

# **CONCEJO DE MEDELLÍN**

## **SESIÓN ORDINARIA**

### **ACTA 211**

**Marzo 13 de 2013**

# **ÍNDICE**

## **ACTA 211**

<b>Asistencia</b>	<b>3</b>
<b>Orden del Día</b>	<b>3</b>
<b>Aprobación del Orden del Día</b>	<b>5</b>
<b>Socialización Proyecto de Acuerdo</b> No.106 de 2013 “Por medio del cual se concede una autorización”	<b>5</b>
<b>Lectura de Comunicaciones</b>	<b>113</b>
<b>Proposiciones</b>	<b>113</b>
<b>Asuntos Varios</b>	<b>113</b>
<b>Anexos</b>	<b>114</b>

FECHA: Medellín, 13 de marzo de 2013

HORA: De 9:15 a.m. a 2:17 p.m.

LUGAR: Recinto de Sesiones

ASISTENTES: Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán, presidente  
 Aura Marleny Arcila Giraldo  
 Luis Bernardo Vélez Montoya  
 Juan David Palacio Cardona, secretario General  
 Carlos Mario Mejía Múnera  
 Fabio Humberto Rivera Rivera  
 Bernardo Alejandro Guerra Hoyos  
 Miguel Andrés Quintero Calle  
 Jaime Roberto Cuartas Ochoa  
 Yefferson Miranda Bustamante  
 John Jaime Moncada Ospina  
 Álvaro Múnera Builes  
 Carlos Alberto Bayer Cano  
 Juan Felipe Campuzano Zuluaga  
 Ramón Emilio Acevedo Cardona  
 José Nicolás Duque Ossa  
 Santiago Manuel Martínez Mendoza  
 Jesús Aníbal Echeverri Jiménez  
 Óscar Hoyos Giraldo  
 Carlos Mario Uribe Zapata  
 Roberto de Jesús Cardona Álvarez

AUSENTES: Rober Bohórquez Álvarez

#### ORDEN DEL DÍA

- 1° Verificación del Quórum
- 2° Aprobación del Orden del Día
- 3° Socialización proyecto de acuerdo

**No. 106 de 2013:**

“Por medio del cual se concede una autorización”.

En atención a que el 1º de marzo de 2013 fue radicado dicho Proyecto de Acuerdo “Por medio del cual se concede una autorización” para la transformación y la modificación de la composición accionaria de UNE-EPM Telecomunicaciones S.A.; la Mesa Directiva programó realizar una sesión dedicada a la presentación y socialización del mismo ante la plenaria.

Proponentes:

Señor Alcalde de Medellín, Aníbal Gaviria Correa  
Señora Secretaria General, Alba María Quintero Zapata  
Señor Gerente de EPM, Juan Esteban Calle Restrepo

Ponentes

Señores concejales:

Aura Marleny Arcila Giraldo, coordinadora  
Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán  
Santiago Manuel Martínez Mendoza  
Jaime Roberto Cuartas Ochoa  
Carlos Mario Uribe Zapata.

4º Lectura de Comunicaciones

5º Propositiones

6º Asuntos Varios

DESARROLLO:

**1º VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM**

Se efectuó la verificación de quórum dando inicio a la reunión.

La Presidencia:

“Damos un saludo muy especial a todos los televidentes. Hoy vamos a tener la oportunidad de conocer la socialización por parte de las Empresas Públicas de

Medellín y UNE, del proyecto de acuerdo que ha sido radicado en el Concejo, en relación con las autorizaciones para la transformación, modificación y la composición accionaria de UNE y EPM.

Un saludo para todos los televidentes, concejales, funcionarios, personas del sindicato de empresas y todos los interesados en este tema tan importante y trascendental para la ciudad.

Hoy, que precisamente se conmemoran 25 años de elección popular de alcaldes, en una sesión que aspiramos fluya el respeto, el reconocimiento de los temas y la tranquilidad en relación a que será una de muchas sesiones, con un cronograma que la coordinadora de ponentes nos dará a conocer y donde tendremos la oportunidad de abrir espacio para todos los actores y las entidades o personas interesadas en opinar sobre este trascendental tema.

La coordinadora de ponentes, la doctora Aura Marleny Arcila Giraldo, ilustre sobre el cronograma y posteriormente la Administración tendrá la oportunidad de hacer la socialización del proyecto. En la parte final tendremos la intervención de los concejales”.

## **2° APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA**

La Presidencia sometió a consideración el Orden del Día. No se presentaron intervenciones. **Fue aprobado.**

## **3° SOCIALIZACIÓN PROYECTO DE ACUERDO**

### **No. 106 de 2013:**

“Por medio del cual se concede una autorización”.

En atención a que el 1° de marzo de 2013, fue radicado dicho Proyecto de Acuerdo “Por medio del cual se concede una autorización” para la transformación y la modificación de la composición accionaria de UNE - EPM Telecomunicaciones S.A.; la Mesa Directiva programó realizar una sesión dedicada a la presentación y socialización del mismo ante la plenaria.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Un saludo al gerente de EPM, de UNE, a todos los presentes, a las barras, a los compañeros concejales.

Hoy realmente iniciamos en la plenaria, porque los ponentes llevamos estudiando una semana el tema de la configuración del cronograma, de lo que consideramos son los temas esenciales que se deben tratar de cara a la ciudadanía en forma totalmente responsable y abierta.

Me acompañan como ponentes los concejales Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán, Santiago Martínez Mendoza, Jaime Roberto Cuartas Ochoa y Carlos Mario Uribe Zapata.

Entendemos que tenemos la responsabilidad de estudiar –y cuando digo nosotros como los 21 concejales-, analizar e informar a la ciudadanía el alcance de la propuesta que hoy se presenta ante el Concejo de Medellín, de hacer una fusión entre UNE y Millicom actual dueño mayoritario de la marca Tigo. Para ese efecto, tenemos en este momento tenemos un cronograma de estudio y actividades que es totalmente flexible y dinámico, totalmente abierto a las propuestas que quieran hacer cada uno de los concejales.

De manera que este cronograma es inicial y nos ha parecido muy importante traer toda la discusión a la plenaria del Concejo, con la invitación a que todos los concejales nos acompañen de principio a fin en todas estas sesiones plenarias, que hemos planteado: 15.

A continuación voy a decir cuáles temas y desde luego también la invitación es para la ciudadanía, que nos acompañe en el debate, a que lean las actas, vean las transmisiones y a que nos hagan las sugerencias del caso.

En este momento estamos en la socialización del proyecto cuyo número es el 106 de 2013.

El 15 de marzo tenemos: Perspectivas TIC: Plan Vive Digital, masificación de Internet, subasta 4G -Ministerio de TIC (Las Telecomunicaciones en la región y su proceso de transformación).

El 16 tenemos otra plenaria: Evolución y Tendencias del Sector de Telecomunicaciones - Colombia y el Mundo. Ahí se va a tratar el Marco Normativo y Regulatorio en las Telecomunicaciones en Colombia.

El 19 tendremos una reunión de ponentes.

El 21 es un foro organizado en forma conjunta con el periódico El Colombiano, Empresas Públicas de Medellín y el Concejo de Medellín. De acá nos trasladaremos al auditorio de El Colombiano para continuar la sesión.

El 24 reunión de ponentes. Ese día también tendremos el análisis de UNE, estrategia, desempeño y proyecciones.

El 4 de abril tendremos la Presentación Corporativa de Millicom y Colombia Móvil. He escuchado opiniones de varios concejales y con toda razón, queremos ver a Millicom y a Colombia Móvil aquí en el recinto, los ponentes también pensamos lo mismo, hicimos esa invitación, de manera que ellos deben estar acá si se confirma la fecha desde luego.

El 5 de abril una citación del concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, acompañada por la bancada Liberal y la U y el partido Conservador, en general por todo el Concejo, para que en esa sesión se le conteste que un cuestionario que él pasó, me parece que son 100 preguntas.

También invito a todos los concejales que quieran pasar más preguntas, que las hagan llegar a los ponentes, para que ese día aprovechemos y resolvamos todos los cuestionarios que haya que resolver, si nos tenemos que quedar hasta las doce de la noche nos quedamos. Desde luego que cada uno de los concejales nos estamos asesorando de expertos, estamos conociendo desde el sector y los análisis que vamos haciendo aquí en plenaria, seguramente nos van a llegar a interrogantes, los vamos explicitando, les solicitaría en forma escrita, para que en esa oportunidad allanemos ese camino en lo posible.

No quiere decir que ahí se acabó el espacio, pero digamos es una plenaria muy especial para preguntas y respuestas.

El 8 de abril, una sesión plenaria para mirar la estructura de la transacción.

El 9 de abril, reunión de ponentes y un foro en la Universidad de Medellín.

El 10 de abril hay un sustento estratégico de la fusión y sinergias.

El 11 de abril se expondrá en la corporación el beneficio financiero de la fusión para el Municipio de Medellín y la incidencia en su Plan de Desarrollo.

El 12 de abril está planteado un foro con la Universidad Eafit a las seis de la tarde, lo estamos coordinando, al igual que el de la Universidad de Medellín.

Y en el día estaremos en plenaria con propuestas de gobierno corporativo.

El 13 de abril estarán también en la plenaria y se hará una evaluación y opiniones independientes de las valoraciones de las bancas de inversión.

El 14 de abril está planteada la participación de los sindicatos, trabajadores, ligas de usuarios, juntas directivas de UNE y los gremios.

El 16 de abril reunión de ponentes y foro en la UPB, esto lo estamos confirmando con las respectivas universidades, pero así está planteado.

El 19 de abril estaría el reparto de ponencia para 1º debate.

El 22 de abril el 1º debate en sesión conjunta de las comisiones Primera y Tercera.

El 24 de abril estaría planteado el reparto de la ponencia de 2º debate.

El 29 de abril, si el 1º debate lo permite, pasaríamos a 2º debate.

Reitero, estamos abiertos a incluir temas que consideren los concejales que no están incluidos dentro del cronograma y decir que me place sobremanera como coordinadora de ponentes, compartido por todos los ponentes, que este debate se haga de cara a la comunidad y en la plenaria del Concejo de Medellín.

Los invito a que nos acompañen en el análisis y estudio de este proyecto tan importante para la ciudad”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Solicitarle a la doctora Aura se tenga en cuenta en el cronograma el pronunciamiento o invitación a los ex alcaldes de Medellín, igualmente a ex gerentes de EPM, a ex miembros de la junta directiva de UNE–EPM Telecomunicaciones; al doctor Ceballos ex presidente de esa entidad en sus inicios y a Horacio Vélez de Bedout.

En especial a la ex contralora, cuando se habló del negocio de WiMax y la compra de Orbitel, la doctora Vélez, que terminó siendo demandada y denunciada por la administración de ese entonces, por las observaciones que hizo sobre el negocio y que finalmente le dieron la razón.

Quiero dejar la siguiente constancia: desde hace más de tres años he venido denunciando múltiples manejos indebidos por parte de las directivas de UNE EPM Telecomunicaciones, que han traído significativos perjuicios a la empresa en materia administrativa y económica.

Tal como es mi deber, como concejal y ciudadano en defensa del patrimonio de la empresa, que es de todos los medellinenses, ciento por ciento pública, dichos



controles deben ser rigurosos, serios, estrictos y fundamentados. Razón por la cual he solicitado en varias oportunidades a la empresa que me suministre información sobre sus políticas administrativas, especialmente en materia de gestión humana.

Frente a lo cual he recibido reiteradamente la respuesta de que se trata de información reservada y privilegiada, con el argumento de que contiene secretos industriales de la compañía. He tenido que acudir a la jurisdicción administrativa para acceder a dicha información pública, de una empresa ciento por ciento pública.

Más aún, siendo concejal de la ciudad y teniendo como propósito el ejercicio del control político y en todas las oportunidades e instancias esa justicia me ha dado la razón ordenando a la empresa que me entregue la información, demostrando con ello que mis actuaciones no han sido arbitrarias y mucho menos injustas, a diferencia de las de la compañía y algunos directivos con altas remuneraciones. Pero como si ello no fuera poco, dentro del marco del debate de fusión de UNE–EPM Telecomunicaciones, como coordinador de la comisión accidental que estudia sus procesos de gestión humana, he vuelto a solicitar, el miércoles anterior, información sobre su situación administrativa para determinar parte de las razones que hoy convocan la necesidad de buscar un socio estratégico y he recibido la misma respuesta de siempre, “no habrá información”.

Teniendo en cuenta que esta corporación no está concebida como una simple instancia de trámite, sino de representación política para el ejercicio de controles, denuncio nuevamente, públicamente, que no existen garantías para su adecuado ejercicio, pues no sería responsable que mi estudio se limite a los datos financieros que la empresa decida presentarme, sin siquiera preguntarme la razón de ser de esas cifras. Por las razones expuestas, mientras persista la política del secreto, para este debate, me abstendré de participar en la decisión de autorizar su fusión”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Señor Presidente, para solicitarle muy comedidamente que a la Administración le dé el tiempo que necesite; si necesita más de un ahora, que es lo que estipula el reglamento en todas estas sesiones plenarias, se les dé el tiempo suficiente para entregar la información que se les está exigiendo en cada tema que hemos configurado en el cronograma.

Decir, ahora lo dirá el gerente de Empresas Públicas de Medellín, los ponentes hemos hablado con ellos, ya entregaron una información preliminar del negocio, en esta semana ellos seguirán entregando toda la documentación al paso de las plenarios”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Presidente, le voy a decir y soy parte de la mesa directiva. En este debate de la llamada fusión de UNE, lo que menos podemos hacer es economizar tiempo en las intervenciones de los ciudadanos y menos de los concejales. Usted abre una discusión en relación con lo que dice la coordinadora de ponentes y en su alocución, ella dice que para que lo surtamos de propuestas. Si ella pregunta, los concejales tenemos propuestas”.

La Presidencia:

“Perdóneme un segundo, es que no estamos en el tema de propuestas, ya se aprobó el orden del día...”.

Interpeló el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“No, pero como el concejal Bernardo habló”.

La Presidencia:

“Él dejó una constancia, las constancias no se discuten. Pero tienen que permitirme que desarrolle el orden del día de acuerdo con el Reglamento y en ese orden de ideas tiene la palabra el gerente de EPM, quedan inscritos los concejales Luis Bernardo Vélez, Carlos Bayer, Jesús Aníbal y Ramón Acevedo.

Les agradezco me colaboren, porque no puedo alterar el orden del día así como así. Ayúdenme, vamos a hacer una aclaración, pero no entrar en el debate de propuestas”.

Continuó el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Es una recomendación de acuerdo con la agenda propuesta por la coordinadora.

Que se propongan foros también en universidades públicas, no sólo en privadas, porque me parece que este es un debate público y universidades como la de Antioquia, la Nacional y otras sería muy bueno hacer foros allá, como está propuesto en Eafit y en la Medellín, la única universidad no es la Medellín.

Lo segundo es que se tenga en cuenta una carta que nos acaba de llegar, firmada por Jesús María López Velásquez, presidente de la Unión Sindical Grupo Empresarial EPM, en la cual proponen algunas consideraciones frente a la agenda de los ponentes”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“En los foros donde hoy no se tiene claro el tema, de tipo técnico, se invite a expertos, en materia de telecomunicaciones, ingenieros de UNE y EPM y de la empresa privada”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“La doctora Aura expresa que le demos garantías a la Administración, a UNE, a los negociadores, a quien sea, pero en dónde están las garantías de nosotros también. Le pido el favor que en mi presentación, que en su momento lo haré, voy a necesitar una hora, para expresar lo que siento, los vacíos y lo que hoy tengo acá para decirle “no” a ese voto. No es que nos cojan que siempre la Administración una hora y el concejal cinco minutos y no alcanzo a decir nada lo que tengo que decirle a la gente, de todo lo que he estudiado sobre el proyecto.

También le pido que así como nos da garantías a la Administración, nos dé garantías a los concejales que queremos hablar una hora o dos horas, así como pasó en el proyecto de escisión de EPM que pudimos hablar, si nos tenemos que ir hasta las doce de la noche, nos vamos, porque este es un tema muy profundo y aquí a pupitrero limpio no vamos a votar ese proyecto, eso sí bájense de esa nube”.

Intervino el concejal Ramón Emilio Acevedo Cardona:

“Para pedirle muy comedidamente y en el mismo sentido de lo que está diciendo el doctor Bernardo Alejandro, que toda la documentación que se solicite se le entregue a todos los concejales, no solo a los ponentes.

Y sugeriría, dentro de este cronograma que se hiciera un foro con todos los sectores interesados en el tema de telecomunicaciones, para que nos digan ellos cómo ven el panorama en el país y si estarían o no interesados en entrar en una posible subasta, para comprar esta empresa que supuestamente está quebrada”.

Intervino el concejal Oscar Hoyos Giraldo:

“Yo hice tres preguntas la vez pasada y ninguna me fue aclarada. Le pediría, doctor Marc, que me dé respuesta por escrito u oralmente, porque me dio una respuesta que no me dejó convencido en lo absoluto y la verdad que no me siento satisfecho con sus respuestas y quiero la claridad pertinente”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Creo que lo que se viene del tema, que para mí más que una fusión, entre comillas es una privatización, lo que tenemos que tener es todas las garantías para poder dilucidar y mostrarle a la ciudad cuál es nuestro planteamiento y qué es lo que estamos viendo desde el estudio juicioso que estamos haciendo sobre lo que se pretende hacer con la empresa.

Además una empresa 100% pública, que queremos mucho, que nos la mostraron como quebrada y hay una información diferente, la empresa no está quebrada; y creo que aquí tendremos que tener mucha paciencia con todos nosotros, porque además cada uno vino a representar los intereses de una ciudad. Y téngalo por seguro, presidente, señores concejales, no vine a privatizar a UNE cuando me eligió la gente, vine a proteger el patrimonio público y para poderlo hacer necesitamos las garantías para que lo logremos”.

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Creo que los 21 necesitamos información, de igual manera, todas las preguntas que se hagan deben ser respondidas. Pero también, si preguntamos, tenemos que estudiar y tenemos que estar la totalidad del tiempo en las sesiones. Porque si uno no está en la sesión y simplemente en el debate alega que este es un negocio que sirve o no sirve, pero sin estudiarlo, eso ya es una posición asumida que también es respetable y legítima.

Pero si hemos pedido que nos entreguen toda la información, es porque estamos dispuestos también a estudiarla toda. De lo contrario, también se puede asumir desde ya el “no” o el “sí”, pero creo que en ambos es irresponsable, tanto el “sí” sin estudiar, como el “no, sin estudiar, cuando apenas es la primera sesión de estudio”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Me parece que todo empieza mal desde que unas voces desde la Alcaldía dicen que es un mero trámite que tiene que surtir en el Concejo, con razón la información no llega, porque si es un trámite, queda muy complicado.

Y eso está en los medios de comunicación, doctora Aura Marleny Arcila, aquí no se tramitan malos negocios y menos tumbadas a la sociedad civil y a los ciudadanos que son los dueños del patrimonio de UNE, que lo vaya sabiendo el que lo tenga que saber, que aquí las cositas no van a ser un trámite”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Indudablemente doctor Jesús Aníbal, ¿no está? Para que le cuenten los asistentes, realmente yo dije en mi exposición que quedaba todo el campo abierto, inclusive en una plenaria y que no era el único momento para las preguntas, para las discusiones.

Y además agregué que si nos teníamos que quedar aquí hasta las doce de la noche nos quedábamos, tal como usted lo dice. Por eso fue que trajimos todo este estudio a la plenaria y no nos quedamos con él solamente los ponentes, para que aportemos y discrepemos, por qué no. En el análisis están las discrepancias, los argumentos, los contraargumentos y eso es lo que estamos esperando todos los ponentes en este estudio.

Doctor Ramón, todos los documentos, decidimos los ponentes que se los íbamos a entregar a los 21; si decidimos que íbamos a traer la discusión a los 21, toda la información y para muestra un botón, antier entregamos la primera información que nos entregó la empresa de “Evolución y tendencias de las telecomunicaciones”, donde hay un análisis sectorial, un análisis de la situación actual, un análisis histórico, inicial, porque ellos van a seguir profundizando en la documentación.

Fue entregado a los 21 y exactamente pensamos seguir haciendo eso, porque nos parece lo más conveniente, que todos estemos debidamente informados, que no haya información privilegiada y así lo iniciamos, así lo ratifico, así me comprometo y así nos comprometemos los ponentes”.

La Presidencia:

“Se encuentran con nosotros, la doctora Alba María Quintero Zapata, Secretaria General de la Alcaldía; el doctor Marc Eichman Perret, presidente de UNE; el doctor Juan Esteban Calle Restrepo, gerente general de EPM”.

Intervino la Secretaria General de la Alcaldía, Alba María Quintero Zapata:

“Para nosotros esta es una importante oportunidad de socializar con todo el Concejo este proyecto que estamos sometiendo a su consideración.

Quiero concejal Campuzano aclarar que para nosotros este no es un mero trámite, esta es una instancia para nosotros absolutamente importante, como quiera que ustedes son los representantes de la comunidad, aquí es donde se toman las decisiones más importantes de la ciudad. Para nosotros la participación de todos los concejales en la discusión de este proyecto y de todos los proyectos, es fundamental.

Creemos que ustedes tienen todos los elementos para hacer de este un trámite absolutamente provechoso para la ciudad, que con los argumentos y opiniones van a ayudarnos a enriquecer el proyecto y la transacción que de él se va a derivar. Creemos que este es un proyecto fundamental para la ciudad. Es un proyecto que después de que ustedes analicen, la información que les vamos a suministrar y que vamos a complementar en días posteriores, van a poder establecer que trae más beneficios de los que en este momento pueden estar viendo. Este proyecto lo que hace es consolidar el patrimonio público del Municipio de Medellín, que va a ayudar a consolidar además una empresa que es muy querida para todos y le estamos apostando a su continuidad y sostenibilidad en el futuro.

Lo que hacemos es un llamado a todos los concejales, para que con sus aportes, argumentos, con el análisis objetivo de la información que estamos presentando podamos enriquecer y sacar adelante esa gran empresa y fortalecer el grupo empresarial EPM. Finalmente, estamos fortaleciendo el Municipio de Medellín.

Traemos una presentación, la primera parte es el proyecto de acuerdo, que presentaremos de manera breve, decirles por qué estamos aquí y cuál es la estructura del proyecto que estamos proponiendo.

**Antecedentes:**

UNE EPM Telecomunicaciones S.A. fue creada por autorización del Concejo Municipal en desarrollo de las previsiones del artículo 313 de la Constitución Política y de la Ley 136 de 1994, mediante la expedición del Acuerdo 45 de 2005.

El referido Acuerdo Municipal en el literal c) del artículo 2º, ordenó que sin autorización del Concejo Municipal, la entidad no se podría transformar en otro tipo de sociedad, modificar su composición accionaria ni ceder a terceros la administración, gestión u operación de su negocio.

Esta es la razón por la que estamos aquí, entendemos esa restricción que el Concejo impuso para hacer una revisión, una vigilancia, una tutela de todos los trámites asociados a UNE y que es esta misma entidad la que puede tomar las decisiones en ese sentido.

En este momento UNE EPM Telecomunicaciones S.A., es una sociedad entre entidades públicas, filial de EPM-Empresa Industrial y Comercial del Estado- y al momento de su creación estaba sujeta a la Ley 142 de 1994.

Con posterioridad a su creación, se expidió la Ley 1341 de 2009 que excluyó a las telecomunicaciones y a los prestadores de servicios de telefonía pública conmutada de la Ley 142 de 1994 y definió un régimen jurídico especial para los prestadores de TIC y un período de transición para la telefonía pública conmutada local –hasta 2014-, esto es, el desmonte de los subsidios para los estratos 1 y 2 para este tipo de servicio y la continuidad de los mismos en los servicios de banda ancha.

Esto impone que UNE tenga que modificar su naturaleza jurídica, deba adaptarse a su nueva realidad, a su nuevo entorno, el Consejo de Estado se pronunció sobre la necesidad de adaptarse a las nuevas circunstancias del mercado.

No estamos hablando de una decisión solamente empresarial sino que va acompañada de un marco normativo que nos impone hacer una modificación en todo el tema de la naturaleza, buscar un apalancamiento de inversionistas para poder cumplir todo el marco que el gobierno nacional ha fijado para las TIC.

La Empresa requiere que su naturaleza jurídica se adecue al régimen de los servicios que presta, no se puede dedicar únicamente a la telefonía básica conmutada y si hemos incursionado en algunos temas de movilidad, lo debemos hacer con mayor énfasis. Aquí lo que estamos buscando es la convergencia en un contexto de la sociedad de la información, que como les dije, el Gobierno Nacional ha venido impulsando.

Para esto necesitamos buscar un inversionista que garantice la sostenibilidad y el futuro de UNE, mayor competitividad y es la razón por la cual este proyecto se está presentando al Concejo, para que miraran la realidad del mercado de las telecomunicaciones, la situación actual de UNE y podamos avanzar en una transformación de la sociedad a una sociedad 100% pública, de economía mixta. Esta transformación, como está planteado en el proyecto, no alterará los derechos de los actuales servidores de UNE EPM Telecomunicaciones y la empresa será con domicilio en Medellín.

Eso significa para Medellín una mayor generación de empleo, un posicionamiento de la ciudad como referente en el marco de las tecnologías de información y la innovación. En el marco de transición se continuará todo el tema de los subsidios que se le dan a los usuarios y garantizaremos una mayor calidad, cobertura, convergencia y eficiencia.

Es importante que tengamos en cuenta que UNE seguirá siendo una entidad descentralizada indirecta. Como quiera que EPM continuará con parte de la propiedad accionaria. No estamos perdiendo su naturaleza pública, continúa siendo pública en la medida en que una empresa pública que representa los intereses de la comunidad, que es EPM, continúa participando ahí. Esta instancia del Concejo, además de ser obligada, porque así está en todas las disposiciones que alrededor de este tema hay, es una instancia validadora, absolutamente importante. Los convocamos a la participación de una manera muy objetiva y constructiva para que logremos sacar adelante esta importante empresa.



El doctor Juan Esteban Calle nos presentará el estado actual del negocio de las telecomunicaciones y la futura transacción”.

Intervino el gerente de Empresas Públicas de Medellín, Juan Esteban Calle Restrepo:

“Agradecemos esta oportunidad, empezar a socializar una propuesta que le queremos hacer a nuestro dueño y a la junta directiva de su dueño, entendiendo el rol que tenemos en este momento como administradores de un patrimonio público que ha sido construido a través de muchísimas generaciones en Medellín y en Antioquia y es motivo de orgullo de todos nuestros conciudadanos.

Entendemos esa responsabilidad de custodio del patrimonio público, como la obligación de proponer alternativas que lleven precisamente al cuidado de ese patrimonio y a su crecimiento potencial a futuro, buscando siempre otra vez conservar y cuidar esa gran empresa, orgullo de todos los antioqueños y conservar también ese motor de desarrollo social y de generación de empleo, que es el grupo EPM. Lo que queremos traer es la visión nuestra, de por qué consideramos que esta es la mejor alternativa que tiene en este momento el grupo empresarial para precisamente proteger el patrimonio público, crecerlo, proteger el empleo en la ciudad, crecer el potencial de la generación de empleo y sobre todo, salvaguardar la estabilidad de las transferencias futuras del grupo EPM al Municipio de Medellín.

Vemos como nuestra responsabilidad, proponer todas las alternativas tendientes al crecimiento en el tiempo, de esas transferencias que son tan importantes para cerrar las inmensas brechas de desequilibrio social que todavía enfrentamos en nuestra sociedad. Quiero empezar por clarificar que esta presentación ha sido preparada por EPM y contiene solamente información pública; información que ha sido preparada sin la participación o validación de parte de Millicom.

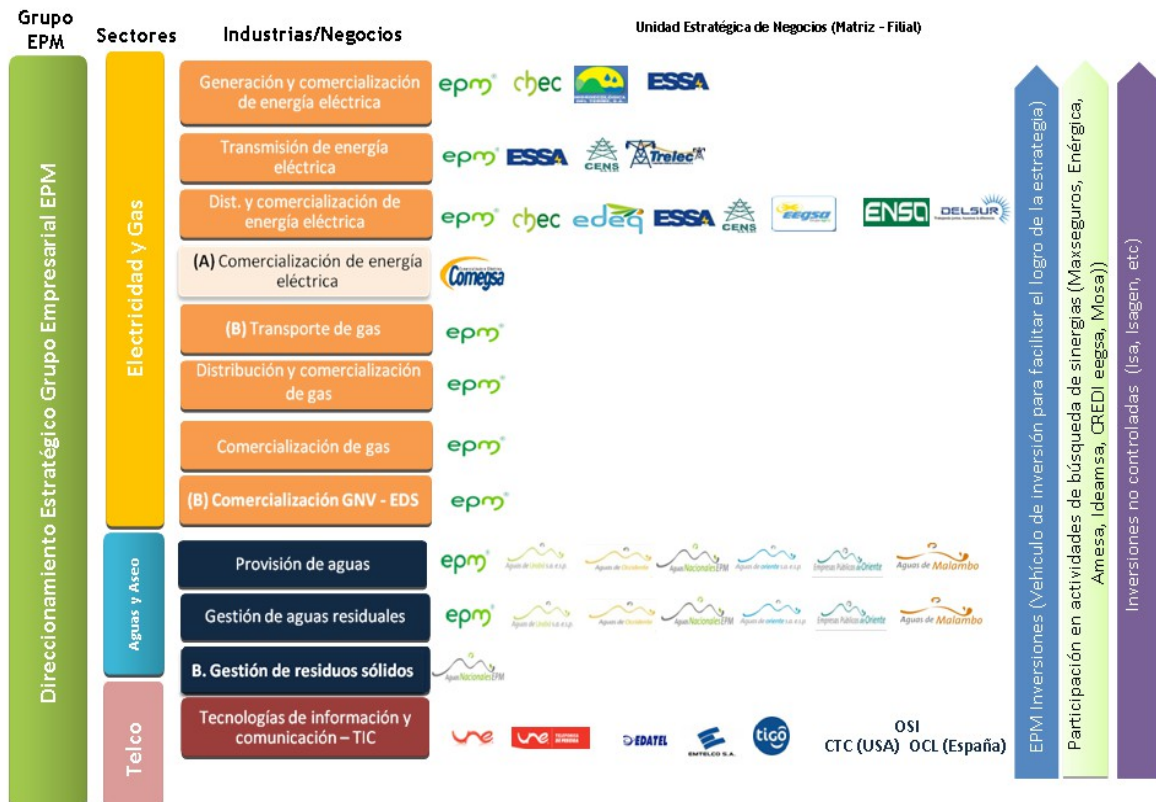
Tenemos un formato impreso que estamos radicando y vamos a distribuir a cada uno de los concejales. Esa presentación es para uso pertinente relacionado con la transacción que estamos trayendo para evaluación de todos ustedes. Contiene información en ciertos aspectos de la presentación confidencial, que les pedimos el favor se mantenga en reserva de los concejales.

