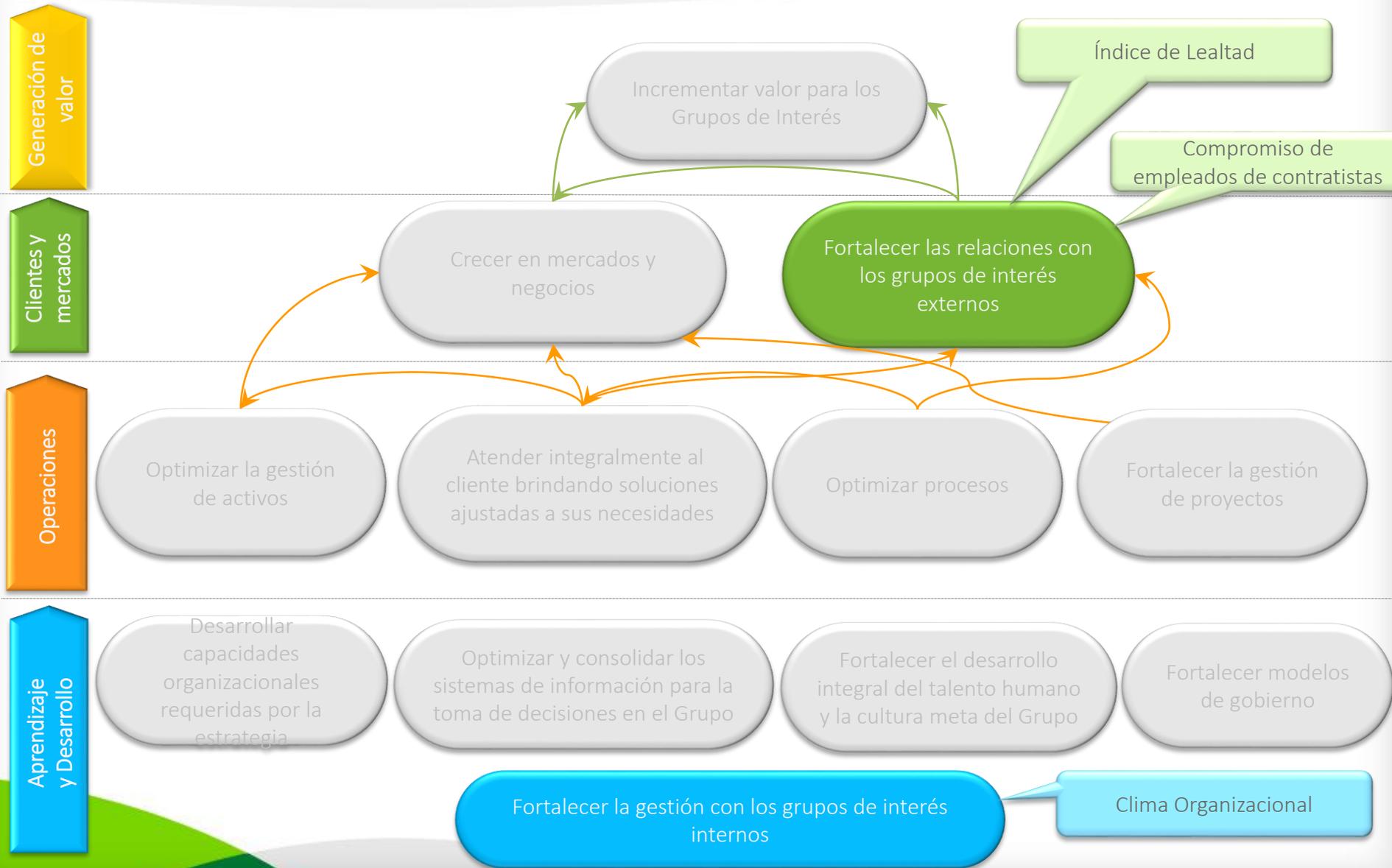
Cobertura

Cuidado del ambiente

Crecimiento

En el CMI se realiza el seguimiento a las 5 C

