MASSY | ENERGY

UNA COMPAÑÍA DEL

GRUPO MASSY

EL GRUPO MASSY
EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

GRUPO MASSY
NUESTROS VALORES

Crecimiento & mejora contínua

Honestidad & Integridad

Responsabilidad

Amor & Cuidado

Colaboración

NUESTRO PROPÓSITO

SOMOS UNA FUERZA PARA EL BIEN

CREAMOS VALOR, TRANSFORMAMOS VIDAS

GRUPO MASSY
EN CIFRAS

USD $1,6 Bn
Ventas Anuales

+11.000
Empleados

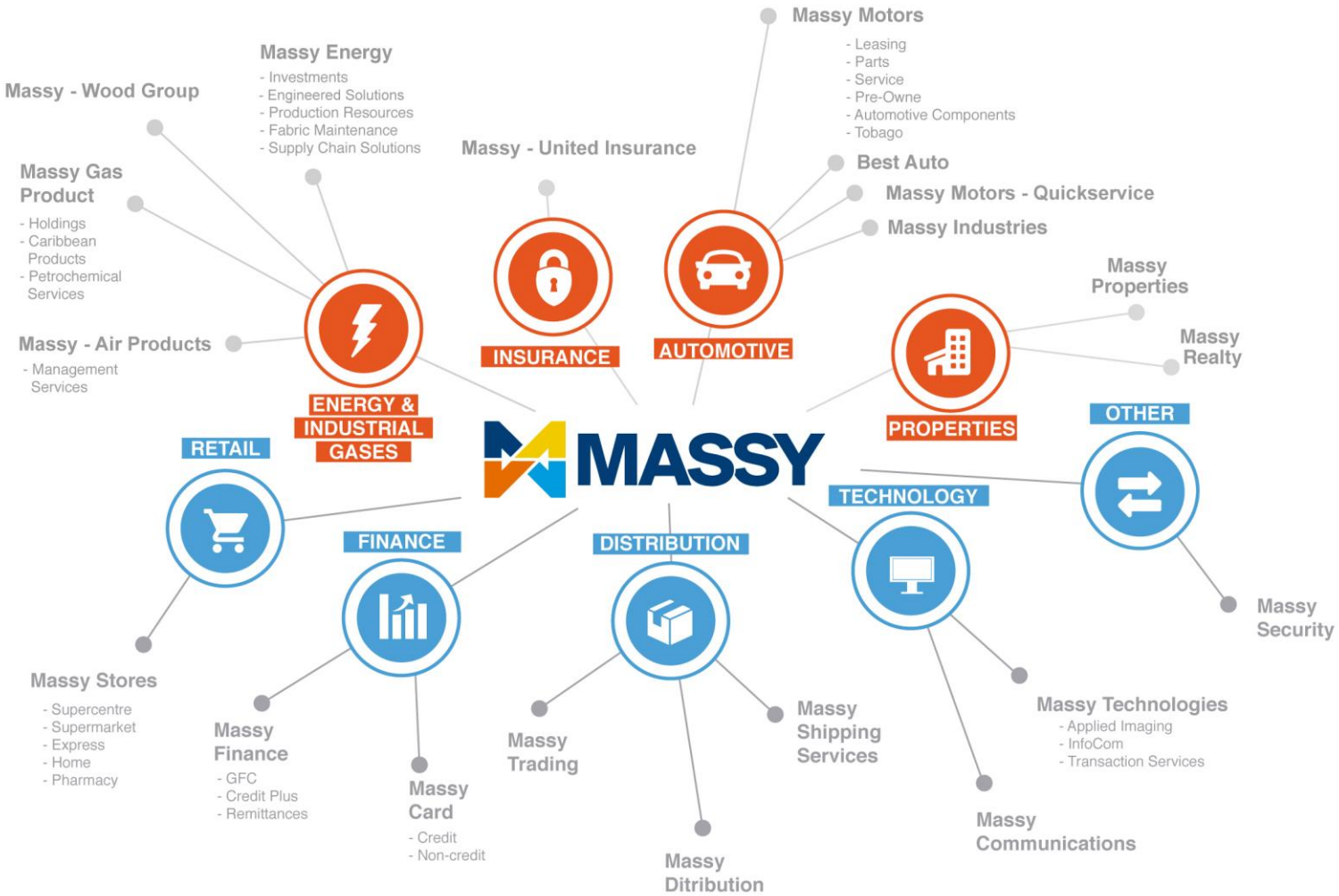
35
Plataformas Offshore

+75
Empresas

10
Países

UNIDADES DE NEGOCIO

NEGOCIOS HACIA EMPRESAS



NEGOCIOS HACIA CONSUMIDORES

MASSY ENERGY COLOMBIA

UNA COMPAÑÍA DEL GRUPO MASSY

MISIÓN

*Somos una empresa que **presta servicios**, a través de una **cultura de innovación** con personal comprometido. Operamos con procesos eficientes alineados a las necesidades de nuestros clientes, asegurando la calidad, integridad, seguridad, salud y medio ambiente en todas nuestras operaciones.*

