



Santiago de Cali, 18 NOV 2011

100-66-2702

**CIRCULAR
EMCALI**

Lineamientos Corporativos 2012

Con base en el Plan Estratégico Corporativo 2008 – 2012, se establecen los Lineamientos Corporativos que orientaran la formulación de los Planes de Acción de las Unidades Estratégicas de Negocio, la Gerencia de Área Comercial y Atención al Cliente y los Planes de Trabajo de las áreas que hacen parte de los procesos de Apoyo, de evaluación y estratégico.

Postulado

Para el año 2012 la apuesta es a la **PERMANENCIA DE LA EMPRESA** mediante actividades que permitan, la prosperidad económica, el desarrollo social y la protección del medio ambiente en la región.

Documentos base

- Convenio de ajuste financiero, operativo y laboral para la reestructuración de acreencias de EMCALI
- El Plan Estratégico de la SSPD, Resolución No. 20071300040905 del Diciembre 27 de 2007
- El Memorando de entendimiento firmado entre la Nación y EMCALI E.I.C.E. ESP del 16 de Septiembre de 2009.
- Convenio de Desempeño firmado entre la SSPD y EMCALI E.I.C.E. ESP del 24 de Septiembre de 2009.
- El Acuerdo de Pago entre la Nación y EMCALI E.I.C.E. ESP del 13 de Octubre de 2009.
- Ley 1341 de julio de 2009, Ley de TIC y sus decretos reglamentarios.
- Acuerdo 275 del 26 de octubre de 2009 "Por medio del cual se otorga una autorización para la constitución de una sociedad filial de servicios públicos mixta de EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI - EMCALI E.I.C.E. ESP – En proceso de materialización.
- El Plan de Saneamiento y manejo de vertimientos por parte del DAGMA - Res.4133.0.21.234 del 15 de julio de 2010.
- Ley 1450 del 16 de Junio de 2011 – Plan Nacional de Desarrollo 2010 - 2014

Gerencia General - CAM Torre EMCALI Piso 3
Tel. 8993091 – 8993092 Fax 8993009

Handwritten signature and date: 12/11

- Ley 1454 del 28 de Junio de 2011 – Ley orgánica de Ordenamiento Territorial

Acontecimientos del año 2011

- La discusión del marco tarifario en Acueducto y Alcantarillado.
- La modificación de los componentes de la tarifa de energía.
- El Impacto de los fenómenos climáticos sobre los precios de energía
- La estructura del modelo de gestión de compra de energía
- Los resultados del contrato de gestión comercial y operativo de Energía
- Los resultados del programa de reducción de pérdidas de energía
- Los resultados de los contratos de gestión comercial y operativo de Acueducto
- Los resultados del programa de reducción del índice de agua no contabilizada
- El proceso de Capitalización de Telecali.
- La adopción y puesta en marcha del esquema de Gobierno Corporativo
- El proceso de búsqueda del socio estratégico para Telecali.
- Los Planes de Desarrollo Departamental y Municipal resultado del cambio de gobierno.
- Los resultados de la Auditoria de seguimiento a la certificación bajo la norma ISO 9001-2008 a las Unidades Estratégicas de Negocio.
- La incorporación de prácticas de Responsabilidad Social en EMCALI E.I.C.E. ESP.
- El proceso de implementación de la ISO 14001 de la Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado.
- Evaluación seguimiento ONAC – Laboratorios de energía y realización de auditoría de acreditación de laboratorios en noviembre por el ONAC.
- Implementación de la norma NTCGP-1000:2009
- La implementación del Modelo General de Contabilidad y la convergencia a estándares Internacionales de información Financiera (IFRS).
- La participación en la revisión del estatuto de servicios públicos.
- La participación en la revisión del POT del Municipio de Santiago de Cali.

Principios

1. Dar continuidad a las acciones, programas y proyectos del Plan Estratégico Corporativo y de las Unidades Estratégicas de Negocio 2008 – 2012.
2. Los Lineamientos Corporativos y las Líneas de Acción de cada Unidad Estratégica de Negocio y de la Gerencia de Área Comercial y Atención al Cliente, se enmarcan en cuatro perspectivas: Financiera, Comercial, Procesos y Aprendizaje Organizacional, y en cuatro condiciones de Éxito: Valor Económico Agregado, Imagen, Innovación y Cumplimiento respectivamente.

3. Las Políticas de Calidad, Responsabilidad Social y Ambiental, continuarán como referentes para formular las actividades a desarrollar en los Planes de Acción 2012.
4. La formulación de los Planes de Acción deberá ser acorde con los recursos que se programen en el presupuesto de la vigencia del año 2012.
5. Los proyectos de inversión deberán cumplir con los parámetros de evaluación del banco de proyectos y el instructivo presupuestal, por consiguiente deberán ser viables técnica, operativa y financieramente. Igualmente se debe realizar seguimiento a la etapa pre y contractual, de tal manera que se pueda cumplir con el presupuesto programado
6. Con el propósito de fortalecer el proceso de formulación de la inversión, las Unidades Estratégicas de Negocio deberán realizar la evaluación expost de un proyecto significativo, incluyendo el informe con las recomendaciones y lecciones aprendidas.