Cercanía



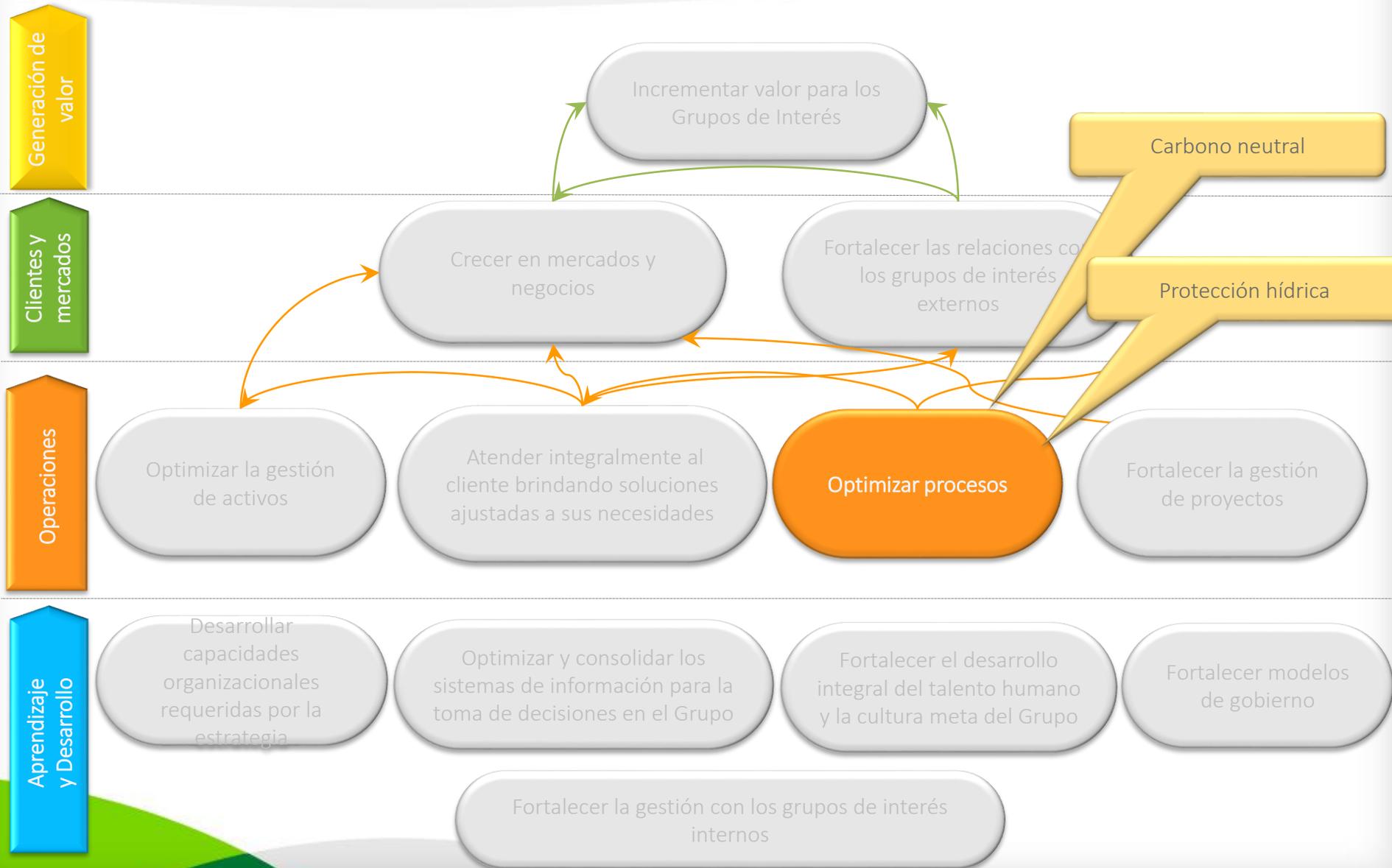
En el CMI se realiza el seguimiento a las 5 C