VISIÓN

*Ser reconocidos por estar **adelante de las necesidades de la industria** con base en la competencia de nuestra gente, la permanente innovación y con nuestros valores como el centro de todo lo que hacemos, logrando un desarrollo sostenible.*

MASSY ENERGY
COLOMBIA

- Industrial
- Oil & Gas
- Petroquímico
- Biocombustibles
- Energético
- Minero
- Siderúrgico
- Infraestructura

MASSY ENERGY
LÍNEAS DE NEGOCIO

MASSY ENERGY
LÍNEAS DE NEGOCIO

MASSY ENERGY
PGP 2
PARA QUE SU NEGOCIO
NUNCA SE DETENGA

POR QUÉ IMPLEMENTAR
UN PGP [2]

- El **50% de los costos** totales de mantenimiento corresponden a Paradas de Planta.
- Exceptuando el área de HSE, la mayoría de las paradas de planta **no lograron las metas** establecidas para el negocio y las paradas.
- 8 de cada 10 paradas **reportaron incrementos** en el alcance entre 10% y 50%
- 4 de cada 5 paradas tuvieron una **duración superior** a la estimada inicialmente
- El 80% de las paradas **experimentan sobrecostos** entre 10% y 40%.

POR QUÉ NUESTROS
NUESTROS CLIENTES NOS PREFIEREN

Tenemos un **proceso sistemático y exitoso** para el PGP

Aplicamos las **mejores prácticas** y herramientas **clase mundo**

Contamos con la **experiencia** y personal con **altas competencias**

POR QUÉ NUESTROS
NUESTROS CLIENTES NOS PREFIEREN

Tenemos un **proceso sistemático y exitoso** para el PGP que permite:

- Alinear y balancear prioridades y objetivos
- Tener orden y estructura para el aseguramiento del conocimiento
- Brindar una estrategia y un plan de largo plazo

