

# **CONCEJO DE MEDELLÍN**

## **SESIÓN ORDINARIA**

**ACTA 202**

**Marzo 4 de 2013**

# ÍNDICE

## ACTA 202

<b>Asistencia</b>	<b>3</b>
<b>Orden del Día</b>	<b>4</b>
<b>Aprobación del Orden del Día</b>	<b>4</b>
<b>Proposiciones</b>	<b>4</b>
<b>Invitación</b>	<b>5</b>
Presentación de informe de estados financieros de UNE EPM Telecomunicaciones S.A.	
<b>Lectura de Comunicaciones</b>	<b>78</b>
<b>Asuntos varios</b>	<b>78</b>
<b>Anexos</b>	<b>79</b>

FECHA: Medellín, 4 de marzo de 2013

HORA: De 9:10a.m. a 1:10p.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  
Bernardo Alejandro Guerra Hoyos  
Yefferson Miranda Bustamante  
Carlos Alberto Bayer Cano  
Carlos Mario Mejía Múnera  
Fabio Humberto Rivera Rivera  
Rober Bohórquez Álvarez  
Miguel Andrés Quintero Calle  
Jaime Roberto Cuartas Ochoa  
John Jaime Moncada Ospina  
Álvaro Múnera Builes  
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

#### ORDEN DEL DÍA

- 1° Verificación del Quórum
- 2° Aprobación del Orden del Día
- 3° Invitación

En atención a la comunicación dirigida por el doctor Marc Eichman Perret, Presidente de UNE - EPM Telecomunicaciones S.A. a la Presidencia del

Concejo de Medellín, la Mesa Directiva programó sesión para que se presente el informe de estados financieros de UNE EPM Telecomunicaciones S.A.

4° Lectura de Comunicaciones

5° Propositiones

6° Asuntos Varios

DESARROLLO:

#### 1° VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

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

#### 2° APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

La Presidencia sometió a consideración el Orden del Día.

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Para solicitar, en aras a que el día de ayer, después de largo trabajo, haber discutido y leído 42 proposiciones, que deben ser sometidas a la plenaria para su aprobación, le solicito con base en el artículo 33°, parágrafo 1°, del Reglamento Interno del Concejo, aprobar el cambio del orden del día para que se sometan a consideración las 42 proposiciones leídas y luego continuar con el orden del día como está establecido”.

No se presentaron más intervenciones. **Se aprobó el orden del día con las modificaciones.**

#### 3° PROPOSICIONES

Se sometieron a consideración las 42 proposiciones leídas el domingo 3 de marzo. No se presentaron intervenciones. Se sometieron a votación nominal.

Votaron **SÍ** los siguientes concejales:

1. Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán

2. Luis Bernardo Vélez Montoya
3. Aura Marleny Arcila Giraldo
4. Fabio Humberto Rivera Rivera
5. Carlos Mario Mejía Múnera
6. Rober Bohórquez Álvarez
7. Carlos Mario Uribe Zapata
8. Miguel Andrés Quintero Calle
9. Jaime Roberto Cuartas Ochoa
10. Yefferson Miranda Bustamante
11. Roberto de Jesús Cardona Álvarez
12. John Jaime Moncada Ospina
13. Carlos Alberto Bayer Cano
14. Álvaro Múnera Builes
15. José Nicolás Duque Ossa
16. Jesús Aníbal Echeverri Jiménez
17. Santiago Martínez Mendoza
18. Oscar Hoyos Giraldo

La Secretaría registró dieciocho (18) votos afirmativos. **Fueron aprobadas.**

#### 4° INVITACIÓN

La Presidencia:

“Damos la bienvenida al doctor Marc Eichman Perret; al doctor Juan Guillermo Usme, secretario General; al doctor Claudio Salvador, vicepresidente de Finanzas de UNE; al doctor Juan David Echeverri, subdirector de Entes Territoriales; a la doctora Ángela Vergara, Finanzas Institucionales de EPM; al doctor Carlos Mario Tobón de Finanzas de EPM.

Esta es una sesión que ha solicitado por escrito a la plenaria el señor Presidente de UNE y su staff directivo con el fin de hacer una presentación de los estados financieros de la entidad. Quiero, para efectos del acta, resaltar la presencia del señor Personero y de los funcionarios de la Administración”.

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

“Quisiera hacer énfasis en tres hechos que ocurrieron el viernes que son de suprema importancia para la organización. El primero, lo conocen ustedes más que yo, el hecho de que se haya nombrado a Medellín como la ciudad más innovadora, donde muchos de los temas tienen que ver con EPM, pero consideramos que el despliegue que ha hecho de la mano de la Alcaldía y del Concejo en muchos de los temas, ha hecho que se haya podido modernizar la ciudad.

Segundo, la presentación que hizo Empresas Públicas de Medellín, del proyecto de acuerdo para la fusión con Millicom, que pensamos es muy importante. Lo traigo a colación, porque esta mañana mirando Portafolio, estaba viendo los resultados de ingresos de la Empresa de Teléfonos de Bogotá. Según esto, los ingresos en el 2011 habían sido de 1 billón 436 mil millones de pesos, cayeron un 6.43% a 1 billón 334.000 millones; es decir, cayeron más o menos 100 mil millones de pesos los ingresos de la ETB y diría que no es mala gestión, sencillamente es un tema de los sectores en donde está la empresa que hoy percibe alrededor del 60% de sus ingresos del mercado de voz, que está en caída, lo que significa que la ETB se quedó en aquellos mercados que están cayendo, que ya son maduros y no se ha posicionado en nuevos mercados que son de importancia para el crecimiento de la empresa y por eso vemos que los resultados de alguna manera cayeron 6.43%.

La última noticia, es que en febrero UNE rompió el record, a pesar que de que este mes solo tiene 28 días, de ventas con 115.000 servicios colocados solo en el mes. Esto rompe el record de ventas de lejos, habíamos roto ese record pasando los 100 mil en enero y ahora en febrero cerramos en 115 y estamos apuntando a darle 130.000 servicios nuevos para aumentar la planta de clientes que tenemos a nivel nacional; esto significa que de alguna manera la estrategia comercial está funcionando y nos está permitiendo capturar esas participaciones de mercado que son tan importantes hacia futuro.

Presidente, agradecerle su invitación; agradecerle a todos los concejales la atención y la preocupación que hay por UNE y al Personero un saludo muy especial, así como a todos los presentes. 2012 para UNE fue un año de transición, en el cual empezamos a tocar los puntos neurálgicos de la organización para ubicarla hacia el futuro. Los resultados, si se miran a nivel de UNE de manera fría, sencillamente mirando el PyG y sin entender los detalles de por qué llegó allá, son unos resultados que se podrían considerar no solo

malos, muy malos. Es decir, vamos a mostrar una pérdida de \$203.000 millones en el ejercicio.

En esta presentación, lo que voy a tratar de hacer es explicar por qué esos resultados no son malos, metiéndome en el detalle y explicándoles un poco las razones de estos resultados. Hoy en día UNE tiene dos negocios que son radicalmente distintos en su reconocimiento contable. Hay un negocio fijo donde tenemos telefonía fija, banda ancha, televisión, larga distancia, los negocios de interconexión y los negocios de soluciones empresariales.

Este es el negocio que UNE ha fortalecido a través de años y que hoy en día está consolidado en un mercado relativamente maduro, que no tiene mucho crecimiento potencial, pero se mantiene a nivel nacional y hay un negocio nuevo en el que estamos incursionando, que es el de 3G y 4G. Ese negocio de movilidad que hoy en día estamos atacando con datos, porque el entorno de movilidad a nivel de voz es supremamente complejo, es un negocio radicalmente distinto porque está en desarrollo y como negocio en desarrollo, la manera de medir la eficacia y el desempeño de ese negocio, es muy distinto a como se mide en el negocio maduro.

Expliquemos un poco cómo se ven los estados financieros.

<b>Estado de Resultados FIJA (Cifras en millones de pesos)</b>	<b>2011</b>	<b>2012 sin ajustes</b>	<b>2012 con ajustes</b>	<b>Var. sin ajustes</b>	<b>Var. son ajustes</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	1.724.569	1.845.920	1.841.967	7,0%	6,8%
<b>Costos y Gastos</b>	1.310.059	1.313.204	1.328.919	0,2%	1,4%
<b>EBITDA</b>	414.510	532.717	513.049	28,5%	23,8%
<b>Margen EBITDA</b>	24,0%	28,9%	27,9%		
<b>Depre., Amort., Provis.</b>	401.904	362.856	604.004	-9,7%	50,3%
<b>Resultado Operacional</b>	12.605	169.861	(90.955)	1247,6%	-821,6%
<b>Margen Operacional</b>	0,7%	9,2%	-4,9%		
<b>Neto Otro No Operacionales</b>	(46.812)	(12.329)	(33.616)	-74%	-28%
<b>Resultado Antes de Impuesto</b>	(34.207)	157.532	(124.571)	-561%	264%

Primero, a nivel de ingresos operacionales. Si uno mira 2011 contra 2012, los ingresos de la compañía pasaron de 1.72 billones a 1.85 billones. Donde de alguna manera el crecimiento fue de alrededor del 7% de los ingresos y hubo un ajuste menor, que fueron unos ingresos que se reconocieron de autoconsumo de llamadas que hacía UNE con el mismo UNE, que no se deberían considerar. Sin esos ajustes, el crecimiento de los ingresos fue de un 7% y sin ajustes el crecimiento de los ingresos fue de 6.8%.

Tengamos en cuenta que la ETB en el mismo período decreció sus ingresos 6.5% y que mientras ya estamos facturando 1.85 billones, la ETB está facturando 1.34 billones, un valor muy inferior, viendo que hacía ciertos años ellos tenían una facturación muchísimo más alta que la nuestra. Los costos y los gastos fueron en el 2011, 1.31 billones en el 2012 permanecieron iguales, con un crecimiento del 1.4% con ajustes y de 0.2% sin ajustes. Si consideramos que la facturación creció un 7%, el haber contenido los gastos y los costos de manera que no crecieran, sobre todo en un país como el nuestro que tiene inflación, significa que se hizo un esfuerzo de restricción de costos y gastos.

Ese esfuerzo no se alcanza a ver en su totalidad en los estados financieros de 2012, porque se empezaron a hacer de manera fuerte en mayo, abril y muchos de los contratos que se podían tocar para poder tener menores gastos, no vencían sino hasta este año y no han vencido todavía, la mayoría de los contratos de operaciones en la calle, que es donde UNE gasta la mayor cantidad de plata, no se han podido ver el impacto de las renegociaciones. Sin embargo, todos los contratos e instalaciones ya bajamos los precios unitarios en un 14% y eso empieza a regir más o menos desde abril de este año.

Aquí no se ve todo el impacto de los esfuerzos que se han hecho en costos y gastos, porque apenas se está empezando a ver el impacto de las medidas que se tomaron. Eso hace que el Ebitda en el 2011 del negocio fijo, fuera de \$414.000 millones. En 2012 ese Ebitda fue de \$532.000 millones sin ajustes y \$513.000 millones con ajustes. Eso implica que la variación del Ebitda sin ajustes, fue de 28.5%, es decir, aumentamos la caja operacional que genera la empresa en su negocio fijo, en un 28.5% de año a año. Y si lo miramos con ajustes, da el 23.8%. El margen Ebitda de esa manera pasó del 24% a un 28.9% o a un 27.9% con ajustes.

¿Qué pasó? Si uno mira las depreciaciones, amortizaciones y provisiones, esas depreciaciones pasaron de 401.904 millones a \$363 mil millones sin ajustes,



pero como hicimos unos ajustes mayúsculos en los estados financieros, esas depreciaciones, amortizaciones y provisiones pasaron a \$604.000 millones.

Para los que no estamos acostumbrados a hablar lenguaje financiero, las depreciaciones, amortizaciones, y provisiones, no son caja, no le pagué a nadie esa plata como tal; sencillamente es el reconocimiento que se hace del valor que perdieron los activos durante ese año, no tuve que pagarle a nadie esa plata, es un movimiento contable, no es de caja y es un movimiento en el cual aumentamos un 50.3%, por unos ajustes puntuales que hicimos para limpiar los estados financieros de la compañía para entrar a normas internacionales.

Hoy en día podemos decir que los balances de UNE reflejan la realidad del costo de sus activos. Y esto muy pocas compañías en Colombia lo pueden decir. La ETB por ejemplo, tiene reconocido en sus libros la licencia de larga distancia por más de \$200 mil millones. Nosotros teníamos la licencia de larga distancia reconocida por \$93.000 millones en nuestros libros y ¿Qué hicimos? Dijimos, hoy en día si quiero sacar una licencia de larga distancia, voy al Ministerio y me cuesta un peso sacarla. ¿Por qué debo tener la licencia de larga distancia por \$93.000 millones en mis libros? Y decimos que esa licencia que estaba por \$93.000 millones la íbamos a llevar a cero pesos, la castigamos. Lógicamente eso no es parte del resultado operativo de la compañía. Es sencillamente una decisión sana de reflejar en los libros los valores reales de los activos para prepararnos a la migración de normas internacionales que estamos adelantando de la mano de Empresas Públicas de Medellín.

Después encontramos activos y hay de todo, de transmisión, de planta externa, de WiMax, cantidad de activos que estaban reconocidos en nuestros libros por un valor superior al que realmente vale en el mercado y como valían más \$66.000 millones para llevar esos activos a su valor real en el balance. Eso no es un resultado operacional de estos años, fueron activos que se han comprado de hace mucho tiempo.

Muchos de estos activos provienen hasta de EPM, pero los llevamos a su valor real para reflejar la realidad contable. Hubo un impacto de 64.000 millones porque cambiamos la vida útil de las instalaciones. ¿Qué quiere decir eso? Las instalaciones cada vez que vamos y conectamos un cliente, tenemos que utilizar materiales y mano de obra. Hasta el 2009 esas instalaciones se llevaban directamente al gasto.

En el 2009 hubo en UNE un cambio de política contable y esas instalaciones ya no se consideraban un gasto sino un activo, el hecho de haber conectado un cliente es un activo y se empezaron a depreciar, según la norma contable colombiana, a 25 años. Hicimos un estudio técnico impulsado por la Administración, en el cual verificamos cuánto era la vida útil real de esas instalaciones, cuánto tiempo en promedio sirve y genera ingresos una instalación que hacemos.

Encontramos, fue un estudio bastante complejo, en el cual tuvimos que levantar mucha información estadísticas, que esa vida útil estaba entre 5 y 8 años. Fuimos conservadores y esa vida útil la llevamos a 5 años. Todas aquellas instalaciones que se habían estado depreciando a 25 años, lógicamente se habían estado depreciando a un ritmo muy inferior, al que se debían depreciar si se hubiesen depreciado a cinco años y por lo tanto, había que hacer un ajuste en el precio de las instalaciones, al pasar de una vida útil de 25 años a una de cinco años.

Ese ajuste corresponde a los \$64.000 millones que se impactaron, todo en los estados financieros del 2012, viendo que de alguna manera si se habían reflejado a 25 años, han debido impactar los estados financieros de 2009, 2010, 2011, pero se impactaron este año y por último hicimos unos avalúos técnicos de unos activos y esos activos estaban sobre evaluados en balance, lo que pasa es que esos avalúos técnicos que hicieron que se disminuyera en \$16.000 millones, son los activos que bajaron de precio.

Por otro lado, en la cuenta de valorizaciones que vamos a ver próximamente en el balance, los activos que aumentan de precio se reconocen ahí pero no pasan por el P&G, la norma contable dice que “los activos que bajan de valor tienen que pasarlos por PyG, pero los activos que suben de valor, se manejan por balance” y por eso aquí solo vemos el impacto de los activos que bajaron de valor. Con todo esto, tenemos aquí 241.000 millones de pesos que impactamos, que no son de este ejercicio, pero los impactamos para tener un balance sano.

¿Por qué? Primero, porque estamos pasando a normas internacionales y si uno pasa sin tener el balance sano, le hacen unas notas que se llaman “notas de tipo 2”, que impactan negativamente en la reputación no solo de UNE sino también de EPM. Y segundo, también lo hicimos porque cuando uno tiene unos estados financieros sanos, eso demuestra seriedad en la administración y un intento de alguna manera con los tenedores de bonos y con todos los

proveedores con los que trabajamos, demostrar realmente la situación financiera de la compañía. Si este ejercicio se hiciera en otras compañías del sector, los impactos quizás serían muchísimo más grandes. Nosotros lo hicimos de manera responsable como Administración, para demostrar una realidad financiera y tener unos estados financieros sanos y mostrarle a todo el mundo, incluido el Concejo, la realidad de cuánto es el valor en libros de UNE a 2012.

Adicionalmente a eso, se impactaron \$21.000 millones en unos costos no operacionales, donde encontramos la amortización del crédito de TV Cable Promisión por \$14.120 millones, que fue una operación en Bucaramanga y habíamos reconocido unos créditos mercantiles, porque por el valor por el cual compra uno esas operaciones por lo general es mayor a su valor en libros, la diferencia se reconoce como un crédito mercantil.

