

# 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

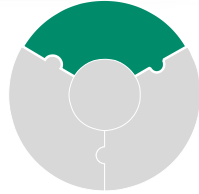
# Direccionamiento Estratégico Corporativo



## Identidad

Lo que decidimos SER:

- Valores
- Propósito



## Valores

*Transparencia / Responsabilidad / Innovación / Compromiso / Calidez / Confiabilidad / Servir*

## 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:

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.

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

# Direccionamiento Estratégico 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.

# Direccionamiento Estratégico Competitivo

## Imperativos Estratégicos



Constituyen el mandato fundamental que el negocio ha de desarrollar para responder a las aspiraciones trazadas en el Direccionamiento Estratégico del Grupo Empresarial.



### Distribución

Crece a nivel nacional e internacional, **consolidar el negocio** en Colombia y **rentabilizar las operaciones** en todas las geografías



### Transmisión

Crece en el mercado nacional e internacional



### Gas

Crece a nivel nacional e internacional y **afianzar el posicionamiento e incrementar cobertura del negocio** en Medellín y Antioquia



### Generación

Crece de manera sostenible a través del desarrollo de proyectos, la producción y la comercialización de energía

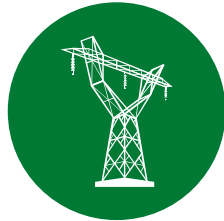


### Agua y Saneamiento

**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

# Direccionamiento Estratégico Competitivo

Aspiraciones de los negocios derivadas de los Imperativos Estratégicos



## Distribución - Transmisión

## Gas

## Generación

## Agua y Saneamiento

A qué estamos llamados:  
**CRECER.**  
**CONSOLIDAR EN COLOMBIA y RENTABILIZAR OPERACIONES**

A qué estamos llamados:  
**CRECER.**  
**INCREMENTAR COBERTURA Y AFIANZAR POSICIONAMIENTO EN ANTIOQUIA**

A qué estamos llamados:  
**CRECER CON SOSTENIBILIDAD MEDIANTE PROYECTOS.**

A qué estamos llamados:  
**CRECER.**  
**RENTABILIZAR OPERACIONES- PROMOVER CAMBIOS DE POLÍTICA PÚBLICA.**

**Qué soñamos:**  
Tener una transmisión y distribución de energía con más de 10 millones de clientes/usuarios en Latinoamérica, donde se destaque el Grupo EPM por tener el negocio de distribución más productivo en su operación.

**Qué soñamos:**  
EPM será el primer distribuidor de gas del país, superando en ingresos al actual líder.

**Qué soñamos:**  
Mantener el liderazgo del mercado en Colombia, logrando balance entre la rentabilidad y la sostenibilidad, y crecer en el exterior, particularmente en el corto plazo en Centroamérica.

**Qué soñamos:**  
Agua y saneamiento para todos