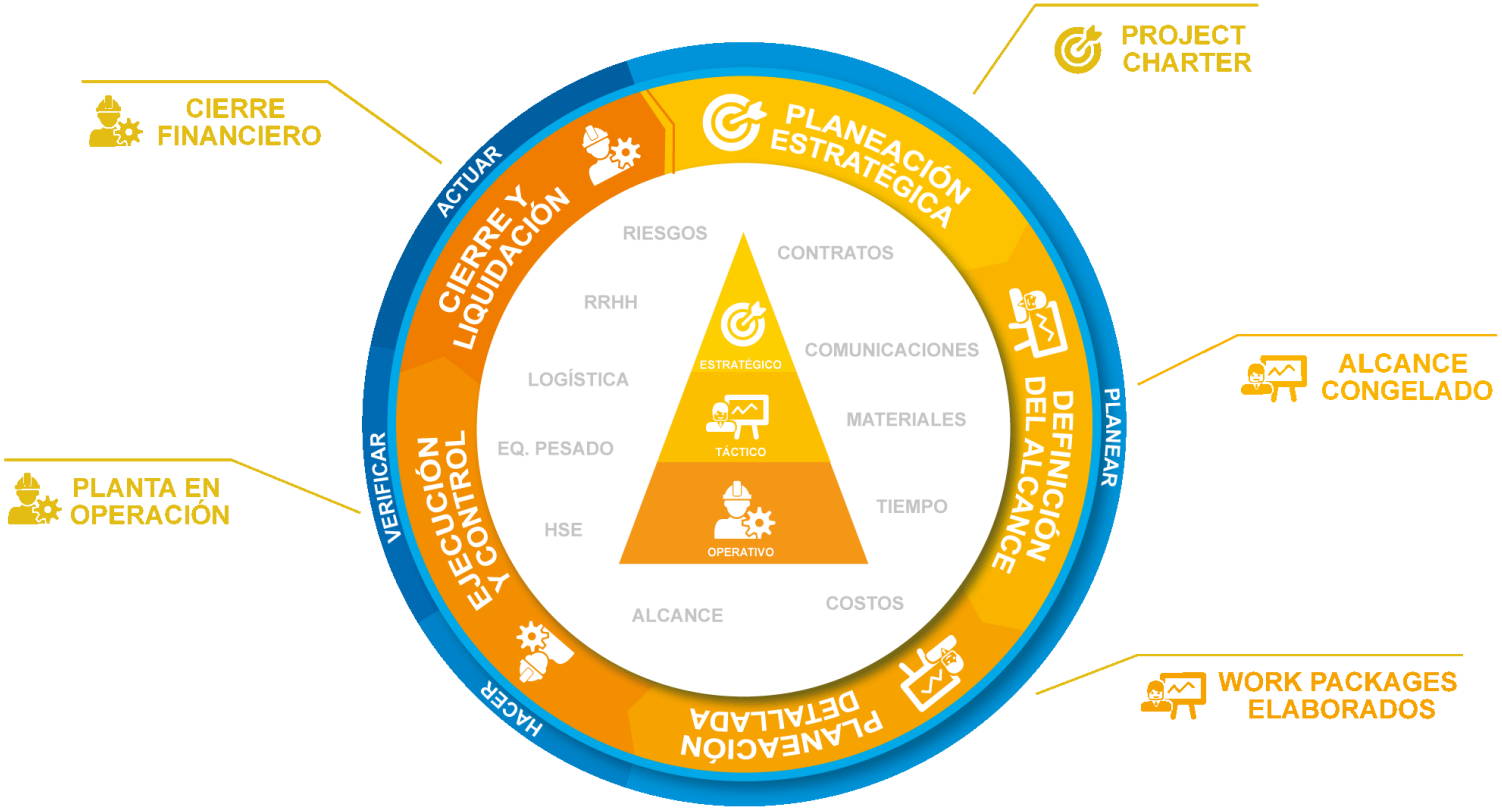
BALANCE
DE PRIORIDADES Y OBJETIVOS

- ✓ Metas del negocio
- ✓ Metas financieras
- ✓ Compromisos con clientes

- ✓ Definición temprana del alcance
- ✓ Integridad mecánica
- ✓ Confiabilidad operacional
- ✓ Ampliar tiempo entre paradas

- ✓ Cumplimiento de indicadores
  - Alcance