Quiero empezar por contar un poco y recordarles qué es el Grupo Empresarial hoy: en este momento EPM tiene más de 40 empresas, estamos participando de forma importante, no solo en Colombia sino en muchos países de la región en el negocio de electricidad y gas, donde tenemos primero que todo la línea de negocios de generación y comercialización de energía eléctrica.

Estamos principalmente con generación en EPM, donde tenemos cerca de 3.400 megavatios de capacidad instalada, pero tenemos algo de generación en nuestras filiales Chec y Essa y estamos esperando concluir un proyecto de generación en Panamá de cerca de 30 megavatios en junio de 2014.

Adicionalmente, tenemos una presencia importante en el negocio de transmisión de energía eléctrica, donde participamos en transmisión tanto en EPM como en Essa, adicionalmente en Cens y una filial en Centroamérica que se llama Trelec.

## El grupo empresarial EPM hoy



Tenemos un liderazgo indiscutible en Colombia y en la región en el negocio de distribución y comercialización de energía eléctrica, donde tenemos las mayores inversiones. No solo tenemos distribución en Antioquia sino que tenemos a Chec, Edec, Essa y Cens, Eegsa en Guatemala que es la empresa de distribución de energía más grande, Ensa que es la empresa de distribución más grande de Panamá y Delsur, que es la segunda más importante de El Salvador.

Una sola filial que participa en la comercialización pura de energía eléctrica, que es Conegsa y esta empresa simplemente busca oportunidades de mercado puntuales, pero no es que queramos seguir creciendo nuestra participación como grupo empresarial, en empresas dedicadas únicamente a comercialización de energía. Estamos interesados y evaluando oportunidades para entrar al negocio de transporte de gas, en Colombia tenemos limitaciones regulatorias para participar en gasoductos tipo 1, pero estamos buscando participar en gasoductos tipo 2, que son aquellos que conectan mercados relevantes.

Tenemos adicionalmente una participación importante en el negocio de distribución y comercialización de gas, donde hemos estado incrementando de forma importante la presencia del grupo empresarial en Antioquia. También participamos en el negocio de comercialización de gas y recientemente entramos al de comercialización a través de estaciones de servicio de gas natural vehicular, marca propia, tenemos ya ocho estaciones, para impulsar todo el tema de movilidad sostenible en la ciudad y en la región y estamos esperando llegar a más de 20 estaciones.

El otro negocio importante es el de agua y de aseo, estamos ya en provisión de aguas, no solo en EPM sino también a través de nuestra participación en seis filiales importantes que prestan sus servicios en diversas regiones de Antioquia. Estamos en el negocio de gestión de aguas residuales, donde somos ejemplo en el país con todo el plan de saneamiento del río Medellín y donde tenemos inmensas oportunidades de crecimiento.

Y también tenemos la aspiración de solidificar nuestra presencia en el negocio de gestión de residuos sólidos. Presencia que ya tenemos, porque estamos manejando todo el tema de aseo y disposición de residuos sólidos en la ciudad

de Quibdó. Pero como todos saben muy bien, estamos con la idea de tratar de que evalúen la posibilidad de permitir que Empresas Varias llegue a formar parte del grupo empresarial. Y tenemos una presencia muy importante en el negocio de telecomunicaciones, que valoramos mucho, porque entendemos esta presencia del grupo empresarial, como una presencia esencial en un sector que claramente genera condiciones de competitividad y sostenibilidad en todas las regiones.

En esos negocios donde estamos participando, en esos tres sectores de la economía, contamos en esas 42 empresas, tanto con socios privados como mixtos y estatales. Para dar un solo ejemplo de los socios privados que en este momento tiene el grupo empresarial en sus negocios, podemos hablar:

Socio	Empresa	País	Participación	Categoría
En bolsa de valores de El Salvador	DELSUR S.A. DE C.V.	El Salvador	13,59%	Privado
ETB	Colombia Móvil S.A.	Santa Fé de Bogotá	24,99%	Mixto
Ex empleados del IRHE - Panamá	ELEKTRA NORESTE S.A.	Panamá	0,43%	Privado
Fondos de Pensiones y Cesantías de Colombia	EMPRESAS DEPARTAMENTALES DE ANTIOQUIA S.A. E.S.P.	Colombia	22,80%	Privado
Ifinorte	CENTRALES ELÉCTRICAS DEL NORTE DEL SANTANDER S.A. E.S.P.	Colombia	7,79%	Privado
Infi-caldas	CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P.	Colombia	12,95%	Privado
Millicom Internacional	Colombia Móvil S.A.	Luxemburgo	50% + 1 acción	Privado
Otros en Minoría	COMERCIALIZADORA ELECTRICA DE GUATEMALA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado
Otros en Minoría	CREDIEEGSA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado
Otros en Minoría	ELECTRIFICADORA DE SANTANDER S.A. E.S.P.	Colombia	3,63%	Privado
Otros en Minoría	EMPRESA ELECTRICA DE GUATEMALA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado
Otros en Minoría	EMPRESAS DEPARTAMENTALES DE ANTIOQUIA S.A. E.S.P.	Colombia	1,39%	Privado
Otros en Minoría	EMPRESAS PÚBLICAS DE ORIENTE	Colombia	4,33%	Privado
Otros en Minoría	ENERGICA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado
Otros en Minoría	INMOBILIARIA Y DESARROLLADORA EMPRESARIAL DE AMERICA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado
Otros en Minoría	TRANSPORTISTA ELECTRICA CENTROAMERICANA, S.A.	Guatemala	5,08%	Privado

En Colombia Móvil tenemos como socios, no sólo a la ETB con cerca del 24.99% sino también a Millicom con el 50+1%.

En Ensa que es la empresa de distribución de Panamá, tenemos la participación de socios privados, exempleados de la empresa, tienen el 0.43%

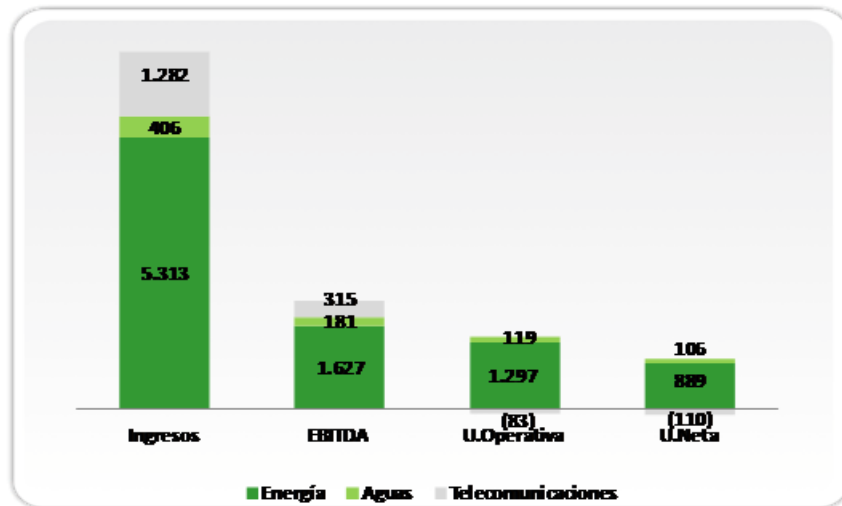
de la propiedad. En Edatel tenemos la presencia de fondos de pensiones y cesantías de Colombia, con una participación cercana al 23%. Y así sucesivamente.

Socio	Empresa	País	Participación	Categoría
Departamento de Antioquia	EMPRESAS DEPARTAMENTALES DE ANTIOQUIA S.A. E.S.P.	Colombia	19,81%	Estatál
Departamento de Antioquia	AGUAS DE URABÁ S.A. E.S.P.	Colombia	18,29%	Estatál
Departamento de Antioquia	EMPRESAS PÚBLICAS DE ORIENTE	Colombia	22,00%	Estatál
Departamento de Antioquia	REGIONAL OCCIDENTE S.A. E.S.P.	Colombia	18,94%	Estatál
Departamento de Santander	ELECTRIFICADORA DE SANTANDER S.A. E.S.P.	Colombia	22,48%	Estatál
Empresas Públicas Armenia	EMPRESA DE ENERGÍA DEL QUINDIO S.A. E.S.P.	Colombia	6,67%	Estatál
Gobierno de Guatemala	COMERCIALIZADORA ELECTRICA DE GUATEMALA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Guatemala	CREDIEEGSA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Guatemala	EMPRESA ELECTRICA DE GUATEMALA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Guatemala	ENERGICA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Guatemala	INMOBILIARIA Y DESARROLLADORA EMPRESARIAL DE AMERICA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Guatemala	TRANSPORTISTA ELECTRICA CENTROAMERICANA, S.A.	Guatemala	14,02%	Estatál
Gobierno de Panamá	ELEKTRA NORESTE S.A.	Panamá	48,25%	Estatál
Municipio Apartadó	AGUAS DE URABÁ S.A. E.S.P.	Colombia	7,47%	Estatál
Municipio de Malambo	AGUAS DE MALAMBO	Colombia	16,28%	Estatál
Municipio de Pereira	EMPRESA TELEFÓNICA DE PEREIRA S.A. E.S.P.	Colombia	43,84%	Estatál
Municipio El Retiro	AGUAS DE ORIENTE	Colombia	43,97%	Estatál
Municipio El Retiro	EMPRESAS PÚBLICAS DE ORIENTE	Colombia	5,00%	Estatál
Municipio Envigado	EMPRESAS PÚBLICAS DE ORIENTE	Colombia	7,33%	Estatál
Municipio Rionegro	EMPRESAS PÚBLICAS DE ORIENTE	Colombia	5,33%	Estatál
Municipio Santa Fé de Antioquia	REGIONAL OCCIDENTE S.A. E.S.P.	Colombia	10,92%	Estatál
Otros en Minoría	CENTRALES ELÉCTRICAS DEL NORTE DEL SANTANDER S.A. E.S.P.	Colombia	0,69%	Estatál
Otros en Minoría	EMPRESA DE ENERGÍA DEL QUINDIO S.A. E.S.P.	Colombia	0,47%	Estatál

Lo que quiero señalar es que el grupo empresarial ya tiene experiencia, sumando tanto socios privados como mixtos y estatales en muchos de sus negocios. Presencia que ha ayudado al crecimiento del grupo empresarial y que es muy importante por fuera de Antioquia en aquellas regiones donde necesitamos tener muchísimo mejor relacionamiento con las comunidades y los gobiernos de las regiones donde nosotros estamos operando.

Cuando uno hace el análisis del portafolio de negocios del grupo, llega a la conclusión que en este momento tiene patrimonios muy importantes destinados a cada una de las tres unidades de negocios y resultados y niveles de riesgo muy distintos. Si vemos los siete billones de pesos que reportó el grupo EPM al cierre de 2012, vemos cómo la unidad de negocios de energía, participa con la

mayoría de estos ingresos, cerca del 70% de los ingresos del grupo provienen de la unidad de negocios de energía, 5.313 millones de dólares para ser más precisos.



El negocio de aguas participa con 406 millones de ese total y el de telecomunicaciones con cerca de 1.3 billones.

Sin embargo, cuando va a mirar el Ebitda, la utilidad operativa y finalmente la utilidad neta, que es la que facilita ese nivel de transferencias que ha venido reportando el grupo EPM al Municipio de Medellín, uno ve que la participación de los negocios es muy disímil. De los cerca de 900 millones de dólares de utilidad que generó el grupo EPM en 2012, cerca de los mismos 900 millones fueron generados por el negocio de energía.

Cerca de 106 millones fueron aportados por el negocio de aguas y el de telecomunicaciones tuvo una pérdida similar a la utilidad generada por el negocio de aguas, prácticamente esos dos efectos se cancelan. Pero lo que sí es muy evidente cuando se evalúan los indicadores y los números del grupo empresarial, es que este grupo tiene exposiciones de riesgos muy distintas en los tres negocios en los cuales participa.

Tanto el negocio de energía como el de aguas, el grupo empresarial tiene unas participaciones muy consolidadas, son negocios muy protegidos desde el punto de vista regional; el negocio de distribución de energía y el de transmisión son

monopolios naturales; el negocio de generación no se ve enfrentado a la llegada de muchísimos actores multinacionales, precisamente por la participación tan importante que tiene el grupo construida a través de muchísimos años en este negocio.

Lo mismo pasa con el negocio de aguas, son monopolios naturales y ahí el grupo tiene una fortaleza indiscutible. Es distinta a la situación que enfrenta el grupo con su negocio de telecomunicaciones, porque como veremos, la dinámica de esta industria es totalmente distinta a la dinámica de las otras dos unidades de negocios. Y así lo muestran absolutamente todos los indicadores:

Concepto	Grupo EPM	Energía	Aguas	Telco
<b>Margen Ebitda</b>	30%	31%	44%	25%
<b>Margen Operacional</b>	19%	24%	29%	-7%
<b>Margen Neto</b>	13%	17%	26%	-9%
<b>Liquidez</b>	2,05	1,91	5,15	1,28
<b>Rentabilidad del Patrimonio</b>	8%	11%	5%	-7%
<b>Rentabilidad del Activo</b>	5%	6%	4%	-4%

Si uno ve el margen neto y el margen operacional, las comparaciones son en la misma dirección, son muchísimos mejores los indicadores operativos de los negocios de energía y de aguas que los de telecomunicaciones. Adicionalmente, si miramos la rentabilidad del activo, pasa absolutamente lo mismo y si miramos la rentabilidad del patrimonio, las conclusiones son similares.

La rentabilidad del patrimonio público del grupo empresarial fue el año pasado cercana al 9%, el negocio que presenta una rentabilidad mayor sobre el patrimonio es el negocio de energía, con un 11% de rentabilidad sobre patrimonio, una rentabilidad otra vez normal que obedece simplemente al riesgo que se toma en el negocio y al patrimonio tan importante que ha construido el grupo en este sector. Si uno compara industrias como el sector financiero, este retorno sobre el patrimonio es significativamente inferior en nuestro caso.

La rentabilidad sobre el patrimonio de aguas fue del 5% y la del negocio sobre el patrimonio del negocio de telecomunicaciones fue negativa en siete puntos. Estos indicadores no implican que UNE atraviere por un mal momento, que no tenga valor o que esté pasando por una situación compleja desde el punto de vista empresarial. Lo que muestra claramente es una diferencia muy marcada en el perfil de riesgo para el patrimonio público en cada uno de esos tres negocios.

Quiero dar la visión que tiene el grupo EPM con relación a ese manejo del patrimonio público en el negocio de telecomunicaciones. Un negocio que tenemos la obligación de hacer sostenible, competitivo y rentable en el largo plazo. Voy a empezar por compartir con ustedes cuál es la lectura del entorno del sector de telecomunicaciones que estamos enfrentando en Colombia.

Y voy a empezar por hablar de la política que tiene el Gobierno Nacional en relación con el sector:

- Todos entendemos y acompañamos el plan de masificación de Internet del gobierno nacional, porque entendemos que la industria TIC es la llamada a ser el motor del crecimiento, la competitividad y la generación de empleo de Colombia.
- Vemos el gobierno enfocado en promover todos los temas de gobierno en línea.
- En seguir impulsando la incorporación de TIC a la educación como una herramienta fundamental para igualar las oportunidades a las cuales tienen acceso todos nuestros niños y jóvenes en las diversas regiones del país.
- También vemos el gobierno muy interesado en promover la masificación de TIC para la modernización de todos los temas de tránsito y movilidad en las regiones. Es un componente muy importante de toda la estrategia de seguridad del gobierno nacional.
- Y vemos un empeño muy grande del gobierno nacional, por apostarle al fortalecimiento de nuestras pequeñas y medianas empresas a través de la masificación de estas importantes tecnologías.

Desde el punto de vista de regulación tenemos retos importantes:

- Subasta de espectro para 4G LTE, en AWS y 2,500 MHz., contemplado para el 26 de junio de este año.



- Aplaudimos la incorporación o mantenimiento de subsidios para banda ancha en estratos 1 y 2 en la última reforma tributaria.
- Propuesta de modificación de condiciones de calidad en servicios móviles, asociadas también a la subasta.
- Todo el tema de cargos asimétricos, que desde UNE y el grupo EPM venimos impulsando de tiempo atrás como una de las herramientas fundamentales para responder a esa posición dominante que tiene uno de los operadores actuales en el mercado de Colombia.
- También estamos muy de acuerdo con la propuesta de Ley Antimonopolio, que busca homologar el tratamiento en distintas industrias estratégicas para el país. Tenemos topes regulatorios muy conocidos por ustedes, en todo lo que tiene que ver con distribución, comercialización y generación de energía, donde el grupo no puede tener más del 25% de participación de mercado.

Tenemos otra industria igual de trascendental para el país como es la de TIC's, donde no existe ningún tope regulatorio y donde existe un operador que tiene cerca del 70% del mercado de voz. Lo que estamos pretendiendo con el impulso de esta ley, es que precisamente esa posición dominante que tiene este operador en voz, no pueda ser trasladada al mercado de datos, que es básicamente donde está el futuro de la industria.

- Vemos un regulador bajo presión política y social para resolver todos estos retos que tiene el sector.

Cuando miramos el sector, vemos un sector liderado por compañías globales de gran tamaño. Como vamos a ver un poco más adelante, jugadores con los cuales competimos en Colombia como Claro y Telefónica, tienen más de 300 millones de suscriptores en el mundo. Eso da escala y da ventajas competitivas gigantescas que no podemos desconocer.

- Sentimos adicionalmente, un ataque de CLARO en mercados incumbentes.
- Muchas empresas de Tecnologías de la Información internacionales enfocadas a explotar un nicho que usualmente ha sido una de las fortalezas nuestras, ese nicho es gobierno y mercado corporativo.
- Vemos también una digitalización importante de la televisión, una tendencia de todos los hogares queriendo tener ya televisión digital.
- Aumento de la capacidad de TX de datos, que tiene que tener cada uno de los operadores para poder competir en el mercado.

- Penetración creciente del mercado de teléfonos inteligentes, smartphones, con sistema operativo abierto, lo que muestra otra vez la importancia de tener esa convergencia a servicios móviles y básicamente al tema de datos móviles.

**¿Por qué estamos proponiendo que lo responsable con el patrimonio público es gestionar la exposición al riesgo del negocio de Telecomunicaciones que tiene el grupo empresarial?**

Lo primero, es que el negocio pasó de monopolio (TPBC) a alta competencia. Entendemos el tema de una empresa cien por ciento pública en el sector, cuando telecomunicaciones era telefonía pública básica conmutada, era muy similar a lo que pasa en distribución de energía y de gas en cualquiera de las regiones o ciudades de Colombia, era un monopolio natural. Un monopolio natural tiene su dinámica, pero este se acabó hace muchísimos años y la industria cambió radicalmente. Esta industria nos pasó a nosotros en el grupo, de ser un monopolio a ser una industria en alta competencia.

Yo diría que este es el sector de la industria a nivel mundial que presenta una mayor intensidad en su competencia por muchas razones. Primero que todo porque está sometido a una evolución tecnológica permanente, los ciclos de obsolescencia de las tecnologías son absolutamente cortos. UNE participó hace muy pocos años en la subasta de 4G LTE y ya en el mundo están desarrollando, muy prontamente estarán incorporando, una *upgrade* de esa tecnología 4G LTE. O sea que cada día los ciclos de vida en este sector son muchísimos más cortos.

Esto hace que los altos requerimientos de capital para todos los operadores sean realmente muy cuantiosos. Esta es una industria altamente intensiva en capital, donde los jugadores tienen que estar invirtiendo constantemente para poder mantener su perfil de competitividad. Eso hace que los periodos para recuperar inversiones sean supremamente largos, o sea que ver un dividendo de una empresa del sector TIC para un ente territorial como el Municipio de Medellín, es prácticamente imposible.

Esta industria requiere reinvertir absolutamente toda la generación interna de fondos y como veremos, las necesidades de inversión de capital superan la generación operativa de caja de la empresa. No sólo es que no se van a ver dividendos en un futuro sino básicamente que el grupo empresarial y el ente

territorial estarían llamados en algún momento hacia delante, a realizar capitalizaciones para poder fortalecer el negocio.

Otra tendencia muy importante que no se puede desconocer es la convergencia Fijo–Móvil. Todos los días es más importante poder ofrecer un portafolio de servicios integrados. En este momento estamos llegando con servicios de televisión a los hogares, pero nuestros clientes lo que están demandando es televisión en todos los formatos.

Es televisión en teléfonos inteligentes, en las Tablet, por Internet y para poder ofrecer esos servicios y poder competir con los otros jugadores en la industria, es fundamental uno tener esa facilidad de convergencia de prestar servicios fijos y móviles. El que no preste servicios fijos y móviles conjuntamente, va a tener una desventaja competitiva muy grande a futuro.

Adicionalmente, lo otro que están haciendo todos los operadores es compartir infraestructura, porque lo que se está dando cuenta todo el mundo es que no vale la pena replicar y replicar redes, porque lo que tenemos en todas partes es redes replicadas que no están siendo utilizadas al 100%. Y la diferencia de construir redes es muy distinta para un operador que como Claro, tiene en este momento cerca de 35 millones de suscriptores en Colombia, o para un competidor como Telefónica que tiene cerca de 20 millones, para ellos hacer una inversión es muchísimo más rentable que para una empresa que tiene en este momento menos de tres millones de suscriptores.

El compartimiento de infraestructura es una de las tendencias más importantes en la industria, para poder precisamente rentabilizar operaciones, sometidas a altas inversiones de capital y ciclos de obsolescencias muy cortos.

- Entrada de jugadores internacionales de talla mundial al país. Estamos hablando de una industria donde los competidores son grandes, con economías de escalas gigantescas y con unos balances absolutamente sólidos.

Eso ha llevado a la industria a una ola de consolidaciones importantes, en donde las integraciones y alianzas estratégicas son la norma.

### **¿Por qué gestionar la exposición al riesgo del negocio de Telco en EPM?**

La realidad que tenemos que reconocer es que esta industria está dominada por grandes jugadores globales. 29 de los cerca de 1.897 jugadores del sector concentran el 61% de los suscriptores en el mundo (5,000 millones de clientes)

De las 29 empresas líderes globales tiene más de 170 millones de usuarios; entenderán la dificultad para competir en la cadena de suministro con empresas que tienen esas economías de escala, de poder llegar a 170 millones de usuarios. De éstas empresas líderes globales que quedan en el mundo, sólo quedan en este momento dos donde la participación sea cien por ciento estatal.

De 29 empresas líderes en el sector, sólo dos conservan propiedad 100% de capital público; en 20 de las 29, o sea el 70% de los casos de jugadores líderes en el mundo, los entes territoriales o los estados, no son accionistas mayoritarios. El mundo ha entendido las tendencias del sector y el mundo ha tomado las decisiones para adaptarse a esas tendencias que son claras y contundentes.

**¿Cómo están en ese grupo de líderes mundiales los competidores nuestros en el país?**

América Móvil–Claro es la sexta más grande con 318.7 millones de suscriptores. Se podrán imaginar las diferencias en el tratamiento con los proveedores cuando uno llega con 319 millones de usuarios a cuando llega con menos de 3 millones. Y Telefónica-Movistar es la séptima mas grande con 313.7 millones de suscriptores. Otra vez, más de cien veces los usuarios que tiene UNE Telecomunicaciones.

Entonces lo que quiero yo dejar claro, el día de hoy, es que esta industria está dominada por grandes jugadores que tienen acceso a economías gigantes de escala, que nos llevan una ventaja importante, que no podemos desconocer, tanto a nivel de cadena de suministro por los volúmenes que ellos pueden comprar para sus usuarios y también con despliegue de redes porque pueden amortizar esa inversión en muchísimos más clientes.

Esas son dos realidades contundentes de las diferencias que existen en este momento en la industria. En Colombia la industria presenta una alta concentración y los dos jugadores líderes del sector convergieron sus servicios fijos y móviles. No podemos desconocer que la industria en Colombia tiene un jugador con una posición absolutamente dominante en el mercado.

Claro y Movistar controlan hoy más del 70% de los ingresos del sector. Claro cuenta con 34.839,746 de suscriptores (Voz Fijo y Móvil, TV y Banda Ancha Fijo y Móvil). Movistar cuenta con 15.540,584 de suscriptores (Voz Fijo y Móvil, TV y

Banda Ancha Fijo y Móvil). Tigo cuenta con 7.286,419 de suscriptores (Voz Móvil y Banda Ancha Móvil), es muchísimo más de los que tenemos nosotros

Nosotros, en datos móviles tenemos 60.000 suscriptores, el negocio del futuro es la movilidad, tanto Claro, como Movistar como Tigo, tienen su fortaleza en el negocio de movilidad. Si hacemos las comparaciones contra el negocio de movilidad, esas cifras son todavía más contundentes, estamos empezando con 60.000 suscriptores. Arriesgar patrimonio público para llegar a una posición relevante en una industria que está convergiendo en servicios fijos y móviles donde ya existe un jugador claramente dominante con más del 70% del mercado y donde las inversiones que tendríamos que realizar para alcanzar una posición relevante son exorbitantes, lo consideramos una mala decisión desde el punto de vista de protección del patrimonio público.

La otra realidad es que el sector enfrenta una mayor competencia que tenía en el pasado y está demandando necesidades crecientes de inversión.

### **¿Cuáles son las principales tendencias que estamos viendo?**

Subasta de 4G LTE para operadores establecidos o nuevos interesados. Va a incrementar de forma significativa la competencia en el sector. Los ganadores de esa subasta van a desplegar redes y van a lanzar sus operaciones comerciales 4G LTE. Para un operador como Claro que ya tiene 35 millones de usuarios de movilidad es muchísimo más eficiente lanzar cualquier estrategia comercial relacionada con el 4G LTE y su masificación.

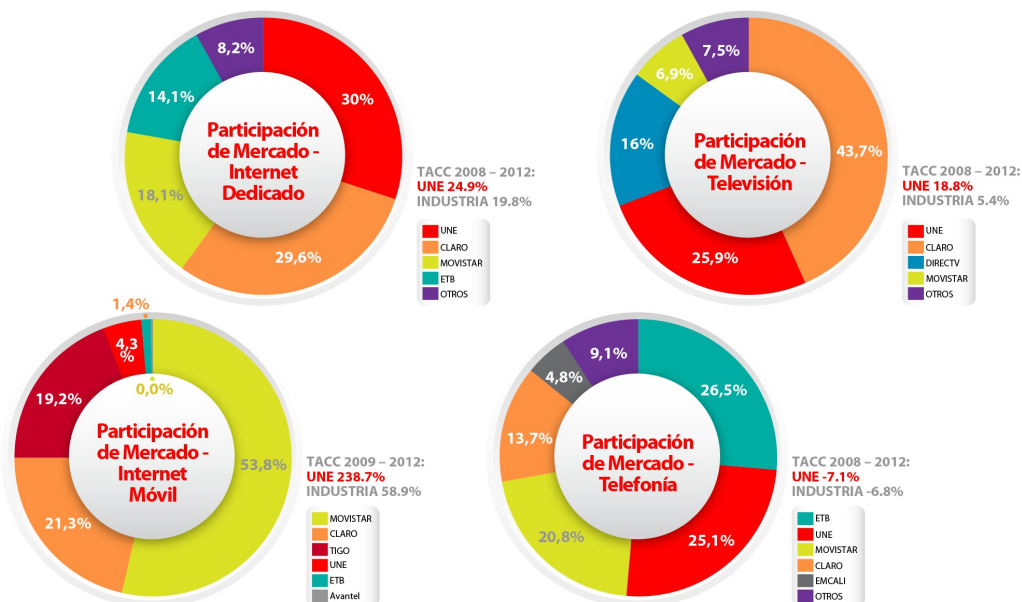
Pero vemos adicionalmente una canibalización creciente de ingresos de soluciones fijas por soluciones móviles. Tendencia de comoditización de servicios de comunicaciones y están perdiendo poder las empresas de telecomunicaciones y están ganando las empresas que manejan contenidos. Las empresas de comunicaciones se están volviendo básicamente empresas de distribución. Como si no tuviéramos suficientes competidores en el país, está entrando Virgin Mobile como operador virtual de movilidad en el país.

Está ganando mucho terreno el video como dinamizador de consumo en redes de datos móviles. La otra tendencia importante es que vemos todos los días más el crecimiento de servicios en la nube como generadores de eficiencia de las empresas. Esto está siendo muy importante en el sector de medianas y pequeñas empresas.

Lo otro es la importancia de ofrecer aplicaciones móviles empresariales, sobre todo en el tema de seguridad. Todo el tema de ciudades inteligentes cobrando todos los días más vigencia, donde el tema de convergencia de servicios fijos y móviles es fundamental para masificar todo el concepto de ciudades inteligentes a futuro.

Además, lo otro que se está viendo es el incremento de prestación de servicios de Voz sobre LTE, datos y el aumento de penetración de smartphones para aprovechamiento de datos móviles. Ya había hablado del despliegue de TV digital y la guerra en contenidos y todo esto hace que cada uno de los operadores tenga que tener muchísima mayor capacidad de transmisión y por eso el auge en la construcción de cables submarinos.

Lo que vemos es una tendencia racional a alianzas para compartir no solo infraestructura sino para optimizar todo el tema de inversiones requeridas en Capex y en Opex a futuro. Cuando uno mira la composición de mercado y las fortalezas de mercado que tiene UNE en este momento, también llega a la conclusión que es un imperativo para la compañía construir el negocio de Data Móvil. Tenemos cosas muy buenas en UNE y las reconocemos ampliamente, por eso la empresa sigue siendo tan bien valorada en el mercado.