Aquí revisamos todas las operaciones de compra que hicimos de Visión Satélite, de TV Cable Promisión y de la operación que compramos en Cartagena. Todas esas se revisaron para ver si el flujo de caja que generaba esas operaciones, justificaba el valor que habíamos reconocido en balance y desde ese punto de vista nos dimos cuenta que TV Cable Promisión estaba sobrevalorada en su crédito mercantil en \$14.000 millones y por lo tanto hicimos los ajustes para reflejarlo en el balance. Eso impacta los resultados financieros de la empresa.

Hicimos unas conciliaciones por \$3.660 millones, en los cuales se había reconocido el ingreso pero no el costo y se hicieron los ajustes correspondientes. Se amortizaron unos impuestos diferidos débito de OCL, de las operaciones que tenemos en España por \$3.507 millones. Les explico esto. Las operaciones que teníamos en España, tenían en positivo los saldos de impuestos, de manera que si generábamos ganancias, se podían cruzar con el crédito de impuestos para no tener que pagar impuestos a futuro y eso lógicamente es un valor que hay que reconocer en el balance.

Sin embargo, después de ver cómo ha evolucionado el mercado en España, donde estamos en este instante cerrando las operaciones móviles que tenemos allá, porque estaba generando muchas pérdidas, nos dimos cuenta que era una utopía pensar que a futuro íbamos a generar suficientes ganancias para poder utilizar este crédito de impuestos y como no lo vamos a poder generar, porque el mercado en España ustedes saben que el paro está en más del 50%, es decir el desempleo; que el mercado objetivo donde estamos, que es el mercado

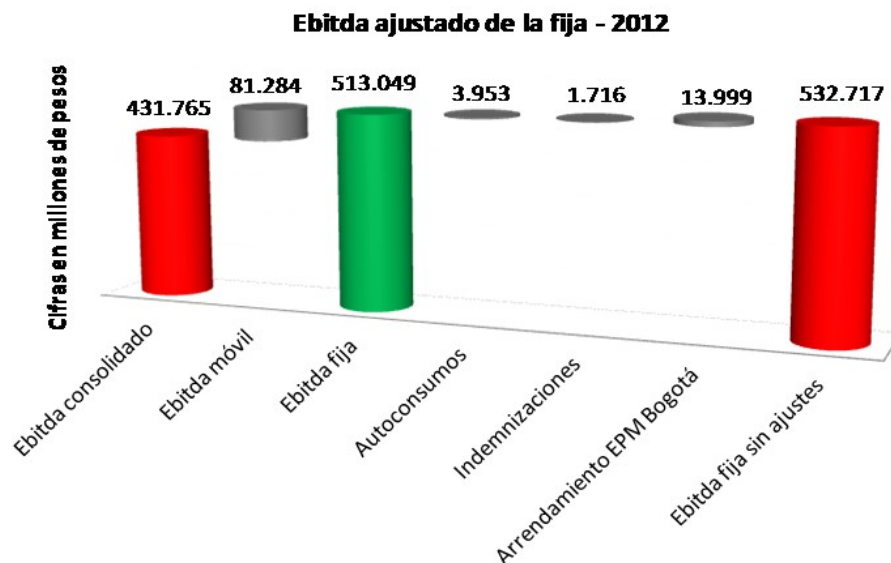
de latinos, está cayendo muy rápidamente, hay una migración en reversa de los latinos que se están devolviendo. Bajo esa circunstancia dijimos es muy complicado que vayamos a recuperar esos \$3.500 millones y por eso los impactamos.

Todos estos impactos que de alguna manera me hicieron subir las depreciaciones de \$362.000 a 604.000 millones, son los que me llevaron a que en vez de tener en la operación fija una ganancia de \$157.000 millones, la operación fija terminó mostrando unos resultados netos negativos de \$124.000 millones. Sin embargo, el resultado real de la operación fue de \$157.000 millones positivos para la operación fija. Lo que pasa es que como hicimos estos ajustes, que contablemente era lo correcto hacer, pero hubiéramos podido evitarnos si la prioridad hubiera sido mostrar buenos resultados, como hicimos esos ajustes, el resultado fue de \$124.000 millones de pérdida.

Para este año no vamos a tener que hacer ajustes, entonces uno puede esperar resultados de \$157.000, o rompiendo record de ventas como estamos en este instante y controlando el gasto, tener resultados muchísimo mejores en el año 2013, que en el 2012, mejorar estos \$157.000 millones. Esto, como les decía, es parte del negocio.

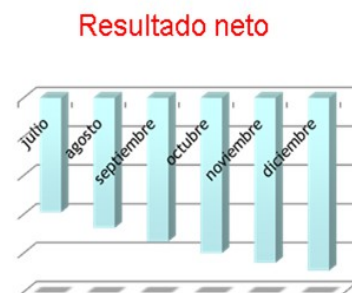
Hay otra parte del negocio que es el móvil, que voy a tratar de explicarles.

Miremos la operación fija:



El Ebitda consolidado es de \$431.000 millones, el Ebitda móvil fue de menos \$80.000 millones y eso daría que el Ebitda de la fija sería sin ajustes de \$513.000 millones, pero con un tema de autoconsumos, más un tema de las indemnizaciones que pagamos que son más una inversión que un gasto, más unos arrendamientos de EPM Bogotá que tienen que ver con la fusión; el Ebitda sin ajustes hubiera sido de \$532.000 millones en vez de los \$431.000 millones, si no tuviéramos la operación móvil y si no hubiéramos hecho ajustes.

Eso significa que el crecimiento a 2012 sin los ajustes por gastos extraordinarios hubiéramos crecido el Ebitda que es el resultado operativo, es una aproximación de la caja que bota el negocio fijo, lo crecimos en 28.5%. Lo cual es un buen resultado, pero todavía falta por mejorar, todavía lo podemos crecer muchísimo más. Vamos a mirar el negocio móvil: Esto es una venta individual del negocio móvil:



Nosotros hoy en día los pinchos, los datacard o los jabones que vendemos los estamos vendiendo en promedio a 30 meses. ¿Qué hacemos? Hacemos una inversión inicial, que es esta, grande, que hoy en día está más o menos en \$350.000, en donde está la comisión que se paga al vendedor, el valor del dispositivo, porque esos dispositivos valen ciento y pico de dólares, pero nosotros los vendemos nada más por el IVA del dispositivo. Es decir, nosotros subsidiamos al cliente en el dispositivo y aquí están todos los costos de logística.

Por cada dispositivo son más o menos \$350.000, cambia de acuerdo con las promociones y dónde se entrega y después recibimos en promedio \$50.000 durante 30 meses, que si uno lo suma sin tener en cuenta el costo del dinero en el tiempo, es más o menos millón y medio de pesos. Entonces, subsidiamos \$350.000 y sobre 30 meses recibimos aproximadamente millón y medio. Eso tiene unos costos asociados, pero en principio puede darse cuenta que es un buen negocio; pero por como se manejan los temas contables, yo solo puedo reconocer los 350 que invertí y el ingreso de noviembre y el de diciembre; lo cual significa que si estos son \$50.000 y estos son \$50.000 y yo le invertí \$350.000, contablemente en el 2012 por cada bicho que yo venda, voy a tener que reconocer una pérdida de \$250.000. Lógicamente hacia futuro estos me van a generar ingresos sin el costo de la inversión que hice inicialmente.

¿Cómo funcionó el parque de clientes? Se fue vendiendo y se fueron incrementando las ventas mes a mes, empezamos en julio con muy pocas ventas y fuimos incrementando a diciembre. Las unidades acumuladas lógicamente van aumentando -como cada vez se vende más- exponencialmente. Entonces, de ese punto de vista los ingresos, van aumentando exponencialmente pero no alcanzan a compensar los costos de adquisición de cliente que yo tengo inicialmente y mucho menos los costos de operación que son relativamente fijos. En esos costos de operación está el alquiler de los sitios donde ponemos las torres, la energía que se utiliza, todo lo que se necesita para operar una red de 4G.

Esto, para que los ingresos sean iguales a los costos de operación, los cálculos que hemos hecho es que tenemos que llegar a 1'200.000 clientes. Antes de llegar a ese número no vamos a llegar a punto de equilibrio, porque sencillamente 1'200.000 clientes me va a dar suficientes ingresos para pagar los costos de operación. 1'200.000 clientes no es mucho, eso viene siendo el 3% del mercado móvil hoy en día, pero para llegar ahí las pérdidas acumuladas

que tengo que hacer, más las inversiones en nueva infraestructura que no he construido todavía, equivalen que para yo llegar a punto de equilibrio tengo que invertir un billón de pesos; es decir, un millón de millones de pesos tengo que invertir para poder llegar a ese punto de equilibrio y esto no es raro en el mercado. Si ustedes miran los estados financieros de Comcel, perdió plata durante siete, ocho años antes de dar plata, porque tenía el mismo efecto; es la naturaleza del negocio en construcción.

¿Quiere decir que hicimos mal el negocio? No, lo que pasa es que esas pérdidas en realidad es la plata que estamos invirtiendo para construir el portafolio de clientes de movilidad, pero es costoso, llegar al 3% del mercado me cuesta 1 billón de pesos, es mucha plata y eso hace lógicamente que el resultado neto durante estos meses haya sido negativo. El resultado neto de un punto de vista contable, de un punto de vista financiero, cada cliente que se consigue, genera valor y ayuda a cubrir en parte esos costos de arrancar la red inicialmente.

Por eso los ingresos nada más fueron de \$21.000 millones, los costos y gastos porque tengo todavía la red vacía, fueron de \$103.000 millones y el Ebitda fue de menos \$81.000 millones, generando un resultado operacional de menos \$89.000 millones. ¿Es un resultado malo? No, entre mejor yo haga las cosas, entre más clientes venda, más pérdidas muestro, como les estaba mostrando. Cerramos a diciembre clientes de movilidad con 161, en 4GLT con 36.000, ya a febrero pasamos los 60.000, este es un tema que va creciendo con el tiempo a medida que uno se mete y se calcula el punto de equilibrio, toca llegar a 1 '200.000 clientes.

Una reflexión al respecto: llegamos hoy en día a alrededor de 60.000 clientes en 4GLT, el mercado de pinchos hoy en día es de 700.000 clientes, es decir, estamos aproximadamente en el 9% del mercado en menos de seis meses con una operación que todavía no está a nivel nacional sino nada más en Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Barranquilla y Cartagena, muchas de estas ciudades con menos de un mes en operación. El trabajo se está haciendo, el problema es que como se reconocen contablemente las cosas, da una pérdida. Si no me hubiera metido en el negocio móvil, contablemente estaría mostrando los \$530.000 millones de Ebitda y los \$157.000 millones de utilidad neta. Lo que pasa es que estoy construyendo un negocio móvil y el problema de construirlo me implica un billón de pesos en pérdidas en los próximos años y ese billón se consolida a la operación de EPM.

Y consolidándose a la operación de EPM significa que hay menos plata para distribuir también al municipio. Es decir, de alguna manera va en contravía lo que vemos acá de crear el negocio móvil con las transferencias que se puede hacer al municipio desde EPM, que ha sido una de las cosas que hemos mencionado con respecto a la fusión.

Si miramos los resultados totales, la fija con los ajustes:

<b>Estado de Resultados (Cifras en millones de pesos)</b>	<b>2011</b>	<b>2012 fija</b>	<b>2012 móvil</b>	<b>2012 fija + móvil</b>
<b>Ingresos Operacionales</b>	<b>1.724.569</b>	<b>1.841.967</b>	<b>21.799</b>	<b>1.863.766</b>
<b>Costos y Gastos</b>	<b>1.310.059</b>	<b>1.328.919</b>	<b>103.082</b>	<b>1.432.001</b>
<b>EBITDA</b>	<b>414.510</b>	<b>513.049</b>	<b>(81.284)</b>	<b>431.765</b>
<b>Margen EBITDA</b>	<b>24,0%</b>	<b>27,9%</b>	<b>-372,9%</b>	<b>23,2%</b>
<b>Depre., Amort., Provis.</b>	<b>401.904</b>	<b>604.004</b>	<b>8.250</b>	<b>612.254</b>
<b>Resultado Operacional</b>	<b>12.605</b>	<b>(90.955)</b>	<b>(89.534)</b>	<b>(180.489)</b>
<b>Margen Operacional</b>	<b>0,7%</b>	<b>-4,9%</b>	<b>-410,7%</b>	<b>-9,7%</b>
<b>Neto Otro No Operacionales</b>	<b>(46.812)</b>	<b>(33.616)</b>		<b>(33.616)</b>
<b>Resultado Antes de Impuesto</b>	<b>(34.207)</b>	<b>(124.571)</b>	<b>(89.534)</b>	<b>(214.105)</b>
<b>Provisión impuesto</b>	<b>13</b>	<b>(10.892)</b>		<b>(10.892)</b>
<b>Resultado neto</b>	<b>(34.220)</b>	<b>(113.679)</b>	<b>(89.534)</b>	<b>(203.213)</b>

Pasamos de \$34.000 millones de pérdida en el 2011, que también algunos ajustes contables, hubo \$70.000 millones, a menos \$113.000 millones en la fija menos \$89.000 millones en la móvil, nos da una pérdida de \$203.000 millones.

Considero que después de haberles explicado cuáles son las razones de las pérdidas, uno no tiene por qué estar asustado con respecto a esto. Hay unos ajustes contables por \$240.000 millones, hay un negocio móvil que generó \$90.000 millones de pérdida pero que es lo normal que lo genere y por eso nos da \$203.000 millones.

Si no hubiéramos hecho los ajustes, si no nos hubiéramos metido en movilidad para construir este negocio, la empresa sería absolutamente sana con



\$157.000 millones de utilidad neta. Los ingresos presentaron un crecimiento de 8% con respecto al año anterior. Esos se explican, primero, porque los ingresos de voz no tuvieron crecimiento y en parte no tuvimos crecimiento en voz que hemos crecido siempre, porque castigamos 50.000 clientes que teníamos en CDMA en Bogotá, que eran los que venían de EPM Bogotá, que nos quitó el ministerio de la frecuencia, entonces yo ya no los podía atender.

De eso recuperamos 20.000 clientes no más que era donde teníamos cobertura de red. Ahí hubo un impacto grande en los ingresos de voz pero era un impacto que se veía venir desde hace rato. Internet creció 12% con respecto a 2011 debido al impulso de la ventas (las unidades crecieron 14%), los ingresos de Televisión crecieron 24%, Datos y servicios profesionales presentaron un aumento de \$32.870 millones debido a los nuevos negocios de la Vicepresidencia Corporativa, la Interconexión presentó un aumento de \$17.358 millones debido a la fusión con EPM Bogotá. La Larga Distancia que todos sabemos que es un negocio que va en caída por los skype y todas estas cosas, presentó una reducción de \$25.919 millones.

El balance:

ACTIVO	Dic-11	Dic-12	PASIVO	Dic-11	Dic-12
<b>Corriente</b>	<b>801.540</b>	<b>745.765</b>	<b>Corriente</b>	<b>709.106</b>	<b>644.084</b>
Efectivo	66.276	224.756	Operaciones de crédito público	5.954	5.342
Inversiones	153.086	21.955	Obligaciones financieras	119.697	118.060
Deudores	560.161	449.178	Cuentas por pagar	476.649	393.492
Inventarios	22.017	28.341	Obligaciones laborales y de seguridad social	33.798	36.176
Otros activos Corrientes	-	21.535	Pasivos estimados y provisiones		
			Otros pasivos	73.007	91.014
<b>No Corriente</b>	<b>3.879.525</b>	<b>3.802.587</b>	<b>No Corriente</b>	<b>962.395</b>	<b>1.035.257</b>
Inversiones	488.867	437.550	Operaciones de crédito público	600.000	600.000
Deudores	248.463	209.529	Obligaciones financieras	113.351	241.242
Propiedad, planta y equipos	1.680.534	1.830.350	Cuentas por pagar	79.064	40.451
Otros activos	1.461.662	1.325.158	Otros bonos y títulos emitidos		
			Pasivos estimados	41.710	32.629
			Otros pasivos	128.270	120.935
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1.671.501</b>	<b>1.679.341</b>
			<b>Total Patrimonio</b>	<b>3.009.565</b>	<b>2.869.011</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.681.065</b>	<b>4.548.352</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>4.681.065</b>	<b>4.548.352</b>

Vemos que los activos pasaron de 4.7 billones a 4.55 billones. Los pasivos pasaron de 1.67 a 1.68 billones, lo cual hizo que el patrimonio pasara de 4.681, a 4.548, bajando alrededor de \$140.000 millones. Pero acuérdense, \$140.000 millones habiendo castigado \$240.000 millones más \$30.000 millones de otros, más \$90.000 millones que en realidad no son pérdidas sino inversión en el negocio de movilidad. En realidad el patrimonio aumentó significativamente, lo que pasa es que por los ajustes contables, el valor se ve inferior.

Temas importantes acá, hicimos un desembolso de caja a fin de año, pasamos de \$66.000 millones a \$224.000 millones, esto viene de las obligaciones financieras que a largo plazo pasaron de \$113.000 millones a \$241.000 millones, por eso el incremento ahí. Las inversiones se disminuyeron de \$153.000 millones a \$21.000 millones; los deudores, hubo un muchísimo mejor manejo de capital de trabajo pasando de \$560.000 millones a \$449.000 millones.