  - Duración
  - Costos
  - HSE

CICLO CERRADO
DEL PROCESO



NUESTRA FÓRMULA HSE
EN PARADAS DE PLANTA

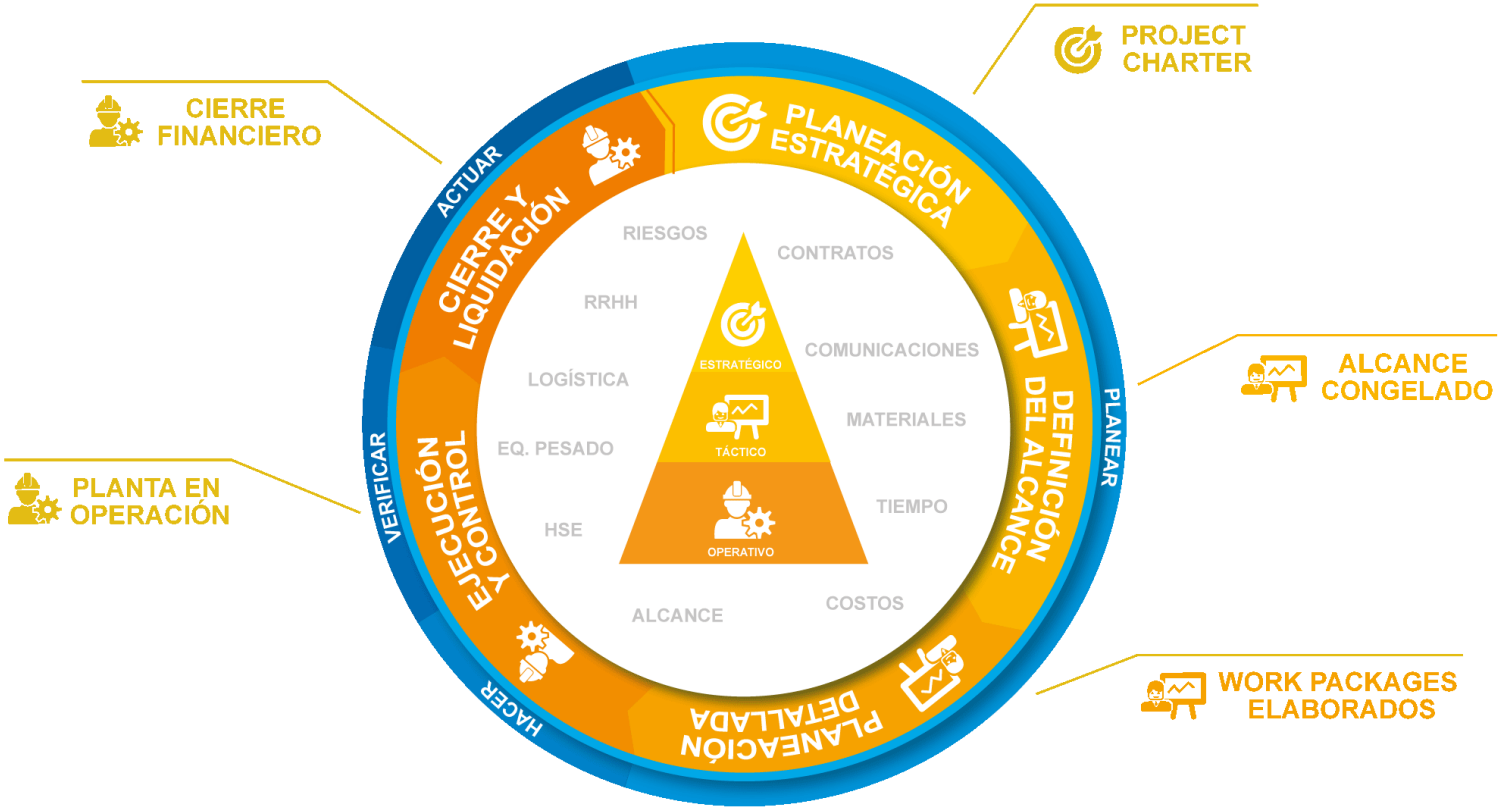
OBJETIVO: Implementar los procesos de aseguramiento en HSE y las practicas estándares para garantizar Cero accidentes en la fase de ejecución de una parada de Planta.