Lo primero, es una participación de liderazgo muy importante en el mercado de Internet dedicado, donde somos los líderes indiscutibles del mercado con el 30% de participación, seguidos por Claro que tiene el 26.6%. Adicionalmente, tenemos una participación muy importante en televisión, donde con UNE y sus filiales tenemos el 26% de ese mercado que es también en crecimiento importante, ahí estamos segundos después de Claro que tiene el 44%.

En telefonía fija tenemos el 25% de participación de mercado. Ahí tenemos una muy buena participación pero en un mercado que está decreciendo no solo en Colombia sino en el mundo.

### **¿Dónde no estamos tan bien y lo tenemos que reconocer?**

No estamos tan bien donde está el futuro de la industria, en todo el tema de movilidad de datos, donde no tenemos sino el 4.3% de participación de mercado. Ahí nos llevan una ventaja importante otros jugadores como Movistar que tienen el 54% del mercado y ahí es donde está haciendo toda la apuesta Claro, que tiene el 21% pero también la facilidad, con la posición dominante que tiene en el mercado de voz, de crecer muy rápido esta participación del 21. Una empresa a futuro con una participación de mercado en movilidad como la que tiene UNE, no es ni sostenible ni competitiva.

Tenemos la obligación como custodios del patrimonio público del grupo empresarial, en este momento de proponer alternativas que solucionen ese inconveniente desde el punto de vista estratégico que tenemos en UNE. Porque no hacerlo sería absolutamente irresponsable. Lo que no queremos a futuro es vivir la situación que está viviendo en este momento la ETB. Estamos muchísimo mejor posicionados que la ETB, que se quedó con su participación de mercado en telefonía fija y ya sufrió las consecuencias de esa apuesta estratégica que hizo. En 2012 la ETB ya experimentó un decrecimiento importante en sus ingresos, bajaron cerca del 7% en el último año. Y a nuestro modo de ver enfrenta retos monumentales a futuro para tratar de construir una empresa sostenible y viable.

**¿Por qué seguimos insistiendo en que es importante gestionar esa exposición que tenemos al riesgo del negocio de telecomunicaciones que es distinto al que estamos enfrentando en las dos otras unidades de negocios?**

Porque necesitamos fortalecer esa unidad de negocios, porque tiene que seguir siendo un componente importante de la construcción de desarrollo y competitividad en nuestros territorios. No queremos renunciar a la participación que tiene el grupo EPM en la industria, queremos es fortalecer esa presencia, mitigar el riesgo de esa exposición que tenemos y fortalecer el negocio para que sea ganador; para que igual a los otros negocios del grupo, genere utilidades y transferencias al Municipio de Medellín.

Estabilice su potencial de movilización de empleo y adicionalmente contribuya a seguir haciendo esta ciudad mucho más competitiva. Hacemos esa propuesta porque vemos mensajes muy claros de la industria y del sector. Lo primer es que existen brechas gigantescas de escala; porque cuando hablábamos de más 300 millones de suscriptores en las dos empresas con las cuales competimos en Colombia.

A la hora de negociar con los proveedores y hacer las adquisiciones de teléfonos inteligentes y de todas las otras ofertas de productos que ellos le tienen que hacer a sus clientes, tienen una ventaja competitiva en precios gigantesca que no podemos desconocer. Adicionalmente porque es importante tener una cobertura geográfica relevante, tenemos que ampliar nuestra cobertura y nosotros solos nos parece una muy mala decisión de negocios, hace mucho más sentido sumar un aliado que tenga una cobertura de movilidad importante en el país.

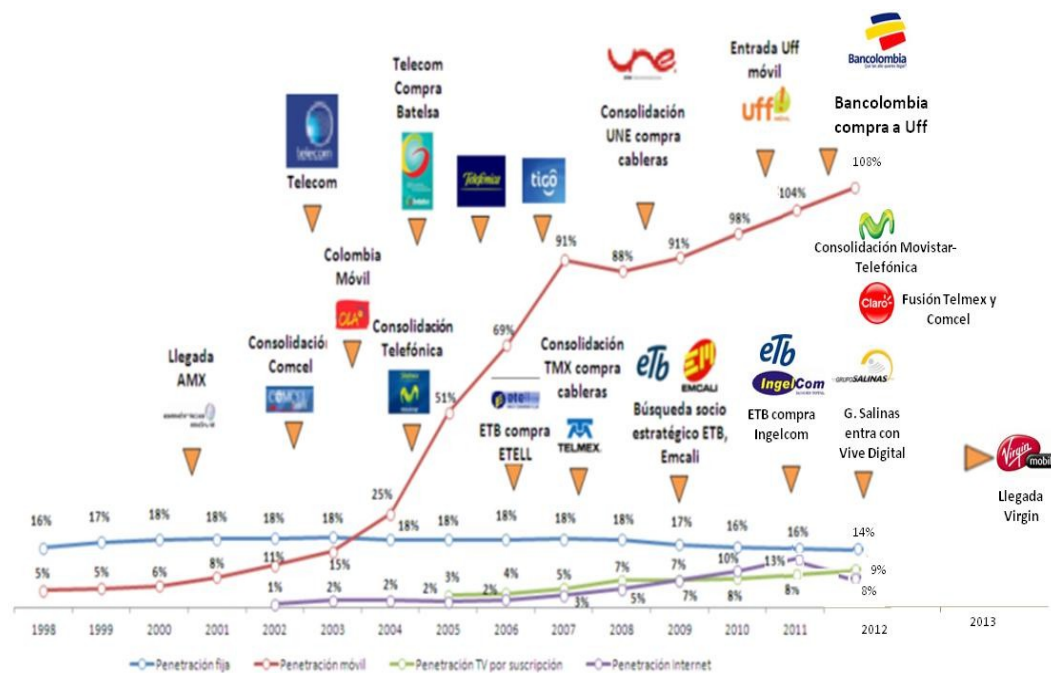
Adicionalmente, porque lo sentimos todos los días de nuestros clientes; sentimos unos clientes demandando ofertas convergentes de servicios fijos y movilidad y en este momento tenemos una limitación para poder entregarle al cliente la oferta que ellos están demandando. Y porque el negocio de telecomunicaciones tiene que contar con un portafolio balanceado, entre productos con potencial de crecimiento y aquellos que no tienen capacidad de crecimiento pero que tienen una alta capacidad de generación de caja.

Para el grupo empresarial entonces, la visión nuestra es que hace sentido buscar opciones para mitigar el riesgo que está enfrentando en este momento en el negocio de telecomunicaciones y buscar opciones que le permitan no tener que realizar las cuantiosas inversiones de capital, sobre las cuales tendría muchísimo mejor retorno, no solo el grupo EPM sino sus funcionarios y el Municipio de Medellín como su dueño, en otras alternativas atractivas de despliegue de capital.



Futuros proyectos de generación de energía muy importantes que ya tenemos en el plan de negocios como Espíritu Santo, sería otro de ellos y la consolidación del crecimiento internacional del grupo empresarial en otros países de América. Negocios rentables, donde tenemos una clara ventaja competitiva, donde somos claramente unos líderes en el hemisferio occidental y negocios que han generado año tras año dividendos y transferencias para el Municipio de Medellín.

Lo otro que no queremos desconocer es la tendencia tan clara de reorganizaciones, fusiones, alianzas, que se han venido presentando en el mercado colombiano en los últimos años.



Todos los jugadores se están reacomodando, no podemos desconocer la tendencia y las realidades del sector. Se fusionó Telmex con Comcel; Movistar con Telefónica ya tienen portafolios convergentes y lo que vemos adicionalmente, en el mundo todos los grandes jugadores buscando integraciones porque lo que no hace sentido es uno ser un jugador con una participación muy pequeña de mercado, con muy poquitos usuarios a nivel mundial, emprendiendo aventuras, de despliegue de capital público, que no tienen garantizado un retorno acorde al retorno que necesita el Municipio.

Esa es la realidad de la industria, así es como estamos viendo el sector de telecomunicaciones en el grupo EPM. Queremos presentarles cómo ha sido el desempeño histórico de UNE, para lo cual quiero dar la palabra al presidente”.

Intervino el presidente de UNE-EPM Telecomunicaciones, Marc Eichman Perret:

“Si miramos la evolución histórica de UNE, es hoy en día una empresa 100% pública, filial de EPM y está conformada como una sociedad anónima, que se rige por el derecho privado. La empresa tiene participación accionaria en las empresas Colombia Móvil (25%), Empresa de Telecomunicaciones de Pereira (56%), Edatel (56%), Emtelco que hoy en día es un Contac Center, (99.9%) y OSI (99.9%), entre otras.

En 2006 nace UNE, propiedad del Grupo EPM. Recibe participaciones accionarias que tenía EPM en empresas de telecomunicaciones y empieza a prestar servicios de tecnologías de la información y la comunicación a sus clientes en todo el país. En el 2007 ocurre la integración comercial, organizacional y jurídica con Orbitel y Emtelco, empresas cuya propiedad es 100% de UNE.

En el 2008 hay un Acuerdo de integración comercial con Edatel y ETP, donde hoy en día el grupo posee un 56% y se realiza la integración comercial, organizacional y jurídica con TV Cable Promisión, Costavisión y Emtelsa. Adicionalmente se realiza la integración comercial con EPM Bogotá. En el 2009 UNE integra EL mercado de Visión Satélite en Cali e inicia un programa que es el Proyecto de Productividad, en el cual se replantean los sistemas y los procesos de la organización.

En 2010 y 2011, se realiza la integración con EPM Bogotá, se expande la operación en Barranquilla, Cali y Bogotá con base en las adquisiciones que se hicieron anteriormente y se consigue la licencia de movilidad, con la subasta de espectro 2.5 MHZ. En el 2012 se lanza la Movilidad 4G, se empieza a construir la red y arranca una etapa de optimización de la operación.

### **¿Qué retos ha enfrentado UNE en los últimos siete años?**

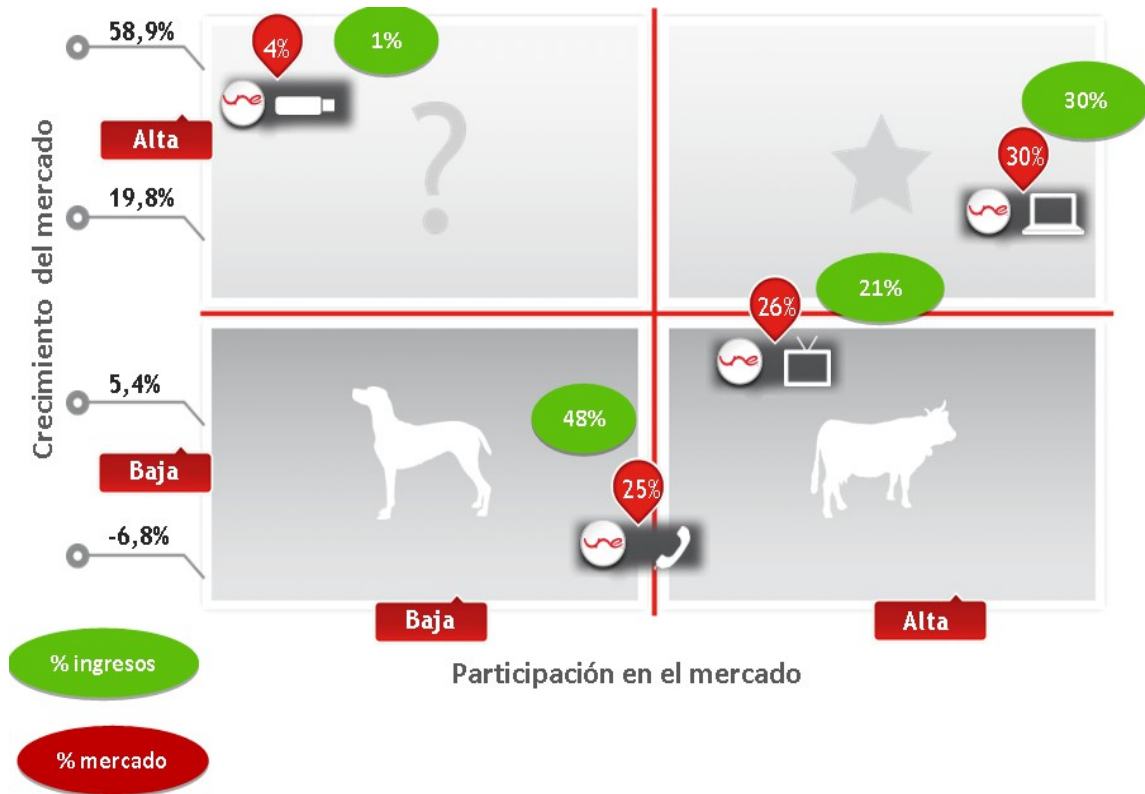
Se han necesitado cuantiosas inversiones y la adaptabilidad al entorno tecnológico que ha sido muy dinámico; eso implica que ha habido riesgos para

el Estado en su calidad de dueño de las empresas de TIC en general, pero este cambio tecnológico cada vez es más frecuente y rápido. Si uno mira los cambios de tecnología de 2G a 3G, y a 4G, cada vez son más frecuentes y necesitan de más capital. Por otro lado, un desarrollo tecnológico que cambia los mercados en corto tiempo. Ha habido una consolidación de jugadores muy dinámica en el mercado colombiano, no solo a nivel de empresas de telecomunicaciones sino también a nivel de cableras.

Ha habido una regulación que ha logrado profundizar la competencia, que al fin y al cabo es lo que busca el regulador, para lograr mejores condiciones para los usuarios; y a raíz del desarrollo tecnológico, ha habido una rápida depreciación y obsolescencia de los activos y amplios periodos de tiempo para recuperar las inversiones; es decir, las inversiones cada vez necesitan de más tiempo para recuperarse, lo cual hace que las inversiones sean cada vez más difíciles de hacer. La dinámica del sector apunta hacia la convergencia, propicia constantes fusiones y alianzas.

Por lo tanto hemos visto una dinámica de consolidación nacional, donde hay integraciones empresariales y crecimiento de nuevos mercados y le ha tocado a UNE buscar nuevas fuentes de ingresos para compensar los negocios decrecientes, específicamente el de voz fija; y eso se ha hecho por medio de un cambio de servicios de voz conmutada a voz IP. Se ha crecido significativamente en TV y en masificación de Banda Ancha fija. Se ha ingresado a competir en el mercado de la Banda Ancha móvil por medio de la tecnología 4G LTE. Y por otro lado hemos arrancado con la digitalización de la red HFC, con tal de poder ofrecer servicios de televisión de alta definición, para poder competir en el mercado y no perder esos clientes.

Cuando miramos una matriz bastante conocida que es la del Boston Consulting Group, el portafolio de productos de UNE, en el eje X tenemos la participación de mercado, en el eje Y tenemos el crecimiento del mercado y si vemos, tenemos cuatro cuadrantes:



Un cuadrante es el del punto de interrogación, aquellos productos son los que están en el inicio de su ciclo y en los cuales hay que invertir cantidades significativas de dinero con el fin de poder convertir estos puntos de interrogación en estrellas; es decir, productos en los cuales hay una alta participación del mercado por parte de la compañía y un crecimiento del mercado importante.

Después, a medida que el mercado se va envejeciendo, esos productos ya no tienen un crecimiento de mercado tan alto y los productos que se alcanzaron a llevar como estrellas, bajan a ser vacas; vacas justamente porque no tienen un crecimiento de mercado, pero teniendo una participación de mercado muy alta, son generadores de caja para las compañías. Si ese producto no se alcanzó a llevar a unas altas participaciones de mercado, invirtiéndole caja inicialmente, cuando baja el crecimiento de mercado ya no son vacas sino que se vuelven mercados perros, que son mercados muy complicados porque tiene uno que

competir con empresas que tienen una alta participación de mercado sin tener esas economías de escala que permiten competir en igualdad de condiciones.

El portafolio de UNE hoy en día se puede resumir a nivel masivo en cuatro productos:

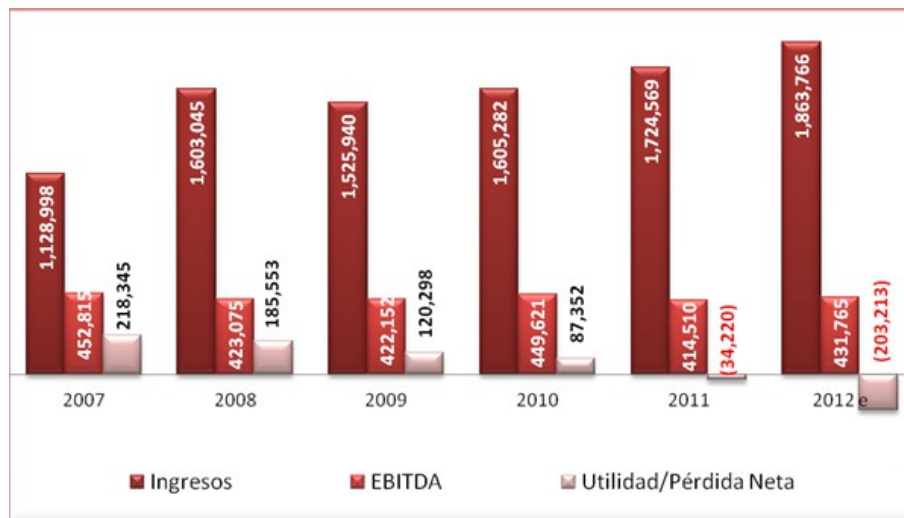
Está el producto 4G LTE, movilidad en banda ancha. Ese producto hoy en día es un mercado incipiente que está creciendo, al cual si uno lo vuelve estrella tiene que hacer inversiones muy grandes. Hoy en día el crecimiento de UNE está sobre esta nueva tecnología, tenemos el 4% del mercado y nada más ese producto implica un 1% de los ingresos mientras crece, porque estamos arrancando el producto.

Después, como un producto estrella tenemos la banda ancha fija, que donde tenemos el 30% del mercado, implica el 30% de los ingresos. Tenemos una alta participación, somos líderes y además es un mercado que aún tiene un crecimiento potencial, sobre todo con el advenimiento de nuevas tecnologías como 4G LTE. El crecimiento de televisión no es tan alto, porque hay de alguna manera migración de usuarios hacia usuarios de datos; ya mucha gente está mirando los programas y videos en banda ancha, no necesariamente en televisión. La cuarta aplicación más bajada hoy en día en Colombia es UNE TV, donde hay servicios de televisión por banda ancha, que ustedes pueden descargar en plataforma Android o en plataforma USD de iPhone. Este mercado está siendo atacado por el de banda ancha, por lo tanto su potencial de crecimiento no es tan alto y aquí tenemos un 26% del mercado y un 21% de los ingresos de UNE.

El mercado que todavía sigue siendo más importante en los ingresos, es el de la voz fija que genera el 48% de los ingresos y donde tenemos un 25% del mercado. Este es el mercado que sabemos que está bajo ataque, que cada vez va perdiendo participación de mercado con respecto al de voz móvil. Y si uno mira las tendencias, cada vez hay menos tendencias. Entonces siendo este el portafolio de productos de UNE, uno nota claramente que si uno quiere invertir y ser sostenible a largo plazo, tiene que invertir plata en el negocio de movilidad para tener un portafolio equilibrado que permita sostenibilidad dentro de ciertos años cuando los productos de voz fija ya no sean importantes en el mercado.

Cuando miramos los estados de resultados y cómo han evolucionado en el tiempo, los ingresos han crecido un promedio de 10.5% año, pero las utilidades han decrecido como consecuencia de la incursión en negocios demandantes en

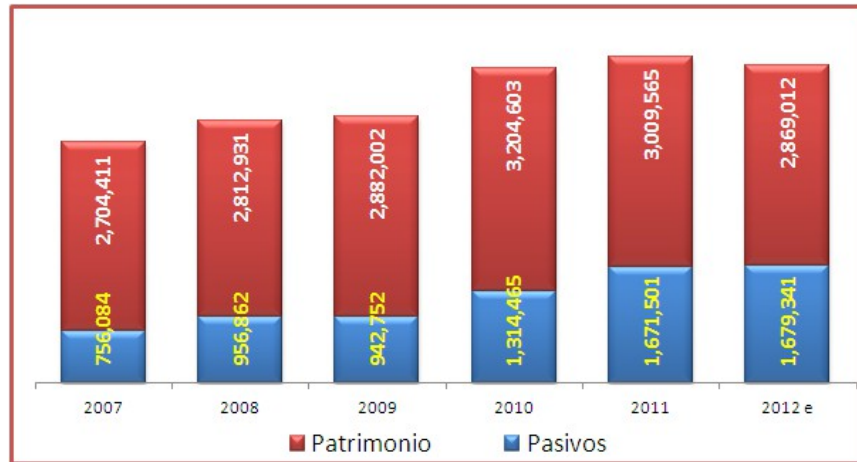
costos. Al principio teníamos una participación del negocio de voz muchísimo más alto y este negocio da rentabilidades más altas, pero debido a que este negocio ha ido cambiando y los hemos reemplazado por negocios de menor rentabilidad como la televisión, donde hay que pagar los contenidos y la banda ancha donde hay que pagar las conexiones a Internet, entonces estamos migrando de un portafolio de productos de mayores márgenes a menores márgenes, lo cual ha impactado la rentabilidad de la compañía.



Si miramos en el 2007 había 1 billón 128 mil millones de pesos de ingresos y hoy en día en 2012 fueron 1 billón 864 mil millones. El Ebitda pasó de 452.000 millones a 431.000 millones y la utilidad neta pasó de 218.000 millones a menos 203.000 millones. Aquí, profundizando un poco más en lo que comentaba el gerente, el lunes 4 de marzo hicimos una exposición completa a este Concejo, en la invitación que nos hicieron, en la cual explicamos la razón de estos 203.000 millones de pérdida, entendiendo que hay unos ajustes que se hicieron por alrededor de 270.000 millones y unas pérdidas del negocio móvil de aproximadamente 90.000 millones, que explicamos que son normales en este sector.

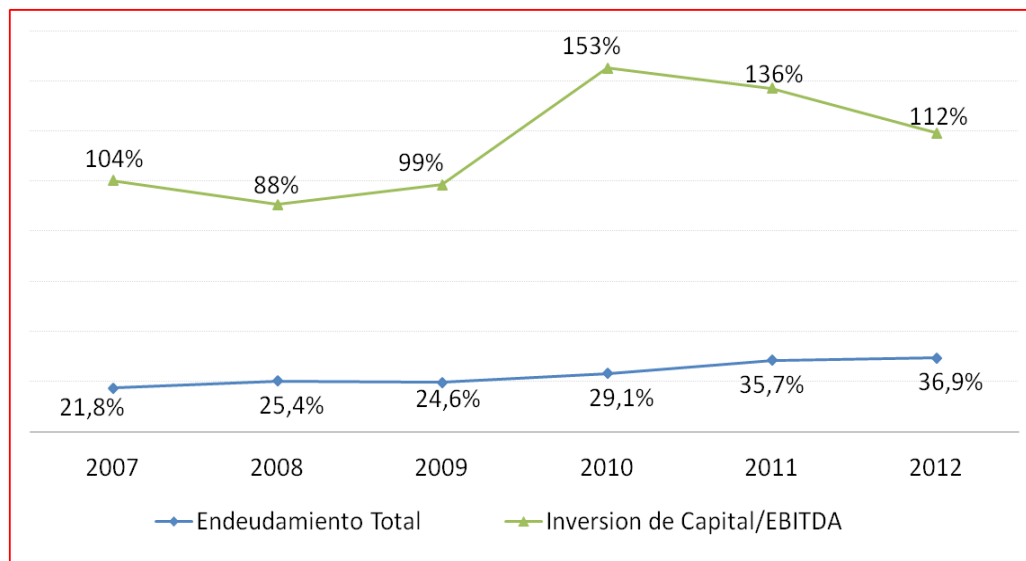
Este número lo dejo en el contexto de la presentación que hicimos en esa fecha.

A nivel de balance general:



El nivel de activos pasó de 3.46 billones a 4.55, pasando el patrimonio de 2.7 billones a 2.87 billones y el pasivo, de 756.000 millones a 1.68 billones. El activo creció un 5.6%, el patrimonio un 1.2%, los pasivos crecieron en un 17%.

Cuando miramos el nivel de endeudamiento total y el nivel de inversiones en capital, de Capex, con respecto a la generación de caja de la compañía, que se aproxima por el Ebitda, lo que vemos es que el endeudamiento del 2007, pasó del 21.8% a un 36.9% en el 2012.



Pero las inversiones de capital que ha tocado hacer para mantener la compañía con las participaciones de mercado, han estado siempre cercanas al 100% y por encima del 100% del Ebitda generado por la compañía; es decir, para obtener el crecimiento ha tocado invertir más caja en Capex de lo que realmente ha generado la compañía por medio de Ebitda. Ese porcentaje fue el pico en 2010, que se invirtió el 153% del Ebitda en nuevas inversiones de capital, pasando en el 2011 al 136% y en el 2012 al 112%.

Mirando la evolución de los estados de resultados de 2011 a 2012, vemos:

	2011	2012 Fija	2012 Móvil	2012 total
Ingresos	1,724,569	1,841,967	21,799	1,863,766
Costos y gastos	1,310,059	1,328,919	103,082	1,432,011
EBITDA	414,510	513,049	(81,284)	431,765
Margen EBITDA	24%	27,9%	-372,9%	23,2%
Depreciaciones	401,904	604,004	8,250	612,254
Util. operativa	12,605	(90,955)	(89,534)	(180,489)
Margen Operat.	0,7%	-4,9%	-410,7%	-9,7%
Otros operat.	(46,812)	(33,616)		(33,616)
Ut. Antes de Impuestos	(34,207)	(124,571)	(89,534)	(214,105)
Impuestos	13	(10,892)		(10,892)
Resultado Neto	(34,220)	(113,679)	(89,534)	(203,213)

En 2011 teníamos 1.72 billones de pesos de ingresos subiendo a 1.86 billones en el 2012, generado en gran parte por la operación fija, ya que la operación móvil es incipiente, con 1.84 billones de ingresos en la operación fija y 21.800 millones en la operación móvil. Los costos se mantuvieron más o menos estables en la operación fija con un crecimiento del 0.2%, pasando de 1.31 billones a 1.33 billones.

Y unos costos en movilidad de 103.000 millones, para un total de costos de 1.43 billones de pesos, para tener un resultado de Ebitda, en la fija, de 513.000 millones menos 81.000 millones en la móvil para generar un Ebitda total de 431.000 millones y un margen Ebitda del 23.2%. Las depreciaciones pasaron



de 401.000 millones a 604.000 millones en el 2012, como explicamos en la sesión del Concejo, estas depreciaciones están impactadas por 241.000 millones de impactos extraordinarios que se generaron debido a ajustes para la entrada a normas contables mil.

El resultado en el 2011 fue de menos 34.000 millones de pesos; el resultado de la operación fija fue de menos 113 mil millones, el cual hubiera sido positivo de 156.000 millones si no se hubieran hecho los ajustes. Y el resultado de la operación móvil fue de menos 90.000 millones para un total contable en 2012 de 203.000 millones de pérdida.

A nivel de la evolución del balance general:

	2011	2012		2011	2012
Activos Corriente	801,540	745,765	Pasivo Corriente	709,106	644,084
Efectivo	66,276	224,756	Op. Crédito público	5,954	5,342
Inversiones	153,086	21,955	Obl. Financieras	119,697	118,060
Deudores	560,161	449,178	Cuentas por pagar	476,649	393,492
Inventarios	22,017	28,341	Obl laborales	33,798	36,176
Otro corrientes		21,535	Otros pasivos	73,007	91,014
Activos No corrientes	3,879,525	3,802,587	Pasivos No corrientes	962,395	1,035,257
Inversiones	488,867	437,550	Op. Crédito público	600,000	600,000
Deudores	248,463	209,529	Obl. Financieras	113,351	241,242
Propiedad, Planta y equipo	1,680,534	1,830,350	Cuentas por pagar	79,064	40,451
Otros activos	1,461,662	1,325,158	Otros pasivos	169,980	153,564
Total Activos	4,681,065	4,548,353	Total pasivos	1,671,501	1,679,341
			Patrimonio	3,009,565	2,869,012

Lo primero que vemos es que de 2011 a 2012 los activos pasaron de 4.68 billones a 4.64, en parte por el castigo de los activos que se hizo en el ajuste contable.

Mientras los pasivos pasaron de 1.67 billones a 1.68 billones, prácticamente manteniéndose en el mismo nivel y el patrimonio, pasando de 3 billones a 2.87, en una disminución de 130.000 millones a pesar de haber hecho ajustes por 270.000 millones de pesos.

En cuanto a las filiales, ¿Cómo van?

<b>Total Filiales</b>	<b>Tigo*</b>	<b>Edatel</b>	<b>Emtelco</b>	<b>ETP</b>	<b>OSI</b>	<b>CINCO</b>	<b>OCL</b>	<b>Total Filiales **</b>
Ingresos Operativos	1,246,056	183,388	158,646	101,640	223,219	106,226	89,895	863,014
Costos y Gastos	901,636	123,465	140,206	64,391	218,208	103,995	92,093	742,357
<b>EBITDA</b>	<b>344,420</b>	<b>59,923</b>	<b>18,440</b>	<b>37,249</b>	<b>5,012</b>	<b>2,231</b>	<b>-2,198</b>	<b>120,657</b>
Utilidad Operativa	78,800	-1,538	8,766	12,325	4,909	1,574	-2,372	23,663
Otros No Operativos	(21,135)	-5,892	2,069	2,983	1,650	-30	-129	651
Utilidad Neta	57,665	-7,430	7,913	10,942	5,518	1,123	-4,582	13,484
Inversión	312,322	32,955	9,032	9,796	329	5	16	52,133

Tigo, que creció significativamente su participación de mercado, tuvo una facturación de 1.24 billones de pesos en 2011, las cifras oficiales todavía no están afuera. Costos y gastos por 901.000 millones y un Ebitda de 344.000 millones, lo que implica una utilidad operativa de 78.000 millones y una utilidad neta de 57.000 millones de pesos con inversiones por 312 mil millones.