Los inventarios crecieron un poco y otro tema bien interesante, si miran a nivel de indicadores, todo están como alineados. La razón corriente, que son los activos corrientes sobre pasivos corrientes, pasó de 1.13 a 1.16

- La prueba ácida, que son los activos corrientes menos los inventarios dividido los pasivos corrientes, pasó de 1.10 a 1.11.
- El capital de trabajo mejoró de \$92.000 millones a 101.000 millones.
- El endeudamiento creció ligeramente de 36% a 37%.
- El endeudamiento financiero pasó de 17.9% a 21.21%.
- El endeudamiento de largo plazo de 57% a 61%.
- La concentración de deuda en el corto plazo mejoró del 42% al 38%.
- El apalancamiento pasó del 55% al 58%.
- El apalancamiento de corto plazo pasó del 23 al 22.
- El apalancamiento frente a patrimonio pasó de 64% a 63%.
- El margen del ejercicio pasó de 2% a menos 11%, acordémonos que hay ajuste y hay negocio móvil.
- El margen operacional pasó del 0.73% a menos 10%, también por los ajustes.
- La rentabilidad del activo pasó del -0.73 al -4.47%.
- La rentabilidad del activo total del 0.27 a -3.97%.
- La rentabilidad patrimonial del -1.1 al -7%.
- La rentabilidad operativa del patrimonio del -0.4% al -6%
- El Ebitda pasó de 414 a 431%.

- El margen Ebitda del 24% al 23.17%.

Estos indicadores financieros están todos golpeados por el hecho de que tuvimos los ajustes contables de los 240.000 millones de pesos. Con esto creo haberles descrito el comportamiento financiero de la empresa en 2012, sin embargo sé que aquí hay cierta confusión en el tema, pero estoy abierto a cualquier pregunta para aclarar los estados financieros”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Uno empezaría diciendo que es claro, tal como lo explica el gerente, que este año los resultados están afectados por \$241.000 millones en ajustes, que él bien describe, en parte se aceleró la amortización de la licencia de larga distancia por obsolescencia, por cambio de vida útil en los activos y por los avalúos técnicos. Lo que hay que tener claro es que esos \$241.000 millones que se están ajustando para el 2012, corresponde a ajustes de años anteriores.

Cuando uno habla que están reconfigurando la vida útil de ciertos activos, uno percibe inmediatamente que el cambio afecta también cuando UNE era un departamento de telecomunicaciones de EPM. En ese orden de ideas, uno llega a conclusiones con las cifras que hemos manejado desde el 2006, que estos \$241.000 millones afectan en realidad los resultados desde antes de que EPM Telecomunicaciones se escindiera y me parece muy interesante y lo solicito en este momento, como un ejercicio no contable, porque de hecho los ajustes están en el tiempo en que se tomó la decisión, pero en relación a cuáles resultados debió afectar, es importante hacer el ejercicio de los \$214.000 millones qué porción corresponde a cada año, para poder evaluar otra vez la evolución de los resultados operacionales y netos del negocio.

Desde el 2006 estamos analizando cuando aprobamos la escisión, el negocio de telecomunicaciones, siempre dijimos, con excepción el año anterior cuando nos presentaron un balance de los cinco meses y de 2011, cuando mostraba un resultado positivo en los cinco meses, creo que fue en los primeros meses de 2012, que ojalá eso pudiéramos verlo como tendencia pero hasta ese momento siempre habíamos dicho que la tendencia del negocio de telecomunicaciones mostraba una fuerte caída en todos los indicadores y lo veíamos así, en el 2006, y claro que aquí solamente había seis meses, se recibió con un excedente neto de \$143.000 millones, en el 2007 que ya fue todo el año con

\$218.000 millones, en el 2008 con \$185.000 millones, en el 2009 con \$120.000, aquí íbamos viendo cómo el margen del excedente neto iba cayendo.

En el 2010 de \$87.000 millones y en el 2011 por primera vez empezó a arrojar una pérdida de \$34.000 millones. Hoy en el 2012 con los ajustes de los \$241.000, que repito, no corresponde a este año sino a los años anteriores, arroja una pérdida de \$203.213, claro que afecta una pequeña porción del 2012. Es indudable y eso lo ha visto la ciudad, la preocupación de todo el Concejo por los indicadores financieros de este negocio. Nosotros también hemos sido enfáticos siempre, en que cuando aprobamos la escisión del negocio, siempre se argumentó la sinergia y el ahorro en los costos y gastos y siempre estuvimos esperando ese ahorro, que se materializara realmente en las cifras y en los estados financieros.

Aunque tal como muestra el gerente, en el negocio fijo, en las cifras que hoy entrega, se muestra prácticamente cero incrementos en la totalidad de costos y gastos, en lo que tiene que ver con el negocio fijo. Uno ve que en los gastos administrativos desde el punto de vista financiero nunca se mostraron disminuciones y vemos por ejemplo, gastos de administración estos seis meses empezaron con \$43.000, o sea que el doble, por hacer un ejercicio simple serían \$83.000.

En 2007 \$100 mil millones, estoy redondeando las cifras. En 2008, \$117.000 millones; en 2009, \$160.000 millones; en 2010, \$166.000 millones; en 2011, \$181.000 millones; en el 2012 no tengo desagregada la cifra de gastos administrativos, que es otra de las solicitudes, desagregar los costos y gastos para ser analizados durante la discusión de la fusión de UNE con Tigo, porque lo que se trata es tratar de visualizar el negocio a futuro, cuál es la perspectiva, cuál es la prospectiva, si UNE sigue solo o si en forma simultánea analizamos las proyecciones con la fusión. En eso hemos sido claros con el señor Alcalde y con ustedes en reuniones preliminares que hemos hecho, que estos análisis financieros tienen que detallarse lo máximo posible para poder tratar de evaluar tendencias y ahí ratifico que estos ajustes extraordinarios que se han hecho, administrativamente, no contable sino como un ejercicio administrativo, los coloquemos en el año que correspondan presentando ambos informes, uno contable y otro con la subdivisión.

Todos tenemos claro que UNE ha comprado empresas, pero cuando aprobamos la escisión siempre decíamos que al comprar otras empresas no se

trataba de sumar los costos, uno más uno y entonces ya tenemos dos, sino, aunque nos volvamos muy repetitivos, desde esa época decíamos que cuando se sume una empresa con otra, los gastos administrativos para mostrar unas sinergias realmente en los estados financieros que es donde se ven los resultados objetivos, las cifras. Esos costos y gastos, uno más uno debiera ser uno y medio o 1.8, no sé cuánto, pero menos de dos, porque de eso se trata, no de sumar costos sino de optimizar costos y en esa cantaleta venimos desde el 2006 y realmente habría que demostrar si en los gastos administrativos sí se produjeron esas sinergias como ejercicio de análisis del negocio.

En ese orden de ideas si disminuimos los \$241.000 millones, que no sé qué porción corresponde a 2012, uno podría decir que en 2012 sin esos ajustes que corresponden a años anteriores, como mínimo UNE simplemente por percepción podría haber dado un punto de equilibrio; porque aquí dan \$240.000 menos \$203.000 millones que se están mostrando como pérdida final en el 2012 ajustada, entonces daría una utilidad de \$38.000 millones. Pero claro que ahí faltaría disminuir la porción que realmente corresponde al año 2012. Con respecto al Ebitda. Con ajustes y todo –y es una buena noticia- uno ve una noticia favorable, intermitente. Se las voy a leer por ejemplo: “Nosotros recibimos esta empresa con un Ebitda, dándolo en pesos, de \$237.000 millones en seis meses.

En el 2007 nos dio un Ebitda de \$452.000 millones; en el 2008 de \$423.000 millones; en el 2009 de \$422.000 millones; en el 2010 de \$449.000 millones; en el 2011 una caída con \$314.000 millones; y vuelve y sube a \$431.000 millones con ajustes”, según explicaba, esto habría que dar por encima un Ebitda superior al medio billón de pesos. Esto realmente es lo que demuestra, directamente relacionado con los ingresos que siempre ha mostrado una tendencia alcista con excepción del 2008 al 2009, en los ingresos, siempre hemos dicho que de los indicadores es el que siempre –con excepción del 2008- un comportamiento positivo por parte de EPM. Ha sido la gestión comercial, que siempre lo hemos dicho acá, ha demostrado que es capaz de mostrar incremento en los ingresos, de ganar mercados, de ganar clientes y eso es muy positivo para una empresa.

Y eso nos daba la visión de que EPM podría llegar a ser viable, pero no solamente en un punto de equilibrio que no es como queremos esa empresa; uno monta un negocio, sea en el sector privado o en el público para generar

rentabilidad para el Municipio de Medellín y por supuesto con esa rentabilidad generar inversión.

Como para concluir, porque el debate apenas comienza, diríamos que desde el punto de vista contable, lo que habíamos vaticinado en un debate hace tres años o dos años y medio, que en este mismo recinto decíamos y decía yo, que en un plazo la Bancada Liberal y todos hemos aludido por las cifras y por lo que hemos argumentado, que UNE en dos años como iba en una caída gravísima, íbamos a entrar a un caos, como lo digo, con excepción del balance de los primeros cinco meses del 2012, que personalmente me generó muchas esperanzas y que fui enfática en ese momento, que había que demostrar si se convertía en tendencia.

Hoy vemos con los ajustes que no, que realmente no va a ser una tendencia y esperamos que con las proyecciones que hemos solicitado insistentemente, podamos evaluar realmente con cifras objetivas, con valoraciones y con tendencias, el futuro de UNE en forma solitaria o con la fusión con otra empresa”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Después de hacer un análisis de los estados financieros que se nos entregaron a cada uno de nosotros; digo nosotros, porque detrás de nosotros hay un equipo de personas que trabajan día y noche para lograr descifrar algunas cosas y como alguna vez lo dije, son los héroes anónimos que tenemos detrás de nuestra curul. Primero, para precisar que UNE cuenta con dos negocios, uno que es el móvil y otro que es el fijo, que me parece muy bien haberlo separado para poder hacer un análisis juicioso.

El uno es el negocio de televisión, Internet, voz, que es el núcleo de UNE y significa que está cerca más o menos del 99% de lo que es UNE que es el fijo; y el otro 1% es el móvil. Para que tengamos un poquitico sobre los balances financieros que nos presentan, creo que es fundamental hablar sobre el Ebitda, que es un indicador que nos permite saber si un negocio es bueno o no y tiene la ventaja de que este no puede ser modificado fácilmente con argucias contables, es el que nos está mostrando todo el movimiento, cómo está en este momento UNE.

Cuando el Ebitda es positivo y las utilidades antes de impuestos son negativos, quiere decir que el negocio puede ser rentable o lo es y que los problemas pueden deberse a un mal manejo de la política financiera de amortizaciones y depreciaciones. El año pasado la gerencia de UNE decidió hacer algunos cambios contables, acelerando de esta forma las depreciaciones y amortizaciones. Esto lleva a resultados muy particulares.

Primero, si nos enfocamos en el lado fijo del negocio, televisión, Internet, voz, es interesante observar que la empresa no solo tiene un Ebitda positivo sino que además este creció entre el 2011 y 2012. En lo que nos presenta UNE está sustentado lo que estoy diciendo acá, pasando de \$414.000 millones a más de \$532.000 millones. En conclusión, UNE es un gran negocio.

También es notable cómo la empresa presenta una recuperación muy positiva en la utilidad antes de impuestos y antes de ajustes, pasando de perder \$34.206 millones a ganar \$157.531 millones. Sin embargo, el informe final presenta unos resultados ajustados debido a la aceleración contable de depreciación y amortizaciones, en algunos casos exagerados. Es de anotar que si vamos a valorar la salud de la empresa, no podemos incluir en el análisis dichos factores, dado que distorsionan los resultados para el período específico y no permiten una correcta comparación con los períodos anteriores.

Del lado del negocio de servicios móviles la historia es diferente. La empresa presenta un Ebitda negativo por \$81.283 millones, podríamos decir basados en nuestra definición de Ebitda que la parte móvil es un mal negocio, sin embargo cabe recordar que este negocio representa solo el 1% de la empresa de los ingresos de la compañía, que es un negocio nuevo y que está en la etapa de maduración esperando alcanzar su punto de equilibrio solo hasta el 2016. Curiosamente cuando UNE nos presenta el estado de pérdidas y resultados consolidado, en el que se suma tanto la parte fija como la móvil, se le olvidó presentar las cuentas sin los ajustes realizados previamente.

Llama la atención que era la primera empresa en el mundo en momentos previos a una fusión, quiere mostrarse en pérdidas en negocios en los que realmente está generando utilidad. Aún así, si observamos nuevamente el Ebitda, para el conjunto de la empresa encontramos que es positivo y creciente, pasando de \$414.000 millones a \$431.000 millones; esto a pesar de los costos que está representando el negocio móvil, vemos que el negocio está todos los días creciendo.

En el caso de las utilidades antes de impuestos, nos tomamos la tarea de realizar las cuentas de cuál sería la utilidad sin estos ajustes contables, detalle que la empresa omitió en su informe, contrario a las pérdidas presentadas por \$203.000 millones, UNE tiene una ganancia muy real y positiva de \$78.890 millones. Así obtendremos también dos datos bien importantes. El primero es que la rentabilidad total de la empresa que UNE presenta como negativa de 10,9, debido a los ajustes, en realidad debería ser de 4,22 positivo.

Pero un dato más interesante es la rentabilidad del Call Business del negocio, es decir, Internet, telefonía y televisión, por los cuales tenemos ingresos de 1.8 billones de pesos, ronda alrededor de los 8.5 positivo y mejor aún, el análisis del mercado dice que estamos creciendo en todos los segmentos a tasas que en algunos casos alcanzan más del 24%. En pocas palabras, somos rentables, competitivos y nos estamos tomando el mercado y ahí está para felicitar a Marc Eichman porque está haciendo una muy buena labor.

Del análisis de los resultados financieros presentados por UNE, se puede concluir lo siguiente:

1. UNE no está quebrado.
2. Por el contrario, es una empresa que viene mejorando positivamente no sólo en su mercado, sino también en aspectos financieros.
3. El negocio de Internet, telefonía fija y televisión por cable viene creciendo y se observa que somos altamente competitivos. Por tanto debemos cuidar esta parte que representa el 99% de la empresa y evitar su privatización.
4. Es necesario re-proyectar, reestructurar y replantear el negocio de servicios móviles que a pesar de que representa tan sólo el 1% de la empresa está afectando considerablemente el Ebitda y las utilidades antes de impuestos.
5. UNE parece esforzarse por mostrarse a si misma como una empresa con dificultades financieras al presentar estados de resultados no comparables entre 2011 y 2012.



6. La modificación contable de la política de depreciaciones y amortizaciones por más de 240 mil millones no sólo da como resultado pérdidas en el estado de resultados, sino que además disminuye el valor del patrimonio de la empresa en el balance general, lo cual reducirá nuestro valor previa una valoración por bancas de inversión.
7. En el estado de resultados final dichos ajustes fueron omitidos, haciendo de esta, la primera empresa en el mundo que busca mostrarse con malos resultados previo un proceso de venta.
8. Sería interesante que la empresa presentara no sólo la foto financiera actual, sino además sus proyecciones para los próximos 5 años, informes de flujo de caja, EVA y otros que permitan hacer un estudio más profundo del mismo.
9. El informe no presenta las utilidades que aportan los activos en los que UNE tiene alguna participación accionaria. Ejemplo: Tigo.

Sería muy bueno conocer Tigo qué representa hoy para UNE y no puedo ser más optimista con respecto a UNE, tenemos con qué, un capital humano impresionante, una marca reconocida y el cariño de todos los antioqueños y es necesario dar una mirada crítica a los servicios móviles y entonces tomar decisiones al respecto. Pero una privatización no es conveniente en este momento”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“Tengo que iniciar esta primera intervención sobre UNE con satisfacción cuando escucho al concejal Miguel. Ojalá concejal, en un mes no cambie el concepto, porque sabemos que es del partido Verde, viene de parte de la Administración, esto es algo muy parecido al Estatuto Tributario, que primero dijeron que no y después votaron que sí. La fortuna es que esto está siendo grabado.

Hoy el compañero Miguel me deja tranquilo y satisfecho que usted se va a unir al equipo de las personas que vamos a hacer un estudio muy concienzudo y profundo con el tema del negocio de UNE y Millicom. Recuerde que esto está grabado y después no puede sacar el piecito al otro lado, como lo hizo en otro proyecto, porque ahí nos vamos a ver entonces en el campo.

Le quiero, doctor, preguntar lo siguiente: Después de recibir este informe, que no es el mejor desde el punto de vista presupuestal, cuándo pensaron hacer el negocio de vender el 50% de las acciones de UNE; ¿cuándo fue? ¿Hace ocho días, 15, un mes, un año, cuándo? ¿Sabe por qué le pregunto? Porque usted me habla que hubo una inversión para los impactos de la empresa, primero de \$241.000 millones y después hubo también otro no operacional por \$21.287 millones.