Cobertura



En el CMI se realiza el seguimiento a las 5 C

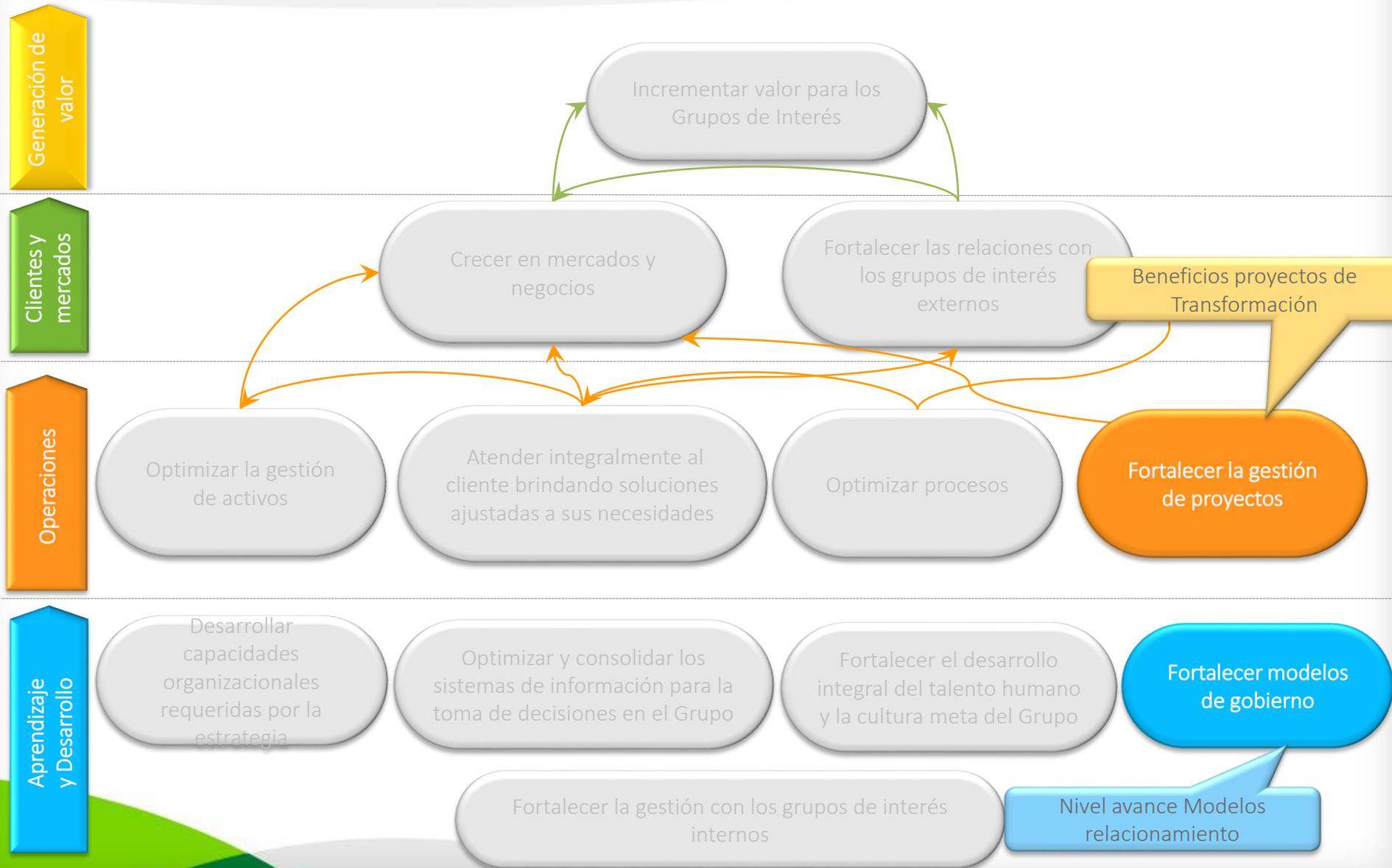
Cuidado del Ambiente





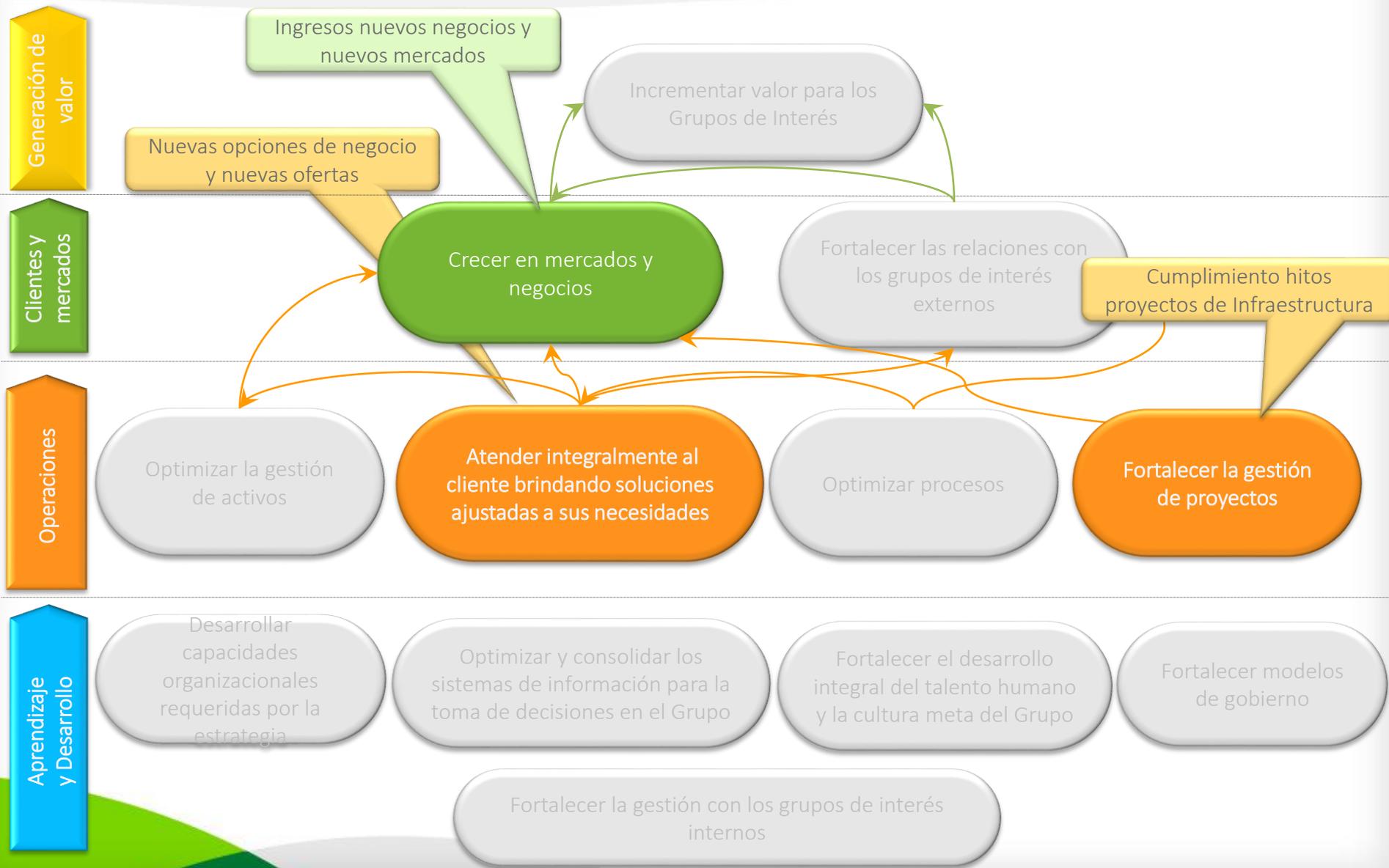
En el CMI se realiza el seguimiento a las 5 C

Consolidación



En el CMI se realiza el seguimiento a las 5 C

Crecimiento



Direccionamiento Estratégico Competitivo



Componentes Direccionamiento competitivo



4 El Imperativo Estratégico:
 Constituye el mandato fundamental que el negocio ha de desarrollar para responder a las ambiciones trazadas en el Direccionamiento.

5 El Modelo de Negocio:
 Describe la forma como el negocio elige crear, entregar y capturar valor.



El negocio de Agua y Saneamiento

Provisión de aguas



Gestión de aguas residuales



Gestión residuos sólidos



Conceptualizar, estructurar, desarrollar la infraestructura y demás sistemas, operar y hacer la gestión comercial de las soluciones entregadas a los clientes

Para el suministro de aguas para distintos usos.

Para el manejo de aguas residuales.

Manejo integral de los residuos sólidos.



El negocio de Agua y Saneamiento

Imperativo Estratégico



Rentabilizar operaciones en los mercados actuales y **crecer** nacional e internacionalmente, en donde el mercado genere oportunidades.



Promover cambios de política pública sectorial que permitan el crecimiento sostenible en el mercado nacional

Renuncias

- Asesoría y/o diseño. que no incluya la construcción de infraestructura. la operación y/o la gestión comercial
- Acondicionamiento de ríos para la navegación

Gracias