Edatel, por su lado tuvo una facturación en el 2012, de 183.000 millones, costos y gastos de 123.000 millones y una utilidad neta de menos 7.000 millones, impactada principalmente por un laudo arbitral que se perdió con Colombia Telecomunicaciones y que implicó para la compañía pérdidas de 25.000 millones. Emtelco generó ingresos operativos de 158.000 millones, un Ebitda de 18.000 millones y una utilidad de 7.900 millones, con inversiones por 9.000 millones.

ETP, la Empresa Telefónica de Pereira tuvo ingresos de 101.000 millones en 2012, un Ebitda de 37.000 millones, una utilidad operativa de 12.000 millones y una utilidad neta de 11.000 millones con una inversión de 9.000 millones. Orbitel, tuvo ingresos operativos de 223.000 millones, un Ebitda de 5.000 millones y una utilidad neta de 5.500 millones con unas inversiones de 329.000 millones. Cinco Telecom, ingresos operativos por 106.000 millones y una utilidad neta de 1.123 millones.

Orbitel España, OCL, tuvo ingresos operativos por 89.000 millones y una pérdida operativa de 4.500 millones.

Hay que recalcar con respecto al tema de Orbitel España, que en los últimos cuatro meses, después de la restructuración del contrato que se hizo con Vodafone, ya está generando utilidades y está teniendo resultados positivos.

De esa manera, el total de las filiales representa ingresos operativos por 863.000 millones con costos y gastos por 742.000 millones, una generación de Ebitda de 120.000 millones y una utilidad neta de 13.000 millones con inversiones por 52.000 millones”.

Intervino el gerente de Empresas Públicas de Medellín, Juan Esteban Calle Restrepo:

“Quiero hablar de cuál sería el impacto de los resultados de UNE en el grupo EPM si mantenemos las cosas como están y otra vez, quiero resaltar que la empresa está bien, sus resultados operativos son muy importantes, participación de mercado es realmente buena en los negocios donde se tiene fortaleza.

Adicionalmente la licencia de 4G que ya tiene le da un atractivo especial y operativamente la empresa va bien. Sin embargo, la construcción del negocio de movilidad genera pérdidas contables y es una realidad que no podemos desconocer.

Comcel generó diez años seguidos pérdidas contables significativas en la construcción de su negocio de movilidad. Una realidad en el plan de negocios de UNE para construcción de movilidad como empresa sola, es que estaría presentando pérdidas cercanas a los 400.000 millones en el período 2012 – 2015. 400 mil millones de pesos de pérdidas contables, significan cerca de 220 mil millones de pesos de menores transferencias al Municipio de Medellín.

Esto es un tema que quiero que tengan presente, construir el negocio de movilidad y esto es para llegar a 300.000 usuarios en la primera etapa, que es una cifra sinceramente insignificante. Uno para realmente posicionar a UNE en el negocio de movilidad tiene que aspirar a tener una participación del mercado relevante, pensar en construir una participación de mercado, relevante, sostenible, implica un esfuerzo muchísimo mayor desde el punto de vista contable. Adicionalmente, los requerimientos de inversión son gigantescos y

como vamos a ver, compiten con las necesidades de inversión de grupo empresarial en negocios, con un mejor perfil de riesgo.

Eso nos hace a nosotros pensar que tenemos que traer a este Concejo alternativas tendientes a proteger ese nivel de transferencias crecientes a futuro, que espera el dueño, el Municipio de Medellín, de su Grupo Empresarial. Porque claramente son distintos los niveles de transferencias del Grupo Empresarial con UNE como está, a con una UNE repotenciada con un aliado estratégico.

Nos afecta por dos vías. Primero, UNE sola va a tener que reflejar las pérdidas contables de construir el negocio de movilidad. Pero adicionalmente, UNE sola le va a demandar al Grupo EPM destinar recursos importantes para construir infraestructura, que podrían estar mil veces mejor aprovechados en los otros negocios del Grupo.

¿Cuáles son las alternativas entonces que nosotros evaluamos cuando enfrentamos esa realidad de la industria?

Otra vez es una realidad que no podemos desconocer. Estamos en la obligación de aceptar una realidad que nos está hablando de forma contundente.

## **EPM y su dueño no pueden ignorar la dinámica nacional y mundial de las TICs**

Buscando opciones de futuro se evaluaron los siguientes caminos:

**1**

**Continuar con el negocio fijo** actual, sin LTE (Móvil)

**2**

**Construir** orgánicamente el **negocio de movilidad**

**3**

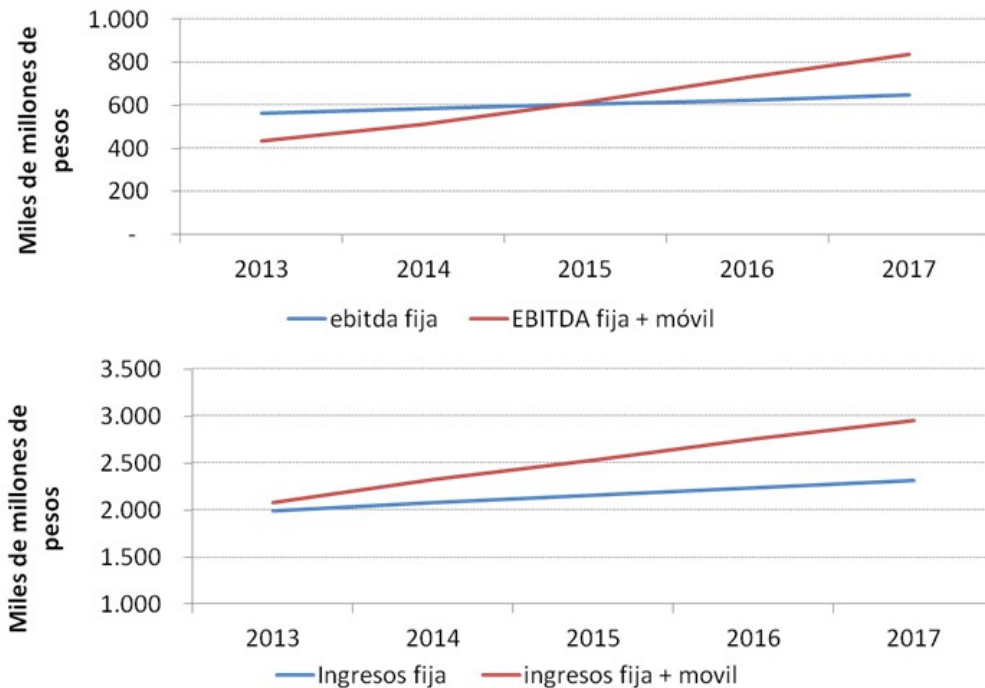
**Alianza Estratégica** para **complementar el portafolio** con movilidad y compartir CAPEX y OPEX

La primera alternativa que contemplamos fue simplemente continuar con el negocio fijo actual, sin apostarle a la movilidad. Que es él que genera pérdidas contables y él que demanda gigantescas inversiones de capital a futuro. Esa es básicamente la misma estrategia que ha venido utilizando la Empresa de Teléfonos de Bogotá.

A nosotros no nos parece prudente, ni recomendable. Primero que todo porque nosotros creemos en el negocio de telecomunicaciones, entendemos la importancia que tiene para esta ciudad y para la región, y nosotros queremos continuar en el negocio. Entonces no tener movilidad sería una renuncia estratégica inaceptable. Entonces descartamos básicamente la alternativa uno.

## 1 Continuar solo con el negocio fijo

- Esta estrategia llevaría al **marchitamiento de la empresa** en el mediano plazo. El EBITDA se estanca y los ingresos se mantienen en niveles bajos.



La segunda alternativa es construir orgánicamente el negocio de movilidad y ya les voy a mostrar porque nosotros no consideramos que esa opción es interesante y la otra estrategia es hacer algo. Hacer algo es buscar una alianza estratégica para complementar el negocio. Nosotros no queremos vender a UNE, no queremos salir del negocio de telecomunicaciones. Es un componente muy importante del portafolio de servicios que nosotros prestamos.

EPM tiene una ventaja competitiva gigante, no sólo en Colombia sino en otras latitudes, precisamente porque es un prestador integrado de servicios públicos. Para nosotros, la presencia del Grupo Empresarial en el negocio de telecomunicaciones es un imperativo, al cual nosotros desde la administración no estamos dispuestos a renunciar; por eso no hemos hablado nunca de la venta de la empresa. Porque nosotros lo único que estamos buscando con esta propuesta que estamos trayendo al Concejo es precisamente el fortalecimiento de la misma para que sea sostenible, competitiva, rentable y generadora de empleo dentro del Grupo Empresarial.

La alternativa uno, como les comenté no nos parece prudente. Eso sería apostarle a una empresa en decrecimiento. Es dejar marchitar una empresa que tiene un alto potencial de ser muchísimo mejor. Les cuento la alternativa dos, y es seguir como estamos. Es apostarle a una UNE 100% pública, desconociendo la realidad de la industria y desconociendo las oportunidades gigantes que tiene de ser un motor muchísimo más importante para la ciudad y para la región.

## 2 Construir orgánicamente la Movilidad



Para alcanzar punto de equilibrio en movilidad se necesitarían **1.200.000 clientes al 2016** (3% del mercado)



En despliegue de red y subsidios se requiere invertir recursos financieros por **un billón de pesos**.

Los recursos tendrían que salir a través de endeudamiento o de una capitalización

Endeudamiento

Afecta el perfil de riesgo de crédito de EPM

Capitalización

Afecta el nivel de transferencias al Municipio

El entorno del sector pone en **alto riesgo** los recursos públicos requeridos

Eso nos implicaría destinar recursos por cerca de 1 billón de pesos a construir el negocio de movilidad. Eso es el equivalente más o menos a la construcción de Espíritu Santo. Es decir, nosotros vamos a esperar a descartar, vamos a empezar a destinar recursos que podríamos destinar a consolidar la presencia del Grupo Empresarial y Generación en el Río Cauca, para construir una red de infraestructura de movilidad que ya existe en Colombia, vamos a duplicar redes.

Pero ahí no está el problema. Hacer una inversión de 1 billón de pesos en movilidad nos llevaría a alcanzar 1.200.000 clientes. O sea, vamos a arriesgar más de 1 billón de pesos de patrimonio público con la aspiración de tener el 3% de participación del mercado de movilidad. Una empresa con 1.200.000 clientes en el mercado de movilidad, prácticamente, no existe.

Otra vez, acordémonos de los 35 millones de clientes que tiene Claro y de los 16 millones de clientes que tiene ya Movistar. Entonces nos parece, sinceramente, un despilfarro de recursos públicos apostarle, con la dinámica de la industria, con la obsolescencia de las tecnologías y con la posición dominante que existe en este momento en el mercado colombiano, a que UNE construya con recursos públicos de los ciudadanos de Medellín una infraestructura de movilidad que podría sumar de una forma muchísimo más sensata.

Eso no nos deja sino otra opción y esa opción es la que estamos nosotros recomendando, es la búsqueda de una alianza estratégica. Otra vez repito, búsqueda de una alianza para poder potenciar la empresa y la participación del Grupo en este sector.

### 3 Alianza Estratégica

Ventajas:	Desventajas:
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disminuye el riesgo de EPM en el sector de TIC</li> <li>▪ Fortalece la posición competitiva de EPM en el sector</li> <li>▪ Facilita el desarrollo de capacidades para competir efectivamente</li> <li>▪ Es una solución estructural de largo plazo</li> <li>▪ Disminuye las necesidades de capital para EPM</li> <li>▪ Permite el aprovechamiento pleno de sinergias</li> <li>▪ Amplia el mercado potencial y mejora los ingresos: venta cruzada, canales de distribución</li> <li>▪ Maximiza el uso de la infraestructura de los dueños</li> <li>▪ Incrementa el poder frente de la empresa ante reguladores, proveedores y clientes</li> <li>▪ Mejora la probabilidad de éxito del negocio a futuro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se puede perder control gerencial</li> <li>▪ Podrían desaparecer las marcas</li> <li>▪ Es una solución difícilmente reversible</li> <li>▪ Puede generar resistencia en la comunidad por la participación de privados en una empresa que se ha considerado patrimonio público</li> </ul>

Las ventajas de la Alianza, son que primero disminuyen el riesgo en telecomunicaciones. Si nosotros nos aliamos con el socio correcto, evitaríamos tener que utilizar ese billón de pesos que tendríamos que destinar a la construcción de la red de movilidad. Ese billón de pesos de patrimonio público se podría utilizar y poner a trabajar en sectores muchísimos más rentables, más estables y con menor riesgo en otras empresas del Grupo Empresarial y en otros sectores.

Esos son motores de generación de empleo y esos son los motores de generación de empleo que nosotros consideramos prudente seguirles apostando. Lo otro es que fortalecería la posición nuestra en el sector. Porque si buscamos el socio adecuado, nosotros estaríamos complementando nuestro portafolio de servicios con movilidad, tendríamos acceso a muchísimos más usuarios para poder amortizar las inversiones futuras y podríamos ofrecer un portafolio de servicios que nos lleve es a una UNE ganando participación de mercado y generándole valor a sus dueños.

Adicionalmente, facilita el desarrollo de capacidades para competir efectivamente.

Disminuye las necesidades de capital de EPM. Otra vez, es que los recursos de EPM, recursos públicos son sagrados. Tenemos la obligación de destinarlos a aquellas aventuras que generen mayor competitividad, mayor rentabilidad y mayores dividendos futuros para el dueño. Adicionalmente, si encontramos el socio adecuado que nosotros estamos convencidos de que lo encontramos, obviamente tendremos la oportunidad de aprovechar sinergias muy importantes; la oportunidad de explotar las sinergias existentes con un jugador que ya tenga presencia en movilidad en Colombia son gigantes, son tan grandes como el mismo valor de la compañía.

Sería poco sensato de nuestra parte no evaluar ese potencial de explotación de sinergias tan grandes que existen con la alternativas 3. Por último, maximiza totalmente la infraestructura de los dueños. Nos permite entrar al negocio de movilidad rápido y de una forma contundente, sin tener que hacer esfuerzos gigantes de inversiones. Adicionalmente, estamos mejorando de una forma sustancial la probabilidad de éxito del negocio futuro. La probabilidad de éxito del negocio a futuro es importante porque, primero que todo, es la probabilidad de seguir generando empleo en el sector, en una ciudad como Medellín que



cree infinitamente en el potencial que tiene el mismo para darle ventajas competitivas.

Esta es una opción que protege el empleo que ya existe y potencializa la creación de muchísimos más empleos en la ciudad. Las otras opciones, a nuestro modo de ver, son riesgosas desde el punto de vista de estabilidad del empleo, porque una empresa que no es competitiva, obviamente es una empresa que no puede garantizar a futuro estabilidad y oportunidades profesionales para sus funcionarios y trabajadores.

¿Cuáles son las desventajas?

Para hacer una alianza estratégica, primero que todo, se tiene que hablar del control de la empresa. Se pierde control de la empresa. Adicionalmente, no puede estar uno muy apegado a las marcas. Digo que el valor de la marca es el valor de generación de caja a futuro. Una marca vale en cuanto tenga capacidad de generar valor, flujo de caja y dividendos a futuro.

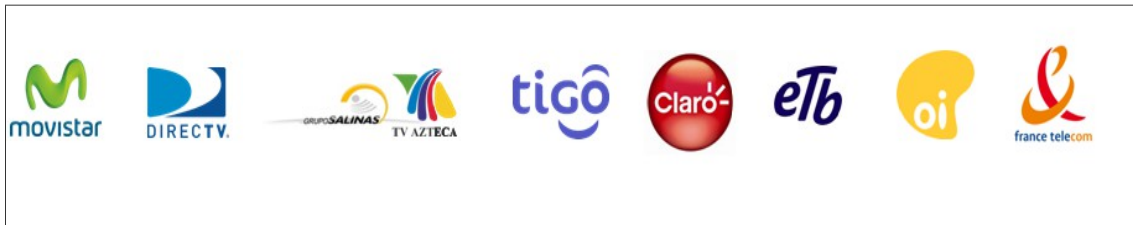
Ese es el valor de la marca, no es cuánto se ha invertido para posicionarla. Es cual es su real capacidad de generación de fondos a futuro. Entonces no hay garantía de que la marca UNE permanezca. Se hará una evaluación juiciosa, en el momento que sea pertinente, de cuál es la marca que comercialmente tiene más potencial para llegar a todos los usuarios. Es una solución que no es reversible. Una vez uno entra en una alianza y hace un matrimonio, obviamente desbaratarlo ya no es una opción. Uno está comprometido en seguir trabajando con ese socio o ese aliado que quiere uno sumar a la construcción del negocio.

Por último, nosotros somos conscientes de que esta alternativa puede generar resistencia en la comunidad por la invitación de un socio privado para que sea parte de uno de los negocios del grupo empresarial. Nosotros entendemos esa prevención que puede existir, pero tenemos los argumentos para demostrar que construimos muchísimo más capital público cuando sumamos un socio. Lo que nosotros queremos transmitirles a las comunidades es que la verdadera protección de patrimonio público es básicamente la protección del valor de ese patrimonio que hemos construido por décadas y la optimización de las transferencias que a futuro pueda recibir el Municipio de Medellín por su propiedad en este grupo empresarial.

Reconocemos que ya tenemos socios privados en muchas otras latitudes.

Nosotros evaluamos muchísimos jugadores para llegar a la conclusión de que Millicom era una buena opción.

Nosotros contemplamos unas alianzas o potenciales alianzas con:



Miramos todo el espectro de potenciales socios, los evaluamos y la gran realidad, es que la conclusión a la cual hemos llegado, es básicamente que Millicom es el mejor socio que nosotros podemos conseguir para UNE. La explicación de porqué Millicom y porqué no otra, es muy clara.

Criterios	Porcentajes (peso)	ETB	MOVISTAR	DIRECTV	TV AZTECAS/ GRUPO SALINAS	MILICOM/ COLOMBIA MÓVIL	COMCEL / TELMEX
<b>Sinergias/Complementaridad</b>	<b>35%</b>	0,5	1,1	0,4	0,4	1,3	1,1
<b>Mercados</b>	<b>20%</b>	0,40	0,80	0,40	0,20	0,67	0,80
<b>Solidez Financiera</b>	<b>30%</b>	0,30	0,68	0,83	0,45	1,05	1,13
<b>Cultura</b>	<b>15%</b>	0,15	0,30	0,40	0,40	0,60	0,15
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1,37</b>	<b>2,82</b>	<b>1,97</b>	<b>1,40</b>	<b>3,63</b>	<b>3,12</b>

Calificaciones de cada criterio en una escala de 1 a 4

*Nota: Comcel/Telmex obtuvo una valoración relativamente alta, pero sus aspectos de cultura (relación societaria y facilidad de implementación) representarían un gran obstáculo para el logro de una eventual integración.*

El primer factor y el más importante es ¿con qué alianza de estrategias tendríamos nosotros la oportunidad de obtener sinergias significativas? Eso restringe muchísimo el universo de potenciales aliados estratégicos. Porque el gran potencial de alcanzar sinergias se obtiene con un socio que tenga lo que nosotros no tenemos.

Nosotros tenemos una fortaleza impresionante en el negocio fijo, necesitamos un socio que tenga no solo fortaleza en movilidad sino que tenga fortaleza en movilidad en el mercado colombiano. Para poder alcanzar sinergias se necesita que ese socio ya tenga operaciones en Colombia.

Cuando nosotros miramos la ETB, Movistar, Directv, al Grupo Salinas con TV Azteca, Comcel y Tigo; nos encontramos que había dos socios que nos podían ofrecer la oportunidad de alcanzar esas sinergias importantes. Digamos que son tres, que son los jugadores actuales en el mercado colombiano.

El primero de ellos es Comcel, pero pensar en una alianza con Claro es absolutamente descabellado por la posición dominante que tiene Claro, obviamente esto no es una transacción que sería aprobada absolutamente por ninguna entidad regulatoria. Y adicionalmente, no sentimos que le Grupo EPM tenga valores similares a los que tiene esta multinacional en Colombia.

La otra oportunidad entonces de alcanzar sinergia se daba con Movistar. Pero no podemos desconocer la difícil situación financiera y económica que tiene Movistar en este momento. Movistar está pasando por serias dificultades financieras y está vendiendo operaciones en América Latina, precisamente para repagar deuda porque tiene básicamente unas obligaciones importantes de endeudamiento que la obligan a deshacerse de ciertas operaciones para conseguir la deuda que requiere para conseguir el capital que requiere para bajar endeudamiento.

Miramos a TV Azteca, no tiene presencia de movilidad en Colombia. Entonces no nos estaría aportando absolutamente nada. No habría sinergias que alcanzar con TV Azteca. A Directv le pasa lo mismo. No tiene desplegado el tema de movilidad.

Con la ETB estaríamos básicamente acercándonos a una empresa que, obviamente, tiene una fortaleza importante en el mercado de Bogotá pero que tiene, a nuestro modo de ver, unas debilidades muy importantes desde el punto de vista estratégico y no tiene movilidad. Miramos complementariedad de mercados. Otra vez, vemos muy buena complementariedad con los tres actores que tienen presencia importante en Colombia en movilidad, que son los actores que tienen una cobertura geográfica importante. Ya dijimos porqué habíamos descartado a Claro y Movistar, entonces nos da básicamente que es Millicom con Colombiamovil Tigo, como la opción ideal.

Después miramos solidez financiera. Las dos mejores empresas son el Grupo Claro, con Carlos Slim y adicionalmente, Millicom que presenta una solidez financiera que a nosotros nos da total tranquilidad, tiene un balance sano, tiene operaciones rentables en todos los países donde opera, en este momento, en el mundo y había mostrado ser una de las operaciones más rentables de la industria.

Miramos el tema de cultura y allí tenemos la ventaja que con uno de esos operadores que nosotros contemplamos, tenemos una relación de cerca de seis años. O sea, ya nos conocemos. No estamos invitando a alguien desconocido. Estamos simplemente proponiendo profundizar una relación que se ha venido construyendo durante los últimos seis años.

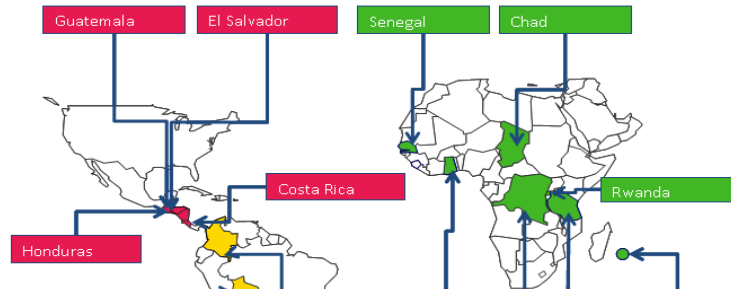
Ese fue el universo de jugadores que nosotros evaluamos. Esa evaluación que hicimos juiciosa, que tiene adicionalmente un sustento muy importante de las sinergias que se generarían en una potencial operación, es la que esperamos presentar con todo el detalle en una sesión posterior del Concejo. Quiero contarles un poquito quién es Millicom y porqué estamos nosotros diciendo que éste sería un buen socio para el Grupo EPM.

Primero, es una empresa que tiene 45 millones de clientes. Ya vimos que las 29 empresas más grandes del mundo se caracterizan por tener cada una de ellas más de 170 millones de clientes. Esta es una empresa muy particular, a pesar de que tiene menos suscriptores que esos 170 millones que es más o menos el promedio de las 29 líderes, tiene una presencia muy importante en mercados emergentes: Latino América, África y Centro América.

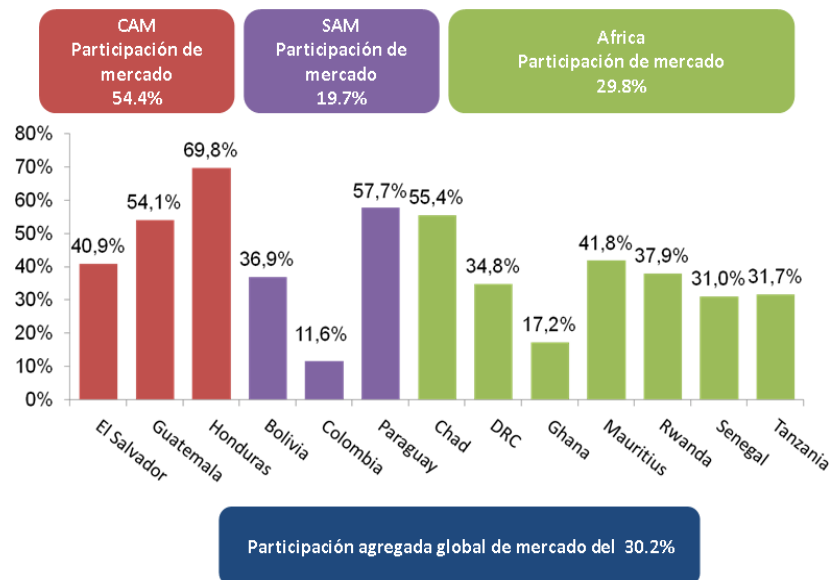
Está presente en 15 países. Esa presencia y esa rentabilidad que muestra en los 15 países, más los 45 millones de clientes, y la presencia tan importante con más de 7 millones de clientes que tiene en Colombia, nos lleva a pensar que es una buena alternativa.

## Empresa Sueca líder en soluciones de estilo de vida digital en América Latina y África

Tiene posiciones relevantes en los mercados donde opera



Líder de mercado en casi todos los países donde opera



Lo otro que nos gusta es que es una empresa que ha venido ganando participación de mercado en Colombia. Ganar participación de mercado en movilidad en Colombia, compitiendo contra un jugador que tiene el 70% del mercado de movilidad de voz, no es una aventura sencilla. Millicom ha ganado 3 puntos de participación de mercado en los últimos años compitiendo contra Claro y Movistar, y eso nos lleva a nosotros a la conclusión de que es un buen operador, es un operador ágil.

Pero, adicionalmente, lo otro que nos gusta es que en todos los países donde está operando tiene una posición de liderazgo. El país donde tiene una menor participación de mercado Millicom, en este momento, en el mundo es Colombia. Pero si uno ve los otros países, en Centro América es líder absolutamente en todos los mercados; líder en El Salvador, en Guatemala y Honduras.

En el Salvador y Guatemala, países donde nosotros tenemos una presencia importante como Grupo en el negocio de distribución; en Bolivia tiene el 37%, Paraguay el 58% y así sucesivamente. Estamos hablando de un jugador, que cuando entra a un mercado está buscando ocupar posiciones de liderazgo. A nosotros no nos cabe la menor duda de que una alianza estratégica entre UNE y Millicom estaría básicamente conformando uno operador que, muy rápidamente, sería el segundo operador más importante de Colombia.

Lo otro es que las cifras financieras de Millicom nos generan tranquilidad. Es un grupo empresarial que tiene una generación de caja muy similar al Grupo EPM, estamos hablando de una empresa o de un grupo que tiene cerca de 5 billones de dólares en ingresos y que genera un Ebitda muy cercano a lo que generamos nosotros. EPM el año pasado cerró con 2.1 billones de dólares de Ebitda, Millicom cerró también con 2.1 billones de Ebitda.

O sea, son Grupos económicos muy similares, tienen fortalezas muy parecidas y tienen una capacidad de generación de utilidades bastante similar. Ellos cerraron el año 2012 con una utilidad cerca de 700 millones de dólares, nosotros de 900. Ellos están en una industria reconocida, por ser una industria de alta competencia, donde los márgenes son realmente muchísimo más apretados que en los negocios donde nosotros participamos. Eso nos genera a nosotros tranquilidad.

### Principales cifras financieras 2011-2012

\$m	Q4 2012	Q4 2011	% Crec. Moneda local	Acumulado 2012	Acumulado 2011	% Crec. Moneda local
<b>Ingresos</b>	1,266	1,177	6.4%	4,814	4,530	8.0%
<b>EBITDA</b>	528	536	(0.2)%	2,065	2,087	1.4%
<b>Margen EBITDA (1)</b>	41.7%	45.5%	(3.8 puntos)	42.9%	46.1%	(3.2 puntos)
<b>Utilidad neta (2)</b>	155	188		655	767	
<b>CAPEX (3)</b>	359	375		922	825	
<b>Flujo de caja operativo (4)</b>	375	300		1,127	1,218	

- (1) Utilidad operativa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones; derivado de deducir el costo de las ventas, costos de ventas y marketing, y gastos generales y administrativos, de los ingresos y agregando otros ingresos operativos.  
 (2) Utilidad neta ajustada por elementos tales como las fluctuaciones cambiarias, los movimientos en la valoración de la opción de venta de Honduras, activos por impuestos diferidos colombianos, y la revalorización de los intereses previamente retenidos.  
 (3) Excluye torres vendidas y alquiladas, espectro y activos adquiridos con Cable Visión Paraguay.  
 (4) Flujo de caja operativo: EBITDA – CAPEX (Excluyendo el espectro) – impuestos +/- movimientos de capital de trabajo incluyendo ingresos de monetización de torre.

## Evolución de Colombiamovil desde la entrada de Millicom

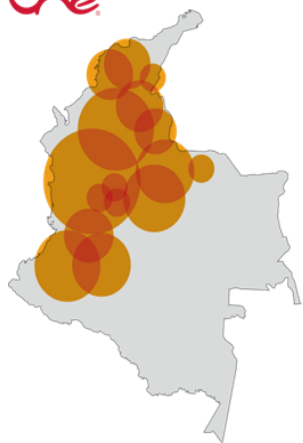
- Colombiamovil ha incrementado participación de mercado y mejorado los indicadores operativos y financieros desde la entrada de MC en 2006

ITEMS	2007	2011
Ingresos (\$ millones)	\$ 739.210	\$1.246.056
EBITDA (\$millones)	\$ 165.280	\$344.420
Margen Ebitda	22,4%	27,6%
Crecimiento Interanual EBITDA	20,1%	
Utilidad Neta (\$ millones)	(\$ 72.020)	\$ 57.665
Participación del Mercado - Clientes Voz móvil	9,5%	12,4%
Tasa Anual de Crecimiento de Clientes	15.4%	
Participación del Mercado Clientes Datos		20,2%
Clientes Voz móvil (millones)	3.2	5.7

Pero nos genera tranquilidad también el récord que ellos han mostrado en Colombia con Colombiamovil, porque no podemos desconocer que desde la entrada de Millicom a Colombiamovil las cosas han mejorado: Han crecido los ingresos que pasaron de 740 millones de pesos en el año 2007 a cerca de 1.3 billones este año. Ha mejorado el margen Ebitda, que creció 5 puntos entre el año 2007 y 2011, pasando del 22% al 27%. Ha mejorado la utilidad neta que pasó de una pérdida de 70.000 millones de pesos a una utilidad de 60.000 millones de pesos este año. Pero lo que destaco más de Millicom es haber crecido 3 puntos de participación de mercado en una industria claramente dominada por una posición exageradamente fuerte de uno de los jugadores.