Y le pregunto a usted también de igual manera, que me explique más detalladamente estos \$3.660 millones de conciliaciones, de qué tipo de conciliaciones usted me está hablando. Sí quisiera conocer esa parte. Y además, me entrega desagregada esa parte y de igual manera me responde a quién se le entregó cuando usted habla en el cuadro de indemnizaciones quiénes fueron los indemnizados y por qué, y quién hizo la indemnización, cuál presidente. Ustedes sabrán entender por qué hago este tipo de preguntas, los que me están escuchando me sabrán entender por qué.

Pero también pido el favor y me uno a usted, doctor Miguel, que tenemos que conocer la proyección de la empresa a cinco años. Pero quisiera conocer la proyección de la empresa en el 2006, luego de que mis compañeros votaron la escisión, cuál fue la proyección que se hizo y cuando se hizo la negociación de Orbitel, doctor Ramón, que nos valió 84 millones de dólares, compramos la licencia WiMax que porque íbamos a tener 500 mil suscriptores y no llegamos a 20.000. Entonces que también me hagan esa proyección, por qué compramos esa empresa; ¿el doctor Fajardo todavía no se puede librar de esta? Él también tiene que ir allá al escenario, por qué compra una empresa. Qué proyección le están dando, ustedes los que cobran 40 millones de pesos de sueldo al mes, 28, 30 millones, cóbrenlo y estoy de acuerdo, pero justifiquemos por qué cobrar eso, eso hay que hacerlo pues.

De igual manera, le pido el favor que me entregue un informe desagregado del año 2006 a este año, de cada año para poder tener unos elementos, como los tiene la doctora Aura Marleny para hablar. Ese informe, entréguelo al Concejo de la ciudad, 2006, 2007, 2008, 2009 para saber cómo la empresa fue manejada. Estoy hablando de proyecciones a cinco años, año 2006 qué pasó; proyecciones a cinco años, año 2013, de aquí en adelante qué proyecciones hay.

Y también pregunto, fuera del negocio fantasma que yo miro, ese de los 84 millones de dólares, qué otros negocios ha hecho la empresa durante estos últimos años y cuáles han sido los impactos, porque sé que hay otros negocios ahí de por medio. Pregunto ¿por qué vender el 50% y no el 49? O ¿por qué no vender el 100% de la empresa si está tan quebrada?

Cuál ha sido, de los negocios que ha hecho la empresa, más importante y hoy quiero preguntar también, que me traigan ese informe señor Presidente, es que me diga cuál es el principal negocio de la empresa, cuál es el que genera más dividendos, ¿será el que está negociando Millicom? ¿Será ese, será otro, cuál será? ¿Está comprando ese o cuál está comprando la empresa y cuáles nos van a dejar a nosotros del 50?

Pregunto cuál es el negocio que genera más dividendos presupuestales para la empresa, ¿será datos, será telefonía móvil, será telefonía fija, será televisión, será Internet? Sí quiero que en este informe que estoy solicitando me digan qué va a ser de esta empresa en los últimos cinco años; será que en cinco años la van a quebrar los privados y el otro 50% la vamos a regalar y entonces van a quedar los concejales pintados en la pared, como unos concejales que venden los dineros sagrados, como dice Fajardo, pero por qué no dijo lo mismo con Orbitel cuando compró esa empresa.

Es que los dineros se dicen sagrados cuando no compra uno ese tipo de negocios, ahí también hay unos errores de procedimiento y creo que esa empresa no la están manejando personas que se ganan sueldos de más de 40 millones que desconocen el mercado y el negocio, olvídense. Aquí tiene que haber un conocimiento muy amplio sobre cada uno de los temas que se vienen.

Les voy a contar algo como concejal de la ciudad, que defendiendo lo público, lo defenderé hasta donde Dios me dé la sabiduría y los elementos para establecer dichos debates. La bancada del partido de la U se va a reunir y el voto se irá a dar en bancada. Nosotros le mandamos un mensaje a los ciudadanos, que de buenas a primeras no vamos a votar este proyecto. Lo iremos a pensar, vamos a tener personas que nos van a ayudar muy conocedoras del tema y vamos a buscar lo mejor para la ciudad.

Pero sí le pido un favor, señor Presidente, sea muy riguroso y muy limpio en la información, no maneje ni vaya a arreglar información porque este tema a los

concejales hay que decirles la verdad. Y se lo digo porque el Estatuto Tributario, el señor Cardona Querubín le dijo mentiras a los concejales cuando dijo que no subía el impuesto predial más del 19%, que no subía el impuesto en los estratos 4, 5 y 6 y a punta de mentiras los concejales abortaron ese bendito Estatuto Tributario, que quizás no tiene que ver mucho con el tema pero hay que traerlo a colación.

Sí le pido el favor que esa información no sea sesgada, que no sea para reglar y hacer el negocio rápidamente y lo otro, este proyecto no lo vamos a votar a pupitrazo limpio, aquí tiene que haber una información, doctor Nicolás, que cuando lo vayamos a votar es porque tenemos un conocimiento amplio del tema. Se vendrán debates muy duros, se vendrán preguntas muy fuertes y espero que así como nosotros vamos a preguntar, ustedes también tengan la legitimidad, la autoridad y la confianza para responderle a los que representamos a los ciudadanos de Medellín”.

Intervino el concejal Yefferson Miranda Bustamante:

“Sí quisiera preguntar, señor Presidente, las proyecciones por lo menos en positivo, porque sí me queda una sensación de que estamos diciendo lo malo, pero lo bueno no lo decimos; y sí creo que una empresa que he defendido en este recinto, a capa y espada, hoy no me venga a mostrar lo que va a hacer y lo que estamos proyectando o si la única proyección es la fusión, porque si en este recinto se decide que no se va a hacer la fusión, entonces ¿qué va a pasar, cerramos el negocio? Hay que seguir para adelante.

Entonces sí creo que tenemos que pensar, como lo pide mi compañero de bancada, la proyección de Ebitda, por lo menos de lo que ustedes plantean en los próximos cinco años, la proyección de inversiones en el mercado móvil porque si vamos con esos resultados tan positivos en el mercado móvil y nos está generando ya tantas esperanzas, lo veo a usted tan contento, presidente, con los resultados de 4GLT, a mí también me pone muy contento pero quiero conocer toda esa información para poder tomar un concepto más que decir si vamos a votar en bancada.

Por lo menos, hablo por mí, no he tomado una posición, pero quiero tener toda la información. Esas son las dos preguntas que quería tener, si no lo tienen para este debate, le solicito que nos envíen la información por escrito y le

solicito, secretario, que envíe estas dos preguntas a UNE para que sean respondidas lo más pronto posible”.

La Presidencia:

“Una observación y es que los concejales Jesús Aníbal y Yefferson hacen referencia a votar en bancada, es que eso es una ley y nosotros estamos necesitando que nos acrediten ante la Secretaría el vocero de cada bancada para poder establecer con ellos la socialización en el tema de la ley”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Yo creo, coincidente con Miguel y Jesús Aníbal, quienes me precedieron, este es a mi modo de ver, el abrebocas, porque se trata inclusive de una invitación. Me parece que de aquí la Mesa Directiva tendría que plantear una agenda en donde se pueda hacer unas citaciones mucho más rigurosas e invitaciones a otros sectores sociales, empresariales y económicos que quieren ver la discusión pública del tema. Yo voy a decir tres cosas que le dije al Alcalde, las digo aquí y no las voy a cambiar.

Lo primero, estamos hablando y creo que esa es la perla de esta discusión, estamos hablando de una empresa pública y la mirada de unos estados financieros es muy distinto cuando es una empresa pública a cuando es una empresa privada. Si fusionáramos, privatizáramos, hiciéramos otra figura mixta de las empresas públicas de acuerdo con los balances, creo que la mayoría estarían hace mucho tiempo cerradas, porque las empresas públicas su resultado no es solamente financiero. Con eso no estoy diciendo que todas tienen que quebrarse.

Si estuviéramos en este escenario, que lo vamos a tener, revisando el estado financiero de las Empresas Varias de Medellín, creo que también Bernardo, que a lo mejor también estaríamos pensando en fusionarla, entregársela a William Vélez u otras entidades. Ese escenario existiría. Y a Tierra Blanca.

Como estamos hablando de lo público, esto es una historia de mucho tiempo. Sé que Miguel, que está tan interesado en el tema y lo hemos seguido en las redes, y lo estamos trabajando, uno ve que los ciudadanos de Medellín están inquietos con el tema, están preocupados, porque ésta no es la empresa del doctor Marc ni de Aníbal Gaviria ni de Luis Bernardo Vélez.

Eso mismo que estoy diciendo, se lo dije en el desayuno al Alcalde. Son dineros públicos que finalmente el público de la República lo que quiere es que esos dineros públicos tengan un resultado en su bolsillo, en su calidad de vida y en unos derechos que tienen los ciudadanos.

Esa es la esencia de este debate. Por eso, tengo una mirada. Sé que no soy el experto ni Roberto ni tal vez Ramón, ni muchos, en el tema contable como la doctora Aura Marleny. Por supuesto, ella tiene y es muy calificada en esa materia. Pero esa no puede ser la única mirada.

Segunda reflexión respetuosa con el Presidente de UNE. Cuando él hace (presidente de UNE Marc Eichman) la exposición, si alguien lo escucha juiciosamente, como yo lo hice, tendría otras conclusiones y diría: 'Esta Empresa tiene que seguir siendo pública y esta Empresa no se puede fusionar'. Me llamó la atención eso. Todo lo que él habla lleva a una conclusión, 'que esta Empresa va muy bien'. Me pareció simpática esa exposición. Ahí está grabada. 'Va bien el mercado, hemos crecido'. Oiga, qué tal que en este país creciera una empresa en el ingreso 8%. Ojalá todas, se la quisieran, crecer en el 8%.

Creo que más esta sesión de empezar a tomar posiciones, que yo no la tengo y también se lo dije al Alcalde: 'No me gusta tomar' y soy respetuoso de algunos compañeros que dicen: '¿Dónde le firmo?', sin saber ni a dónde se va vender, ni dónde se va a fusionar. Esa sí no me la voy a jugar.

Escucho, analizo a los expertos; ni voy a tomar una decisión. Que tal, por decir, que hubo un cambio y que la empresa decidió revaluar, ¿cómo se llama ese ítem que es donde cambia toda la mirada contable? ¿Perdón, cómo se llama? Donde ya no valoran los activos en un dinero sino en otro. [...] Esa es la perla contable.

En las sesiones anteriores que hemos tenido muchos, con esa otra lumbrera de Horacio Vélez, que tuvo allá de gerente y de presidente, nos mostraban todo muy bueno, todo iba muy bien. Hoy, la película va muy mal. Pero la perla contable es que valoran distinto los activos en las anteriores a ésta pero sí quiero llamar la atención en varias cosas y la dejaría como pregunta para cuando comiencen los debates. Porque entiendo que ésta es una invitación.

La primera es y lo dije también en el desayuno con el Alcalde: ¿Por qué no hay proceso de selección del posible socio? A mí no me queda claro eso. Pareciera que era una notificación de una asignación a dedo de una empresa, con la cual se va a hacer una fusión.

La segunda, quisiera, Presidente, que para la próxima sesión de UNE, nosotros escucháramos la evaluación de alternativas con ventajas y desventajas. No conozco y más en un negocio de este tipo, que no haya diferentes alternativas, porque aquí no nos traen sino una alternativa.

¿Cuáles son las otras alternativas? Porque ahí sí es muy importante traer otros expertos, Bernardo; no solamente desde el discurso que lo público es lo bueno y lo privado es lo malo. Ese discurso ya no lo creo, porque lo privado también tiene experiencias muy malas como las de Interbolsa, hace poco y tiene unas buenas públicas como la de EPM, que nos orgullecer a la región. Esa es la discusión no ideológica.

Pero yo sí quisiera y creo que la comunidad lo está esperando, Presidente, que usted traiga varias alternativas. Porque la dificultad aquí y esa es la otra perla de esta discusión, es que aquí no nos traen alternativas. Aquí nos traen decisión. Que me parece también muy preocupante. Decisión de que es con MilliCom. Pero hay quienes tienen y los voy a traer. Bernardo, sé que son amigos de la mayoría de nosotros, tienen otros escenarios posibles y que no son necesariamente con MilliCom, ni de fusión.

Termino diciendo, Presidente, una cosa y llamando la atención a los concejales y a todos, porque uno a veces no lee. Nosotros, en el proyecto de acuerdo que tan diligentemente presenta la Administración, como casi todos los proyectos y programas, diligentemente, creo que sería bueno que leyéramos y en particular los concejales, Jesús Aníbal, que hicimos parte en el 2005 de la escisión de UNE y en un parágrafo dice: 'Que esta Empresa se mantendrá como pública'.

Ojo con eso. Independientemente de la realidad de hoy contable de esa empresa, nosotros nos la jugamos a que esa Empresa seguía siendo pública. Esto no es un juego, ni es un vaivén de intereses. En el proyecto de acuerdo dice una cosa:

Autorizar la transformación y la modificación de la composición accionaria de UNE EPM Telecomunicaciones, así como la cesión a terceros de la administración, gestión u operación de su negocio.

Esto lo que quiere decir muy claramente es que el Concejo de Medellín y la Alcaldía de Medellín, el Municipio pierde totalmente el control de esta Empresa, absolutamente. Nosotros no estamos haciendo ‘fusiones’, estamos haciendo ‘cesión’ de lo público. Llamo la atención en eso porque esa tiene que ser también la discusión. Habrá otras historias que el debate las traerá, como ya Miguel las dijo: ¿Qué pasó con Orbitel? Aquí hay historias que tiene que ver hoy, no es solamente de este Alcalde, ni de esta Administración. ¡Ah, bueno, Jesús Aníbal!

A mí me parece bienvenido el debate, se va a abrir; pero yo sí quiero, le voy a insistir y soy parte de la Mesa Directiva, que este debate sí es público. Este no es solamente con el Sindicato Antioqueño. Este es con los ciudadanos de Medellín porque aquí hay décadas de inversión pública, aquí hay dinero público y nosotros sí tenemos que tener mucha responsabilidad, independientemente de cuál es el resultado. Aquí los alcaldes, ninguno, puede venir a definir lo público porque creo que esto hay que consultarlo con la comunidad”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“En cuestión de los números, ya lo dijo todo el doctor Marc, estos números no son malos; son muy malos, son perversos. Pero voy a decir que me quedaron tres cosas de lo que él dijo y que entraremos en detalle a estudiar los números en su debido momento y en los debates que se deban.

Como una oportunidad de preguntar, quiero preguntar algo. Cuando el doctor mencionaba y estaba tratando de sostener los números que evidentemente arroja la compañía, habló de valores superiores en los activos.

Mi pregunta es: ¿Anteriores administraciones de UNE sobre facturaban o sobre valoraban los activos? Esa es una pregunta. En palabras, valores superiores y que tratamos de llevar a los valores reales. Entonces alguien estuvo mintiendo y considero que no es usted y que no es esta Administración; entonces queremos saber quién mintió, quién sobre facturó y quién sobre valoró los activos de UNE.



Más allá dijo: 'Demostrar realmente la situación financiera de UNE'. Me parece que esa frase es bastante grave. 'Demostrar realmente la situación financiera de UNE', ¿quién estaba ocultando entonces la situación financiera real de UNE? Esa es otra pregunta. Tres, dijo: 'Si fuera prioridad mostrar buenos resultados, quizás los números o los estados fueran diferentes'.

Otra preocupación, otra pregunta que me genera la exposición. Sin pedirle que mienta, que sé que usted no lo hace y eso se lo abono, ¿cuándo era o es la oportunidad de mostrar buenos resultados si no es frente a un posible negocio con una compañía internacional y buscando privatizar parte de la compañía? Porque cuando uno va a vender, es cuando las cosas de uno valen. Uno no puede salir a vender diciendo: [...], exactamente, doctor Ramón.

Esas dos preguntas, doctor Marc, me quedaron como para no entrar a hablar de los números. Sí quiero recordar algo acá, que hubo concejales, primero quedo preocupado doctor Aníbal, cuando usted me dice que hay compañeros nuestros que fueron y le dijeron al Alcalde que 'sí, ¿dónde hay que firmar para vender?'.

El doctor Luis Bernardo, qué pena. Qué falta de respeto. Eso aquí, señores concejales, no es así de fácil. Pongámosle seriedad a esto. Sea quien sea que haya sido, sean serios. Segundo, este tema, doctor Marc, de las depreciaciones es previsible. Veía en las anteriores presentaciones de informes de UNE, una euforia colectiva, diciendo: 'Esto va bien, llevamos 5.000 millones de utilidades'.

'Doctor Campuzano, algún concejal dijo acá, 'revertimos la tendencia'

Hago una pregunta: ¿Qué pasó con la tendencia final de año?

Simplemente, por defender un discurso aquí, cuidando componendas políticas. Ojo con eso. Este no es el mismo Concejo de hace seis años. Aquí hay personas que no se quedan calladas. Queridos colegas, ojo con eso. Para terminar, las alternativas, como lo dice usted, doctor Luis Bernardo Vélez, para que de una vez vayan sabiendo: UNE es un negocio que empezó mal. Desde la decisión política que se tomó en este Concejo, empezó mal y lo que empieza mal, bien no puede terminar. Para UNE sí hay posibilidades, pero no necesariamente las que se ordenan. Porque yo sí quiero ser muy claro, no sé si es que la gente no alcanza a percibir las cosas, pero uno no atañe, no une cositas: 'Qué la 'Ciudad más Innovadora', que el CitiBank detrás de la ciudad

más innovadora'. ¿Quién es el dueño del Citibank, quién propuso a MilliCom con un negocio hace tres años? ¿Nadie es capaz de enlazar eso? ¡Huy, huy, huy huy, mucho cuidado!