Análisis & Evaluación → **Gestión del Riesgo** → **Seguimiento y Control** → **Cierre** →

Activos y Procesos de la Organización

- ✓ Cumplimiento de los Requisitos
- ✓ Plan de HSE
- ✓ Indicadores de Desempeño
- ✓ Lecciones aprendidas

CICLO CERRADO
DEL PROCESO



SISTEMA GENERAL
DE PRECIOS

CÁLCULO DEL COSTO ESTIMADO DE LA PARADA	
CONCEPTO	**SISTEMA DE PRECIOS**
Acompañamiento en la definición del alcance	APUs por entregables
Planeación detallada de los paquetes de trabajo	APUs por entregables
Gestión de compra; especificaciones, evaluaciones y expediting	X % (contractual) del valor de las compras
Gestión contractual; especificaciones, evaluaciones de ofertas, gestoría	APUs por entregables
Costos de gerenciamiento, de ejecución y acompañamiento al start up	Reembolsables
Fuerza Laboral HH directas asignadas al contrato	Tarifas
Suministro de equipos, materiales y consumibles	el cliente paga directamente a proveedores
Soporte Administrativo	Y %, acordado contractualmente
Utilidad	Z % acordado contractualmente

TARGET PRICE,
CON RISKS AND REWARDS

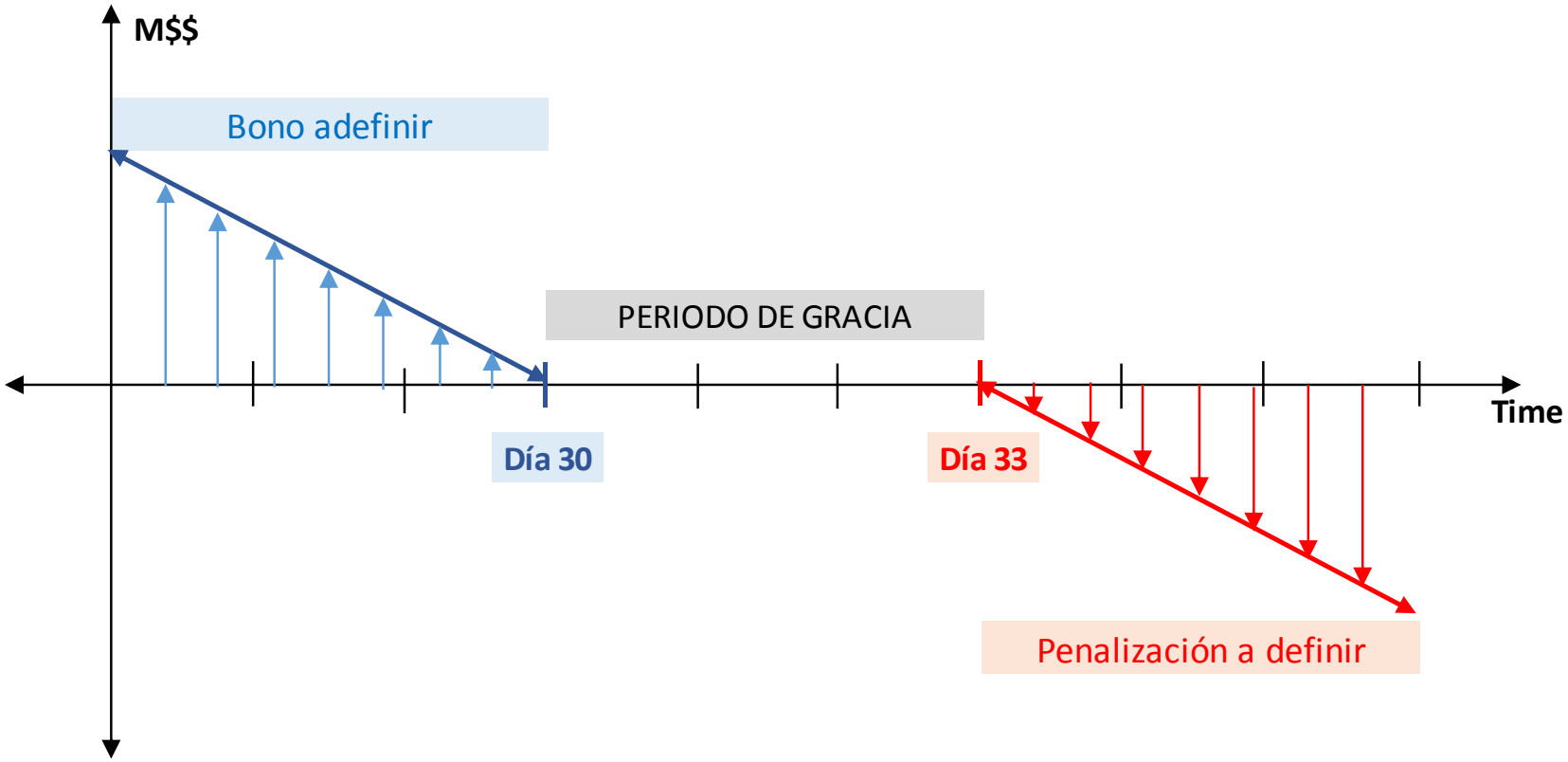
Bonificación / Penalización para mejorar los tiempos de duración de la Parada