Adicionalmente, crecieron clientes de 3.2 a 5.7, o sea, este es un operador que ha demostrado claramente que conoce este país y que sabe hacer la tarea. Por eso es, básicamente, que nosotros estamos diciendo que es una buena opción para contemplar. ¿Cuáles serían los beneficios de una alianza?

## UNE y TIGO se complementan y pueden alcanzar grandes sinergias



### Mayor cobertura geográfica

- ✓ Se complementa en los mercados geográficos de: Antioquia, Atlántico, Bogotá, Magdalena, Bolívar, valle, Cesar, Santander, Sucre, Caldas, Risaralda, entre otros.
- ✓ Ambas compañías llegarían a más de 655 municipios.
- ✓ Será posible establecer mecanismos de defensa ante la profundización de la competencia

### Mayores ingresos

- ✓ Adquisición de clientes por empaquetamiento fijo - móvil
- ✓ Venta cruzada de productos móviles y fijos
- ✓ Aumento del ARPU por migración de prepago de pospago
- ✓ Crecimiento en el segmento Corporativo

### Relaciones comerciales

- ✓ Socios por más de 6 años
- ✓ Se han establecido relaciones comerciales en temas como: Alquiler de sitios, prestación de servicios de call center, mantenimiento de IRU, servicios de transmisión internacional.
- ✓ Actualmente TIGO es el Back up de UNE en 4G LTE

La primera de ellas es que automáticamente nos daría mayor cobertura geográfica. En una alianza con Millicom nosotros estaríamos pasando a cubrir 655 municipios en Colombia. Eso nos complementa muy bien la presencia que tenemos nosotros a través de UNE, nos estaría abriendo oportunidades de ventas cruzadas en muchísimas otras geografías del país que, en este momento, no tenemos nosotros cobertura.

Adicionalmente, mejoraría muchísimo la capacidad de generación de ingresos de la empresa fusionada; tendríamos la oportunidad de ofrecer a nuestros clientes paquetes fijo móvil, haríamos ventas cruzadas; adicionalmente, mejoraría de una forma sustancial la facturación promedio por clientes, y permitiría un crecimiento muy importante del Grupo Empresarial en el segmento corporativo, donde claramente las soluciones de movilidad son fundamentales para alcanzar un buen posicionamiento.

Sería, como ya comenté, profundizar una relación que conocemos.



## UNE y TIGO se complementan y pueden alcanzar grandes sinergias



Integrar las operaciones fijo-móvil y móvil-móvil permitirá importantes sinergias que generan valor a ambas empresas

### Generación de valor

- Tiene desarrollado parte del negocio que UNE tiene menos desarrollado, la **movilidad**
- Permite ofrecer rápidamente una **propuesta integrada de servicios**, agregando valor al cliente
- Consolidar la **participación** en el mercado de datos

### Optimizar recursos e inversiones

- Despliegue de una sola red de 4G LTE
- Ahorros en el expansión de **infraestructura**, mantenimiento y operación de redes y de TI,
- Optimización de **canales** de distribución,
- Mayor **capacidad de negociación** y economías de escala
- Despliegue **inmediato de oferta** en zonas que hoy no son cubiertas por UNE.
- Reducción de los **costos** administrativos (logística y distribución)
- Costos de terminales y **optimización de los subsidios**

Somos complementarios y nos permite optimizar sinceramente recursos. Nosotros ya tenemos la licencia de 4G, ellos no la tienen. Esto básicamente les permitiría a ellos no tener que participar en esa subasta de 4 G o participar en esa subasta con una estrategia muy distinta y a nosotros nos permitiría no tener que desplegar esa red de movilidad, ese billón de pesos del cual hemos estado hablando tanto, que otra vez nos parece a nosotros que es una muy buena decisión de negocios. Adicionalmente permitiría explotar sinergias y reducir de forma considerable, a futuro, tanto la inversión de Capex, como la de Opex.

## Como quedaría el espectro?



- En total la empresa fusionada quedaría con **105MHz** en bandas altas
- En la actualidad el tope de espectro global por operador es de **85MHz**. Después de la subasta de AWS y 2.5GHz el tope de espectro cambiará a **85MHz** en bandas altas y **30MHz** en bandas bajas, sin embargo es probable que el ministerio aumente más los topes.
- La aprobación de una **fusión** entre **UNE** y **TIGO** exige la cesión de **20 MHz** de espectro, los cuales pueden ser vendidos a un operador interesado.
  - ✓ El espectro adquirido por UNE no tiene restricciones de tiempo para su cesión.
  - ✓ La cesión de espectro requiere autorización del MinTIC (Ley 1341 de 2009).
- Los ingresos resultantes de la venta de **20MHz** en **2.5GHz** pueden utilizarse para cubrir la inversión adicional en radiobases y a financiar parte de la adquisición de espectro en 700MHz.

La empresa fusionada quedaría con 105MHz en bandas altas.

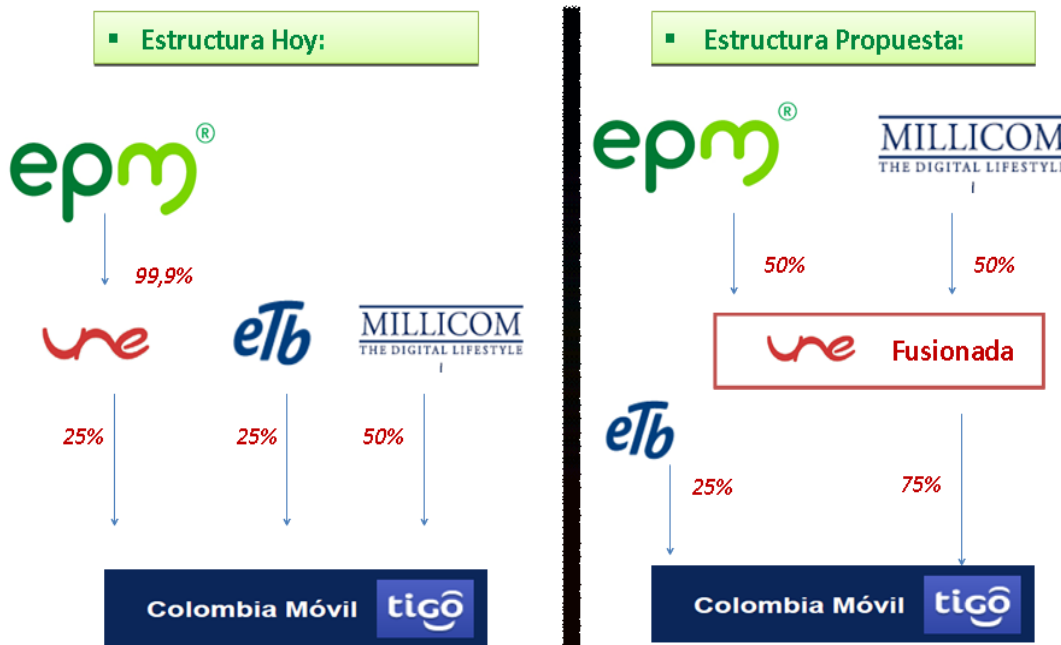
En la actualidad, todos entendemos que el tope regulatorio son 85MHz. Básicamente, nos tocaría buscar alternativas para esos 20 MHz adicionales que quedarían. Nosotros tenemos el entendimiento que el Ministerio de TIC es conciente de esta particularidad, que traería una potencial fusión de estas dos compañías y que tomaría las medidas apropiadas para que esto no fuera un inconveniente, incluyendo opciones como la de incrementar topes.

Esa misma fusión traería oportunidades interesantes de valorizar eso 20 MHz, en caso de que no se suban los topes regulatorios, esos 20 MHz son un valor adicional que recibiría la empresa fusionada porque tienen un muy buen valor en el mercado. Nosotros hemos hablado mucho de que las sinergias con un socio que tenga presencia en movilidad en Colombia son significativas y simplemente quiero adelantar que un tercero ha valorado esas sinergias en cerca de 1.2 billones de dólares.

Sinergias que vienen por todo el tema de costos de operación, cerca de, entre 600 y 800 millones de dólares por incremento de ingresos entre 200 y 265 millones de dólares, por todo el tema de inversión de capital a futuro entre 300 y 336 millones de dólares, por el solo tema de la licencia son 137 millones de dólares, tiene unos costos de integración y un crédito fiscal. Otra vez, éstas son estimaciones de un tercero que estaremos presentando con todo el detalle que se requiere aquí en el Concejo de Medellín, para conocimiento de absolutamente todos los concejales y de la comunidad. Pero lo que es una realidad, es que aquí hay un valor significativo sobre la mesa por el hecho de hacer una integración de una compañía fija con una compañía móvil, con presencia en Colombia.

Sinergias que están valoradas en 1.2 billones de dólares y que no fueron incluidas en las proyecciones de transferencias con y sin alianza estratégica, que presentamos en acetatos anteriores. ¿Cuál es la propuesta de estructura societaria que nosotros estamos trayendo para evaluación de Concejo?

- Fusión de **UNE** con Holding **Millicom**
- Participación accionaria **equilibrada** entre **EPM** y **Millicom**
- **UNE** sería la compañía absorbente y su condición pasaría a **Estatutal Mixta**



Lo que se está proponiendo es que se permita llevar a cabo esa fusión de UNE con una Holding de Millicom. Una Holding que tiene Millicom básicamente en España y que tiene la propiedad de las acciones de Colombiamovil Tigo. Lo que resultaría sería una UNE fusionada, es UNE la sociedad absorbente y en UNE quedarían participaciones equilibradas del Grupo EPM y el Grupo Millicom.

Esa empresa UNE fusionada con participaciones equilibradas, que sería una empresa mixta, tendría la propiedad del 75% de Colombiamovil Tigo. Esta estructura permite no solo incrementar de una forma significativa el valor del patrimonio público que tiene el Grupo EPM invertido en la industria sino que adicionalmente consolidaría una de las empresas más importantes de la industria en Colombia. ¿Quiénes nos han acompañado en esta evaluación de la transacción que nosotros estamos trayendo para análisis del Concejo?

## Asesores de EPM en la propuesta



El banco de inversión que hemos utilizado es MBA Lazard, un banco muy reconocido, de reputación global, él de mayor crecimiento en Latino América, que han estado involucrado en transacciones tan importantes como la fusión de Vivo y Telesp en Brasil, que tuvo una valoración de más de 15 billones de dólares. Es un banco de primer nivel en el mundo, que ha acompañado a Grupo EPM en otras transacciones importantes, en el pasado. Toda la estructuración legal ha sido desarrollada por Gómez Pinzón Zuleta, que es una firma de abogados de reconocido prestigio en el país.

Contratamos dos firmas para realizar el tema de evaluación de opciones estratégicas y para medir las sinergias asociadas a esta integración. Son Oliver Wyman y Pyramid Research, que son otra vez dos firmas de talla mundial. Adicionalmente, nos acompañó KPMG en la debida diligencia contable, laboral y tributaria.



Contamos con la asesoría de Widelity, que realizó toda la debida diligencia técnica de redes, básicamente cruzadas entre una empresa y la otra. Tenemos a Corpbanca, contratada para que emita una opinión independiente sobre los términos de intercambio o las valoraciones cruzadas que se realizaron entre los dos grupos de empresas. Por último, tenemos un asesor para todo el manejo de todo lo que es deuda externa, como ustedes saben, EPM tiene bonos en el mercado internacional, entonces necesitamos contar con Shearman & Sterling, para el manejo de todo lo que son los tenedores de bonos.

Aquí no hay nada sobre piedra. Nosotros no tenemos ningún acuerdo con Millicom. Lo que tenemos simplemente es una intención de parte nuestra de llevar a cabo esa alianza estratégica, si el Concejo la aprueba. Eso es básicamente lo que existe. Los asesores nos han estado acompañando en la estructuración simplemente de una transacción que pueda llevarse a cabo, en caso de que contemos con la aprobación de este Concejo.

¿Cómo sería ese Gobierno Corporativo de esa entidad fusionada, en caso de que ustedes aprueben seguir adelante con esta transacción?

#### Junta Directiva/Asamblea de accionistas:

- La Junta Directiva estaría compuesta por **3 miembros de EPM** y **3 miembros de Millicom**, de los cuales habrá 1 miembro independiente para cada empresa.
- **EPM** tendría el **Presidente de la Junta Directiva** y **Millicom** tendría el vicepresidente.
- Las decisiones se tomarían por mayoría simple y el vicepresidente tendría el voto decisorio.
- Para decisiones como fusiones, transformaciones, cambio de estatutos, venta sustancial de activos, inversión en nuevas líneas de negocio, cambio de domicilio, transacciones entre afiliadas, se requiere **mayoría calificada** según la decisión así: **4 de 6** para **Junta Directiva** y **70%** para **Asamblea de Accionistas**.

#### Administración de la fusionada:

- El Presidente sería nombrado por Millicom.
- El vicepresidente financiero sería nominado así: dos aspirantes nominados por Millicom y un aspirante por EPM. La junta directiva define.
- La empresa fusionada tendría un **Auditor Interno** (CAO - Chief Auditor Officer), **nominado por EPM**, y con reporte al Comité de Auditoría, responde administrativamente a Presidencia.
- Con el fin de proteger el patrimonio público se pretende que EPM tenga un derecho especial de salida del negocio, que puede ejercer entre el año 3° y 10°, con el cual se evita que la participación de EPM sea valorada como minoritaria en un «drag along».

El máximo órgano sería la Asamblea de Accionistas y contaría con una Junta Directiva. La intención de las partes es que esa Junta Directiva esté conformada por seis miembros. Tres miembros nombrados por el Grupo EPM y tres miembros nombrados por Millicom. Esa Junta Directiva tendría un Presidente,

que sería uno de los tres representantes nombrados por el Grupo EPM y un Vicepresidente, que sería uno de los tres representantes nombrados por Millicom. Ese Vicepresidente tendría lo que se llama 'un voto decisorio', que es básicamente él que desequilibraría cualquier votación que fuera 3-3, pero no sobre asuntos de fondo en la empresa fusionada.

Para decisiones trascendentales y relevantes, como: fusiones, transformaciones, cambio de Estatutos, venta de activos, venta de la empresa, se requería una mayoría calificada. Esa mayoría calificada son 4 de 6 personas en la Junta Directiva; o sea, que eso necesitaría básicamente mayoría o el 70% de los votos en la Asamblea; o sea, cualquier decisión trascendental en la empresa fusionada necesitaría un acuerdo entre el Grupo EPM y Millicom, como accionistas.

¿Cómo sería la administración de la empresa fusionada? Aquí quiero explicar básicamente porque se plantea de esta manera.

La intención de los dos Grupos Empresariales es que el Presidente de la empresa sea nombrado por Millicom. Nosotros entendemos y reconocemos que el futuro de la industria de telecomunicaciones está en la movilidad. Reconocemos y aceptamos que la industria de las telecomunicaciones está dominada por jugadores de talla mundial, con grandes economías de escala y con un número significativo de suscriptores. De los dos socios que estamos revisando este negocio, hay uno de los dos socios que tiene esas fortalezas que necesita una empresa en el sector para ser sostenible competitiva y ese socio es Millicom.

Por eso, tanto el Grupo EPM, como Millicom, tienen la intención en la propuesta que traemos al Concejo de que eso que se llama 'control gerencial de la empresa' quede en cabeza del socio que tiene la experiencia y el conocimiento de la industria de movilidad. La empresa fusionada tendría un Auditor Interno. Ese Auditor Interno sería nombrado por EPM, eso sería como el controlador básicamente de todos los temas financieros en la empresa y haría seguimiento de la misma. Ese sería un funcionario directamente nombrado por EPM.

EPM tendría el Presidente del Comité de Auditoría.

Ya conté que tendría el Presidente de la Junta Directiva, que es básicamente la persona que promueve, propone y maneja la agenda de las Juntas Directivas de la empresa. Eso es básicamente.

Es importante también contarle al Concejo que, nosotros como grupo empresarial, estamos proponiendo que en caso de que esto pudiese materializarse, el Grupo EPM tenga una cláusula de protección del patrimonio público.

¿Qué es una cláusula de protección del patrimonio público?

Es una opción de salida entre los años 3 y 10, que obligue básicamente a que en caso de que el Grupo Empresarial, por cualquier razón, decida salir de esa participación, que esa participación se tenga que pagar a precio de mercado, con un mecanismo claro para poderla realizar. Lo que no queremos es que suceda lo que le sucede a ciertos inversionistas cuando ceden el control de una empresa y después no tienen cláusula de protección de patrimonio público, porque básicamente eso disminuye considerablemente el valor de esa participación restante del Grupo Empresarial.

Es una cláusula planteada otra vez desde la prudencia de un buen administrador de negocios que tiene que garantizar que, a futuro, básicamente tiene opciones de salida a precios de mercado en caso de que se tengan que ejercer. Vamos a traer en una posterior presentación con los 21 concejales la valoración preliminar de esta transacción. Valoración que ha sido entregada a cada uno de ustedes en las copias de la presentación que traje en el día de hoy.

Esas valoraciones no las queremos proyectar en este momento, simplemente por temas de confidencialidad. Millicom es una empresa alistada en las bolsas de valores en el exterior y está sujeta a ciertas restricciones, desde el punto de vista de manejo confidencial de información. Pero lo que sí quiero compartir con ustedes es que las valoraciones cruzadas de la propiedad de los activos que tiene Millicom en Colombia con la propiedad de los activos en el sector de telecomunicaciones que tiene el Grupo EPM en Colombia tiene una diferencia, a nuestro modo de ver, que es del orden entre 1.1 billón de dólares y 1.3 billones de dólares a favor del Grupo EPM.

¿Qué quiere decir esto?

Que en caso de realizar una operación de integración para que las participaciones en el negocio de telecomunicaciones de lo que tiene Millicom y lo que tiene el Grupo EPM en Colombia queden equilibradas 50-50, esto implicará a favor de Grupo EPM un dividendo de entre 650 y más o menos 700



millones de dólares. Esto es más de 1 billón de pesos, que entrarían al Grupo Empresarial por realizar esta integración que estamos proponiendo. 1 billón de pesos de patrimonio público, que se transferiría, habría un dividendo extraordinario al Municipio de Medellín para apalancar su Plan de Desarrollo.

Esto es una transacción que, desde todo punto de vista, maximiza el patrimonio público del Grupo EPM y por eso es que nosotros nos sentimos absolutamente tranquilos trayendo esta propuesta a consideración de este Concejo. Porque es una propuesta que potencializa, a futuro, el nivel de transferencias del Grupo EPM al Municipio, las protege, les limita el riesgo.

Pero es una propuesta que adicionalmente que libera una cantidad sustancial de recursos para el Grupo EPM de capital público y para el Municipio de Medellín. Recursos muy importantes para llevar a cabo todos los grandes programas que están en este momento en el Plan de Desarrollo y que le apuntan a construir una Medellín mucho más equitativa. Nosotros consideramos que este es el momento, precisamente, para considerar una propuesta de esta naturaleza y consideramos que es responsabilidad nuestra, como administradores, contarle al Concejo de Medellín, quien es el ente que decide si esta transacción se lleva a cabo, que existe una muy buena oportunidad de proteger el patrimonio público que por tantas décadas ha construido con tanto esfuerzo el Municipio de Medellín en el Grupo Empresarial.

Consideramos entonces que esta propuesta fortalece el patrimonio público, contribuye a mejorar la sostenibilidad del futuro de UNE, por lo de portafolios complementarios, por lo de compartir inversiones en infraestructura, por lo de aprovechar todo el tema cooperativo. Consideramos que es una oportunidad muy buena para nuestros trabajadores, funcionarios y contratistas. Es la mejor forma de garantizar a futuro oportunidades de crecimiento, de empleo en el sector TIC para el Grupo Empresarial.

Darle la espalda a la realidades de la industria, darle la espalda a la realidad de la industria en Colombia y darle la espalda a una opción concreta, tangible, prudente y buena para el negocio de telecomunicaciones del Grupo Empresarial, nos parece que de nuestra parte sería no ser absolutamente sensatos con ese mandato que tenemos temporal de custodios del patrimonio público del Grupo Empresarial. Esto permite un manejo empresarial con visión de largo plazo, nos permite apostarle a una industria y a una compañía fortalecida.

Tiene el componente muy importante de que Medellín continuaría siendo la sede de esa gran empresa de telecomunicaciones en Colombia, con todo lo que esto implica, en términos otra vez de fortalecimiento de la capacidad de innovación y transformación de la ciudad y con todo lo que tiene esto en términos de atracción de obviamente las mejores compañías del mundo a que se asienten en nuestro territorio.

Esta transacción entonces, a nuestra forma de ver, es una transacción que no tiene sino puntos positivos para el patrimonio público y para el Grupo Empresarial. Por último, no quiero terminar sin reiterar que esta fusión impactaría positivamente las transferencias de EPM al Municipio, a futuro.

El escenario más positivo de transferencias, a futuro, del Grupo EPM al Municipio de Medellín pasa por el estudio de esta transacción que traemos para consideración del Concejo. Estas proyecciones muestran claramente que las transferencias crecerían a futuro y otra vez, esto sin tener en cuenta las enormes sinergias que se han detectado por cerca de 1 billón de dólares, que en este momento nosotros no hemos querido incorporar en ese nivel de transferencias al Municipio.

Pero si nosotros vemos el año 2013 estarían pasando las transferencias al Municipio de Medellín de los 965.000 millones de pesos de transferencia que van a entrar este año por las utilidades que obtuvo el Grupo Empresarial el año pasado a una cifra cercana a los 2 billones de pesos de transferencia, si este Concejo aprueba seguir adelante con esta fusión. Estos son recursos importantísimos, públicos, sometidos a un riesgo que nosotros considerábamos que no es prudente seguir administrando de la forma como la hemos venido manejando en este momento en el Grupo EPM.

Agradecemos otra vez infinitamente la oportunidad que nos brinda el Concejo de traer una propuesta que consideramos nosotros trascendental para su estudio y consideración. Gracias, Presidente”.

Intervino en representación del Sindicato de Trabajadores de EPM y UNE Telecomunicaciones, Mario Yépez Robledo:

“Vengo en nombre del Sindicato de Trabajadores de EPM y UNE Telecomunicaciones, cobijado en Sintraemdes.

Estuvimos reunidos los días 7, 8 y 9 de marzo. Traigo una declaración, que es la posición oficial que presenta hoy el Sindicato a todos ustedes. Después de oír las palabras del doctor Calle y del doctor Marc, si teníamos más de 100 dudas, como las tiene el doctor Bernardo Alejandro Guerra, hoy se nos crean por lo menos otras 1.000 dudas y esperamos que los espacios que está dando el Concejo sí sean de verdad espacios donde podamos opinar.

Así como lo reclamaban algunos concejales, no vemos presentación en donde salgan foros, solamente en Eafit, en la Universidad de Medellín, en la UPB, sin demeritarlas porque realmente son los únicos que pueden utilizar el 4G con los equipos que estamos con 4G. Resulta que la telefonía y la información también la necesitamos en la Universidad de Antioquia, en la Universidad Nacional, en el ITM, en las comunas y en todo el municipio.

Paso a leer la declaración. No sé cuánto tiempo me dieron, vamos a ver cuánto me dejan hablar.

Los trabajadores de Empresas Públicas de Medellín y UNE Telecomunicaciones, en general todos los trabajadores agremiados la Sindicato de Trabajadores y Empleados de Servicios Públicos, Corporaciones Autónomas, Institutos Descentralizados y Descentralizados, y Territoriales de Colombia – Sintraempedes reunidos en la ciudad de Medellín los días 7, 8 y 9 de marzo de 2013, para debatir en profundidad los impactos que ocasionará la posible fusión de UNE Telecomunicaciones con Millicom sobre EPM, los antioqueños, los usuarios de los servicios y los colombianos en general, en el marco del plano de Juntas Directivas y la Asamblea Seccional de Delegados de Sintramedes Subdirectiva de Medellín se tuvo la oportunidad de debatir la propuesta de fusión de UNE Telecomunicaciones y Millicom plantea por el gobierno Municipal de Aníbal Gaviria y la administración de Empresas Públicas en cabeza de su gerente General Juan Esteban Calle.

Proyecto que pretende desaparecer la marca UNE, privatizar el componente de las telecomunicaciones de Empresas Públicas de Medellín, despojando a los antioqueños y a los colombianos de un servicio estratégico para los paisas y la nación colombiana.

Sintraemdes y los trabajadores de Empresas Públicas de Medellín y de UNE Telecomunicaciones consideramos inconveniente este

proyecto de privatización de la principal empresa de telecomunicaciones de Colombia, por las siguientes razones:

Primera, las fusiones. Si no son público– público, es privatización del patrimonio estatal. En este caso, la fusión UNE–Millicom es la continuidad de la privatización de Empresas Públicas, como patrimonio de los antioqueños y los colombianos, emprendida en el año 2005, por los entonces alcalde Sergio Fajardo con el proceso de escisión o separación del componente de telecomunicaciones de Empresas Públicas.

Segundo, la privatización de UNE Telecomunicaciones despoja al pueblo paisa de la inversión social al ceder los activos y la mayor porción de las utilidades que genera UNE a la multinacional sueca Millicom, debilitando a Empresas Públicas de Medellín al perder la marca UNE y con ella la información, el conocimiento y el manejo del negocio de las telecomunicaciones.

El Sindicato de Trabajadores de Empresas Públicas y de UNE Telecomunicaciones le apuesta al fortalecimiento de Empresas Públicas como patrimonio estatal de los colombianos y propone la constitución de un operador estatal nacional en telecomunicaciones, juntando los operadores públicos UNE, Emcali y ETB, como reguladores de la competencia y operador estratégico de la conservación de la soberanía nacional en el sector de las telecomunicaciones.

Lo anterior, en concordancia con los postulados del Plan de Gobierno de Aníbal Gaviria, en el cual se comprometió a no privatizar y defender lo público estatal. La decisión de privatizar a UNE Telecomunicaciones se ha manejado con falacias. Mostrándole a los medellinenses que esta empresa estatal está dando pérdidas, cuando al contrario en los reportes financieros se ve que las inversiones hechas por UNE le generarán grandes ganancias a mediano plazo y de las cuales se apropiará la multinacional Millicom.

Quinto, la privatización de UNE Telecomunicaciones significa la pérdida de la autonomía administrativa del Municipio, el control político del Concejo de Medellín, la soberanía del país y diezma las facultades del elector primario para decidir sobre las condiciones en

que el Estado debe garantizarle la prestación de los servicios públicos y en especial el derecho a la información y a las comunicaciones como factores determinantes y estratégicos para la Nación.

Sexto, Sintraemdes invita al pueblo paisa a rechazar la privatización de UNE Telecomunicaciones porque esta decisión afecta los ingresos y las utilidades de Empresas Públicas de Medellín, dejando a los antioqueños con menor inversión social, en detrimento de los programas de educación salud cultura y deportes entre otros.

Séptimo, los trabajadores estamos convencidos de que la fusión de UNE Telecomunicaciones con la multinacional Millicom es una privatización y no es la única alternativa que tiene Empresas Públicas de Medellín para potenciar técnicamente su marca UNE. Por lo cual expresamos que no se puede privar a los colombianos de seguir contando con los servicios que presta el primer operador público estatal en el servicio de las telecomunicaciones.

Octavo, Empresas Públicas de Medellín está en condiciones de posicionar la marca UNE internacionalmente con su política 'EPM sin fronteras' en los países en donde hoy opera.

El Sindicato de Trabajadores de Empresas Públicas de Medellín y UNE Telecomunicaciones conjuntamente con los antioqueños y los colombianos lucharemos incansablemente hasta derrotar la privatización de Empresas Públicas de Medellín, de sus filiales y el despojo del patrimonio estatal, pretendida por los gobiernos y administraciones de turno y defenderá hasta sus últimas consecuencias los derechos de los usuarios, de los servicios públicos y de los trabajadores.

Ese es el comunicado que hacemos oficialmente, esa es la posición que trae Sintraemdes y que estamos resueltos a asumir cualquier consecuencia. Quiero hacer un poco de historia en el poquito tiempo que puede que me quede y es hablar de que la historia no se puede olvidar.

En el 97, en este mismo escenario peleamos y defendimos la privatización de Empresas Públicas, en ese entonces, por la propuesta del alcalde de ese tiempo, Sergio Naranjo. Y logramos que no se vendiera Empresas Públicas en

el 97 y hoy le está dando al Municipio unas utilidades representativas, y está dando utilidades como empresa pública y bien manejada de más de 1 billón 700.000 millones de pesos.

Igualmente, un año después, defendimos en este mismo escenario las Empresas Varias de Medellín y tampoco dejamos que las privatizaran. Le hicieron mala prensa y la volvieron mala. Hoy, Empresas Públicas en el otro acuerdo que tienen proyectado, 107, demuestran lo bueno que es Empresas Varias, la importancia de las basuras y el capital que se tiene escondido. Es empresa pública de Medellín.

Esa es la historia. El Plan de Desarrollo del alcalde, que ustedes, señores concejales, le aprobaron en el artículo 524, dice totalmente, está escrito y está en toda la Internet, para que todos los medellinenses entren al Concejo y lo vean: 'No se privatizarán las Empresas Públicas del Municipio y el capital se mantendrá siempre público'. Lo dice él y se lo aprobaron. Aquí se está hablando de billones y los billones de pesos no se pueden tomar por un informe económico o contable. Aquí se necesita un informe técnico.