UNE tiene posibilidades pero requerimos de una banca de inversión y una subasta pública. Hay tres, cuatro o cinco compañías en el mundo que quisieran comprar el negocio de las telecomunicaciones. Les dejo esto en el aire. El negocio de las telecomunicaciones es un excelente y un gran negocio, ha hecho a hombres multimillonarios.

Pero UNE, como empresa, ¿cómo la podemos llamar? Como empresa, no es éste el caso sino que frente a las inquietudes que usted me generó con lo que mencionó, de Administraciones pasadas, doctor Marc, esa cajita menor política ahí, quiebra lo que sea.

El negocio de las telecomunicaciones es un gran negocio. UNE, no.

Las preguntas fueron claras, sobre lo que mencionó aquí el doctor Marc. Lo repito, valores superiores en los activos, alguien sobre valoró, sobre facturó. Quiero saber ¿quién y qué? Demostrar realmente la situación financiera de la compañía. ¿Quién mintió? ¿Quién demostró la situación de mentiras? ¿Quién mostró una falsedad de situación? ¿Quién fue él que la mostró?

Pero que se diga acá. Porque como esto es una empresa pública, tiene que haber responsables políticos, doctor Luis Bernardo. No pueden pasar con los crespos al aire con toda tranquilidad, medio se tiene que despelucar. Tercero, si fuera prioridad mostrar buenos resultados, los estados serían diferentes.

¿Por qué frente a un posible negocio, que parece una orden dada, es necesario mostrar realidades y no buenos números, por decirlo de alguna forma? Esas son tres preguntas, con todo el respeto, con la misma verticalidad que me pueden aplicar tranquilamente; pero necesito las respuestas de esas tres cosas. Muchas gracias, señor Presidente”.

La Presidencia:

“Quisiera pedirle al doctor Luis Bernardo Vélez, ya que hace una acusación gravísima, de quiénes anunciaron firmar un cheque en blanco al Alcalde.

Yo, por lo menos, quiero dejar la constancia que ‘no’ y que en las reuniones en que he estado, ningún concejal lo ha dicho. Pero sí me gustaría, concejal, que no le dejáramos eso a la opinión pública. De que aquí hay unos concejales vendidos o que hay unos concejales que firman en blanco. Me gustaría que usted le aclarara a la opinión pública, si hay pruebas o si tiene quién, por favor.

Lo que le estoy diciendo es que él dijo que ‘aquí había concejales que habían anunciado que firmaban en blanco’. Eso es muy grave. Tiene la palabra el concejal Luis Bernardo Vélez, para que le informe a la opinión pública, cuales son los concejales que dijeron eso”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Yo no estoy aquí, Presidente, para decirle a la opinión pública nada, porque aquí no está la opinión pública. Aquí hay es unos invitados.

En su momento, lo digo. La grabación de los desayunos está. Ahí están”.

La Presidencia:

“O sea, que sí hay concejales que anunciaron que firman en blanco lo que traiga el Alcalde y usted lo va a decir en momento oportuno”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Doctor Marc, hace tres meses nos encontramos la última vez en este recinto, usted tenía la verdad y yo era el mentiroso. Ahora se invirtió el tema. Quien mentía era la Administración Municipal, quien mentía era la administración de UNE-Telecomunicaciones, quien mentía era quien estaba manejando la entidad, no el concejal Bernardo Alejandro Guerra. Ya entiendo porqué el doctor Horacio Vélez me amenazó de muerte. Ya entiendo porqué Horacio Vélez tuvo la osadía de entrarse hasta el ascensor, agredirme y amenazarme de muerte.

Esto, doctor Marc, a usted le toca asumirlo. Usted dijo que ‘no quería retrovisor’. Le tocó, porque usted no es un privado. Usted puede ser colombo-suizo, pero es que a nosotros nos toca quedarnos en Colombia dando la cara y usted puede salir al otro día para Suiza o para otra multinacional, como lo ha hecho la mayoría de directivos.

Averigüen dónde están los directivos que nos engañaron. En la competencia o con jubilaciones que superan los 15 o 22 millones de pesos, como está el señor Ceballos. Pero ahí sí es pública. Hoy sí es pública. Hoy nadie discute que es pública, pero llevamos cuatro años viendo cómo disfrazamos, a través de Usme, porque los concejales 'usmean' mucho, preguntan mucho.

Doctor Usme, públicamente, usted es un enemigo de la información pública. Usted pone a sus funcionarios a firmar, a enviar las cosas, pero de la misma manera como acabaron Empresas Varias o pretendieron acabar Empresas Varias, usted acabó UNE. Usted sí sabe la historia. El retrovisor lo tenemos que aplicar en este debate. Porque no me vengan a salir, que esto es como un juego que hay de moda, 'Angry Birds'. Los pájaros tirándoles a los marranitos verdes. El que hay de moda, que en Finlandia está vendiendo más que Coca~Cola. Los pajaritos y los marranitos verdes.

No, aquí hay unas responsabilidades políticas, fiscales, disciplinarias y penales.

En esas diez diapositivas que usted, amablemente nos trae y en estos cuatro artículos del proyecto de acuerdo 106, esto no va a ser sencillo. Si no hay un espejo retrovisor y como usted no lo quiere mostrar, ni contar a la opinión pública y todavía siguen pensando que si esto es 100% o no lo es, o si aplican el Código Único Disciplinario u otra norma para poder sancionar; hoy resulta que sí nos necesitan.

Doctor Marc, vuelvo a insistir, usted sale al otro día para Suiza y a mí me queda aquí darle la cara a la gente del Predial, de la inseguridad y de las determinaciones. Yo sí quisiera que, antes de que avanzáramos en el debate, los concejales que estuvieran en la escisión, a favor o en contra, le contaran la historia también a la ciudad de Medellín.

Traer a la ex Contralora, a la doctora Vélez, que el Gobernador anterior la demandó porque buscó un argentino y le pagó 50 millones de pesos, que le dijo que en el negocio del Wi-max, en la mejor de las condiciones tendría 100.000 clientes después de seis años. Ellos se buscaron a TeleTraining, Inverlink, pagaron más de 2.000 millones de pesos y les dijeron: 'No, esa Empresa va a venderle a 560.000 clientes'. Llegamos a 20.000. Entonces usted desprecia de la noche a la mañana y nos dice: 'No, es que hay que deprecia'. ¿Sí y el billón de pesos de recursos públicos? Es que usted no es el dueño de la empresa.

Usted no es un particular. Si quiere ser un particular se va a tener que ir para Bogotá, donde está la mayoría de ex funcionarios de UNE, en la competencia.

Pregunte: ¿Dónde está el Vicepresidente Corporativo, compañero de Usme? En la competencia. ¿Dónde están otros funcionarios? En la competencia. Aquí traeremos la lista. Que es muy grave y eso si no se quiere mostrar, doctor Marc. No hay garantías para este debate. No las hay hasta el día de hoy. Usted no ha hecho llegar a mi Despacho las auditorías del año 2012, que tienen que ver con los aspectos laborales y de contratación en las Regionales Centro, Sur y Norte del país donde claramente se demuestra que a contratistas en el sur del país se les pagó por servicios sin haberlos ejecutado. Y niega la información diciendo que es información privilegiada, que si se da a conocer a la opinión pública, la Empresa pierde valor y genera al concejal de Medellín un pánico económico y me invita de esa manera, así oficial, a que me sienta con el ex funcionario de la Contraloría Departamental, hoy Jefe de Control Interno, a que negocie cómo me entrega la información.

¡Mamola!. Créame, yo no me voy a sentar a negociar, cuando usted tiene un patrimonio de 3.1 billones de pesos de nosotros. 'De nosotros, no de la oligarquía de esta ciudad, ni de ciertos intereses económicos, cuando tiene activos por más de 4.5 billones y el endeudamiento con bancos, que sí se incrementó a 1 billón 600.000 millones de pesos, a través de bonos que sacó la Empresa para poder buscar nuevas inversiones. Muchas de ellas, inversiones de cascarones.

A mí que me planteen, señor Presidente, el manejo laboral. La nómina de los 130 directivos es del déficit de Metrosalud. De la salud de aquí de los medellinenses. 60.000 millones de pesos es el valor de la nómina que tiene 500.000 millones de pesos entre contratistas y personas vinculadas a la Empresa. ¿Van a seguir con esas gabelas? Mientras a los contratistas ya les informaron que les van a pagar un salario mínimo, asustándolos; para defender sus propios intereses.

Le solicité la semana pasada y espero que no se me escude en el hecho de que es información confidencial y que tiene que tener la autorización de cada uno: ¿Cuáles fueron los jubilados en UNE Telecomunicaciones, sus montos, cuánto tiempo prestaron servicio? Porque esa fue una escala para la jubilación de mucha gente. No lo pudo hacer Horacio, que ahora es asesor del Gobernador de Antioquia nombrado. La importancia no es ser asesor, es ¿qué juntas

maneja Horacio Vélez en la Gobernación de Antioquia? ¿A qué juntas está delegado por el Gobernador?

Como la gente en la calle si entiende el escándalo de Interbolsa, ese sí lo entienden porque es dinero de la gente, del propio bolsillo. Ahí cayó la Curia con más de 60.000 millones de pesos. Miren las congregaciones religiosas que cayeron. Eafit, miren los Twitter del doctor Mejía, reclamando los 5.000 millones de pesos que le quitó Interbolsa. Miren los demás, 1.000 o 1.500 afectados con las inversiones.

Y nosotros con UNE, ya dé facultades, cuatro artículos. Este debate apenas comienza y para explicarle a la gente, en esas cifras, doctora Aura y doctor Carlos Mario Mejía, que me decía que yo quería, sobre todo, doctor Carlos Mario Mejía, el doctor Carlos Alberto Atehortúa y David Suárez –que son pagados por pólizas de UNE Telecomunicaciones, para defender ex directivos de la Empresa ante los organismos de control.

Aquí quiero hacer un paréntesis a los organismos de control. Mientras la Contraloría de Medellín, en seis años, ha advertido lo que ha advertido la Bancada del Partido Liberal, siendo el Contralor Conservador en el anterior período y en este período, y lo hizo en diciembre en su Informe Final, que fue publicado en las diferentes gacetas, que los recursos públicos invertidos por EPM del Municipio de Medellín en UNE Telecomunicaciones estaban en alto riesgo.

Eso lo está diciendo la Contraloría hace cinco años en sus informes y eso se soluciona con un Plan de Mejoramiento. ¿Cuál Plan de Mejoramiento? ¿Cuáles son los Planes de Mejoramiento? Señor Contralor, usted tiene investigaciones por más de 15.000 millones de pesos en detrimento patrimonial de UNE, ¿qué va a pasar con esas investigaciones?

Cuando una funcionaria suya fue capaz de sancionarla con 75 millones y lo que hicieron fue demandarla, doctor Ramón Acevedo, para perder su tarjeta profesional como Contadora Pública y la Personería de Medellín llega en una de esas salidas de la impunidad de este Estado, y dejar vencer los términos para que el señor Christian Ludek y los dos señores que regalaron un carro en una filial de EPM, público. Por vencimiento de términos no se les aplicará proceso disciplinario.

Por eso es que reclamo en estos debates la presencia directa del Personero. Porque eso valió la salida de la Directora de Procesos Disciplinarios. Pero es que hay para precluir por lo menos 15 o 20 investigaciones. Más impunidad, fuera de que nos van a pedir que nos fusionen, no condenan a nadie.

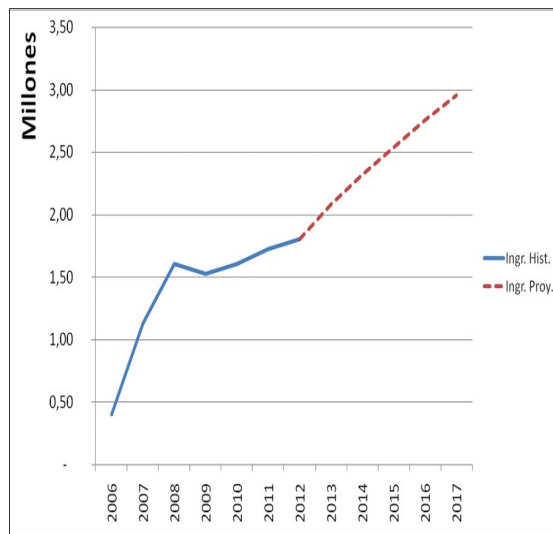
Conmigo no va a ser tan fácil. A mí primero me muestran porqué llegamos a esta situación y responsables. Responsables de carne y hueso, con nombres y apellidos. No con el discurso suyo, que esto va muy bien y que yo no quiero espejo retrovisor. Si va tan bien, no nos tenían analizando el proyecto de acuerdo 106, doctor Marc Eichmann.

Espero que la Personería, doctora Blandón, en cabeza del doctor Carlos Mario Montoya, después de que se retiró la doctora Vidalia, asuma con responsabilidad la función de vigilar la conducta de los trabajadores y empleados oficiales en procura del bien del patrimonio público. Usted nos mostraban unas cifras, pero como a la gente hay que explicarle, doctora Aura, le dije a un grupo de amigos que sabe bastante, que me explicaran básicamente finanzas para no financieros. Para brutos en las finanzas, porque hasta hace tres meses era un bruto, me sacaban el título de Médico y de Maestría, y que como Médico no podía opinar y que estaba equivocado. Y una cúpula que gana cerca de 60.000 millones de pesos al año, encima y con la pauta publicitaria 'acallen, acallen'.

Pónganle cuidado al mensaje de monseñor Tobón. Entre las 15 preguntas que lanza, esta es una. ¿Por qué la pauta publicitaria de este país no deja decir la verdad de lo que sucede? ¿Por qué el rondero, que usted mandaba y manda Horacio Vélez y ahora está en Bogotá, un gordito él, rechoncho, otro Angry Birds, se ubicaba en la Sala de Prensa haber quién transmitía y no transmitía, a quién le daban o no le daban la pauta?

Me recuerdan el nombre de ese Angry Bird. Aquí venía y ese es el juego del poder. Esa es la honorabilidad, doctor Juan Felipe Campuzano, porque todas se quedaron ellos con ella. No nos dejaron a nosotros nada y éste no es un negocio propiamente de honorabilidad lo que pasó en UNE Telecomunicaciones.

Señor Presidente, ésta gráfica de ingresos operacionales lo demuestra.

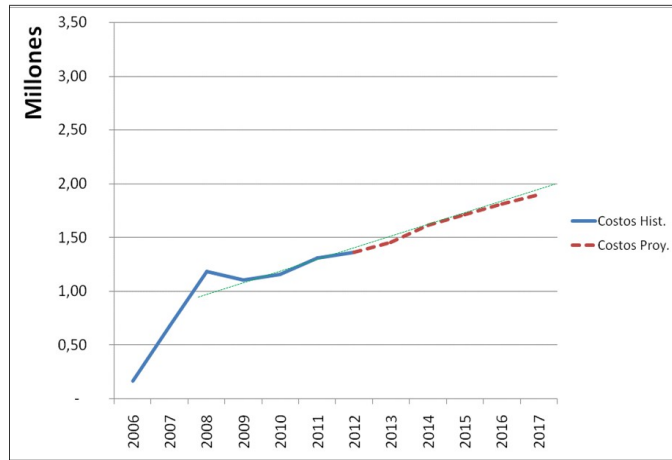


Neiro Jaimes se paseaba acá, parecía el dueño, espantando los medios de comunicación. ‘No, al que hay que entrevistar es al Presidente, a ningún concejal, a él es al que hay que entrevistar, cuidado sacan en UNE Telecomunicaciones Televisión a algún concejal de la ciudad de Medellín diciendo algo en contra’. Esa es la mordaza. Esa es la tenaza que no puede permitir este Concejo de la ciudad de Medellín.

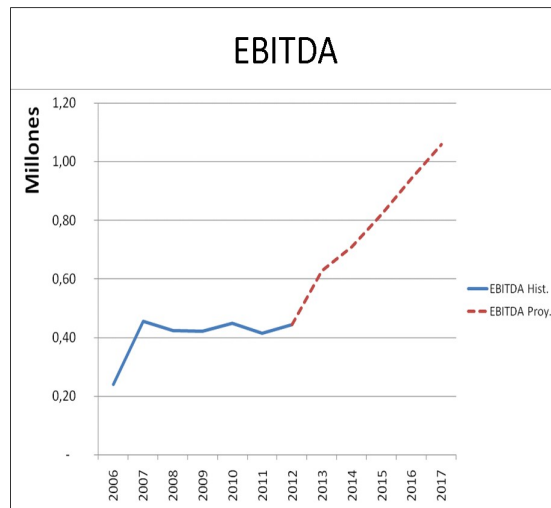
Usted hablaba, claro, hace un incremento de ingresos operacionales. Si usted ve claramente, pasamos –como dice la doctora Aura Marleny– en el 2006 cuando la escisión de 0.5 billón de pesos en un crecimiento de ingresos operacionales importantes, clientes. Pero ustedes dicen y nos decían que la proyección, doctora Aura, iba a pasar de 1 billón 600.000 que están actualmente, casi los 2 billones, al 2017 en 3 billones.

