


# REFERENCIAMIENTO “MODELOS DISRUPTIVOS DE NEGOCIO”

- Hacemos posible lo imposible -





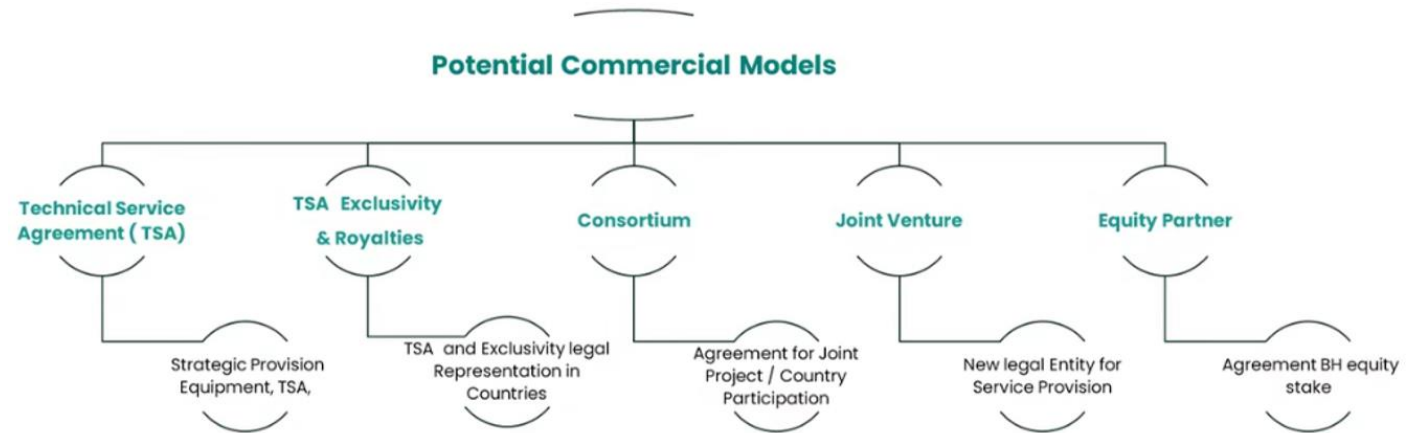
# REFERENCIAMIENTO A NIVEL EXTERNO

# EMPRESA 1

Cuando no aplica el modelo tradicional, hay **tres estructuras** de servicios:

1. Ventas directas
2. Chanel Partner – según condiciones locales, legales, económicas, estructura. Se usa modelo de Costos – Riesgos
3. Negocios alternos – Negocios estratégicos de mediano y largo plazo (con operadoras). Pasa de ser un negocio **táctico** a **estratégico**.

## MODELOS ALTERNOS DE NEGOCIO (SOCIOS – PARTNER)



ACUERDOS NO  
CUBIERTOS POR EL  
MODELO  
TRADICIONAL

- Licencia de tecnología para venta o manufactura – propiedad intelectual, productos y acuerdos para uso interno o expansión.