El Concejo de Medellín y les pregunto: ¿Tiene una Mesa Técnica que entienda hoy el problema de la sola subasta del espectro?

Les digo y se los hago público, el senador Alexander López, el senador Jorge Robledo se ofrecieron para venir al Concejo de Medellín, cualquier día que ustedes quieran y explicarles acerca del espectro y de la entrega de la seguridad nacional a las multinacionales. No se habla de los recursos humanos. A nosotros nos tocó con la escisión los recursos humanos en el 2005, cuando nos escindieron. Ustedes, algunos de los que están acá firmaron en el acuerdo 45, que 'se nos respetaban todos los derechos'; hoy el acuerdo que están proponiendo, dice: 'Se deroga especialmente del acuerdo 45 de 2005'. O sea, los derechos de los trabajadores no están en este proyecto de acuerdo.

Es más, señores concejales, en nombre de la comunidad y del Sindicato, ustedes no pueden perder el control de las entidades públicas. Les pregunto: ¿Qué informe les ha dado OLA, hoy Tigo, de alguna transacción económica o de algún aspecto que hayan tratado en Juntas Directivas, cuando el Municipio tiene el 25% de las acciones de allá, ETB tiene el otro 25% y en informes de Contraloría de la ciudad de Bogotá, que también están pegados en Internet, aparecen multas, por competencia desleal, multas por incumplimiento a las PQR?

Señores, cuando hicieron a UNE, la mega de UNE no era ser la más grande del país, era el servicio. La herencia del servicio que prestamos en Empresas Públicas de Medellín, siempre a la comunidad, la entrega. Esa era la mega de UNE: Ser los mejores en servicio. Las administraciones que ha tenido UNE son las causales de estos proyectos. Las administraciones que ha tenido UNE, una empresa que iba a ser la mejor en servicios, le terminaron la Vicepresidencia de Servicio a Cliente. ¿Eso a quién le cabe?

Una empresa de servicio al público para la comunidad le cerraron el año pasado 18 oficinas de atención y eso no llegó al Concejo. Exijo más control de ustedes, señores concejales, respetuosamente porque 'si nosotros somos del pueblo', 'somos para el pueblo'. 18 oficinas que hoy, en manos del doctor Marc, porque yo mismo lo dije, se está reconociendo ese error y se están volviendo a abrir.

El Municipio de Medellín tiene en todos los Mascerca oficinas de atención con Empresas Públicas y tenía con UNE. Hoy no tiene ningún Mascerca con UNE. ¿Por qué? Eso no es justo con la comunidad, si nosotros somos de ella. La parte técnica. Estoy seguro, señores concejales, aquí hay todas las profesiones; pero no todos conocen, como yo no conocía mucha parte técnica de UNE y de las Telecomunicaciones”.

La Presidencia:

“Perdóneme. Le ruego el favor, ya lleva los 12 minutos. Concluya y va a haber una sesión con los Sindicatos.

Les voy a pedir un favor, tranquilos, calmados. Los que pasa es que la sesión tiene un orden. Hay una sesión especial para el tema de los sindicatos, colabóreme ustedes orientando su comunidad. Bien pueda”.

Continuó en representación del Sindicato de Trabajadores de EPM y UNE Telecomunicaciones, Mario Yépez Robledo:

“La otra parte es la rentabilidad de UNE. Doctora Aura Marleny, le pido como contadora Pública, que verifique esos balances, donde es imposible que yo deprecie en la parte fija 600 y pico y mil de millones de pesos y no me dé pérdida una empresa. Y donde hoy las redes, la infraestructura de UNE ni siquiera dicen cuánto vale y Tigo viene por esa infraestructura.

En Medellín hoy, por no decir más partes, todas las transmisiones de Tigo pasan por UNE porque las antenitas que tiene, tienen que llegar a la fibra óptica de nosotros, nosotros la llevamos a la América, las convertimos y las transmitimos. Todo nos lo paga ellos. Quiero sí, señor Presidente, respetuosamente pedirle al Concejo, que no sea que los Sindicatos, las Juntas de Acción, el Pueblo puedan hablar solamente ese día que nos tienen destinado para Sindicatos. Queremos opinar todos los días que haya debates en el Concejo.

Queremos presentarles Ingenieros que manejan la parte técnica para que les informen. Queremos hacer ruedas de prensa, queremos demostrarles que esta empresa que hoy estamos intentando regalarle a otra multinacional, como regalamos a Telecom en su momento, la podemos hacer buena, efectiva, rentable, como hija de EPM que era y como sigue siendo Empresas Públicas: buena, rentable y servicial para su comunidad. Muchas gracias y perdone que me pasé”.

Intervino por la comunidad, Jesús María López:

“No puedo comenzar una exposición sin primero ofrecerle disculpas al doctor Bernardo Alejandro Guerra Hoyos y a todos ustedes, los concejales, por la forma tan deprimente como se le está negando información a este Concejo. Los trabajadores de UNE–EPM Telecomunicaciones y por extensión los de Empresas Públicas (Unigev y quien les habla), sinceramente nos sentimos apenados.

¿Cómo es posible que en la comisión accidental del día lunes, de frente se lo sostenga a un ex Presidente de esta Duma, que nos se le va a entregar información simplemente porque hay orientaciones precisas y concisas de no violentar la confidencialidad con que se está llevando a cabo un negociado?

Me sumo a todos los trabajadores que han expresado su rechazo contundente a esto. Pero lo delicado no es eso, se le está entregando información confidencial, estratégica a Millicom. Ha habido reuniones clandestinas o abiertas de la Vicepresidencia de Tecnologías con Millicom y lo que se está expresando aquí, por parte de la Administración, es una falta a la verdad.

Porque sí se está entregando información, repito. Pero Millicom no viene a ofertar sobre la productividad de la empresa, ni sobre la tecnología misma. Es



raro que se haya fundamentado únicamente en la estrategia de mercados y que el interés nada más la plata. ¿Cuál es la figura que se va a utilizar allí y que de pronto no han definido acá? Se va a vender la base de datos, bajo el modelo que siempre ha tenido esta Administración de comprar empresas bajo la modalidad de la base de datos, que no obliga a ningún usuario a que siga definiendo su servicio con nosotros.

El segundo punto, nosotros radicamos un derecho de petición donde estamos exigiéndole al Concejo, en cabeza de su Presidente, el debido proceso para que los debates se lleven de cara a la comunidad y a los trabajadores. Para que todo mundo se dé cuenta de la cantidad de cosas que de pronto puede haber incursas allí y que de hecho pueden perjudicar el accionar político de esta Duma Municipal. Por ese lado no me voy a extender porque nuestro asesor va a venir a este Concejo y a los recintos donde las Bancadas nos llamen a exponer, por parte de Unigev su posición clara y contraria al negociado que se pretende.

Nosotros no podemos dejar lesionar el patrimonio público como se viene haciendo, lamentablemente con EPM Telecomunicaciones desde el 2005. No vamos a retrotraer errores y equivocaciones pero vamos a corregir y este Concejo está en la definición histórica y en la obligación frente a la ciudadanía de corregir un error que se cometió.

Por otro lado, el negocio va solamente orientado a entregarlo mediante la modalidad de base de datos pero tiene una connotación de fondo. Prefieren entregar un negocio rentable y se hallan allí contradicciones, 'estamos bien pero mal porque lo vamos a entregar' y lo que se quiere es tapar la serie de investigaciones, doctor Bernardo Alejandro y demás concejales, que nosotros hemos denunciado. Esta es la aberración de una Administración que viene con connotaciones y con una historia nefasta, que prefiere entregar un negocio rentable bajo una justificación que no tiene peso, que no tiene ninguna aseveración desde la parte técnica, ni la parte financiera. No hay veracidad y se la van a entregar.

Miren lo que están haciendo. Entregan el negocio, sepultan las investigaciones y a los que les queden investigaciones, doctor Bernardo Alejandro, se las descargan a quienes no han tenido nada que ver con la toma de decisiones. Hay trabajadores investigados, que simplemente se han acogido a una orden por parte de quienes tomaron las decisiones y están siendo investigados.

Aquí le hago un llamado muy fraternal y de responsabilidad a la Contraloría y la Personería. No pueden dejarse desviar las investigaciones, orientándolas a personas que no tienen compromisos ni jurídicos, ni administrativos con unos negocios que se han tenido al interior de la empresa para definir con criterios bien mal definidos, valga la redundancia, una serie de negocios. Miren, ustedes deben ser demasiado prácticos en investigar de dónde salió la orden de que depuren activos antes de fusionar. ¿De dónde sale eso y bajo qué criterios técnicos y contables se hace?

¿Por qué se depuran antes de la fusión? ¿Le están arreglando la casa a que viene de afuera?

Golpean las utilidades y en diciembre llegan y deprecian una tecnología que nosotros decíamos que no iba a dar resultados y simplemente golpean y castigan la cartera, para entregarle la casa bien limpiecita a quien viene a fusionar. No debemos de olvidar que así no haya suscritos tratados de libre comercio con Suecia, las telecomunicaciones están amarradas a él. Porque ellas se van a pegar simplemente de los convenios internacionales, a efecto de que cualquier norma en contrario de la Nación colombiana no opere y operen los tratados trasnacionales. De eso pongo en conocimiento al Concejo.

Se avecina, para que ustedes también ejerzan su control político, honorables concejales, el 21 de marzo una Asamblea de Accionistas y se proyecta el cambio de Estatutos. Ojo ahí, que ahí es donde van a dar serios golpes también a la toma de decisiones. Aprovecho este espacio porque no me puedo separar de él, como quiera que graves amenazas contra nosotros, sobre todo, los que estamos confrontando de manera certera estas estrategias.

Hemos recibido maltrato, rechazo, aislamientos, arrinconamientos y esta administración de UNE EPM Telecomunicaciones, en el afán de deslegitimar y desviar lo que es la actividad sindical, por perjudicar a tres directivos de Unigev que venimos confrontando las decisiones mal habidas que han definido, prefieren perjudicar a toda la Vicepresidencia Financiera y trasladarnos a un lugar donde nos va a quedar difícil seguir ejerciendo las actividades y apropiaron y están modelando una cantidad de parqueaderos para arrimarnos allá y prácticamente arrinconarnos para que no sigamos interviniendo y nuestra actividad sindical se vuelva más dispendiosa.

Simplemente se toma la decisión llévense esos tres y para ello, llévense toda la Vicepresidencia Financiera y ahí, prácticamente lo sepultamos. Nosotros ya

hicimos claridades y esa denuncia, valga hacerla aquí, no nos vamos a mover, véngase lo que se venga, y necesitamos la orden perentoria de un juez para poder acceder a esa pretensión de la Administración, que no vamos acoger desde la parte jurídica obviamente, hasta que no haya la sentencia y fallo de un juez.

Termino y me disculpan la extensión con algo contradictorio. 'Bien pero mal'. La empresa está muy bien pero la vamos a entregar. Me hacía un ejemplo, ayer, un compañero conductor con la picardía antioqueña, de la cual me sumo también como antioqueño y es la siguiente: 'Lo que se va a hacer con nuestra Empresa es más o menos análogo a que tenga mi esposa, esté encantado con ella y simplemente le busque un amante para que me dé permiso de estar con ella cada vez que le dé la gana'. Muchas gracias".

La Presidencia:

"Quiero anunciar a todos los televidentes que el Concejo de la ciudad de Medellín presenta hoy un cronograma, en cabeza de los Ponentes, donde dedica inicialmente más de 16 sesiones de este período. Que de ser necesario, estarán haciéndose los ajustes, que garantizaremos de una manera plural y abierta los diferentes sectores de opinión que tienen interés y que requieren la participación adecuada.

Que en la página Web [www.concejodemedellin.gov.co](http://www.concejodemedellin.gov.co) se encuentra el respectivo cronograma, en él cual estarán presentes las reglas de oro, los debidos procesos, tal cual lo ordena el Reglamento Interno".

Intervino por la comunidad, Hugo León Franco:

"De antemano quiero pedir excusas por la simplificación de esta socialización del proyecto de acuerdo y por el uso de algunas palabra compuestas, que serán de fácil entendimiento para el público en general. Permítanme entonces utilizar la siguiente figura en esta socialización del proyecto de acuerdo 106.

En los hogares modernos el cabeza de familia dispone los recursos y para ello se abroga tomar las decisiones trascendentales. Por ejemplo: si existe Dios, si el Gobierno de turno está siendo fiel a las promesas de campaña, ¿quién debería ser el presidente del país?

Pero las decisiones banales e intrascendentes se le entregan a los demás miembros de la familia, por ejemplo: ¿Qué se compra, qué se vende, cómo debe ser la fiesta de 15 años, qué se le regala a la boda del vecino?, entre muchas otras decisiones banales. Un día el cabeza de familia decide entregarle en custodia una finca de su propiedad para que la administre uno de sus hijos, pero con la condición de que las decisiones que tengan que ver con la compra o enajenación para y de la finca, así como el cambio de su destinación tiene que consultarse con el jefe cabeza de familia.

En las primeras decisiones el hijo, a quien se le entregó el custodia estos bienes, decide capitalizar un pedazo de la finca que tenía con otro socio y entregarle el control a un particular, en un terreno cuyas ventajas geográficas eran inminentes, por cuanto en el futuro pasaría una carretera del gobierno que le daba una oportunidad de valoración a su finca. El ahora dueño de la parcela, porque sí sabía del negocio, pagó ese 50% del terreno y su valorización con lo producido por el terreno que tenía todas las posibilidades y oportunidades de ser grande, por cuanto en el pasado había sido adecuado, sembrado, abonado y era la época de cosechas.

Se compró con la cédula y se pagó la mitad de esta propiedad con los producidos de la cosecha. Dicha enajenación de la propiedad no fue consultada con el jefe cabeza de familia, por cuanto era una capitalización. El cabeza de familia, ni tan siquiera puso en duda la enajenación de un bien dado en custodia a un particular. Más adelante, el nuevo administrador tomó la decisión de comprar un terreno contiguo que se estaba desvalorizando y que necesitaba unas nuevas adecuaciones, abonos, logística, entre otras inversiones para volverlo productivo al interior de la finca.

Estas apreciaciones no se tuvieron en cuenta y finalmente, con una exageración de sobreprecio, el cabeza de familia decidió aprobar la compra del 50% del terreno que tenía con otros socios. Posteriormente, los administradores toman la decisión de cambiar el apellido de la sociedad sin consultar al cabeza de familia, por cuanto ésta era una cuestión de mero trámite a hacer unas adecuaciones que le brindaría futuras posibilidades y crearía las bases de convertir esta finca en una finca de recreo, lo que era anteriormente una finca productiva.

De otra parte, como no existieron quejas atendidas por parte de los administradores al jefe cabeza de familia sobre la gestión de la finca y los resultados de su rentabilidad, el nuevo mayordomo propone entregar a unos

pocos lo que es de todos cuando su misión era volver la finca de recreo en una finca productiva y para ello pide la aprobación del cabeza de familia.

Finalmente, el único operador que tiene el álbum completo de laminillas de las TIC en Colombia es UNE. Es el único que posee dos figuritas exclusivas: 4G y Televisión Interactiva y es el único que es competitivo en las otras líneas de negocio. Fusionar a UNE no solo es mostrar la incapacidad de gestión de la nueva Administración sino su desconocimiento de las potencialidades del negocio de las TIC, donde los hombres más ricos del mundo están haciendo su dinero. Ello siguen comprobando que los negocios más rentables del mundo, el primero es el petróleo, el segundo son las TIC y el tercero con las TIC mal administradas. Muchas gracias”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“Voy a dejar consignadas unas preguntas para ver si es factible que el gerente Marc Eichmann me responda en próximos debates, voy a leerlas:

Doctor Marc Eichmann --- Gerente UNE-Telecomunicaciones -----  
Cordial saludo.

Muy respetuosamente me dirijo a usted, en calidad de concejal de Medellín, con el fin de que a nombre, no solo de la Corporación sino de toda la ciudadanía, tenga al deferencia de dar respuesta al siguiente cuestionario en atención a la coyuntura en que la actualidad la empresa UNE atraviesa en cuanto a la posible fusión con la empresa Millicom.

Primero: Si se afirma que la relación EPM – Millicom ha sido exitosa, esto debe ser una premisa que se pruebe con hechos ante la comunidad y se debería de revisar qué tan exitosa ha sido la negociación de la venta del 50% de Colombiamovil a Millicom en el año 2007.

El Concejo Municipal requiere conocer ese acuerdo de accionistas con Colombiamovil, para evaluar el desempeño de la relación que hasta el momento se ha tenido en Colombiamovil.

¿Cuáles han sido las transferencias, si las hay, de utilidades de EPM – UNE a raíz de este acuerdo?

¿Se ha cumplido a cabalidad el acuerdo?

¿Independientemente de la posible fusión, qué mecanismos de salidas reales tiene UNE para desprenderse de esa inversión?

Segundo: En esa relación supuestamente exitosa de Colombiamovil, ha habido otras negociaciones como consecuencia del acuerdo de accionistas y de la realidad del mercado, que finalmente le permitieron a UNE ser un operador móvil virtual. Lo mínimo para la comunidad, quisiera saber qué tan exitosa han sido esas otras negociaciones desde el lado de UNE, por lo cual pregunto:

¿Cuál fue el resultado del acuerdo UNE – Colombiamovil del acuerdo de comercialización de servicios suscrito en el año 2007?

¿En qué costo incurrió UNE y cuáles fueron sus ingresos?

¿Cuál ha sido el resultado del acuerdo a UNE – Colombiamovil para operación virtual de Internet móvil?

¿Cuál ha sido el resultado del acuerdo UNE – Colombiamovil para la operación virtual de servicio de voz, venta de tarjetas SIM?

¿Cuánto dinero le han ingresado a UNE por este concepto?

¿Cuando Colombiamovil realizó el negocio de operación móvil virtual, por qué no se le dio prelación a UNE, aun existiendo un acuerdo de accionistas que determinaba tener prelación como socio fundador de Colombiamovil?

¿Ha facilitado Colombiamovil la utilización de la infraestructura radio – bases para el despliegue de UNE a la red 4G?

¿Si la ha facilitado, cuáles son los costos de uso de esa infraestructura?

Tercero: ¿Cuál fue la razón por la que Colombiamovil vendiera un gran porcentaje de su infraestructura de sitios, torres, instalaciones eléctricas, entre otros a la firma American Tower?

¿Estaba Colombiamovil en riesgo de una causal de disolución en ese momento?

¿Se debilitó estratégicamente a la compañía con esa decisión?

Sírvase aportar al Concejo las actas de la Junta Directiva de Colombiamovil en las que se plasma esa decisión, además de la evaluación de cómo afecta el hecho de no poseer esa infraestructura la nueva empresa resultante de la fusión.

Cuarto: ¿Por qué Colombiamovil está perdiendo información en UNE, si aún no se ha llegado a ningún acuerdo?

¿Se está entregando información estratégica a un competidor?

¿Paralelamente UNE o EPM están solicitando revisión de informes del mismo tipo en Colombiamovil?

Quinto: ¿Cuáles son las expectativas de un acuerdo de esta naturaleza, cuando son los casos exitosos mundialmente, en el que un tercer operador en telefonía móvil supera una participación del 15% en mercado un país, por el hecho de tener asociación con un operador integrado de servicios fijos y móviles?

No hay que olvidar que Colombiamovil lleva en el mercado colombiano aproximadamente diez años y no ha superado una participación del 15%.

Sexto: ¿Siendo Luxemburgo un paraíso fiscal, no corre el riesgo de que los dineros de los ahorros de Medellín se esfumen? Es simple, a la próxima empresa le pone Millicom para dar pérdidas y esa plata se esfuma en dicho paraíso fiscal.

Séptimo: ¿Cuál es el control que EPM ha ejercido en la Junta Directiva de Colombiamovil? ¿En dónde están esos informes? Se deben aportar para el análisis en el Concejo de Medellín.

Octavo: Se está transfiriendo parte de una ventaja estratégica, la licencia de 4G a Millicom? ¿Cómo se explica que luego de una

inversión en 4G, ahora se reconozca directamente que es un mal negocio al buscar un socio estratégico?

Noveno: ¿Adicional a Colombiamovil, cómo ha sido el resultado de las inversiones de EPM y filiales, y otras empresas de telecomunicaciones como Orbitel, Emtelco, EPM Bogotá, entre otras?

¿Han regresado a la ciudad utilidades por este tipo de inversiones?

¿Qué tan buena ha sido la gestión de EPM administrando ese tipo de inversiones?

¿Qué correctivos tiene previstos para que no se repitan experiencias anteriores?

Acá dejo unas propuestas:

Que se organice primero a UNE, la cual tiene una serie de ineficiencias y poca gestión empresarial, en la que EPM no ha ejercido del debido control como propietario. ¿Por qué ahora sí lo está ejerciendo y en todos los actos de posible corrupción y [...] no lo ha hecho? Que se tomen seis meses, como mínimo, para sanear a UNE y tomar y afianzas su viabilidad para que usted, como Presidente, contrate, negocie o mire qué otra alternativa puede hacer.

Revisar la estructura de la jefatura de UNE que representan el 14% de la nómina y que duplicó su organigrama en relación con lo que se tenía en EPM. ¿Dónde están los resultados de las consultorías tratadas en este sentido?

Si se requiere de un socio estratégico, debía de haber un proceso transparente para la escogencia de ese socio, contratar una bancada de inversión para valorar a UNE y Colombiamovil con supervisión de EPM, el Concejo de Medellín, de una veeduría ciudadana y la academia. Con base en el fallo del Tribunal Administrativo de Cundinamarca, el cual ordena la entrega de las copias de actas, cuando las solicitan órganos o funcionarios que ejercen control político, como concejales y además advierten que las actas de las



Juntas no tienen carácter reservado. Entonces solicitar a UNE y EPM copia de los actos administrativos e información que tiene que ver con la posible fusión.

Ustedes hablan de negocios, que se juntaron, que pagaron asesores, consultores y eso no lo tenemos nosotros, doctor Juan Esteban. Les digo, termino con esto: sigo más perdido que antes, con lo que me acabaron de informar hoy y nos siguen mostrando lo que nosotros sabemos.

Hablan de unas ventajas, de unas falencias y en las desventajas hablan de que posiblemente se pierde la marca. Uno.

Dos, se pierde el control, que nos estaban asegurando a nosotros.

Tres, no sé. ¿Qué va a ser de UNE en el tema de la proyección de aquí a cuatro o cinco años?

Con todo el respeto, hoy si me dijeran ‘que votara este proyecto’; Jesús Aníbal Echeverri, ‘lo votaría negativo’. Muchas gracias, Presidente”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Hoy no me voy a referir a las posibilidades económicas que pueda tener el negocio. Voy a contar un cuento de una cantidad de coincidencias que me he encontrado y desde que descubrí a mi mamá poniéndome los regalos del Niño Dios, dejo de creer en las coincidencias y menos en los negocios.

Lo primero, para responderle a la señora que me respondió muy amablemente mi inquietud sobre que el Concejo era un simple trámite. Con todo el cariño y el debido respeto, y más el cariño que les tengo a las mujeres por naturaleza, hay que medir lo que se dice desde la Administración porque ese es el sabor que ha quedado en los medios de comunicación.

Varios columnistas hacen referencia a que si el Concejo es un invitado de piedra, que realmente si van a votar eso o no lo van a votar, que eso ya está votado. Porque hay declaraciones de las personas que están en este momento encabezando en este negocio, donde dicen que había unas negociaciones iniciales y que estamos esperando las negociaciones finales. Eso está completamente establecido y documentado en los medios de comunicación. Simplemente quería hacer referencia a eso.

Segundo, doctor Calle, su explicación y exposición, qué bueno hubiese sido tener esa exposición hace siete años, porque esa exposición lo que nos da a entender a todos es que UNE fue un gravísimo error y sería una exposición magistral de porqué no escindir a Empresas Públicas y convertir a UNE, y porqué no comprar Orbitel.

Eso fue lo que me quedó claro de toda su exposición. Del mal negocio que ha sido la creación de UNE. Otra cosa que me queda retumbando en mis oídos es una frase que usted dice: 'Dineros públicos que no deben seguir siendo manejados de la forma como lo han hecho hasta ahora'. Eso es muy diciente, doctor Calle.

Para terminar esto, le quiero decir algo: Ojalá una persona de su talante moral e intelectual hubiese sido el Presidente de Empresas Públicas en su momento, porque todo lo que usted mencionó ahí de las dificultades que va a tener UNE hacia futuro, eso era previsible hace seis años. Los antioqueños no somos estúpidos. De hecho somos los empresarios con mayor reconocimiento de este país. Eso era previsible.

Les voy a contar ya, aparte de tres exposiciones que tengo para dar frente a este tema, voy a hablar de las coincidencias que me encuentro. Para mí es una coincidencia muy grande que una compañía como Millicom, manejada por un fondo familiar, en Luxemburgo, para quienes tienen o tenemos conocimiento de cómo se manejan las compañías en Luxemburgo, las formas normales son: Comanditarias por acciones o Soparfi (fondos familiares).

Me resulta increíble que hemos mencionado a Claro y muchas de las exposiciones cuando venían aquí, que el tema de 4G, del servicio de fútbol profesional colombiano, que Claro, una cantidad de posiciones ahí populistas de que el negocio, no sé qué y les quiero contar algo: Claro, todos saben que el dueño es Carlos Slim y él viene comprando a Millicom en cuatro intentos desde octubre 10 de 2011. Está comprando o intentando comprar a Millicom.

¿Quién es Carlos Slim? El dueño de Claro.

Uno de los accionistas personales con mayor número de acciones, que equivale al 1% del Citigroup. Aquel banco famoso que patrocinó 'la Ciudad más innovadora del mundo'.

Mientras esté desocupado, clickee aquí 50.000 veces para decir que son los más innovadores del mundo. Carlos Slim, Citigroup, 'Ciudad más innovadora del mundo', cuatro intentos por comprar a Millicom.

¿Cuál fue la respuesta de los dueños de Millicom? No de Millicom, de los dueños de Millicom.

'Nos rehusamos a la posibilidad de compra porque aún no obtenemos la oferta esperada'.

Millicom, a mi criterio, será una compañía que será vendida en los próximos tres años y el comprador va a ser Carlos Slim. Me atrevo a apostararlo aquí. Señores, vayan tomando atenta nota. Si yo fuera Carlos Slim, seguiría intentando comprar a Millicom y si yo como Millicom adquiero uno de los mercados, adquiero la posibilidad de telecomunicaciones, unos mercados de telecomunicación móvil más grandes del mundo, de los que más utilidades generan, como lo es Colombia, proporcional a su población, seguiría intentando comprar Millicom, la dejaría en una posición estacionaria, donde no genere pérdidas o quizás generaría todas las pérdidas del mundo. Mañana le diría mis socios: 'Qué pena, lástima el negocio no funcionó'. Y todos mirando para el techo.

Prefiero, que si eso es tan previsible como debió haber sido previsible toda esta debacle de UNE, hace siete años; sugiero que aquí los que voten a favor y los que votemos en contra, hagamos una placa conmemorativa de 2X2 y lo pongamos en lugar público en Medellín. Para saber si le van bien con este negocio a Medellín, les reclamen a los que votaron negativo y si les va mal, que les reclamen a los que votaron positivos.

Porque eso aquí botando plata a cuenta de negocios burocráticos y de componendas políticas en pleno año electoral. ¿Entonces, todos necesitamos tres o cuatro lagartos bien ubicados para poder hacer política? No, señores. Lo siento, pero no.

Vuelvo y le repito, Millicom es una compañía que ha sufrido cuatro intentos de compra por Carlos Slim. Los cuatro intentos desde octubre 10 de 2011, esto no salió en el Q'hubo, ni en el ADN, esto fue una nota filtrada por Bloomberg.

Cuatro intentos y la respuesta a esos cuatro intentos ha sido: 'Es que nosotros amamos el negocio, es que vamos a crecer y vamos a ser una compañía

inmensa'. Es la número 61 en el mundo. No, es la familia que maneja del Fondo, porque es un fondo familiar de inversión, dicen: 'Todavía no nos han ofrecido lo que vale'.

Para mí, esta fusión es un cañazo internacional para poder recibir lo que ellos quieren recibir. Vuelvo y les digo, les vaticino: Esa compañía en los próximos tres años va a ser vendida y el comprador va a ser Carlos Slim y lo que menos les interesa es Colombia porque su posición en Colombia es dominante. Lo que le interesa es África Telecomunicaciones, la posición que tienen en África. Para eso van a hacer el negocio.

Para dejarles de abrebocas, señores, queridos concejales, esto no es de ayudarle a un Alcalde, que es mi amigo, que crecimos juntos, que montamos en bicicleta juntos. No, esto es de ponerle seriedad a las cosas y mirar más allá que hay detrás.

Como empresario me fui a qué motivaciones hay para este negocio y qué motivaciones hay para Millicom. A mí, esas coincidencias de 'Medellín la ciudad más innovadora', el Citigroup, miembro de Junta, el Vicepresidente de Carlos Slim en el Citi, intentando comprar a Millicom; la verdad, no me cuadran, no me parecen sanas, no me parece que deben ser el precedente para un negocio como estos.

Vuelvo y les repito, quiero que les quede esto claro: Millicom es una compañía que en los próximos tres años completamente ese vendida y lo dicen las autoridades de Luxemburgo. Donde realmente está establecida la compañía. ¿Saben cuánto se demora transferir unas acciones en Luxemburgo? Un día.

Nosotros, obviamente, no somos absolutamente nadie, ni seremos nadie para interponernos en ese negocio. Lo que sí quiero es coherencia. Tengamos la capacidad y el discernimiento de mirar mucho más allá de las cosas. Ahora, que UNE es un problema. Hace siete años lo hubiéramos establecido como quedó establecido hoy en día aquí. No lo hubiésemos hecho. Dicen por ahí 'que es mejor prevenir que curar'. Ya no prevenimos, ahora estamos es curando.