¡Ah! Eso era imposible. Quienes saben de eso, me dicen que la línea de proyección, si mucho les daba 2.5 billones de pesos. En los costos operacionales, se incrementaron también. Pero la proyección de costos operacionales muestra una línea en la cual usted también trató de empezar a disminuirlo.

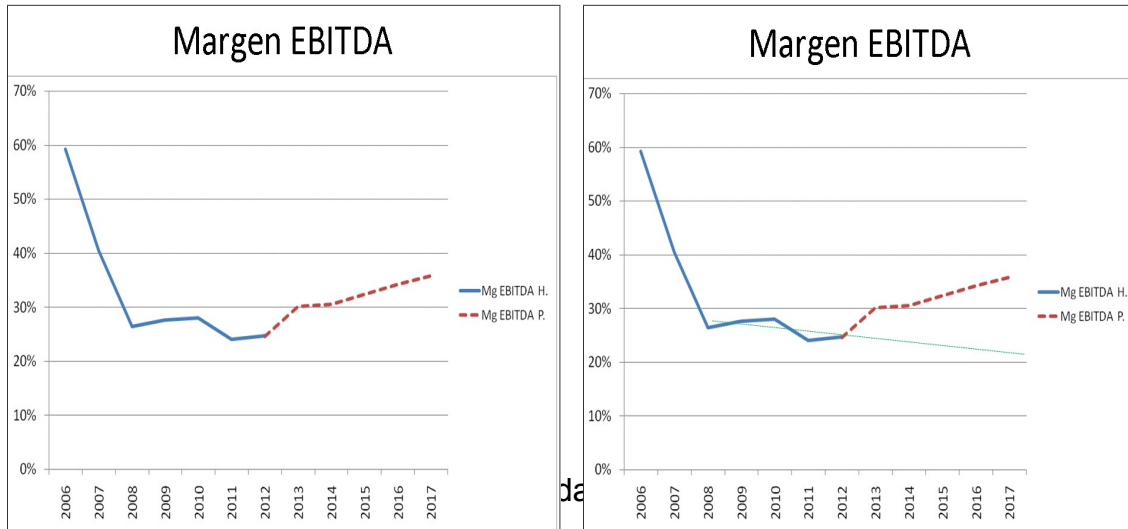




El Ebitda que también lo han dicho, doctora Aura.



Pero a mí no me vengan a decir que si el Ebitda a partir del 2007 tiene, como usted lo dice, unas bajas y subas mínimas, de 400.000 millones de pesos. A partir del 2012 en las proyecciones se iba a multiplicar hasta el 2017, a tener ganancias por 1 billón de pesos con la situación que se presentaba. Esa tendencia de que hablan los Economistas, Contadores, Financistas no se da, ni se cumple. Pero eso es lo que la gente no entiende. Usted les habla de Ebitda y de todo esto.



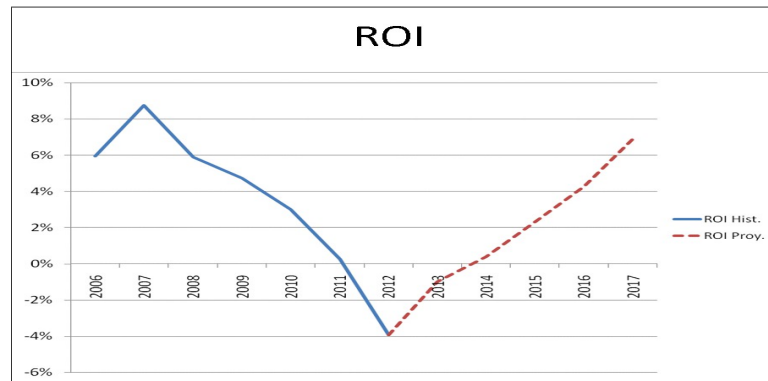
Del 60% al 25% en el 2008. ¿Quién estaba y cómo nos dejó la Empresa? En esa meseta hasta el 2012 del 21%. El margen de Ebitda de la proyección es que siga disminuyendo hasta el 21% en los próximos cinco años. En todo negocio, sin ser un gran empresario en mercados de superficie, les digo: 'Esto parece el Valle de Aburrá. Si ustedes van al lado izquierdo, es la Torre del Padre Amaya, allá el Cerro del Padre Amaya, allá estaba la Empresa en el 2007, con 300.000 millones de utilidades.

¿Por qué no nos cuentan porque al año 2012 se viene desde el [...] en un deporte extremo, con recursos públicos y nos la dejan en La Iguañá con 200.000 millones de pesos de pérdidas? 500.000 millones se tragó Horacio Vélez. ¿Qué no hay ninguna responsabilidad? Que corran a fusionar.

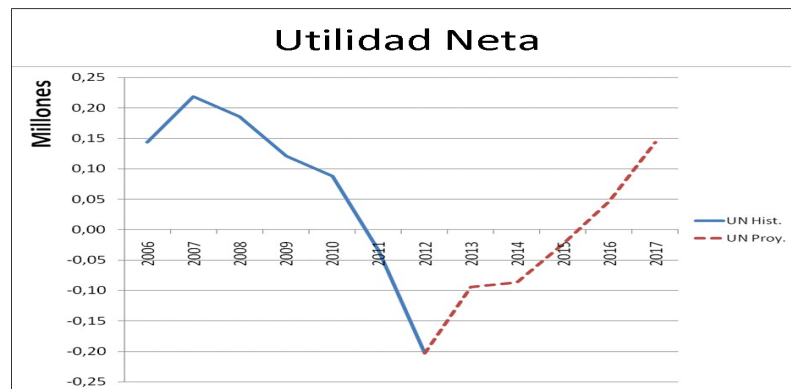
Un momentito, explíquenme. La tendencia de ustedes es que eso se va a reinvertir como si fuera una lanza de alta velocidad, que está en el mar y da un giro de 360° y empieza a subir, a colonizar los Estados Unidos porque atrás viene el bloque de búsqueda. Eso es un porta aviones esa Empresa y necesita por lo menos cinco o seis años para reinvertir esa curva. Pero aquí nos dijeron: 'No'.

La doctora Aura Marleny nos explicó muy claramente y me lo ha explicado, en varias oportunidades, que ya hay una tendencia hacia mayo, que esperaba que se mantuviera. Doctora Aura, lamentablemente, no se mantuvo.

El Cañón del Colorado, los ROI, es más o menos lo mismo. La misma gráfica.

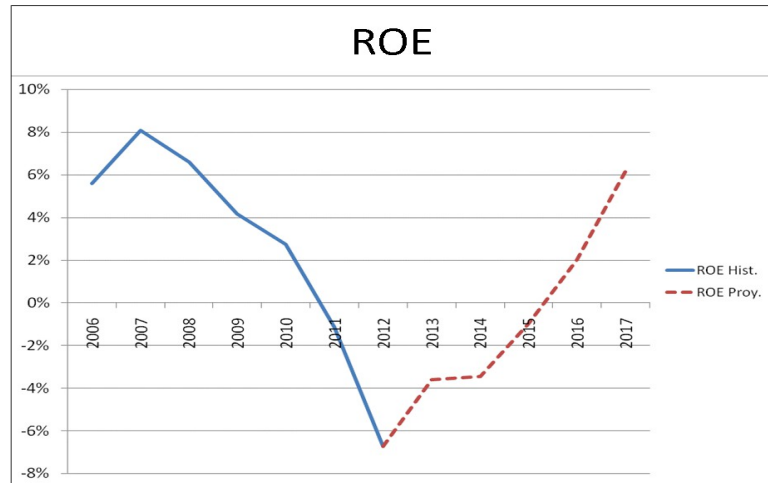


La utilidad neta, igual. Miren esa situación.



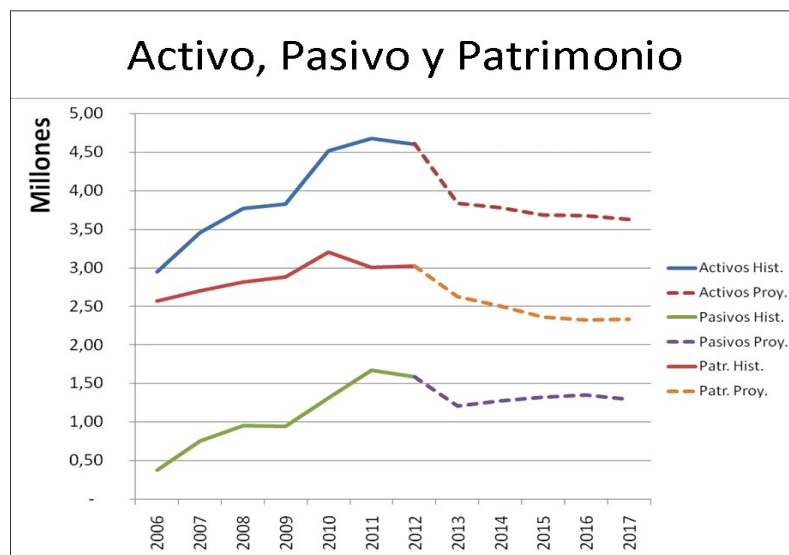
Esperan llegar al alto de Las Palmas, al otro lado del Valle del Aburrá, ¿cómo?

El ROE igual. ¿Cómo?



En esta me detengo en ella, le agradezco al Presidente que me haya dado la oportunidad de extenderme un poco. Pero este tema lo amerita. Aquí no sé cómo vamos a manejar los tiempos. Primero, porque yo vuelvo a insistir, no hay garantías para entablar un debate, mientras la Administración tenga información reservada, guardada. Si es así, siendo 100% pública, ¿qué diremos cuando se le entregue el 50% a Millicom? Ahí sí les damos la razón a los abogados asesores que trajeron aquí. Esta es una Empresa mixta, ustedes no tienen nada que hacer, ni ver. Así diga el artículo 4° 'que los controles continuarán'.

Lo mismo decía el artículo 3° del anterior acuerdo, 'que los controles permanecerán'. Nunca los respetaron y hay que ver el lobby cuando hay un proceso disciplinario o un proceso fiscal.



Por eso es que digo, sinceramente, cuando me muestran a mí esta meseta superior, que son los activos, lo que tengo; arranca el doctor Ceballos (porque hay que hablar con apellidos y con nombres) en el 2006 con menos de 500.000 millones de pesos de activo; llega Horacio en el 2008 y arranca a comprar cuanto hueso hay, cuanto negocio se le atraviere, cuanto más Wi-max haya, hay que sacarlo; y les entregamos a los privados 85 millones de dólares y el negocio hoy es que no tuvimos sino 18.000 clientes de los 550.000 que nos decían y nadie responde.

Entonces el señor castiga en el presupuesto. 'Castigue' y cantamos eso. ¿Pero sin retrovisor, doctor Marc Eichmann? Eso es imposible.

Vuelvo a decirlo, usted es funcionario público hasta que tomemos otra determinación distinta en este Concejo, en mes y medio o en dos meses. Pasa de 3 billones a 4 billones 600.000 millones de pesos de recursos del papá que es rico, de Empresas Públicas. Le cogió no, le sacó al papá 1 billón 600.000, ¿cuánta falta no nos hace esa platita? Usted llega y efectivamente, coloca una meseta y dice que va a comenzar a vender los activos. Es la proyección en el punteado.

El endeudamiento. Empezamos en 300.000 millones. Llegó a Horacio a decirles a los bancos: 'Préstame y a sacar bonos'. Los bancos felices. ¿Quién no va a querer? Pasamos de un endeudamiento en el 2006 al 2012 de 500.000 millones a 1 billón 600.000 millones de pesos. 1 billón 100.000 millones más de endeudamiento, con recursos no míos sino de la gente. ¿Qué nos queda a nosotros para este debate? En el 2006 el patrimonio de 2.5 billones y ahora el patrimonio en 3 billones de pesos y eso tiende a continuar bajando.

Entonces, compro por más de 1 billón 600.000 millones, me endeudo en 1.100.000 millones y el patrimonio me crece en 500.000 millones de pesos. ¿Estará dispuesto él que lo va a comprar a comprarlo en eso? Yo sí quiero saber si MilliCom, pero espero honorables concejales que aprueben la citación para que MilliCom venga, para conocer quién es el novio. Pues, si quiere conocer los suegros, la suegra o la familia de la novia. Pero es que eso así, como 'sí, que ya una banca en Nueva York, que en tal parte, que en tal otra ya está todo organizado'. ¡Mamola!

Me he sentado a hablar con el Alcalde y me interesa que el Plan de Desarrollo se cumpla, pero primero me tienen que dar la razón, de lo que la Bancada del Partido Liberal, no Bernardo Alejandro Guerra, ha dicho en los últimos cinco años. Fabio Humberto Rivera conoce más el tema del Wi-max, de manera más profunda; del negocio de Orbitel. Pido a los concejales, que aprobaron la escisión, que nos orienten. Tienen más fresco qué fue lo que pasó, qué sucedió, cuáles eran las metas, cuáles eran las proyecciones de los negocios. Negocios, 'negocio socio', ¿cuál es el negocio, socio?, como en AKT.

Que nos lo cuenten. Porque no quiero incurrir, seguramente no incurrirá este Concejo, como está el Concejo de Bogotá, en un cartel de la corrupción de la contratación al interior, donde están implicados más de diez concejales (verdes, azules, blancos, grises, amarillos, rojos). Este Concejo también ayuda a transformar y también es innovador. Este Concejo también ha sido honesto pero la responsabilidad hace parte de tener la información y en este momento, doctor Marc, no la tengo. Si me llaman de la Alcaldía, mientras no haya información, no tengo cómo debatirlo. Si vendemos el 50%, si se vende en su totalidad, si se aprueba también honorables concejales como se lo dijimos al Alcalde, que se nos cuente en qué se van a invertir esos dineros públicos, para desarrollar el Plan de Desarrollo.

Cada mañana que me levanto, le decía a mi vecina, la doctora Aura Marleny, prendo el celular que tenemos, el Samsung III, que me ayudó UNE a conseguirlo y a modernizarnos. Eso es cierto, le agradezco mucho, doctor Marc. Que no fue propiamente como me dijo un periodista: 'Es que ustedes UNE les regaló un Samsung III y una Tableta'. No, eso lo compró con presupuesto del Concejo, le llegó a todo el mundo. Las que regalaron fueron unas anchetas, que a nosotros no nos llegaron, gracias a Dios. Gracias a Dios no nos llegaron las anchetas, que hubo gente honesta en EPM, que apenas las recibió, la devolvió.

¿Esa Empresa por qué está en esas condiciones, estando en esas condiciones devolvieron las anchetas? Creo que usted no sacó de su plata, de su bolsillo para mandar anchetas y más de ese tema existente. Prendo mi Samsung III y todas las mañanas, los invito a que ustedes hagan el ejercicio, hay un guiño. Se levanta Tigo, ¡pum! y le mata a uno el ojo, el ojito izquierdo. Yo, el guiño lo hago. Vea, doctor Luis Bernardo, usted prende el aparatito que se le entregó, ya estoy culminando y cuando lo apaga, le dice: 'apagar, aceptar, Tigo y le mata el ojito 'tiii'... '.

También voy a aceptar ese guiño, pero cuando me den los argumentos. Cuando haya un resarcimiento de lo que dijo la Bancada Liberal, a dónde íbamos a quedar porque aquí piensan que el resarcimiento es con Bernardo Alejandro Guerra. No, ahí tengo una demanda de Alfonso León Ossa, el jefe de Recursos Humanos, porque dije la verdad. Usted lo sacó, tuvo el valor de decirlo. Pero señor Personero, espero también que me diga ¿qué pasó con la Gerente del Sur?

Alguien me decía: 'La Reina del Sur', como una novela. Hermana del director Financiero de la Empresa, un señor Restrepo, que ahora está de jefe de Concesiones del Departamento de Antioquia, Óscar Herrera Restrepo. Que estando en la Junta, nombró a su hermana para que la ascendieran, como Gerente de toda la Regional del Sur, donde hay graves falencias y no me las quieren mostrar. Y la señora no tenía sino segundo año de cualquier profesión.

Que el Gerente de Empresas Públicas, el actual, llamó y le dijo: 'Venga, renuncie, ¿usted llamó a su funcionaria?'. Le renunció y el Gerente le llamó al Gerente Financiero de la empresa más importante del Municipio de Medellín y eso ni los medios lo registraron. Antes de entrar a Semana Santa. Vamos a ver qué pasa antes de que nosotros entremos a Semana Santa este año. Antes de entrar a Semana Santa pedirle la renuncia, porque era imposible que él no supiera que su hermana no tenía título. Imposible. Y tiene toda la razón.

El Gobernador de Antioquia, entonces nombra a Horacio Vélez como su asesor privado en todas las Juntas y al señor Óscar Herrera lo nombra en las Concesiones del Departamento de Antioquia. Tienen derecho a hacer lo que quieran, pero no hablen de tanta honestidad y honorabilidad.