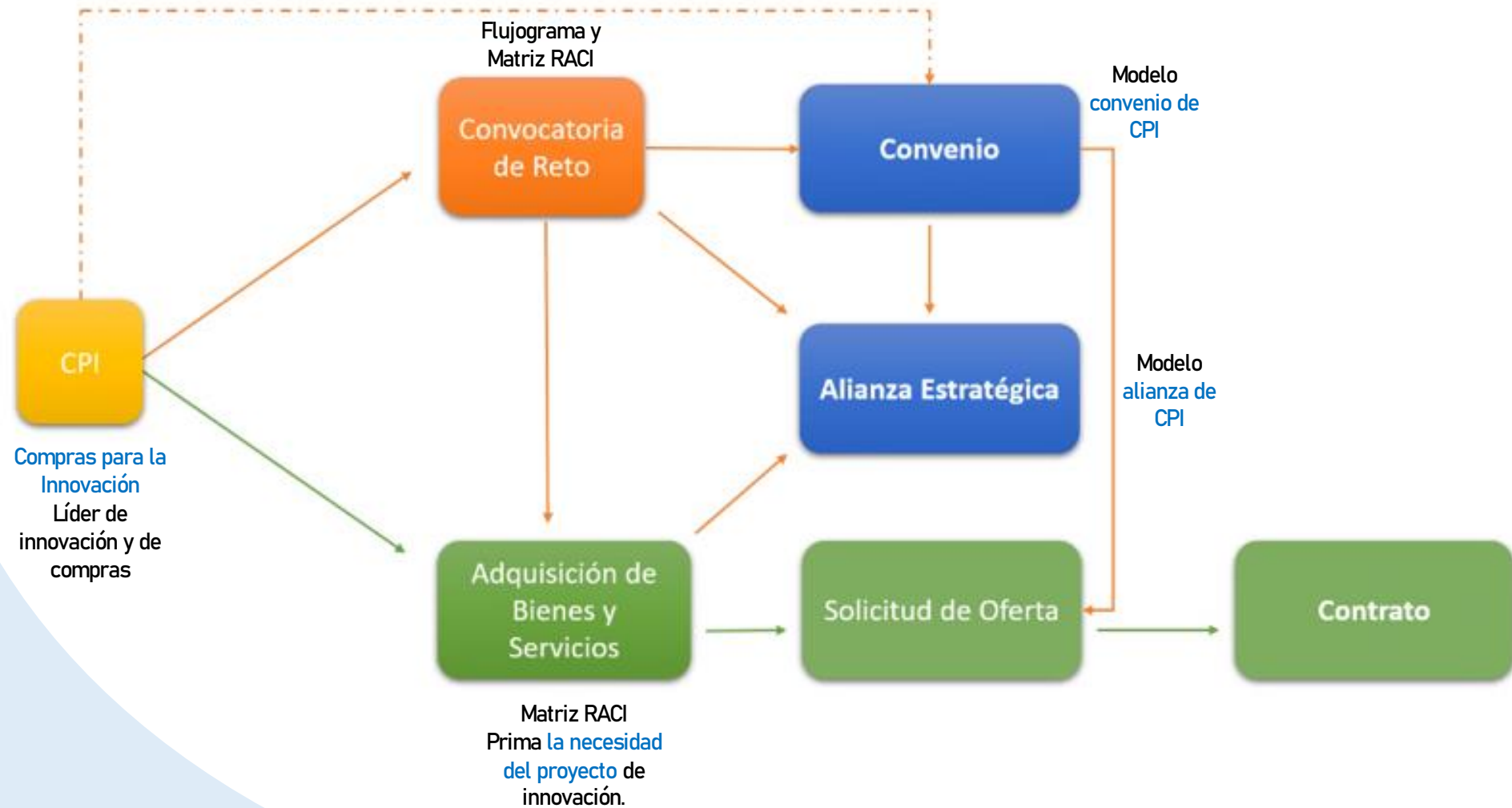
- Acuerdo de asistencia técnica

- Acuerdo Frame & Master – Negociaciones directas y bidireccionales (Intercambios)

# EMPRESA 2

## MODELO DE COMPRAS PARA LA INNOVACIÓN

- En procesos de innovación se requiere más agilidad.
- Como proyecto lleva dos años.
- Captura de potencial.
- Buy's Scout.





# EMPRESA 3



Establece programas según la especialidad y categoría, con ayuda del Excellent Center.



El Excellent center lo conforman los líderes de cada categoría.



Requisitos dependiendo de la criticidad (**alta**, **media** o **baja**).  
Estandarizados.

## DENTRO DE SUS CONTRATOS:

### ANEXOS CORPORATIVOS COMO:

- Política de Drogas y Alcohol
- Respeto a DD.HH.
- Código de ética.
- Compromiso de legalidad.
- Manual de cumplimiento Repsol Colombia

### ALCANCES DEL TRABAJO

# EMPRESA 4

## MODELOS CONTRACTUALES

1. Proveedores – Se aplican minutas convencionales.
2. Clientes
  - Modelos **Risk and Reward** dependiendo del riesgo.
  - Modelos marco para diferentes negocios (A nivel mundial)

Duración: 6 – 8 meses, hasta un año.

### ÁREAS QUE PARTICIPAN EN MODELOS ALTERNATIVOS DE NEGOCIOS

Legal	Comercial	Operac.	Servicio	HSE	Proyectos	Entorno
-------	-----------	---------	----------	-----	-----------	---------



#### BENEFICIOS

- Disminución de: riesgos, TCO, costos de personal, interacción con muchos contratistas y por ende la posibilidad de error .



#### RESULTADOS

- Ganancias, reducción de tiempos, curva de aprendizaje y manejo de riesgos.



#### DESAFÍOS

- Cambio de modelo (costo del cambio), complejidad contractual, gobernabilidad de los proyectos.



#### RETOS ECOPETROL

- Resistencia administrativa.
- Transferencia del riesgo.
- Medición en la introducción de tecnología en contratos actual.

# EMPRESA 5

## ACUERDO MARCO DE PRECIOS ( AMP )

Provisión de bienes o servicios con uno o más proveedores con todas las condiciones especificadas dentro del mismo:

- Especificaciones técnicas
- Precio
- Garantías
- Plazo

## ACUERDO DE DISPONIBILIDAD TÉCNICA ( ADT )

Calificación y clasificación para conformar lista de proveedores para suministro de bienes y servicios de uso frecuente.

**CLASIFICACIÓN:** Requisitos definidos.

**CALIFICACIÓN:** Definir tipos de contratistas de acuerdo con capacidades adicionales.

## SVP

Contrato de suministro de bienes y servicios (con 2 o máx. 5 proveedores), por cantidades estimadas.

- Sin obligación contractual mínima.
- Precios variables (realidad del mercado).
- Minimizar riesgo de desabastecimiento.