Para curar, yo, Juan Felipe Campuzano, le digo a estos 21 concejales, incluyéndome: Millicom no es el socio ideal para UNE Telecomunicaciones y tampoco la solución es una fusión. Tampoco. 100% pública o vendan eso y que respondan por cada centavo del patrimonio público que se ha invertido allí.

Pero ese cuentecito de que venga yo le doy lo mejor de mí y pásame lo peor de usted, eso no funciona acá. Ahí les dejo, vuelvo y les repito para terminar: Esa compañía en los próximos tres años es vendida y le apuesto a que lo compra una compañía o Carlos Slim. Muchas gracias, señor Presidente”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Hagamos claridad primero de qué es lo que estamos haciendo y cuál es la decisión que supuestamente le están pidiendo que tome este Concejo de Medellín. Aquí lo que le están pidiendo es al Concejo de Medellín la autorización al Alcalde para hacer la transformación. Aquí no nos están pidiendo otra cosa. El proyecto de acuerdo 106, así lo visibiliza dentro de sus cuatro lánguidos artículos, en una hoja porque el resto es la Exposición de Motivos.

Por eso, es que en última instancia la información puede que no nos fluya o en última instancia no vamos a tener, digamos todos los elementos sobre la mesa para efectos de poder tomar la decisión más acertada y creo que en eso estamos convencidos todos. De que la decisión que se tome, sea la decisión que más le convenga a la ciudad de Medellín. Frente a los documentos que entregaron en el día de ayer, con relación precisamente al preámbulo de esta primera sesión de socialización, se hace mención en cuanto a la estructura previa de la fusión, la estructura preliminar de la fusión y los acuerdos no vinculantes que es más o menos como una intencionalidad, como usted lo mencionó doctor Calle.

Pero si le dejan a uno una serie de dudas, así sea simplemente una intención. Que de todas maneras, la intención, ya digamos hay un avance. No definitivo, pero hay un avance. Dentro de esos avances, de todas formas sí le generan a uno algunas dudas que me voy a pasar a manifestar, para que en este camino, doctora Aura Marleny y Ponentes, se puedan ir dilucidando, clarificando y de pronto rectificando, si son del caso también y si tienen algún asidero o alguna fundamentación.

Millicom España es dueña de la empresa Holding, que a su vez es dueña del 50% +1 de las acciones de Colombiamovil. ¿Cuál es el Holding que estamos hablando específicamente acá?

UNE absorbería dicho Holding dentro de la estructura preliminar de la fusión.

Hemos estado hablando de un 50-50. Hemos estado hablando que el Presidente de la Junta Directiva lo pone Empresas Públicas, que el Presidente de la nueva empresa lo pone Millicom, que el Vicepresidente lo pone Millicom y que el Vicepresidente Financiero, dos aspirantes son de Millicom, uno es de Empresas Públicas.

Hemos estado diciendo en la mañana de hoy, frente a lo que nos han expresado que si hay un empate en la Junta Directiva decide el Vicepresidente de Millicom. No entiendo, en última instancia, cómo bajo ese esquema, digamos solamente desde la estructura incluso, podemos estar diciendo que UNE absorbe dicho Holding. Pareciera de pronto lo contrario.

La fusión no conlleva la enajenación de acciones, es una operación de reorganización societaria entre UNE y Millicom. Aquí tenemos que dejar muy claro también cuál es la figura que se va a utilizar, la fusión y qué tipo de fusión. Es que aquí la terminología puede tener mucha incidencia y tiene unas consecuencias desde el punto de vista legal y de las decisiones que van a tener que quedar supremamente claras.

Se transferirá en bloque el patrimonio de Hodco a UNE. ¿Qué es Hodco?, preguntaría con todo respeto, si me pueden contestar ya, para poder seguir avanzando. ¿Qué es Hodco?”.

Intervino el gerente de Empresas Públicas de Medellín, Juan Esteban Calle Restrepo:

“Es precisamente la empresa dueña de las acciones de Millicom en Colombiamovil Team”.

Continuó el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Se transferirá en bloque el patrimonio Hodco a UNE, dado que Hodco Millicom y UNE seguirán existiendo, sería la compañía absorbida. ¿UNE conservaría su naturaleza de entidad descentralizada indirecta?, pregunto frente a la naturaleza precisamente de las entidades, las implicaciones de descentralización indirecta que pueda tener y como para versar también en el Concejo en ese sentido.

La empresa fusionada tendrá un Auditor Interno, nominando y retirado por EPM y con reporte al Comité de Auditoría.

Existen mayoría especiales, 4-6 y en Asamblea de Accionistas 70% para temas tales como: Fusiones, transformaciones, cambio de Estatutos, venta sustancial de activos, inversiones en nueva ley de negocios, cambio de domicilio. Si bien es cierto, de todas maneras, pareciera un equilibrio entre EPM y Millicom.

No deja de ser menos cierto también el hecho de que existirá un riesgo, por esos avatares precisamente del negocio y de la realidad y del entorno, en donde Medellín puede que al principio sea la sede, posteriormente puede que no.

Los cambios de Estatutos.

Lo que decía Juan Felipe ahora. Este negocio dice Millicom tal cosa; no, entonces ya lo terminamos entregando a otro el porcentaje correspondiente a otro operador dentro de ese juego de compañías supremamente grandes. Ya esta diapositiva está hace rato, o sea, ustedes ya la visualizaron. Qué implica de todas maneras una fusión también.

La fusión de empresas es una institución propia del derecho societario, cuya participación radica en la unificación de dos o más personas jurídicas en una sola, en la que se advierte la extinción de la personalidad jurídica de la empresa absorbida o de las constituidas, ello según las formas de fusión que se adopten acorde con lo establecido por la ley general de sociedades.

Podemos afirmar entonces que la fusión es una de las formas de concentración empresarial, en donde las empresas procuran lograr una concentración de capitales, organizaciones, tecnología, esfuerzos y socios que permitan satisfacer sus necesidades con estructuras más sólidas y aptas para su desarrollo y competencia en el mercado, sea para fortalecerse o incrementar su productividad. Así, una de las razones para fusionarse puede ser eliminar las operaciones duplicadas y consolidar tanto esfuerzos como operaciones.

Decir aquí, en el artículo segundo, incluso del acuerdo, que para el desarrollo de lo indicado se tendrá en cuenta los criterios de que se conservarán los derechos laborales de los actuales servidores de UNE EPM Telecomunicaciones S. A., creo que se verían menguados. Creo que precisamente, a través de esas dualidades de las que habla la lógica, no digamos la técnica, la lógica, dentro de esas dualidades y dentro de pronto de esas sinergias que se pretenden complementar, termina afectando

directamente al personal y en materia laboral. El punto de partida de la fusión legal es el proyecto de fusión. Documento que describe la fusión, qué se entrega con anticipación y con todo detalle a los accionistas de todas las empresas que van a ser materia de toda la fusión, donde se indican cuáles son las empresas que se fusionan, cuáles son, qué ventajas, en qué condiciones, cuál es la situación económica y financiera de las empresas que van a ser fusionadas.

Aspiro que en este trasegar podamos llegar a todos estas preguntas si somos la junta directiva de la ciudad, como pregonamos, en última instancia entonces también jugamos nosotros un papel importante y determinante y hay que tener herramientas para efectos de tomar la mejor decisión. En este sentido la finalidad de proyecto de fusión es la de informar con anticipación a todos los socios acreedores y terceros acerca de alcances que será motivo de debate general y en el Concejo de Medellín.

Dado que el proyecto de fusión debe ser sometido a consideración por cada una de las sociedades participantes en la fusión, cada una de ellas deberá convocar a junta general o asamblea de socios, según el tipo societario al cual pertenece, mediante un aviso publicado con no menos de diez días de anticipación a la fecha en que se lleve a cabo la junta o la asamblea. Una vez hecho esto, se deberá poner a disposición en sus respectivos domicilios sociales, a los socios, accionistas, los acreedores, y demás titulares de derecho de crédito o títulos; la siguiente documentación mínima y obligatoria:

#### PROCESO SOCIETARIO DE FUSIÓN

- a) El proyecto de fusión, que contiene la mayor información.
- b) Los Estados Financieros auditados del último ejercicio de cada una de las sociedades intervinientes, en el caso de que alguna de las empresas se haya constituido en el ejercicio en el que se realiza la fusión, deberá presentar los Estados Financieros auditados al último día del mes previo al de la aprobación del proyecto de fusión.
- c) El proyecto de pacto social y estatuto de la sociedad incorporante o de las modificaciones a los de la sociedad absorbente.
- d) La relación de los principales accionistas, directores y administradores de las sociedades participantes.



No hemos hecho la pregunta de quién es Millicom, digamos que entre estas páginas que se encuentran en Internet sale:

El Grupo de Telecomunicaciones Millicom International Cellular S.A.

La compañía, que pertenece en un 36 por ciento al grupo de inversión sueco Kinnevik, genera cerca de un 40 por ciento de sus ingresos a partir de sus operaciones en Sudamérica, incluyendo a Colombia, donde posee el tercer mayor operador de telefonía móvil.

<http://ar08.millicom.com/Financial-information/note-detail-subsidiary.html>

Grupo Sueco Kinnevik

El grupo sueco de Estocolmo, Investment AB Kinnevik, está controlado por los herederos del patrimonio de su fundador, Jan Hugo Stenbeck, a través, principalmente, de una fundación radicada en el paraíso fiscal de Liechtenstein (Sapere Aude Trust) y de un fondo radicado en Luxemburgo (The State of Mrs Stenbeck).

Los hijos de Stenbeck ostentan hoy la participación de control pero en la estructura de propiedad del grupo, que cotiza en bolsa, también podemos encontrar a un importante número de inversores institucionales relacionados con el mundo empresarial sueco y con el sistema financiero sueco e internacional.

Grupo Sueco Kinnevik

Las áreas de actividad principal de este grupo de inversión son: papel, cartón, agricultura, gestión de empresas y telecomunicaciones (Tele2, Millicom).

La estructura de propiedad del grupo está en cabeza de:

Kinnevik Familia Stenbeck Varios fondos de inversión bancarios (7%).

[http://www.unav.es/fcom/comunicacionysociedad/es/articulo.php?art\\_id=36#C03](http://www.unav.es/fcom/comunicacionysociedad/es/articulo.php?art_id=36#C03)

## Communication & society

### ¿Qué es un holding?

Un holding es una compañía que controla las actividades de otras mediante la propiedad de todas, o de una parte significativa de sus acciones. El término se usa igualmente para designar al conglomerado así formado. El principal de los beneficios económicos de este tipo de estructura empresarial es el de la eficiencia fiscal: la carga tributaria sobre la cuenta de resultados consolidada puede ser menor que la suma de las cargas sobre cada una de las empresas del grupo consideradas individualmente. Este efecto puede ser todavía más importante cuando la sede del holding se encuentra en un país con una legislación fiscal más laxa o con unos tipos impositivos más reducidos que aquél o aquellos donde operan las compañías del grupo.

Los holdings pueden considerarse una forma de integración empresarial, con todos los beneficios que ésta representa, pero surgen también cuando un grupo de capitalistas va adquiriendo propiedades y firmas diversas, buscando simplemente la rentabilidad de cada una y no la integración de sus actividades. Las leyes antimonopolio pueden restringir esta práctica.

Existen holdings que se crean a través de los bancos y otras entidades financieras, holdings que parten del patrimonio de una familia y también holdings conformados por empresas estatales. Existen holdings que son una agrupación de empresas de capitales comunes o relacionados que buscan maximizar los recursos económicos de estas, utilizando las sinergias que se dan entre las empresas que la conforman simplemente por ser de todas de un mismo rubro o sector.

Esto para manifestar que hay una realidad mundial, que existe riesgos como lo expresó el doctor Juan Esteban, que hay en ese juego universal jugadores de talla significativa y de los cuales nos tenemos que ir blindando de alguna manera. Soy conciente también que existen algunas situaciones desde el punto de vista económico y financiero presentado que no son las más halagüeñas y que en última instancia nos hacen parecer diminutos.

Quisiera preguntar en la estructura preliminar de fusión dicen que Millicom igualará participación de EPM.

¿Cuánto es el dinero y porcentaje de esta operación y cuál subsidiaria de Millicom hará el desembolso del dinero y en qué tipo de moneda?

EPM en el 2006 vende su participación a Colombia Móvil con el 51%, Millicom International Cellular S.A., EPM -ETB queda con el 49 %, con esta operación ustedes dicen que EPM vuelve a quedar con el 75% con base en el esquema que presentaron hoy: entonces nosotros vendimos en el 2006 y estamos volviendo otra vez a retomar lo correspondiente dejando el 25% restante con ETB Bogotá. Eso tiene sentido. Desaparece UNE, usted ahora lo manifestó, doctor Juan Esteban como probabilidad, pero tengan la seguridad que UNE como marca desaparece.

La fusión da lugar a un ente social distinto ¿por qué dentro de escenario comparativo que nos muestra en el día de hoy, y copié las razones principales por las cuales es Millicom, usted mencionó unas empresas y es que empresas de estas hay muchas en el mundo, y manifesté esta semana cuando presentaron los balances correspondiente a UNE, la semana anterior, y preguntábamos que si de 62 empresas de telecomunicaciones en el mundo radicada por la Revista Forbes y Millicom es la 49 ¿por qué Millicom?

Sé que pueden existir algunas bondades como usted lo expresa ya hay una cultura de seis años con ellos, hay una infraestructura y una permanencia dentro de lo local, pero me pregunto si estamos hablando de temas globalizados, temas universales cuando en materia de telecomunicaciones no hay fronteras, porque no auscultar escenarios mayores que en última instancia puedan resultar benéficos para la empresa como tal.

Usted mira las empresas más grandes del mundo y están también los chinos, como lo expresa la Revista Forbes. Me parece que la información para las preguntas a deberán resolverse debe ser lo más fluida que se pueda. Los que toman las decisiones son los que tienen todo abierto sobre la mesa frente a las situaciones que se presentes, benéficas, contraproducentes, ventajosas y desventajosas.

Si no vamos a tener esa posibilidad, mal harían en pedirnos que tomemos la decisión, porque entonces estamos partiendo de un supuesto diferente al que nos tiene convocado al Concejo y fue para autorizar al Alcalde a hacer la transformación. No nos están convocando para hacer la transformación sino para darle la autorización al Alcalde y hacer la transformación en un escenario, digamos ambientado, entonces con cierta justificación para tranquilidad de los

corporados pero nosotros no somos los que estamos tomando la decisión frente a la transformación; entonces no somos la Junta Directiva de la ciudad de Medellín para ser consecuente con el discurso de toda empresa ¿quién toma las decisiones en Empresas Públicas? La junta directiva, y decisiones más de esta naturaleza.

Nosotros entonces no somos la Junta Directiva del Municipio de Medellín y ahí miramos si estamos dispuestos a dar esa autorización para efectos que en última instancia la transformación se dé. Una cosa es que sigan que el Concejo tomó la decisión; están dispuestos a darle la autorización al Alcalde para la modernización, se la dimos, nosotros no hicimos la modernización del Municipio de Medellín, autorizamos al Alcalde para hacerla. Nosotros no creamos los vicealcaldes. Hoy nos están pidiendo la autorización para que el Alcalde haga la transformación en este ambiente. Estamos dispuestos a hacerlo, ya es decisión del Concejo si lo vamos a hacer o no.

Me parece importante el cronograma, concejala Aura, me parece que con los ajustes que han solicitado las diferentes personas que han intervenido creo que de todas maneras se podría lograr dilucidar ampliamente estos temas porque cada vez irán surgiendo nuevas intervenciones que nos pondrán a pensar, pero lo único que nos debe concitar en este proceso es buscar que sea la mejor decisión para Medellín. Esto no tiene porqué generar divisiones, cuando los argumentos existen no hay necesidad de levantar la voz y atropellar al otro.

Cuando las razones están a la vista y están expuestas no hay necesidad de lacerar. Empieza un proceso que no será fácil y con un tránsito complicado pero que sea el momento para hacer la recomendación que se maneje en los mejores términos”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Saludo que este debate haya iniciado y lo dije desde la presentación del desayuno con el Alcalde que creía que este era un debate grueso no solo por el monto económico sin por las implicaciones en lo que venía en la ciudad, lo social, el concepto también de lo público.

Saludamos que se haya hecho una agenda que sugiero a los ponentes y coordinadora que sea generosa por si llegara haber algún factor que faltara y que pueda opinar y hacer aportes.

En los temas públicos por la cultura nuestra a veces lo público corresponde más a un discurso que a la realidad. Todos hablamos de lo público, de lo social pero en la realidad todos queremos imponer nuestro criterio y que se hiciera el trámite de un proyecto de estos.

Creo que aquí empezamos a sacar unas conclusiones que estoy convencido que quienes creyeron inicialmente que esto era un trámite puramente administrativo en el Concejo se han equivocado y los concejales les queremos llamar la atención, que tengan paciencia y generosidad porque el debate va a estar amplio, sobre todo por una cosa que me parece fundamental, porque aquí no es solo el tema de este proyecto sino que ha venido surgiendo la discusión de lo público, la discusión de un modelo privatizador en el mundo, la región y en Colombia, y el concepto que debe seguir reglamentando y cuidando el estado a favor de todos, y el tema de servicios públicos hay que cuidarlo de eso.

Por eso quienes hemos estado en esta curul hace varios años el tema de Empresas Varias ha sido tan importante para nosotros porque finalmente es un bien público y es un bien para toda la ciudad y porque se ha protegido y creo que el proyecto de acuerdo 107, por lo contrario a este, está protegiendo de alguna manera el tema público, el tema de servicio de todos los ciudadanos para finalmente tener una mejor calidad de vida. En este proyecto tengo varias dudas fuera de las 100 preguntas que suscribimos del concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, y cada que nos metemos en el tema tenemos más reflexiones y dudas.

No se me había ocurrido que el Alcalde a quien acompañamos en su programa de gobierno dice que él se compromete a cuidar lo público de los servicios públicos y de EPM. Ahí habrá que darse una discusión porque los programas de gobierno hay que cumplirlos y quienes apoyamos a este gobierno lo apoyamos alrededor de un programa de gobierno. Quiero mandarle un mensaje, y se lo diré porque no tengo problema en decírselo cuando nos vuelvan a invitar a otro desayuno, que hay que tener cuidado con el programa de gobierno.

La segunda reflexión es invitarlos a leer la exposición de motivos de este proyecto de acuerdo. El proyecto de acuerdo es un página y está claro que no hay ninguna fusión es la absorción de una empresa privada hacia una pública, y eso está claro, en una página lo dice.

Los invito a que revisen la exposición de motivos porque encontré 23 contradicciones, unas falsas, otras no corresponden a la realidad, otras desde conceptualizaciones que nombraré.

Se supone que los concejales y el trámite en una corporación para un proyecto de acuerdo según la ley, la ética y la normatividad se soporta en la exposición de motivos, porque es la que fundamenta la calidad y sustentación del proyecto de acuerdo.

La exposición de motivos dice en su primer renglón: “El nuevo entorno jurídico de prestación de los servicios de telecomunicaciones ...”, es evidente que el problema no es jurídico, es económico. Ellos lo están soportando en la presentación del Gerente es desde lo económico.

“Solo el año pasado, julio de 2012, Tigo entró a la transmisión de datos en gran formato con la compra de una cablera en Paraguay, Cablevisión, con 120.000 abonados y 12.000 usuario de Internet”. Esta primera reflexión no corresponde a la realidad. Esta no es una discusión de tipo jurídico, es un entorno económico y de competencia.

Dice el segundo párrafo de la exposición de motivos:

“Las modificaciones de las últimas dos décadas son de una magnitud tal, que el servicio de Telefonía Pública Conmutada tiende a desaparecer ...”, vamos a volver al mismo punto de hace años de discusión. El problema es que la de telefonía básica es uno de los pilares de la transmisión de datos y EPM está en el pelotón puntero. Hay que contabilizar los de Manizales, Bogotá, Pereira, Antioquia y Córdoba, 2 millones de usuarios y están diciendo en la exposición de motivos en segundo párrafo que las modificaciones de las dos últimas décadas son de una magnitud tal el servicio de telefonía pública conmutada tiende a desaparecer y tenemos 2 millones de usuarios; y EPM sigue haciendo negocios y alianzas con otras ciudades del país.

Así pudiera extenderme en muchas, son 23 contradicciones o no verdades en las exposiciones de motivos.

Les leeré otra que dice:

Los servicios de telecomunicaciones básica, telefonía pública básica conmutada local, TPBCL y local extendida TPBCLE se han

caracterizado por ser servicios públicos prestados en forma monopólica en el Valle de Aburrá y en municipios conurbados del oriente cercano por una empresa 100% estatal perteneciente al Municipio de Medellín.

Falso, Telmex presta hace años el servicio de telefonía básica, la competencia ya está ahí. Tenemos que revisar juiciosamente la exposición de motivos porque mal leído hay 23 cosas que no corresponden a la realidad y que la exposición la hace ver como no es. ¿Por qué no hay proceso de selección del posible socio? ¿Por qué como lo dijo José Nicolás Duque Ossa nos traen el trámite ya listo, es con Millicom, no nos ponen alternativas?

¿Cuántos dividendos ha percibido EPM en su partición en Tigo? Que nos respondan. Alguien nos dice que es que habrá \$800.000 millones de pesos y va a llegar la plata para lo social, pero pregunto si ya hicimos el mismo negocio, porque en esto Fabio Humberto Rivera tiene razón, esto es una historia también, aquí ya habido muchos errores, no solamente el que nos quieren hacer cometer hoy.

Aquí ya habido muchos con el tema de Orbitel y quienes en otra época no vimos la necesidad o veíamos muy lejano el tema, tal vez nos marginamos, hoy reconocemos que hubo muchos errores y ese sí en la inversión social de la ciudad, 80 millones de dólares, por lo menos fue el error que cometió esta ciudad.

¿Podrán Millicom mañana desinvertir en la compañía resultante? ¿Tendrá EPM participación en esa decisión? Porque según el escenario de Campuzano mañana llega este señor y aquí no pasó nada en dos o tres años y se perdió la platica, como no ha pasado en Orbitel, como no pasó en la inversión de Tigo que no nos dado un peso, etc.

Lo que pienso es que no estaremos repitiendo la misma historia de cuando entregamos Colombia Móvil a Tigo, buena pregunta. Creo que hay toda la voluntad del debate y le solicito a la coordinadora de ponentes que abramos el debate, por ejemplo me uno a una propuesta para que usted la incluya, independiente de coincidencias políticas o de disensos en algunas cosas o no, le sugiero que invitemos al senador Robledo y al senador Alexander López como lo sugiere el sindicato a que venga a dar su posición de cómo esto no es un asunto local, pero esto tiene muchas patas e historias e intereses en el mundo.

Aquí se está vendiendo el patrimonio público y les pido de corazón a muchos funcionarios en esta historia de UNE y EPM que creen que esto es de ellos, que están vendiendo la tienda, esto es de nosotros, de todos los antioqueños, cuiden la platica porque los presidentes no son dueños de esto.

Hay una última reflexión, me llama tanto la atención que nombremos al presidente de UNE que gana no sé cuánta plata, y que no lo envidio, me parece excelente que gane mucha plata, pero que a uno lo nombren para que el escenario que se imagine no sea el fortalecimiento de una empresa ni como darle rentabilidad a la ciudad y a lo social en una ciudad llena de pobreza e inequidad, sino que lo pongan para imaginarse como le entrega a las multinacionales los bienes públicos de los antioqueños ¡qué tristeza!”.

Intervino el concejal Roberto de Jesús Cardona Álvarez:

“Este proyecto tiene mucho de fondo.

¡Además cuando nosotros en esta ciudad hemos sido tan buenos negociantes y más con lo público! Cuando teníamos el 50% de una empresa y hemos vendido a Millicom el 50% más una acción de dicha empresa, y hoy necesitamos lo que le vendimos hace seis años a esta empresa para poder salvar a UNE. Me deja preocupado que hoy no haya recibido el pago de esas acciones que le vendimos hace seis años a Millicom las que hoy necesitamos.

Quisiera que me dijeran si esa información es verdad o es mentiras, que había unos pagarés para el 2011 y 2012. Si es cierto que no han pagado esas acciones entonces cómo le vamos a vender al que no nos ha pagado.

Quiero que me respondan ahora si es cierto que no nos han pagado las acciones que le vendimos a Millicom. No creo que en las utilidades del privado, porque el privado trabaja para el privado. Lo público tiene que seguir siendo público.

Me deja inquieto porque hice la pregunta de cuáles son las utilidades que le ha entregado Millicom o Tigo hoy a la Administración Municipal. Tampoco me han dado respuesta al respecto. No podemos seguir pensando que el 50% va a ser público y el 50% va a ser privado. Ahí no va a haber quien tome decisiones.



Esto lo tienen que arreglar y más cuando se dice que la gerencia, la administración la va a poner Millicom, importantísimo que esa empresa quede en Medellín, si se aprueba, pero no creo que estemos en posición de darle un voto positivo a un acuerdo de estos porque estaríamos atentando contra lo público y además sé que el doctor Aníbal decía en sus discursos que iba a respetar lo público.

Esto no va a ser una alianza público-privada, con las cuales estoy de acuerdo para el desarrollo y mejoramiento de la ciudad, pero esto ya está creado hace muchos años porque es una empresa que tiene muchos años en esta ciudad. Entonces ya le hemos hecho una inversión a esta empresa y hoy se la vamos a entregar a una empresa internacional a un privado.

Me parece complicado este proyecto y darle el voto positivo sería fatal, estaríamos hablando de una empresa 100% para que quede 50-50. Hoy nos necesita más Millicom que nosotros a ellos. Además cuando Millicom que repito me responsa si pagó ya las acciones que les vendimos y no han pagado ¿cómo nos vamos a meter con una empresa como esas?

Tengo unas preguntas como estas: “EPM debe informar a los medellinenses antes de cualquier negociación, cuántos ingresos por ganancias en los últimos siete años deriva EPM de su propiedad del 25% en Tigo anualmente desde que cedieron conjuntamente con ETB el control de la compañía a Millicom”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Lo que empieza mal termina mal. Cuando nos hablaron de fusión, la verdad, para mí, es falso, porque esto es una privatización y como lo hemos manifestado algunos, que es a dedo, porque el único operador es Millicom, otra mentira que se nos dijo es que la empresa estaba quebrada, pero no es así, la empresa está dando utilidades, es rentable. Para esto hay unas mentiras y unas verdades, es cierto que es bueno tener un aliado pero hay una gran diferencia entre tener una alianza y venderle la empresa al aliado.

Que se aumenta la cobertura ¿porqué no utilizamos más bien ese 25% que tenemos en Tigo para empezar a ampliar la cobertura por todo el país, si es que el 25% es de nosotros? Es cierto que se reducirían costos, pero pongamos que se reduzcan costos de \$10.000 millones de pesos al año pero si hacemos una mala negociación donde perdemos un billón la empresa la perdemos.

En negocio de las telecomunicaciones es competitivo. Pero también es cierto que UNE es una empresa competitiva, que tiene una marca de prestigio, UNE tiene capital humano y muestra que es líder a nivel nacional en temas de Internet. Es cierto que se necesitan recursos financieros. ¿Será que un banco se negaría a prestarle plata a UNE?

Que es nuestra última oportunidad porque ya se viene la competencia 4G, pues señores, ayer salió un artículo donde las CRT dice que los operadores tigo, Movistar y Claro tienen que poner a disposición sus antenas para que los otros operadores puedan alquilarlas. La CRT en ese artículo dice que ellos son los que van a regular el precio de ese alquiler. O sea que en este momento UNE tiene la oportunidad en sus manos para entender la red 4G por todo el país, solo alquilando las antenas.

Que Millicom es la empresa correcta es mentiras. Millicom no es la única empresa de telecomunicaciones que hay en el mundo, es una empresa que ocupa el puesto 62 o sea que de ahí para arriba hay mucho que cortar. Es mentiras que si no nos metemos en el negocio de la telefonía móvil nos quedamos atrás. Señores, este artículo me lo encontré haciendo la investigación y dice: "Wi-Fi está quitando el valor a las redes 3G y 4G".

Facebook acaba de sacar una aplicación que me imagino que en el futuro la va a tener todo el mundo donde por teléfono Android o iPhone usted puede hacer llamadas sin necesidad de utilizar una SIM Card, solamente necesita el teléfono, tener la aplicación de Facebook igual que lo hace uno por Skype y otras aplicaciones.

En este momento la telefonía móvil está en riesgo.

Creo que la Presidencia de UNE está trabajado para los intereses de Millicom como su futuro jefe y no para los intereses del jefe actual que son los medellinenses. Este negocio es el negocio del siglo para Millicom y no para Medellín.

En este negocio quien se va a ver más beneficiado va a ser Millicom porque sin pagar la prima de adquisición va a obtener de la empresa la mayoría de la junta directiva, el presidente, el vicepresidente financiero y por tanto el control total de la empresa.

¿Qué significa eso? Que UNE es privada.

Hay que darle el premio a los suecos y a Marc Eichmann por ‘Medellín la ciudad más innovadora’ porque realmente lo que nos tocará hacer es tomarle una foto a UNE porque esta empresa no la volvemos a ver, la vamos a perder, ya sabemos en manos de quien va a quedar, un compañero ahora expuso como se van a tomar las decisiones internas de UNE, que se está planteando y vemos que la empresa va a quedar en manos privadas.

En 10 años nos van a vender la empresa a un sobrecosto o sucederá como con OLA que hoy en día ya es Tigo, nos está comprando el 50% de UNE y después va por EPM ¡Eso es una alerta!

Consecuencias de esta negociación:

- Entrega del manejo de la empresa.
- Fin de programas de responsabilidad social.
- Sobrecostos para el Municipio de Medellín.
- Aumento de impuestos.
- Posible detrimento patrimonial.

Si hacemos una mala negociación ¿cuánto tiempo nos vamos a demorar recuperando lo que se perdió en su momento?

Opciones

Le apuesto más a hacer una alianza con Tigo y no una venta. Hacer alianzas con otros operadores para usar sus antenas y expandir el servicio 4G por todo el país. Seguir con nuestro negocio de Internet Televisión que son rentables y están creciendo y representan el 99% de UNE.