Quiero saber, doctor Marc Eichmann, doctor Aníbal Gaviria, que es cierto que ésta es una ciudad de contrastes; totalmente cierto. Esto es un contraste. Hace tres o cuatro meses decían que 'no', 'que esto va muy bien' y ahora resulta que la razón se la están entregando al Concejo de la ciudad de Medellín.

Gracias, señor Presidente".

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Diría lo mismo que hemos dicho en las reuniones con el Alcalde, este es un tema que hay que estudiar mucho y lo dice quien votó negativa la escisión. Porque hay muchos que se hacen el discurso y se rasgan las vestiduras, pero votaron a favor de la escisión, entonces muy complicado. Voté en contra de la escisión de UNE y EPM, en el año 2005 y jamás tendría argumentos para decir que los que votaron a favor son los malos y que los que votamos en contra, somos los buenos. Jamás utilizaría ese calificativo. Entonces, los que votaron a favor, se vendieron o que el maletín pasó por donde ellos, porque voté en contra.

Nunca lo haría porque conozco bien a los compañeros con los que he trasegado nueve años, salvo que me demuestren lo contrario, tengo un gran aprecio y reconocimiento de los concejales que en ese momento votaron a favor de la escisión y que con absoluta seguridad lo hicieron sin venderse. Como también en éste, recomendaría el mismo respeto, porque pareciera que fuera estrategia de descalificar a quien acompañe o esté en contra con argumentos de ambos lados.

Creo que esa no podría, ni debería ser la estrategia de alguien para hacerse visible, montarse en los hombros de un compañero. Creo que la gente inteligente con los argumentos es visible montarse en los hombros de un compañero. Creo que la gente inteligente con los argumentos es visible, cuando argumenta en defensa de una tesis y la estudia, la analiza y entrega argumentos válidos; en cualquiera de las dos direcciones creo que hay, con la información, suficientes argumentos para tomar una u otra decisión.

Defender la no unión de MilliCom, solamente porque es privado o público, es un argumento importante pero no suficiente. Defender entrar a una fusión con MilliCom solamente con el argumento de que se ha venido perdiendo plata, también es un argumento supremamente débil. En otras palabras, en este abrebocas, lo que pretendo, estoy pidiéndole al nuevo Papa que me dé fuerzas para no insultar a ningún compañero, porque tomó ‘x’ o ‘y’ dirección en el voto. Pero este tema lo hemos estudiado mucho. UNE Telecomunicaciones, después de la escisión y no fue la escisión la responsable de esa decisión, posterior hace un negocio perverso con Orbitel. Ojala hubiera habido más voces en ese momento, como la de Fabio Rivera en contra de ese negocio. Ojalá, porque ahí le metieron la plata fue a los privados al bolsillo.



Fue a Santo Domingo y a Sarmiento Angulo, a quienes les entregaron, a valor de ese momento, que estaba a 2.500 el dólar, 200.000 millones de pesos, por el 50%. Fue en ese momento en donde el socio, que hoy parece desconocido, se tomó la decisión de entregarle el 50% de Ola a ese socio que nos traen hoy a estudiar. Ese socio ya hizo negocios con esta Municipalidad y con ETB, hacer varios años y le entregaron el 50% de Ola, y maneja la empresa Tigo.

Pareciera similar al escenario que se plantea hoy, doctora Aura Marleny, doctor Nicolás Albeiro, ya esa discusión con Tigo, con MilliCom tuvo un escenario. Ola era 50% de nosotros y 50% de ETB y entregamos la mayoría accionaria a MilliCom en ese momento. Entregamos el Municipio como municipio, UNE Telecomunicaciones después de escindido. Esa empresa que como Ola venía perdiendo, año tras año, empezó a dar utilidades. Antes de lo esperado en la proyección de negocios de Ola, después llamada Tigo.

UNE Telecomunicaciones sí es una empresa pública. Si atendiera los pacientes pobres de Medellín, diría: 'Esos 200.000 millones que está perdiendo cada año, hagamos el esfuerzo y pasémoselos porque es para atender a los pacientes pobres'; pero permitir que siga perdiendo 150, 200.000 millones de pesos año, a costa de necesidades insatisfechas de los habitantes de Medellín, eso es otro paseo. Que nosotros con EPM Energía tengamos cada año que salir a subsidiar o capitalizar una empresa que debería rentar por sí y capitalizarse por se, eso es otro paseo y es un escenario que tenemos que evaluar. La decisión que tomemos al final, independiente de la dirección del voto, sea la que más le convenga a la ciudad, más allá del discurso, si es privatizador o no es privatizador.

Porque lo que entiendo en Colombia es que se hable tanto de lo público y el 75% de los colombianos ya tengan como teléfono celular uno privado de Claro. Eso es un discurso en la academia muy chévere pero en la vida práctica, muy distinto. El Concejo de Medellín apenas lleva un año comprándole a Tigo, que el 25% es del Municipio de Medellín. Siempre le compró a Claro o a Movistar. Hablamos de privatizar o no privatizar, como el enfoque fundamental del debate y sin embargo, nos gusta comprar más Lacoste.

¿En dónde está la defensa de lo interno, del Producto Interno Bruto, de lo producido en Colombia? Los negocios de muchos en la ciudad no son precisamente con UNE, son con Claro y Movistar. Ahí hay un debate para dar.

UNE no es una empresa quebrada, igual, lo respaldo. Una empresa con 4.5 billones de activos, con 2.8 de patrimonio. O sea, ya tiene más de 1.7 de pasivos. Esas son las cifras que hay que analizar. Para mí, UNE es importante en la medida en que preste un buen servicio, que sea capaz de bajar precios para el consumidor final, en esa competencia con Claro y Movistar, y que sea capaz de transferirle utilidades al Municipio para resolver muchos de los problemas de pobreza y de inequidad.

Que también dice Monseñor, porque parte del discurso de Monseñor se sesga. Él también dice que ésta es una de las ciudades más inequitativas. Pero cuando hablamos de impuestos, inmediatamente decimos que 'al que tiene no se le cobre y al pobre se le resuelvan todos los problemas'. A la hora de hacer equidad, es cuando está la dificultad en el discurso. Aprovecho para hacer una observación, que lo hemos dicho en todo los escenarios.

Ayer le pregunté al Presidente de Camacol, si devolvíamos el Estatuto Tributario, no la Valorización, que esa no la hace el Concejo. 'El Estatuto', dijo, '¿cómo se le ocurre, no vayan a volver a las tablas anteriores que estaban 14 o 15 por 1.000 en la mayoría de predios por encima de 150 millones? Cuidado comenten ese error'. Lo traigo a colación porque lo plantearon como si fuera una perversidad de 15 concejales el haber aprobado el Estatuto Tributario, cuando allí no se aprobó avalúo catastral. Avalúo que venía independiente de la tabla que existiera. Se aprobó el milaje y en un 95% los milajes bajaron en algunos. Ejemplos puntuales subieron.

Este escenario, comparto que no está la información y con absoluta seguridad, es que la dinámica apenas va a empezar. Hoy eran los estados financieros de UNE. Hoy no era el debate, si hacemos fusión o no con UNE o no la hacemos. Lo otro es que se parte de no tener la información ninguno. Yo tampoco la tengo, no me precio de tenerla, no me la dan por adelantado. No me la entregan debajo de la mesa.

Aspiro que el Coordinador de Ponentes y los Ponentes sean garantes de que a los 21 concejales nos llegue toda la información para, en cualquier dirección, tomar la decisión. Creo que los dos únicos concejales que votamos en contra de la escisión, fuimos Jesús Aníbal y yo. Les cuento, para quienes pretenden, bajo la presión orientar el voto, en una u otra dirección, quienes votamos en contra de la escisión dos o tres concejales de ellos se quemaron, recuérdelos:

John Fredy, extraordinario concejal; Mauricio, lo hizo muy bien. Al contrario, quienes lideraron la escisión, que las barras insultaban y que a nosotros nos aplaudían fueron los mayores electores en esas elecciones siguientes. A veces no somos capaces de leer lo que está pensando la ciudad sino lo que están pensando algunos opinadotes o quienes manejan o creen manejar la opinión.

La ciudad votó, recuerdo, a borbotones por Germán Hoyos y se quemaron fueron los que -entre comillas-, creo haberlo hecho bien cuando voté en contra, estábamos a favor de la no escisión. Pero fueron quienes más pagaron los réditos de las elecciones siguientes, de los seis solo entramos de nuevos dos al Concejo. Los otros cuatro pagaron su derrota en las elecciones. Así que ese tipo de presión, la verdad, es que no me gustaría que se diera de parte de compañeros; pero si se da, ya estamos muy curtidos a la hora de tomar la decisión en la dirección que haya que tomarse.

Fabio Rivera la va a tomar siempre pensando en lo mejor para la ciudad. Las condiciones para votar no están, pero hoy no era ese el debate, así queramos y qué bueno que se haya venido el inicio del debate. Tendrá, doctor Marc que dar toda la información. Esa es una Empresa que tiene más de 1 billón 800.000 millones de pesos de ingresos al año. Que tiene un Ebitda bueno, eso la valora frente a si se aprueba o no la fusión.

Pero la fusión nunca ha dicho que el uno vaya a vender el 50% a la otra. Lo que han dicho es que hay una empresa que se llama Tigo Colombia, MilliCom Colombia, que tiene un valor y que gracias a Dios, por Contraloría lo conocemos porque como somos dueños del 25%, Juan Felipe, no nos pueden mañana inflar esa empresa, porque contablemente, está siendo hoy vigilada por la Contraloría de la ciudad de Medellín, doctor Luis Bernardo. Esa es una ventaja, que a MilliCom Colombia no nos lo pueden inflar a la hora de entrar a negociar con nosotros.

Que a UNE también contablemente la conocemos y sabemos cuántos usuarios tenemos de Internet, cuántos usuarios tenemos de telefonía fija, cuántos de banda ancha, cuántos de televisión; por lo tanto, también podemos perfectamente con una banca de inversión valorar la empresa bien, independiente de si vio o no pérdidas en las dos o tres vigencias anteriores. Claro que tenemos con qué valorarla y no aceptaríamos una valoración por debajo, a la hora de si se aprobara la fusión; como no aceptaríamos en el

proyecto de acuerdo tampoco, que los funcionarios y los empleados de EPM tuvieran riesgo, en esa fusión.

Son cosas que hay que decir las ahí. Pero si se llegara a dar, MilliCom Colombia de entrada vale mucho menos que UNE Colombia. Y cuando estemos con los estados financieros podremos cotejar cuánta es la diferencia y si la otra empresa está dispuesta a poner el valor de la diferencia para quedar con el 50%, no del hueso en una carnicería sino del hueso y el solomo juntos porque es un solo negocio. Alguien preguntaba, de ese 50% ¿a nosotros que nos va a quedar? No, es una empresa que se fusiona y si se fusiona, las pérdidas son de los dos o las utilidades son de los dos igualmente.

Ese es el escenario. ¿Cuánto cuesta UNE? ¿Cuánto cuesta MilliCom Colombia? ¿Cuánta plata vale el excedente para igualar en 50%?

¿De esa plata, cuánta pasaría a capitalizar la Empresa y por lo tanto el otro también en igualdad de proporciones, cuánto va a poner para capitalizar, una vez fusionado? ¿Cuánta de esa plata excede para que queden igualitariamente con el 50 y entonces, cuánta de esa plata entra al presupuesto del Municipio de Medellín para inversión en el municipio de Medellín? ¿O también versus la decisión, sigamos solamente con ella, 100% público y qué le hace que cada año dé 200.000 millones de pesos de pérdidas?

Ya esa empresa, que hasta hace tres años le transfería al Municipio de Medellín 150.000 millones de pesos de utilidades para hacer colegios, escuelas, centros de salud, lleva tres años sin pasarlas. Cuando he abierto el debate y cuando se abrió el debate hace poco, Presidente, sobre que Claro es monopolio, ¿sabe qué salió a decir Claro? Que ella tenía el 70% de los colombianos en ella. Que ella no estaba defendiendo a Claro sino a 30 y pico millones de usuarios que están con Claro.

Y como vamos, lo que estamos poniéndole, no sé qué intereses habrá nacionales, es poniéndole en bandeja de plata para que Claro acabe con todas las empresas públicas de telefonía en Colombia y se quede, ya no con el 70 sino con el 90 y 100. Hacia allá va. Lástima que el proyecto de ley para evitar los monopolios, Presidente, solamente esté respaldado por un poquito de Senadores (dentro de ellos bien logrado el Polo, dos o tres liberales, dos o tres de la U, dos o tres Conservadores, pero que todavía no tienen el perrenque, ni la capacidad suficiente para aprobar una ley antimonopolio, en el Congreso.

Así que se abre el debate. Presidente, en este momento está en manos suyas, Coordinador de Ponentes y Ponentes y ese Coordinador de Ponentes con el derecho de cada uno de los 21, de exigir y pedir toda la información, creo que será lo único, lo que nos dará.

Pero comparto con Bernardo, que esos 200.000 millones de pesos que se le pagaron a Orbitel, que ese Wi-max que no sirvió absolutamente para nada, tenía que depreciarse, Miguel Andrés. Usted es empresario y si tiene un producto que ya no le da valor, tiene que sacarlo de los activos. Usted no puede seguir cañando con un activo que ya no vale; la licencia de Wi-max ya no vale, nadie quiere Wi-max; por lo tanto, seguir cañando que tenemos ahí una licencia que costó 'x' dólares y que por lo tanto, se mantiene el valor. Eso tampoco es transparente contablemente.

Como también la telefonía de larga distancia, esa licencia ya no vale nada. Por lo tanto, mantenerla en los activos es una falsedad. Hay que sacarla de los activos. Lláménla depreciación o como la quieran llamar. Como el medallón de la abuelita. Que tiene valor moral para la abuelita pero que en la prendería no dan 100 pesos por él. Presidente, simplemente, termino. Gracias por el tiempo. Manifestando que comparto con el grupo de concejales que es de gran trascendencia, de enorme seriedad y responsabilidad de cada uno de nosotros, independiente de la dirección hacia donde tomemos la decisión de votar.

En una u otra dirección, necesitamos todos tomarla de manera consciente y con toda la información necesaria para tomar la decisión acertada. Gracias, Presidente”.

La Presidencia:

“Están inscritos, en su orden, el concejal Ramón Acevedo, John Jaime Moncada, Nicolás Duque, Nicolás Albeiro Echeverri, Santy Martínez. El día viernes, a las 4:10 se radicó el proyecto de acuerdo con relación a UNE y con relación a Empresas Varias.

Ahora en la mañana, estaban haciendo el proceso de registro, de acuerdo con el Sistema de Gestión de Calidad y antes de terminar la sesión, tendrán copia del mismo y en la tarde estarán nombrados los Ponentes y respectivos Coordinadores”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“En primera instancia, lo primordial y esencial en ese debate, al igual que los compañeros que lo han dicho, apenas comienza.

Es un debate que tiene que trascender en lo político, en lo técnico, en lo administrativo, en lo financiero y en lo social. O sea, aquí hay mucha tela para cortar porque en lo social también el pueblo en su gran responsabilidad que hoy pocos tenemos o pocos tienen UNE respecto a muchos usuarios, empezando por quienes nos gustaba ver el fútbol en la casa, ya tenemos que ir a verlo en la calle. Empezando por ahí.

Hay unos temas, de los cuales, lógico que vinimos fue a escuchar el informe financiero; pero sí tenía de pronto que decirle al doctor Eichmann, que éste requiere de mayor sustento y de mayores apreciaciones. Ya el concejal Bernardo Alejandro, que antecedió, manifestaba sobre los ingresos operacionales, en los cuales allí hace falta que nos hagan ver las cifras que manejan con las filiales, si se tuvieron en cuenta en estos ingresos. Los cuales han sido los resultados operacionales de cada uno de ellas.

Veo en el informe algo con respecto a obsolescencia tecnológica y me extraña la celeridad o lo acelerado que está el tema. Falta claridad con respecto a qué es lo que están castigando, como obsolescencia tecnológica. Al igual que el acelere que hay bajo el concepto de en qué cambiaron con respecto a la depreciación, dado que primero estaba a 25 años y hoy es a 5 años. Quisiera tener mayor claridad y el porqué ese panorama tan grande de 20 años de diferencia en la depreciación. También desde el 2006, aquellos compañeros que hicieron parte de ese acuerdo municipal que hoy vuelve a suscitarse y debe volver a revivirse, es esa participación que ha tenido hoy en el mercado nacional.

¿Cuál ha sido la evolución en estos seis años?

Si nosotros hoy tenemos un impacto de negocio en lo que es la telefonía banda ancha, lo que era la Internet y lo que es la televisión, podría preguntar: ¿Qué se ha ganado o qué se tiene hoy con ese good-will del 4-G? Porque nadie vende un caballo por bueno. ¿O no, Contralor?