Lineamientos Corporativos 2012

Perspectiva Financiera (Pf)

Fortalecer financieramente la empresa mediante la implementación y monitoreo de las acciones que impacten positivamente el EBITDA en el menor tiempo posible.

- Pf1- Incrementar la facturación con los servicios y productos actuales
- Pf2- Incrementar el índice de recaudo
- Pf3- Racionalizar los costos relevantes.
- Pf4- Reducir los gastos relevantes.

Condición de Éxito – Valor Económico Agregado - EVA

- Eva1- Mejorar la eficiencia de los activos operativos actuales

Perspectiva Comercial (Pc)

Implementar estrategias comerciales para el portafolio de productos de la empresa, con énfasis en Telecomunicaciones, que involucren a todos los funcionarios de la empresa. Realizar alianzas y contratos de comercialización con firmas especializadas o líderes en el mercado.

- Pc1- Fortalecer la gestión comercial (acciones relevantes).



EMCALI
EICE - ESP

2702

- Pc2- Incrementar la facturación con nuevos negocios y/o productos
- Pc3- Ampliar la base de clientes teniendo en cuenta los instrumentos de planeación territorial.
- Pc4- Recuperar y reducir la cartera.

Condición de Éxito – IMAGEN

- Im1- Mejorar el nivel de satisfacción del usuario

Perspectiva de Procesos (Pp)

Revisar los procesos de actividades contratados en Acueducto y Energía con el propósito de redefinir su metodología y alcance, de tal manera que impacten en el menor tiempo los indicadores de pérdidas. Igualmente realizar un estricto seguimiento a los mismos.

- Pp1- Implementar y mantener los sistemas de gestión
- PP2- Realizar el seguimiento y evaluación ex- post a los proyectos de inversión.
- Pp3- Adelantar actividades que conduzcan a asegurar información confiable y oportuna. (Concretar actividades medibles)

Condición de Éxito - INNOVACION

- In1- Incorporar tecnologías y/o mejores prácticas para mejorar actividades

Perspectiva Aprendizaje Organizacional (AO)

Involucrar a los trabajadores en las actividades comerciales mediante el empoderamiento y el entrenamiento en el conocimiento y promoción del portafolio de servicios de la empresa con énfasis en Telecomunicaciones

- Pao1- Mejorar los indicadores de procesos misionales
- Pao2- Mejorar los indicadores de clima laboral y organizacional.
- Pao3- Incorporar las prácticas de Gobierno Corporativo.

Condición de Éxito – CUMPLIMIENTO

- Cu1- Incorporar actividades integrales de Responsabilidad Social con grupos de interés.

Responsabilidades

Gerencia General - CAM Torre EMCALI Piso 3
Tel. 8993091 – 8993092 Fax 8993009



EMCALI
EICE - ESP

-2702

Las Gerencias de las Unidades Estratégicas de Negocio con la Gerencia de Área Comercial y Atención al Cliente serán las responsables de la formulación y ejecución de las actividades del Plan de Acción 2012, incluidos los Acuerdos de Niveles de Servicio enmarcados en las cuatro perspectivas y condiciones de éxito cuando aplique; de igual manera mensualmente presentaran el análisis y propuestas de mejora al Comité de Gerencia General.

Las áreas que hacen parte de los procesos de Apoyo, de Evaluación y Estratégico formularan su plan anual de trabajo para aportar al cumplimiento de los Planes de Acción de las Unidades Estratégicas de Negocio y de la Gerencia de Área de Comercial y Atención al Cliente.

Los Departamentos de Planeación de las Unidades Estratégicas de Negocio serán los responsables de formular el Plan de Acción; en la Gerencia de Área de Comercial y Atención al Cliente será el área funcional administración gerencia.

Los Departamentos de Gestión Administrativa de las Unidades Estratégicas de Negocio serán los responsables de hacer el seguimiento, control y análisis del Plan de Acción; en la Gerencia de Área de Comercial y Atención al Cliente será el área funcional administración gerencia. Igualmente enviaran a Planeación Corporativa dentro de los primeros 20 días de cada mes el seguimiento a los Planes de Acción según la metodología establecida.

Planeación Corporativa hará el seguimiento y análisis de los Lineamientos Corporativos y presentará trimestralmente el análisis del comportamiento de las perspectivas y las condiciones de éxito en Comité de Gerencia General, en el que se definirán las acciones a seguir.

La Dirección de Control Interno soportada en el Procedimiento de Autoevaluación de la Gestión hará el seguimiento, control y análisis de los Acuerdos de Niveles de Servicio como parte integral de los Planes de Acción y de Trabajo.

Los Planes de Acción deberán ser aprobados por la Gerencia General

RAMIRO TAFUR REYES
Agente Especial Designado por la SSPD

Nº 11

Gerencia General - CAM Torre EMCALI Piso 3
Tel. 8993091 - 8993092 Fax 8993009