Opcional, ser la tecnología 4G que representan tan solo el 1% de los ingresos de la compañía a Tigo que es el operador móvil. Pero más importante, señores concejales, no podemos entregar un cheque en blanco, en la curul de cada uno está la responsabilidad de las personas que nos eligieron y estoy seguro que a ninguno de ustedes los eligieron para privatizar a UNE”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“Vemos los modelos económicos en materia de telecomunicaciones en donde tenemos el artículo 333 de la Constitución que habla que no deben existir monopolios, pero también vemos que el Estado no podrá restringir la libertad

económica y controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. Digo esto por lo que manifestaba en mi intervención cuando hablaba del espectro que hoy bajo ese modelo de competencias por zonas es un bien inalienable, y sabemos que esa enajenación está prohibida.

Lo digo porque en materia de comunicaciones nosotros no hemos pensado en la articulación que tiene las comunicaciones con la parte de la energía eléctrica. Quiero trasladarme a quienes operan en materia de comunicaciones el manejo de las centrales hidroeléctricas, el manejo de la red semafórica en la ciudad. El manejo de las fotomultas y todo el sistema que opera la ciudad.

La pregunta es si todo esto quedara en manos de otros.

Pregunto, estas reuniones, el número que sean 4, 8, van de la mano de nosotros legitimar simplemente un acuerdo que para el talante de UNE componen 4 artículos, esta Empresa hoy vale 4 artículos y dice: 'por medio del cual se concede una autorización'. Mi posición puede que este o no clara y que necesite estudiar más el tema, pero no que sea una autorización porque siempre es bueno saber como va a quedar constituida la empresa en un proyecto de acuerdo que se convierte en un acuerdo municipal y no en una autorización.

La gran claridad que desearía de la Administración Municipal es que fuese mediante la transformación, la modificación, la composición, todo, mediante un acuerdo municipal y no mediante una autorización. Eso nos lo cobrarían en esta vida y en la otra.

A mayor claridad mayor responsabilidad.

El tema de comunicaciones es algo que en las pérdidas de UNE no están ni el componente tecnológico ni el componente del recurso humano. En estas pérdidas hoy lo que transfiere a UNE es el tema de una mala administración en años anteriores. Los pocos años de vida de UNE se pueden en materia económica decir que necesitamos en UNE para esta transformación un aliado y no un socio.

Habrà que buscar la forma que tipo de aliado necesitamos para esa inversión. Existe muchos temas de tipo técnico que hay que escuchar en los debates pero creo que aquí debe haber mayor claridad con respecto al acuerdo municipal y

que existen algunas dudas y el interés claro es que la toma de decisiones en este recinto creo que no será fácil para la Administración Municipal ni para nosotros que tenemos que tener conciencia de lo que vamos a hacer.

Como dice la concejala Aura Marleny Arcila el cronograma se encuentra sujeto a muchas modificaciones y estaré entregando algunos insumos de tipo técnico para poder respaldar como la Empresa ha tenido actores que lo que han querido es dañar la imagen de UNE cuando para nosotros es un gran sello de ciudad y que tiene posicionamiento y no pretendemos que para negociarla tengamos que generar esa mala imagen que otros quieren hacer de UNE.

Seguiré diciendo que me parece riesgoso estar legitimando con la sociedad todo un sinnúmero de reuniones cuando estamos todavía bajo un proyecto de acuerdo que lo que concede es una autorización”.

Intervino el concejal Óscar Hoyos Giraldo:

“Creo que este es el proyecto más importante de este Concejo en este período y el más importante en los últimos 10 años por la trascendencia que tiene y por las implicaciones que tiene la toma de las decisiones que generen lo que decidan los concejales de Medellín. En ese sentido me parece pertinente que tengamos el tiempo suficiente para hacer los estudios para que cada concejal pueda tomar la mejor decisión y por eso me parece que no es conveniente lo que se querido ventilar en el Concejo que tenemos que tomar la decisión en una fecha determinada.

Creo que aquí debe haber un espacio suficiente y si nos ponen una fecha del 29 de abril porque se terminan las sesiones ordinarias, pues creo que nosotros volvemos a sesionar, es que aquí se sesiona seis mes y un año más de extras, o sea que esa decisión no la tenemos que tomar apresuradamente. Le pido en eso a los ponentes que tengan en cuenta esta consideración que me parece válida, oportuna y pertinente.

Vuelvo con el tema de las preguntas que había en la intervención anterior que el doctor Marc Eichmann no me dado respuesta y las volverá hacer agregando otras más porque quiero dejar el grueso de la intervención para más adelante. La primera pregunta es lo de 4G. 35.000 usuarios, es lo que ha obtenido UNE a la fecha. Pregunto ¿cuánto era la meta proyectada de usuarios al 31 de diciembre, a la fecha actual y a 31 de diciembre del presente año y del 2014?

Quiero saber esto porque vamos muy colgados en esa proyección y esto afecta las utilidades de la empresa.

La segunda pregunta es sobre las alianzas. Cuanto estuve en su oficina con todos los concejales, el Grupo EPM y estuvo el presidente de UNE, doctor Juan Esteban, le hice una observación a él. Por qué no establecía unas alianzas estratégicas con las empresas y el mercado en Colombia, muy particularmente con ETB de Bogotá, que también lo habíamos planteado desde la administración anterior, pero obviamente como esta era una administración nueva en cabeza suya, doctor Juan Esteban, me parecía pertinente sugerirla porque usted podría tener unas políticas muy diferentes a la administración anterior y no solamente con Bogotá, sino con Cali, Barranquilla, con el Eje Cafetero. Esto de una u otra manera nos podría permitir que la empresa obtuviera unos rendimientos económicos y unas utilidades más grandes e importantes a las que nos están ofreciendo hoy a la fecha.

¿Por qué no se plantearon esas alianzas estratégicas?

No espero la respuesta, doctor Marc Eichmann, como usted me respondió que esta era una alianza estratégica con Millicom. Yo no planteé a Millicom, la pregunta fue directa y específica, era con actores nacionales y públicos, no hable con actores privados.

La tercera pregunta que le hice es ¿cuántos usuarios de televisión ha perdido EPM por no suscribir un acuerdo con el fútbol profesional?

Medellín y Colombia es una ciudad futbolera, hay empleados de EPM que se han ido de UNE. Yo me he resistido a irme porque quiero lo público, quiero a EPM y porque quiero a UNE.

Esto es amor y sentido de pertenencia por una empresa y por una ciudad, no es populismo. Además, nosotros aquí nunca hemos tocado el nacionalismo, ese orgullo que nos caracterizaba a nosotros históricamente de ser emprendedores paisas, de tener las más grandes empresas, de ser los que jalonábamos la economía del país, entonces nosotros somos antioqueños muy buenos para unas cosas pero muy regular para otras.

Si a una persona en un operador le ofrecen un mejor paquete se va para allá.

No voy a abandonar a UNE porque soy un usuario y tengo sentido de pertenencia con mi ciudad y mi empresa. ¿Y eso, cuánto representa económicamente? Todas esas personas que se han ido cuánto le presentaron a la empresa en utilidades que obviamente se revierten en unos estados financieros que nos están mostrando y que en la socialización pasada nos presentaron.

Cuántos más pudimos haber obtenido porque en los informes que usted nos pasó nos mostraba que las utilidades por televisión aumentaron, pero no aumentaron los usuarios, totalmente predecible. ¿Qué van a aumentar los usuarios sino les estamos ofreciendo lo más atrayente del mercado, el plus de mercado adicional? Canales internacionales tienen todas las parabólicas. Pero el fútbol profesional no y esto no es de poca monta, esto representa unos ingresos importante para la empresa.

Cuarta pregunta ¿porqué no se ha hecho un empaquetamiento comercial de los productos de UNE con los de Tigo? ¿Por qué no se ha ofrecido los productos que tiene UNE y los ofrecemos a la telefonía móvil y hacemos más atractivo el mercado y por ende vamos a obtener más utilidades?

Ahora necesitamos hacer una fusión del 51% para que hagan esos empaquetamientos ¿por qué no los hicimos antes? ¿Y por qué no los hacemos ahora? Es que además somos socios de Tigo, tenemos el 25%, lo podemos hacer.

Quinta pregunta, sería bueno que nos trajeran los estados financieros de UNE.

Y sexta, si hay unos estados financieros positivos, pregunto, si esos estados financieros entran en los balances de UNE que nos está mostrando en el Concejo. Entonces dejo esas inquietudes y como dije fijaré mi posición pertinente con respecto a este tipo de alianza que nos quieren plantear.

Los concejales tenemos una oportunidad histórica de pasar en uno u otro sentido y que sea la historia la que nos juzgue pero también la responsabilidad con muchos de nuestros electores que nos han planteado serias inquietudes a este tipo de fusión que se está presentando hoy”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“En la pedagogía que tenemos que hacer del proyecto de acuerdo es nuestra obligación a raíz de una de las intervenciones de los presidentes de los sindicatos, es importante dejar constancia que el artículo 2 del acuerdo que se nos propone, que no sabemos como va a salir al final, pero de todas formas la Administración o EPM lo presenta así:

Artículo Segundo. Para el desarrollo de lo indicado en el artículo anterior, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- a. En todo caso, se conservarán los derechos laborales de los actuales servidores de UNE EPM Telecomunicaciones S.A.

Es bueno dejar esa claridad como fue presentado.

- b. Para todos los efectos legales, UNE EPM Telecomunicaciones S.A. continuará con su domicilio y sede principal en la ciudad de Medellín.

Esa también es otra condición establecida en el acuerdo que algún concejal preguntaba que en un futuro podría irse la sede para otro lado.

Pues eso está presentado actualmente, doctor Nicolás, dentro de acuerdo con respecto a la sede.

Los dos aspectos me parecen interesantes en las exposiciones que han hecho.

- c. UNE EPM Telecomunicaciones S.A. continuará reconociendo los subsidios a los usuarios, de conformidad con el artículo 69 de la Ley 1341 de 2009 modificado por el artículo 58 de la Ley 1450 de 2011.

Tomé nota de algunas inquietudes, ¿por qué Millicom? Es bueno enfatizar que en la sesión plenaria del 6 de abril está dedicado a hacer un análisis de las objeciones de alianza de UNE, espero que ahí se presente en forma amplio porqué se plantea esta propuesta o porqué no con otras, todas las posibilidades que existen se deben analizar ese día.



Haciendo comentarios en general a la exposición que hizo la Administración Municipal creo que todos estamos de acuerdo y ese entorno no lo desconocemos en que el sector de comunicaciones es un sector con un dinamismo inmenso en el país y el mundo.

De hecho entre las 50 principales compañías del mundo hay 3 del sector de telecomunicaciones. Nippon de Teléfonos como la número 29, AT&T como la 32 y Verizon Communications como la número 50. En un ranking de las 500 empresas el sector de telecomunicaciones ocupa el cuarto lugar, en primero lugar están las petroleras, la de energía, el sector automotriz y seguiría las telecomunicaciones.

Tampoco se puede desconocer que este es uno de los sectores que ofrece mayores oportunidades desde el punto de vista de la rentabilidad en los próximos 10 años y sobre todo por el servicio de valor agregado 'datos' y 'movilidad' que todavía tienen relativas tasas bajas de penetración en el país comparado con los países desarrollados por su puesto. He solicitado expresamente que hagamos lo posible, ojalá la semana entrante haga presencia en el recinto el Ministro de Telecomunicaciones.

Antes que presentaran este proyecto de acuerdo dije en una reunión en la que tuve ocasión de estar en presencia del Ministro hablando sobre los problemas de los pliegos para la subasta, con unos congresistas, el Alcalde y el Ministro a una pregunta que le hiciera sobre la movilidad de voz me decía él: "Lo que pasa es que sencillamente la transmisión por voz se acaba en tres o cuatro años, ya viene es los datos y la movilidad de datos".

Entonces uno se pone a analizar el tema de UNE y más o menos el 47% de los ingresos de UNE provienen del servicio de línea fija. Por acá tenía unas estadísticas que me voy a adelantar y sabemos que el servicio en forma directa de celular y móvil es cero en UNE, no tiene ese servicio, por ello la necesidad de empaquetar que pueden ser también por alianzas, eso no lo desconoce nadie, por eso en esa sesión pretendemos analizar toda las posibilidades.

La fortaleza de hoy de UNE está en la línea fija y es el servicio que ya desapareció inclusive en la ley. Y le están dando fuerza a la movilidad y en especial a la movilidad de datos. Porque es que esta tecnología y el avance en el sector de telecomunicaciones desde el año 90, que apareció el celular fue que revolucionó el mundo de las telecomunicaciones.

Nosotros empezamos con el Marconi, el telégrafo, luego apareció la línea fija como un símbolo de estatus, como norma, luego pareció el fax y luego el salto al celular que fue la revolución porque era la comunicación independiente del lugar donde estuviéramos.

Eso revolucionó el modo de conectarnos con nuestros amigos y familia y cambió el mundo. Cada vez vemos más portátiles, más teléfonos inteligentes, eso lo vemos a diario y aparece la movilidad de los datos como una regla y cada vez con mayor fuerza.

Los que usamos la voz somos los viejitos que tenemos más de 35 años, porque los jóvenes manejan es los datos y ese es el futuro. Esta es la primera sesión de análisis y vemos como planteamos el cronograma que nos preocupamos porque estuvieran todos los temas y ratifico que si hace falta alguno se incluye porque la gran pregunta que me voy a hacer durante estas sesiones es ¿UNE puede sola?

Porque eso está directamente relacionado con la defensa del patrimonio público. Porque creo que ha necesidad que haya patrimonio público para salvaguarde los intereses y el acceso de la gente que tiene menores recursos, esa es la salvaguarda. Por eso no estaría de acuerdo con algunas propuestas que se mencionaron hoy que de pronto era preferible venderla toda.

Creo que eso no es lo preferible pero estoy dispuesta a escuchar todo el análisis que se hagan en las diferentes opciones. Prefiero quedar con el 50% que es un mecanismo de regulación, de intervención del mercado, un mecanismo para que el sector público participe de las ganancias del sector de telecomunicaciones que se avizora especialmente en movilidad en los próximos años que venderla toda.

También la movilidad de datos y los cambios que están dando y unido a la pregunta ¿UNE puede sola? Es que estos cambios que se sobrevienen no son neutros a las necesidades de capita, de inversión, de innovación. Ahí está el punto de asunto, porque vamos a resolver lo que sea mejor para Medellín, pero entonces si UNE sigue sola, esas necesidades intensas de capital que se necesita, porque de eso no hay duda, que no signifique también un detrimento del patrimonio público porque no podamos sobrevivir, porque en este mundo todos sabemos que lo que hoy es una ventaja, mañana se puede convertir en una desventaja, así es de inesperado el mundo de las telecomunicaciones.

Hace años la telefonía fija no tenía discusión y parecían tres empresas indestructibles EPM en Medellín, ETB en Bogotá y Emcali en Cali. Tenían ganancias cuantiosas y llegó la telefonía celular e invalidó todas las tecnologías existentes. Reitero sobre las necesidades de capital, se imagina cuánto valió para Medellín en general toda la inversión el cambio de cobre por líneas digitales, por ejemplo, o la fibra óptica para un teléfono en cada hogar en cada casa.

Eso se convierte ahora en una desventaja desde el punto de vista de los costos, con respecto a la movilidad, y a la movilidad de datos. Las líneas fijas en Colombia no hay que desconocer que UNE aparece con un incremento 8% más que todo por adquisiciones pero volvemos al argumento que ese no es el futuro, la línea no es el futuro y eso lo estamos viendo con nuestros jóvenes.

Sin embargo uno ve que ETB viene para abajo con las líneas fijas. Lo mismo Emcali. Alguien me decía, y dejo claro que no lo he confirmado, que Emcali apenas va a empezar el proceso que Medellín hizo en el 2006 que es la escisión y están pidiendo asesoría a Medellín.

No sé si ese comentario es cierto no, lo pongo sobre la mesa.

Y uno ve la decadencia de esas dos empresas en la línea fija y uno ve la evolución de las líneas celulares en Colombia. 2009: 41 millones, 2010: 44, 2011: 46, 2012: 47 y 48 millones de pesos. Decía que UNE cada vez participa más en producto como líneas fijas, que no crecen y pierden relevancia.

También incursiona en Internet dedicado y televisión que crecen poco y es un actor irrelevante e inexistente en la movilidad, que es una de las tendencias esenciales. No quiero desconocer que necesitamos hablar de los riesgos no solo si UNE continúa solo sino riesgos también de la fusión, eso se tiene que poner sobre el debate para que la administración en cabeza de UNE y EPM nos digan como evaluamos estos riesgos de la fusión que se nos propone frente a los riesgos que UNE siga completamente solo en el mundo de las telecomunicaciones.

Dejo una especie de constancia en esta sesión que hay riesgos para UNE si continúa sola, como en la fusión, si el gobierno nacional no regula los monopolios que se están creando y se pone en peligro el patrimonio público de todas formas. Es que el monopolio que hay en Colombia, más del 70% en cabeza de Slim es una amenaza en los dos casos.

Hay en curso un proyecto de ley en el Congreso de una ley antimonopolio que se sería bueno que nos hicieran alusión en las próximas intervenciones haber como está concedido ese proyecto de acuerdo. Hay otro riesgo y es que la fusión no signifique mejoras para la calidad del servicio, las tarifas y los resultados económicos.

Evalúemos esos casos, porque la aspiración para los ciudadanos de Medellín también en una alusión que ha hecho Santy es que la idea es que se mejore el servicio y haya ahorros que se refleje en los usuarios finales que somos los ciudadanos de Medellín. El otro riesgo es que los requerimientos de capital aumenten de forma desmedida para EPM y el Municipio de Medellín y que lleven a la necesidad de invertir patrimonio público que no se pueda recuperar o se vea licuado en una competencia de tarifas con actores monopólicos y eso es claro.

Aquí el riesgo del patrimonio público, también hay que ser claros que hay riesgos en uno y otro caso por los monopolios, pero cuál es el que ofrece menos riesgos, que por no tratar de analizar las realidades entremos en un detrimento patrimonial y nos juzguen, porque esta es una decisión de responsabilidad inmensa para todos. Durante este mes y medio tenemos que analizar estos temas y tomar la decisión con la mayor tranquilidad posible.

Habrá que analizar si ETB podría interferir en el negocio o no. Por la composición accionaria tal como se nos muestra la estructura en últimas terminamos en Colombia Móvil con el 75, la empresa fusionada, la ETB con el 25%. Pero no sé dentro del análisis que ha hecho el Gerente de Empresas Públicas y doctor Marc qué interferencias podría haber por parte de ETB y porqué.

El otro riesgo es que a pesar de analizar la fusión, la nueva empresa no logre la subasta que se va a realizar próximamente en Colombia las mejores frecuencias el espectro electromagnético para mejorar la posibilidad de competir en el negocio de 4G, aunque ya UNE tiene 4G. En esas sesiones y cuando estemos con la comunidad hay que hacer mucha pedagogía de cómo es está se proponiendo el negocio para que se entienda cada vez mejor y profundizar en el tema que es lo que nos hemos propuesto.

Hemos solicitado la mayor información posible alrededor del tema. Todos los ponentes vamos a ser garantes que la información que nos llegue la

entregaremos a todos los concejales y vamos a insistir porque todas las preguntas que están sobre la mesa, sean respondidas y vamos a hacer veeduría sobre ese tema”.

Intervino el concejal Carlos Mario Uribe Zapata:

“Se pudo visualizar la importancia del proyecto de acuerdo, que decían ahora, tal vez el más importante en los últimos 10 o 15 años para la ciudad y que eso nos amerita a nosotros asumir una responsabilidad muy grande con la ciudad. Quiero enfatizar en cómo sacamos el debate del recinto tenemos un canal UNE que debiera estar transmitiendo todas las sesiones e igual que Telemedellín para que las personas estén enteradas de lo que está pasando.

Doctora Aura Marleny Arcila lo que usted decía la pedagogía es importante. Para el proyecto de Emvarias y EPM sacaron un documento sencillo, entendible para todas las comunidades e igual deben hacer para este para que las personas del común se enteren qué está pasando de primera mano. Doctora Aura, se hablaba de facilitar el tema que tiene que ver por Facebook y Twitter para que las personas también opinen al respecto de este proceso, porque hemos reiterado que el compromiso nuestro es con las comunidades y votantes y de esa manera tomar la mejor decisión para la ciudad.

Invitemos a exconcejales que estuvieron en la escisión de UNE aunque aquí hay algunos para que vengan a ayudarnos a tomar la mejor decisión en esa parte”.

Intervino el concejal Santiago Martínez Mendoza:

“Hemos puesto a la ciudad un cronograma que puede tener variaciones y si hay manifiesto de decisiones ese no es el caso particular. Voté la escisión de UNE y había unas proyecciones anuales de la entidad y también como ya se hablaba del negocio de Orbitel, pregunto si podemos tener como ha sido el comportamiento cada año, el comparativo de lo que se proyectó de UNE y de la realidad año a año desde que escindimos a UNE.

Un paralelo también frente a las Empresas Públicas, es decir, como ha sido el comportamiento de UNE año a año comparativamente con Telecom, con otras empresas públicas. Sería interesante cuando se habla de los riesgos porque a todos nos gusta que nuestras empresas sean públicas, y ese artículo del cual

se habla, lo construimos Germán Darío Hoyos Giraldo y este servidor, con la anuencia de los sindicatos.

Sería bueno que conociéramos los riesgos, que una cosa es contemplar el riesgo dentro de un discurso enmarcado en una literatura, y otra cosa es enfrentando realidades, como estamos ¿cuáles serían los riesgos y enfrentando qué realidades?

Teniendo en cuenta la complejidad de lo que son las telecomunicaciones como negocio, aquí hay que dar unos pasos que el común de la gente no se da cuenta, pero no es lo mismo la inversión en UNE por parte del Municipio de Medellín que la inversión de un privado.

Por el como y los ojos que vigilan, así la vigilancia tenga cuestionamientos”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Doctora Aura Marleny, no sé si cuando intervine usted estaba, manifesté cuatro intentos de Carlos Slim de comprar a Millicom, y si la preocupación es Carlos Slim pues Millicom es la menos indicada, es una compañía que en menos de tres años con toda seguridad le pertenece a ese señor.

En el tema de la escisión de UNE no hay que ser un experto en las finanzas para saber que fue un error craso, que fue algo que se manejó de forma política, y que fue un error. Espero que el llamado que hizo Aníbal Gaviria acá cuando instaló estas sesiones dijo que nos alejáramos de los debates politiqueros. Espero que la politiquería no empiece a rondar este círculo para la aprobación de este debate.

En los negocios no hay casualidades, hay motivos, y no es una casualidad que este señor desde octubre del 2011 esté comprando a Millicom, cuatro intentos, y la respuesta de Millicom o de la compañía Luxemburgo que maneja el fondo familiar es que no han recibido la oferta esperada ‘cuando nos paguen lo que queremos. Ese día les vendemos’. Entonces repito, hay que analizar más allá. Creo que con esos intentos, que no está mal, es que él es un empresario, el verá que hace con eso, pero si aquí el discurso es que nos preocupa eso, creo que Millicom es la menos indicada.

En segundo lugar, si yo desde ya, como lo debieron haber hecho los concejales hace siete años era preveer este debacle de UNE, estoy previniendo el debacle

de esa fusión y la pérdida de esa plata, soy capaz de preveer eso, y estoy pidiendo que sea así.

Considero que se cae todo el soporte financiero que se le puede dar a esa unión. Repito, me atrevo a apostar con el que quiera y lo escribimos donde haya que escribirlo que esa compañía en menos de tres años le perteneces a otros dueños y precisamente esos dueños no van a estar lo suficientemente preocupados por la fusión que se hizo en Medellín-Colombia, que les importa un carajo, para seguir adelante con sus negocios”.

Intervino el Gerente General de EPM, Juan Esteban Calle:

“Como Grupo EPM estamos muy satisfechos de traer esta propuesta al Concejo de Medellín. Propuesta que nos parece absolutamente trascendental no solo por el futuro del Grupo sino para el futuro de la ciudad. Va a haber amplios espacios para resolver todas las inquietudes planteadas por los señores concejales. Estamos tranquilos con la sustentación que tenemos para proponer esa transacción que consideramos ampliamente satisfactoria desde el punto de vista para la protección del capital público. Es una transacción que tiene todas las ventajas, otra vez hay un billón de esos que entrarían al Grupo EPM y después al Municipio de Medellín en una transferencia extraordinaria.

Estamos optimistas que de aprobarse esa transacción esos recursos llegarían y consideramos que es el socio ideal por una razón poderosa y es el valor presente neto de las sinergias, uno cuando evalúa con quien quiere asociarse tiene que hacerlo con las empresas que le generen valor. En este caso el 50% de la participación que tendría el Grupo EPM en esa empresa fusionada tiene mucho más valor que el 100% que tiene actualmente en UNE como está: además de un billón de dólares en sinergias que no se pueden aprovechar sino es con un socio que ya tenga movilidad en Colombia.

Estudiamos ampliamente otras alternativas y la gran realidad es que independiente de lo grande de la empresa o poderosa de la empresa si no tiene presencia de movilidad en Colombia no agrega ningún tipo de sinergias y valor a la entidad fusionada. Eso llega entonces a descargar un universo muy grande de compañías que uno podría en una primera opinión considerar como socios estratégicos ideales. Nosotros tenemos confianza en la administración de Millicom y en sus accionistas y en su reiterativa afirmación del compromiso que tienen no solo con el negocio sino con su presencia en Colombia. Lo han venido

demostrando con hechos concretos, creciendo en muchos otros países donde tienen operación y buscando nuevos mercados.

Habrà suficiente espacio para detallar cada uno de los argumentos que trajimos hoy y estamos abiertos a considerar las observaciones e inquietudes y responderlas con profundidad dentro del cronograma que ha propuesto la coordinadora y ponentes de este proyecto. Agradecemos la oportunidad que nos dan de presentar nuestros argumentos en este recinto y estamos dispuestos a seguir avanzando de nuestra parte los argumentos que creemos que soportan esta propuesta tan importante para la ciudad.

Quiero reiterar que vamos a invitar al señor Ministro de Telecomunicaciones para que esté presente, él se había ofrecido en días pasados a acompañarnos en el momento en que lo solicitáramos, así que estaremos confirmando una fecha que se acomode al cronograma que están planteando ustedes y que le sirva al Ministro. El caso de Emcali que se ha tocado por varios concejales, todos sabemos que Emcali está intervenida en este momento, una de las condiciones que ha puesto la Súper para devolverle Emcali a la ciudad es precisamente que lleven a cabo la escisión del negocio de telecomunicaciones, porque la Súper ve altísimos riesgos que ese negocio continúe en esa empresa antes que se le devuelva a la ciudad. Ha puesto esa condición porque también ha recomendado que se le tiene que buscar una solución al caso de telefonía Emcali. Contemplamos la posibilidad de alianzas tanto con Emcali como con la ETB, pero la gran realidad es que ahí no hay valor a compartir, no tienen movilidad y tienen adicionalmente unos pasivos gigantescos que hacen la viabilidad de esas empresas futura ampliamente cuestionable.

Lo que buscamos y proponemos es alternativa que generen valor, no que nos entren a sumar problemas”.

La Presidencia:

“En este proceso las garantías están dadas desde el punto de vista del Reglamento Interno del Concejo de Medellín. Esta es la primera sesión de 18 sesiones planteadas.

El próximo viernes tendremos a UNE como invitado con temas: Perspectivas TIC: Plan Vive Digital, masificación de Internet, Subasta 4G.



El sábado tendremos: Evolución y tendencias del sector telecomunicaciones – Colombia y el Mundo en el Marco Normativo y regulatorio en las telecomunicaciones en Colombia.

Cada una de las bancadas tendrá el momento oportuno para hacer sus presentaciones y sus planteamientos, pero en términos generales demandando la solidaridad necesaria, dadas las condiciones y pasiones que puede suscitar dicho debate. En igual sentido a los señores de los diferentes sindicatos les pido el favor que nos ayuden a orientar la cordura de una discusión en un debate democrático, amplio, donde están dadas las garantías para que puedan hacer sus intervenciones pero nos ayuden y orienten el debate como una razón de saldo pedagógico como nos compete adelantarlos de manera moderna.

Quienes se precipitan a decir ‘sí’ o ‘no’ recomendarles, con todo respeto, que nos demos la posibilidad de escuchar todos los argumentos y el debate a fondo en los cuales este Concejo es pionero a nivel nacional y afortunadamente tiene ese nivel de discusión.

Continuemos con el Orden del Día”.

#### **4º LECTURA DE COMUNICACIONES**

La Secretaría informó que no hubo comunicaciones sobre la mesa.

#### **5º PROPOSICIONES**

La Secretaría informó que no hubo proposiciones sobre la mesa.

#### **6º ASUNTOS VARIOS**

Los asuntos varios que se trataron fueron los siguientes.

La Presidencia:

“Esperemos que estos 25 años de elección popular de alcaldes, que quiero resaltar en la sesión de hoy; y las felicitaciones porque ‘Habemus Papam’.

**CONVOCATORIA:** La próxima reunión se realizará el 14 de marzo, a las 9:00 a.m., en el Recinto de Sesiones del Concejo de Medellín.

NICOLÁS ALBEIRO ECHEVERRI ALVARÁN  
Presidente

JUAN DAVID PALACIO C.  
Secretario General

Anexos:

1. Formato de Registro de Asistencia de Concejales. (2 folios).
2. Comunicaciones suscritas por el Secretario General. (3 folios).
3. Formato de Registro de Intervenciones de la comunidad. (1 folio).
4. Comunicación suscrita por el concejal Jesús Aníbal Echeverri, dirigida a UNE-EPM. (4 folios).
5. Comunicación suscrita por el Personero de Medellín, delegando su presencia. (1 folio).
6. Comunicación suscrita por el Personero de Medellín, delegando su asistencia. (1 folio).
7. Comunicación suscrita por el concejal Bernardo Alejandro Guerra, constancia. (1 folio).

Transcribió: Nora Álvarez Castro  
María H. Acosta Benvenuti  
Fanny A. Bedoya Correa  
Revisó: Gloria Gómez Ochoa