- Se aplica un bono de reducción gradual a partir de la fecha esperada de finalización + un periodo de gracia, por ejemplo entre 3 y 5 días, y a partir de este momento se establece una penalización gradual por tiempo de duración adicional de la Parada después de este periodo de gracia, hasta por un monto a acordar por las partes, ejemplo, un 4% del monto correspondiente a su utilidad por cada día de demora en la duración total de la Parada.

- Normalmente en los contratos por precio global fijo el contratista solo está dispuesto a asumir sobre-costos por mayor duración de Parada, cuando los motivos son 100% imputables a Él. En este esquema el contratista está dispuesto a asumir sobre-costos por motivos ajenos a los dos (lluvia, incumplimiento de un proveedor, sindicatos, etc) pero que afectan tanto al contratista como al cliente. Esto se logra gracias a que el contratista tiene la certeza de que al menos sus costos serán cubiertos.

- En cuanto a los costos administrativos, se maneja una tarifa fija de administración mensual, para cubrir todo el soporte administrativo requerido y el cual puede variar dependiendo de la etapa de la Parada.

TARGET PRICE,
CON RISKS AND REWARDS

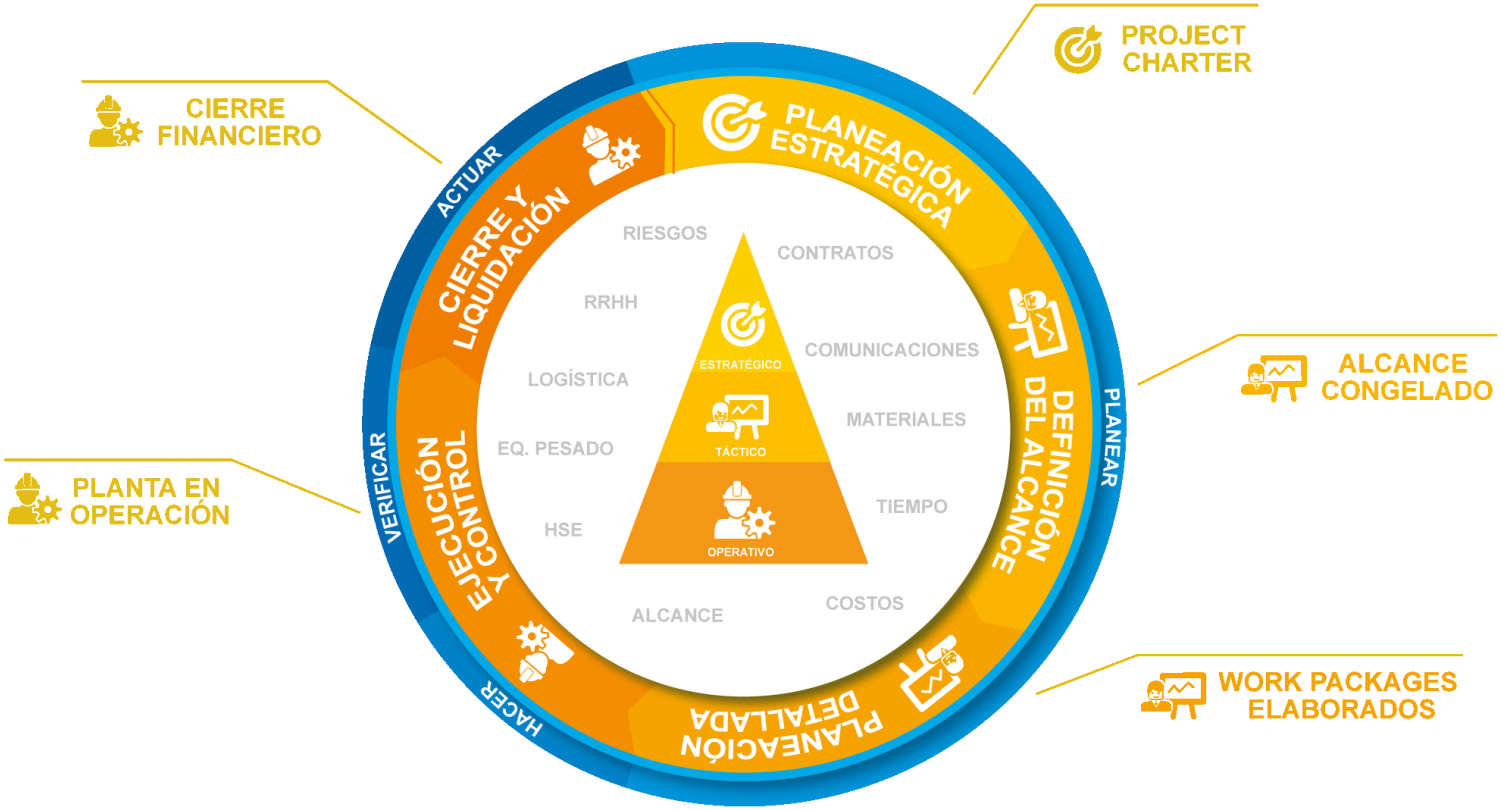


TARGET PRICE,
CON RISKS AND REWARDS

Bonificación por HSE y Cumplimiento-Hora / Incentivo por Progreso del PDT, para la fuerza laboral del contratista

- Bonificación por HSE y Cumplimiento-Hora: Se aplica un bono para premiar el desempeño en HSE y la asistencia a laborar del trabajador, cuyo monto dependerá del cumplimiento de los indicadores de HSE y del número de horas laboradas en el periodo por parte del trabajador. Esto quiere decir que en caso de permisos de trabajo remunerados y no remunerados, así como en caso de incapacidades, estas horas no serán tenidas en cuenta para el dimensionamiento y liquidación de este bono
- Incentivo por Progreso del PDT: Se aplica un incentivo para premiar el desempeño del trabajador cuando el avance real de los trabajos del Programa Detallado de Trabajos de la Parada , con corte en una fecha específica, es igual o superior al avance estimado.

CICLO CERRADO
DEL PROCESO



ENTREGABLES
POR ETAPAS

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA
- Plan Paradas Prox 5-10 años
- Project Charter
- Sponsor Asignado
- Plan de Hitos

Primera Auditoría

DEFINICIÓN DE ALCANCE
- Lider y Planeador Asignados
- Adjudicación Compras APE
- Alcance Definido
- Plan de Contratación

Segunda Auditoría

PLANEACIÓN DETALLADA
- Programa Detallado de Trabajo
- Paquetes de Trabajo Preparados
- Análisis de Trabajos Seguros
- Planes Otras Áreas

Última Auditoría

EJECUCIÓN Y CONTROL
- Movilizaciones Ejecución Paquetes de Trabajo
- Replaneación
- Transferencias de Custodia