# EMPRESA 6



Todos los contratos llevan anexo la cláusula de cumplimiento de la política HSE.



Sanciones económicas por incumplimiento a temas HSE.



Planes de acción para mejorar evaluación de desempeño



Programas de reconocimiento sin vínculo contractual a proveedores, por cumplimiento del contrato.



# EMPRESA 7

## MODELOS CONTRACTUALES

### SERVICIOS INTEGRADOS

- Modelo adaptable a la medida que el cliente lo considere
- Solución de controversias
- Premios para la empresa que rinda más.
- Riesgos definidos y cuantificados

### CONTRATOS TIPO BUNDLE

- Riesgo más controlado y con volumen ya definido
- Más flexibilidad
- Mínimo trabajo en locación.

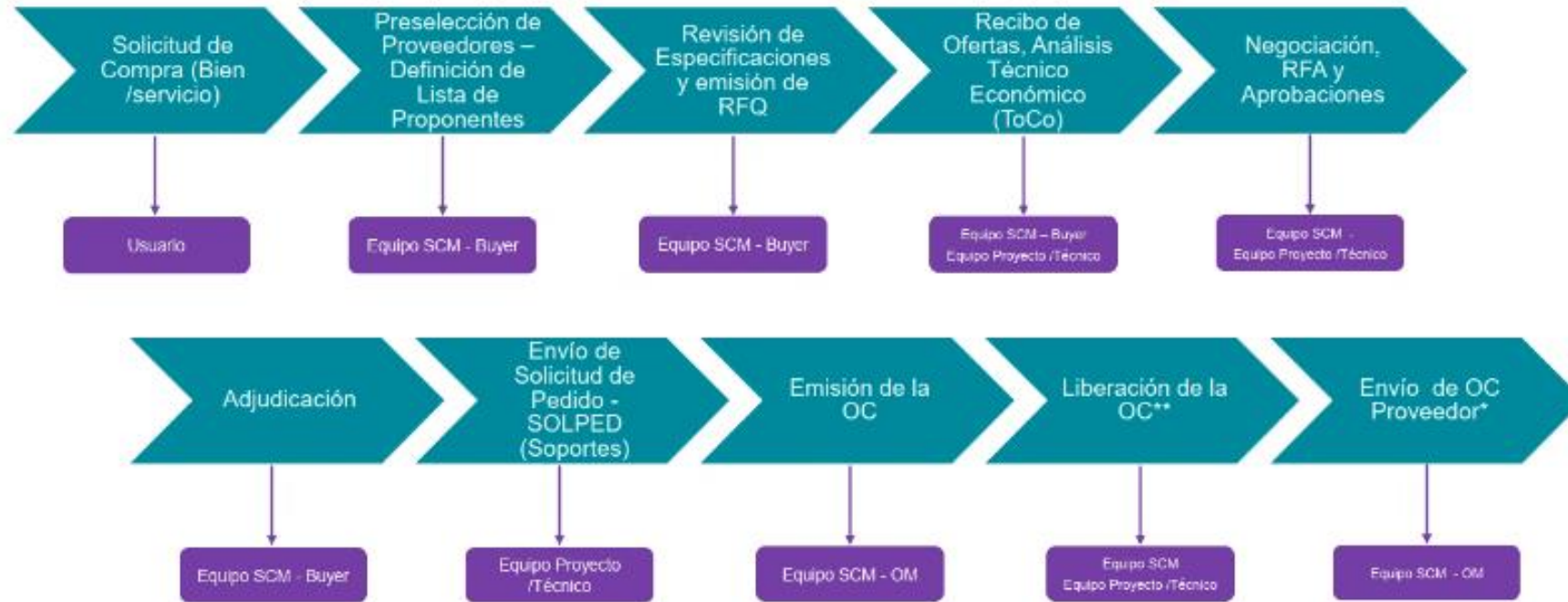
MAYOR COMPROMISO Y MEJORES PRECIOS

**Servicios Integrados:**  
Mayor eficiencia del servicio.

**Servicios Bundled:**  
Múltiples servicios (mayor alcance, menores precios)

**Servicio Discreto:**  
Alcance reducido, alineación limitada

## PROCESO DE COMPRAS – LIBERACIÓN DE LA ORDEN DE COMPRA



### PUNTOS A TENER EN CUENTA

- No siempre están obligados al uso de contratos.
- Dentro de los contratos se usan contratos estándar, no hay cláusulas diferentes por temas de desempeño o por resultados.

# EMPRESA 9

## ACTORES

Comité de Planificación con Áreas operativas



Definen las cantidades de compra



### **CLIENTES GLOBALES**

- Acuerdos de suministro – El proveedor es quien propone la Innovación (Abre ventajas para el proveedor).



### **EN COLOMBIA**

- Aún **no se han implementado** los acuerdos de clientes globales.
- **Alternativa** – Proveedor invierte, se paga el producto y contrato a largo plazo
- Negociar tarifas.





# DE TODOS, PARA TODOS

**ecopetrol**