Operación Estable

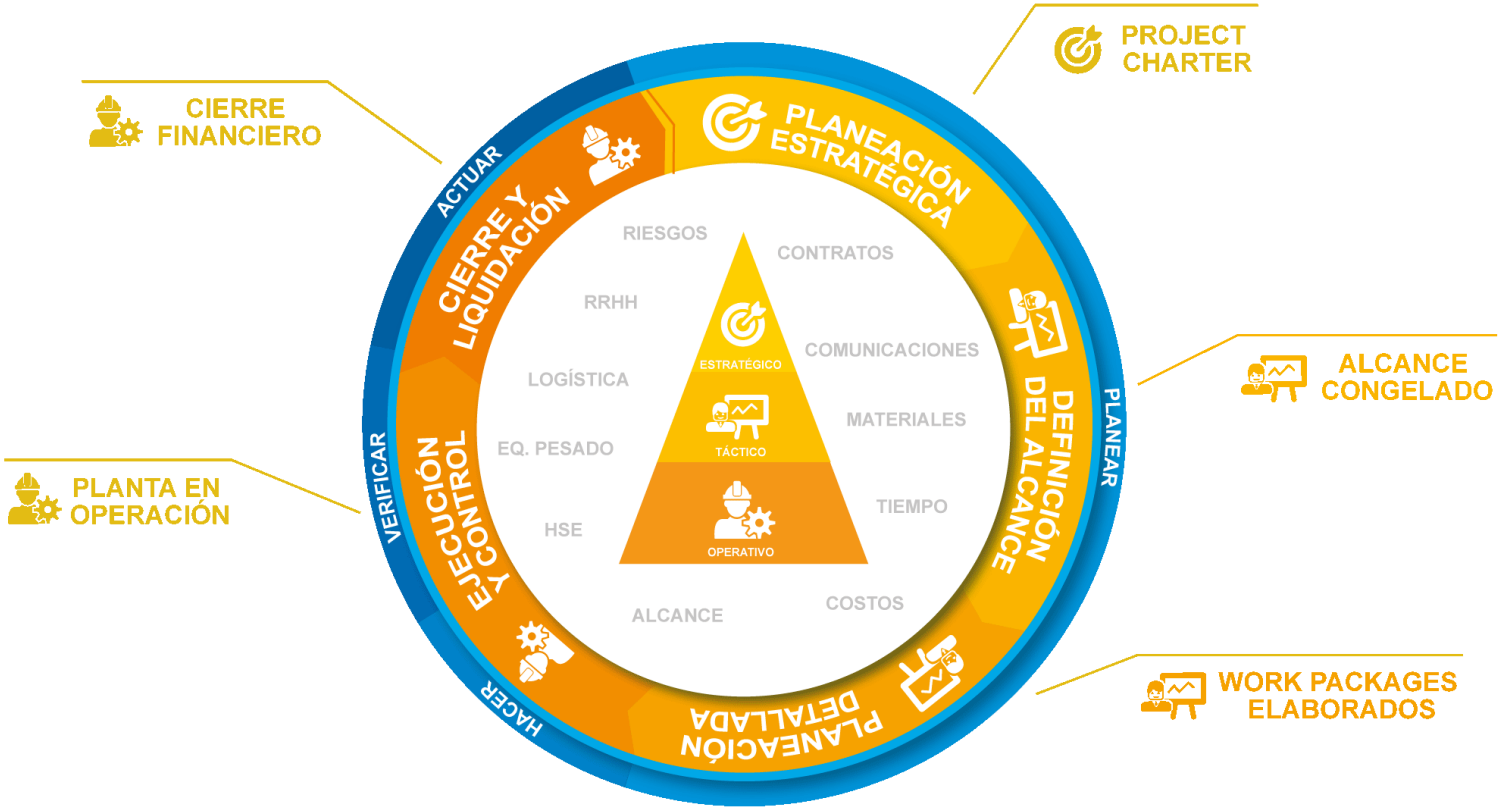
CIERRE Y LIQUIDACIÓN
- Lecciones Aprendidas
- Informe Final
- Contratos Liquidados
- Recomendaciones posteriores

Cierre e Inicio

PARADA TIPO	-18	-12	-6	-1	0	+3
A	-18	-12	-6	-1	0	+3
B	-15	-9	-4	-1	0	+2
C	-12	-6	-3	-0,5	0	+1

MESES

CICLO CERRADO
DEL PROCESO

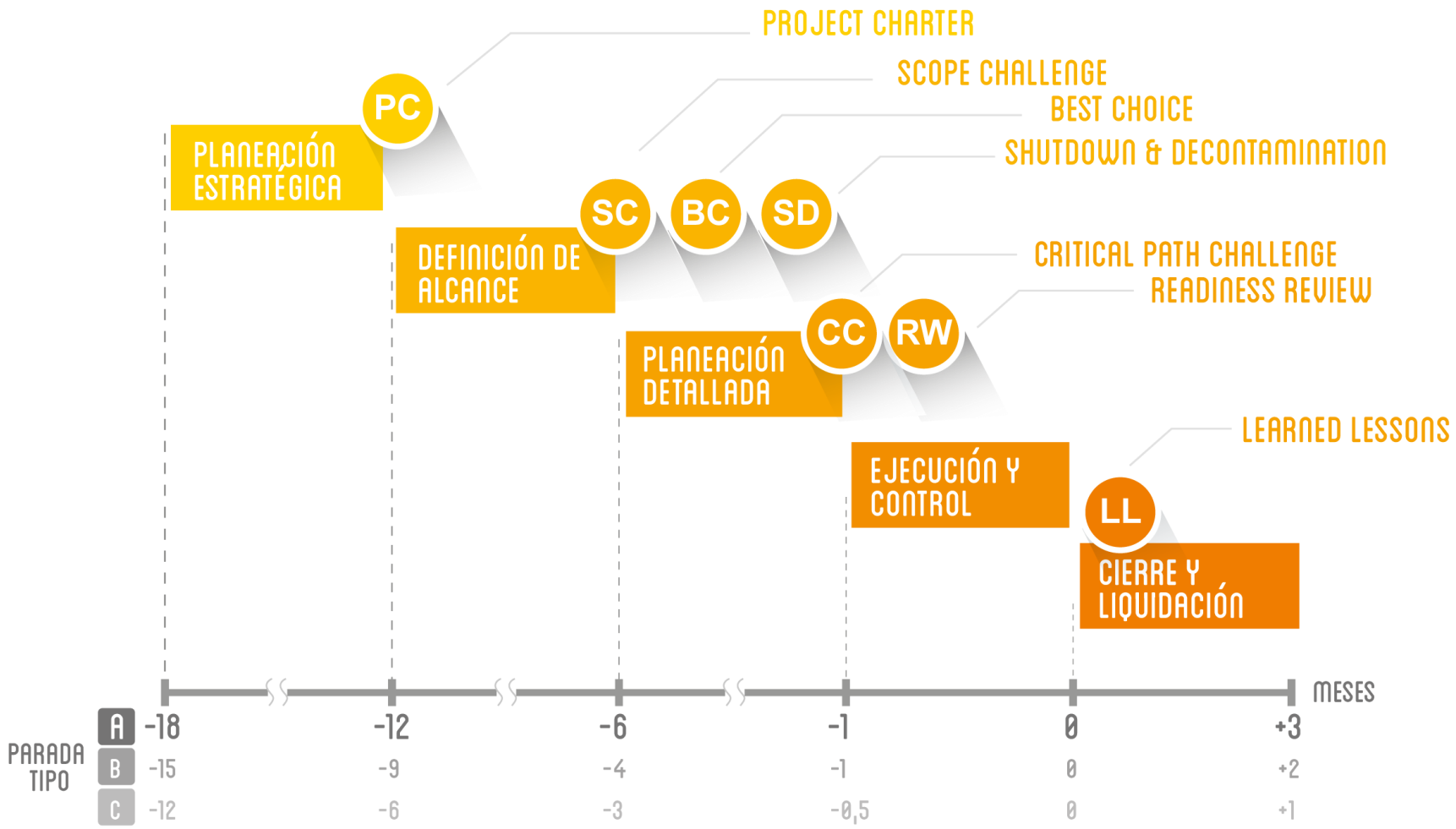


POR QUÉ NUESTROS
NUESTROS CLIENTES NOS PREFIEREN

Aplicamos las mejores prácticas y herramientas clase mundo que permiten:

- Alinear la visión del negocio con los objetivos e indicadores
- Efectuar un adecuado balance de riesgos y costos
- Propiciar ambientes de trabajo creativo y participativo

NUESTRAS
MEJORES PRÁCTICAS



POR QUÉ NUESTROS
NUESTROS CLIENTES NOS PREFIEREN

Contamos con la experiencia y personal con altas competencias en:

- Gerenciamiento
- Planeación
- Ejecución

EXPERIENCIA
EN PARADAS DE PLANTA

	2000 - 2010	2011 - 2012	2011 - 2015	2013 - 2015	TOTALES
CLIENTE	bp	equion / ecopetrol	Dow	Manuelita S.A.	
REGIONES Y FACILIDADES	Casanare; Cusiana, Cupiagua, Floreña, Recetor	Casanare	Costa Caribe; Cartagena, Barranquilla	Valle, Meta; PAC, AMSA	
HH EJECUTADAS	946.698	71.456	75.000	33.000	1'126.154
NÚMERO DE PARADAS TOTALES	5	2	2	2	11
PROMEDIO DE PERSONAS / PARADA	450	100	200	195	270
COSTO COP	COP $15.731.134.075		COP $1'500.000	COP $1'200.000	15,733.834,075 $COP
COSTO USD	USD 613,799,253		-	-	613,799,253 USD

ALIANZAS Y
PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

GE Bently Nevada

GE Oil & Gas

SAP Partner

Institute of Asset Management IAM CORPORATE MEMBER

- ✓ Apalancar proveedores Nacionales e impulsar a los empresarios cartageneros basados en los principios del **capitalismo consciente**.
- ✓ Promover el desarrollo de nuevas **mejores prácticas** mundiales y metodología de trabajo.
- ✓ Massy Energy esta comprometida en la formación de **alianzas estratégicas** para mejorar la competitividad y transferencia tecnológica.

Ver todas nuestras alianzas

POR QUÉ NUESTROS
NUESTROS CLIENTES NOS PREFIEREN

Tenemos un **proceso sistemático y exitoso** para el PGP

Aplicamos las **mejores prácticas** y herramientas **clase mundo**

Contamos con la **experiencia** y personal con **altas competencias**

MASSY | ENERGY

SOMOS
UN GRUPO
EMPRESARIAL
A SU SERVICIO