Si yo tengo mi negocio y mi negocio de pronto requiere de otra administración, miramos haber cómo le tiramos la soga para que salve. He ahí el conocer también cuáles son las proyecciones financieras que tiene esta Empresa a cinco o diez años. El asunto de MilliCom, creo que hay que mirar qué es lo que pretende MilliCom con esta compra porque aquí no estamos cuantificando tampoco la infraestructura que hoy tiene la ciudad, lo que hoy tiene EPM y UNE para sacarle provecho y cómo sería la apuesta de MilliCom en la ciudad.

Allá hay un debate técnico, donde Carlos Bayer con esta curul y mi equipo de trabajo estará adelantando un cuestionario para ser debatido y tener lógicamente las respuestas de la entidad de tipo técnico. La verdad, es que ahí veo muchas falencias. No solamente son los números y por eso hablo de que el debate financiero y el social también requiere que haga parte de este escenario.

Hoy Carlos Bayer tiene muchas dudas con respecto hacia dónde vamos con UNE y estaré presto, al igual que otros compañeros, a hacer lo mejor por la ciudad, a estudiar muy detenidamente cuáles serán los parámetros. Siempre en mi principio, que lo he hecho desde la campaña y es que esta entidad debe ser pública. Seguiremos defendiendo lo público. ¿Por qué no se le puede entregar a privados, pudiendo nosotros tener ese manejo? Allí no se trata de acelerar las decisiones y le toca al Presidente, a la Mesa Directiva mirar cómo, de una u otra forma, muy sucinta no hacerle nada, se programan dichos debates.

La verdad es que nos faltan herramientas para estudiar, nos falta más insumos; esto apenas comienza y esa iniciación da hoy también a estudiar las actas del 2005, en materia de escisión de UNE EPM. Que no nos pase lo del Predial, que también sabemos que esa decisión la debieron haber tomado desde el período pasado, dos años anteriores, otra Administración y es en este Concejo donde nos toca hacerlo de una forma responsable.

Ahí estaremos a entera disposición, pero no en un acelerado acierto a los bienes y la toma de decisiones con respecto a la ciudad de Medellín. Muchas gracias, señor Presidente”.

La Presidencia:

“Le he pedido una observación de tres minutos, doctor Ramón, con su venia”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“En el aire quedó que aquí hay presiones y todo este tema, y quiero ser muy claro. Yo sí quiero, como ciudadano, no solo de esta ciudad sino de este país, que los políticos sean responsables con sus decisiones. Si nosotros acá estamos pidiendo que responda quiénes fueron los autores de esta debacle de UNE, como ciudadano, voy a hablar de la forma que lo considere, sin faltarle al respeto a nadie, pero que responda. Que responda, eso no es colgado de árbol en árbol, a lo Tarzán y que nadie me vio. Y de elección en elección.

De cara a la ciudadanía y si alguien se sintió aludido, lo lamento. Por algo está aludido. Pero ese soy yo y no lo voy a dejar de ser porque antes de llegar a esta curul, yo me llamo Juan Felipe Campuzano Zuluaga y tengo unos principios, unos valores y un carácter. Gracias, Presidente”.

Intervino el concejal Ramón Emilio Acevedo Cardona:

“En el 2005, yo no era concejal de la ciudad pero hacía parte de la opinión de la ciudad. De aquella que no sale en la prensa obviamente pero muchos de los ciudadanos de a pie teníamos la certeza absoluta de que lo que se estaba debatiendo en el Concejo, en ese momento, era el inicio de la privatización de Empresas Públicas de Medellín. Era el inicio de la privatización de los negocios de Empresas Públicas de Medellín y que iba a empezar con telecomunicaciones.

Ya siendo concejal de la ciudad, de pronto cogí la prensa en la que el Alcalde y la Administración me notificaban, como ciudadano de Medellín, de que se iba a hacer una fusión con MilliCom y UNE. Y más adelante, la prensa salió con todos sus argumentos a decir que era la única opción que tenía UNE y que ese era el mejor negocio que iba a hacer Medellín, o sea, cuando no era concejal me notificaban y no me preguntaron como ciudadano, de los que aporta impuestos a esta ciudad, que iban a escindir, iban a crear UNE y todos nos convencimos de que era el inicio de la privatización.

Siendo concejal, por la prensa también me notificaron que ya estaba listo un negocio con MilliCom. Es decir, básicamente, lo que iba a pasar aquí en el Concejo era simplemente una notificación, donde los concejales iban a aprobar lo que estaba ahí, porque así era y porque así debería de ser, o sea, esto es simplemente un simple trámite de la Administración. Pero, como aquí ya sí hago parte de este hemicycleo y ya puedo debatir y preguntar, no como en el 2005,



quiero unirme simplemente a las discusiones, como las están planteando algunos compañeros.

Me parece muy importante toda la información que tiene la doctora Aura. Me parece fundamental, básica, específica. Puede que no la entienda porque soy Psiquiatra, pero sí puedo tener Contadores que me ayuden a entenderla. Me gustaría tener toda información, doctora Aura, todita.

Que me diga UNE cuál ha sido del desarrollo del negocio desde el 2005 y cuál es la proyección hasta el 2017. Que me la manden. Yo veré que hago con ella, a quien se la entrego para que me la ayude a analizar o se la interpreto como Psiquiatra y puede que hasta acierte. Puede que hasta acierte y sepa si ahí hay verdades, no hay verdades. Porque Matemáticas sé un poquito, entonces al menos sí sé restar, sumar y dividir. Puede que eso me sirva para alguna cosa. Entonces necesito esa información.

Necesito que me digan cuál es la nómina actual, cuáles son los pasivos, cómo van a ser asumidos esos pasivos, si eso va a entrar en el negocio, si los dejamos aquí y los asume el Municipio. Que me digan qué incidencia ha tenido la compra de todos esos negocios que han hecho y si eso sí dio productividad o no. Que me digan todas esas indemnizaciones que hicieron y que aquí denunció tanto el concejal Bernardo Alejandro. Esas indemnizaciones cómo influyeron en la actual situación financiera de UNE. Que me las muestren, que me las permitan analizar.

Pero también quiero saber ¿por qué no hay algo más público y hay más oferentes en este negocio? Quiero saber, dentro de todos los actores que hay en el negocio de comunicaciones, ¿por qué es MilliCom y no nadie más? ¿Cómo se llegó a ese término? ¿Por qué no hay una evaluación o asesoría de un banco de inversión que saque a una subasta pública, si es que tenemos que vender esa cosa porque está quebrada y la vendemos en el 100% y nos quitamos de una vez el chicharrón que tenemos?

¿Por qué no hacemos una subasta pública, con invitaciones a nivel internacional? Miramos haber qué otras ofertas aparecen. Que me digan eso. Lo quiero saber. Que me digan todas esas cosas para que este trámite, como así lo consideraron y lo notificaron por la prensa, al menos yo poder tener derecho a tomar decisiones en este aparente trámite, tan tranquilo que iba a tener ese negocio aquí, porque así lo anunció la prensa.

La prensa dijo: 'Ya listo, el Alcalde tomó la decisión, eso ya está listo, van a invitar a los concejales a unos desayunos, eso ya, parte sin novedad'. El Concejo es simplemente un tramitador. Eso somos nosotros para esta Administración, un t-r-a-m-i-t-a-d-o-r. Así lo leí en la prensa. Léanlo haber. Puede que sea una equivocación de una interpretación de un Psiquiatra loco, puede que eso sea lo que leí en la prensa. Pero así lo entendí, que era un trámite por este chuzo, por esta cosita aquí, por donde se tramitan cosas y todo sale así de chorizo. Como entra, sale.

Que se le dijo, le hicieron ver a la opinión pública que 15 concejales habían aprobado un Estatuto Tributario y como secuencia, se le había aumentado a más del 60% el impuesto Predial. La prensa dijo que el Alcalde había dicho que lo único que había aprobado era el acuerdo 64 y que se había aprobado en el Concejo. Falso de toda falsedad, es no fue lo que aprobaron mis 15 colegas del Concejo, sino incluso, disminuir el millaje, hacer una redistribución más adecuada por estratos, pero lo que salió a decir la Administración Municipal era que eso había sido culpa del Concejo.

Lo único que hizo la bancada de la U fue decir que no lo votamos. Si el Alcalde le está echando la culpa de semejante debacle con el predial al Concejo, lo que sale a hacer la bancada del Partido de la U es que no votamos. Pero también hemos aclarado que lo que hizo el Concejo fue aprobar una cosa justa en términos de distribución de cargas porque así lo hizo el Concejo en la discusión del predial. Nosotros hemos defendido esta corporación que para nosotros no es una corporación de trámite, nosotros tenemos claro que somos voceros de un porcentaje muy alto de votantes en Medellín, más de 120.000 ciudadanos votaron por quienes estamos aquí sentados para representarlos y tenemos todo el derecho a que UNE si quiere que discutamos el tema nos entregue la información, así ellos crean que el Concejo es de trámite.

Si es que este tema se tiene que discutir, no puede haber temas vedados. Si lo tenemos que debatir en privado pues entonces lo hacemos en privado pero nos entregan toda la información. Decirle a la opinión pública que estoy de acuerdo con el doctor Luis Bernardo Vélez, que no está presente, y que puede ser malinterpretada en los editoriales de la prensa. Decirle a la opinión pública que esto se hará de cara a la opinión pública con la información que necesitamos y sino la entregan no debatiremos nada. Entonces pregunto quién la quebró, si es que está quebrada, para dónde va y porqué solo Millicom y no otros.

Me tiene que mostrar todos los actores o decirme si fue que hicieron una invitación; me tienen que contar todo eso porque como esto es público tiene que ser transparente porque después la opinión pública va a cobrarnos el cuento a los concejales que somos quienes tenemos que salir a buscar votos, porque los empleados de UNE no tienen que salir a buscar votos.

Este Concejo de Medellín tiene que responderle a esa opinión pública que se expresa en las votaciones no en las editoriales de la prensa. En el 2005 la opinión pública dijo: “el inicio de la privatización”, que no vaya a ser que aquí les estemos dando la razón”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Esta sesión era una invitación para escuchar el balance del 2012 pero se hace necesaria dada la expectativa respecto a la fusión dejar por lo menos algunos temas en torno a la decisión que se aspira, además porque hay que tener en cuenta que falta mucha información y faltan los argumentos de peso que tienen la Administración Municipal. Frente a la presentación traída me deja cierta inquietud y que ha sido inquietud de varios concejales que si bien es cierto la empresa no arroja los resultados negativos nota uno que es como un interés de ambientar por parte de la Administración Municipal una decisión futura y tratar de sensibilizar.

Hablar de sobrevalores me deja inquieto, o nos metieron los dedos en la boca en el Concejo en años anteriores y eso no puede quedar simplemente enunciativo. Llamo a los organismos de control que toman atenta nota de esta acta y se realicen las investigaciones correspondientes. Usted manifestó que los ajustes contables habían sido mayúsculos, que corresponde a los \$16.620 millones como efecto de aplicación de avalúos técnicos que se ven en los \$14.120 en el tema de Bucaramanga que estaba sobre valorados en \$14.000 millones en el balance.

Que se ven arrojados en las instalaciones que la vida útil de las mismas ya se rebaja de 25 a 5 años de todas maneras para acelerar ese proceso negativo que en última instancia se deje ver en las cifras. Bajo esa premisa me parece que ese tema que se venían manejando con antelación y se presenta de acuerdo al interés que se tenga en el momento, esa conducta me parece grave,

bienvenida la suya, bienvenida que es con el ánimo de generar una transparencia y ver una realidad efectiva de las condiciones contables pero no maquillando para efectos en última instancia de presentar unos informes de cara a la ciudad y al Concejo de Medellín. Me ha generado inquietud el tema de la fusión porque la decisión que vamos a tomar, que aspiro, no sea de mero trámite, así se haya entendido, pero que no sea de mero trámite, porque pareciera que la decisión ya estuviera tomada.

Es más, tuve la oportunidad de ver la presentación de UNE de sensibilización de las bondades frente a Millicom y hablan los representantes de la empresa. Le dije al Alcalde que desafortunadamente frente al Concejo ha estado tranquilo porque para nadie es un secreto que las mayorías se inclinan, pero aspiro, sin decir que este proyecto lo vamos votar negativamente sino que lo vamos a estudiar concienzudamente y vamos a tener los mayores argumentos para que se dé la mejor decisión, con la mayor responsabilidad y compromiso; pero pareciera que existiera un interés ya manifiesto que casi esa fusión es un hecho por las actitudes y manifestaciones. Creo que debemos ir más despacio y con mayor prudencia y responsabilidad.

Luis Bernardo lo dijo y también lo pensé ¿por qué Millicom? Del ranking de las 62 empresas más grandes en el sector de las comunicaciones Millicom está en el número 50, de acuerdo a la revista Forbes. América Móvil que es el competir fuerte para UNE ocupa el puesto 8 y Telefónica el puesto 5. En las 2.000 empresas más grandes del mundo Millicom está de 2.220. Si ve las 10, 15 y 20 empresas más grandes de telecomunicaciones en el ranking se preguntarán porqué Millicom y es una pregunta lógica.

Se ha tratado que sea Millicom pero pienso que a UNE le asiste una gestión de transparencia y de buscar en el medio la selección de una forma menos directa para efectos que no se generen ciertas suspicacias. En este informe de gestión y sostenibilidad del 2010 que nos trae en esta revista presentada por UNE al Concejo dice: "Plan de negocio 2011-2020". Entiendo que una empresa de esta magnitud en las telecomunicaciones siempre tiene que estar pensando no en el momento presente sino a futuro. Si bien es cierto las telecomunicaciones avanzan rápido, de todas maneras creo que el asesoramiento y el personal profesional debe tener de suficiente capacidad al interior de una empresa como UNE Telecomunicaciones de avizorar y visualizar lo que se presenta a mediano plazo.

Se puede concluir que desde el punto de vista financiero logra generar valor sostenible para sus accionistas para el período analizado. Estudios de mercado hechos por la entidad y sus estrategias comerciales para el lanzamiento de nuevos productos dentro de ese plan de negocios. En la brecha del mercado de telecomunicaciones cuál es la diferencia entre los niveles de penetración existente y lo que potencialmente se pueden alcanzar con la empresa frente al uso de la infraestructura, frente a la liberación de bandas de frecuencias, la identificación del espectro.

No nos podemos quedar en unas cifras correspondiente al balance y creo que hay que definir una cantidad de cosas además porque UNE tiene la infraestructura y Millicom en última instancia qué nos va a ofrecer, es una marca, ¿servicios? A costa de qué se pretende generar esta situación? Ojalá se pueda ir dirimiendo estos aspectos y muchos otros que permitan que se tome la mejor decisión, pero quiero dejar claro que me deja cierto sinsabor esa sobrevaloración de la cual estábamos siendo objeto la ciudad frente a los informes correspondientes y que solamente entonces se hagan los ajustes cuando verdaderamente se necesita buscar un socio estratégico”.

Intervino el concejal Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán:

“Decir que era más que obligatorio adentrarnos a estudiar con un proyecto ya radicado, que apenas fue radicado el viernes, esta mañana se surtió el trámite de gestión interna de documentos al terminar la sesión estaremos nombrando ponentes y coordinadores y he dado instrucciones para que independiente del trámite normal que hace la comisión respectiva, tengan copia todos los señores concejales. La segunda es que la decisión no está tomada, la toma esta corporación, el administrador y el presidente hablan desde su proyección que tienen todo su derecho, ellos son autoridad administrativa y tienen que velar por un capital y tienen una obligación y una responsabilidad y tienen una información que proyectan pero la decisión finalmente la toma esta corporación.

En ese sentido creo que es importante dejar claro que esta corporación toma la decisión. Todos los debates se conjugan en el seno de la decisión y hoy mirar cifras reales le empieza a dar respuestas de muchas intervenciones y muchos debates.

Doctor Marc Eichmann, ojalá no vaya a estar equivocado y la visión de los anteriores administradores de UNE vaya en consonancia con la visualización

del mercado que ese sí es un tema que nos tienen que preocupar a nosotros. Por eso convalido la solicitud de información precisa y creo que el debate tiene que adelantarse de cara a la ciudadanía con cronograma abierto donde participen todos los actores y vean proyectado su futuro.

No vulnerar derechos, lo jurídico, lo económico, la satisfacción de los clientes, proyección de nuevas tarifas, la administración de esos recursos, la responsabilidad, los controles fiscales y políticos y dejarlos claros y plasmados en el acuerdo. No dejemos el alo que vamos a reglar unas concesiones que nosotros aún teniendo mayoría no creo que lo haríamos y tampoco sería lo más conveniente para la ciudad.

En ese sentido todas las observaciones y comentarios, inclusive con sarcasmos y estilos propios tendrán que ser convalidadas y revisadas con beneficio de inventario en el sentido que aquí todo mundo lo que tiene claro es la protección de un capital público y esa premisa nos tiene que convocar a la información fidedigna. Por parte de la Mesa Directiva la tranquilidad absoluta en la extensión necesaria para poder asumir el debate con pertinencia y celeridad. Sabemos que vamos a enfrentar la subasta de 4G y como vamos a hacerlo, los diferentes escenarios de la empresa. Me imagino que UNE Para poder llegar a eso tuvo que auscultar muchos escenarios, cuánto tendría que invertir el Municipio de Medellín o EPM para tener una empresas competitiva, porque las reglas de mercado las imponen mercados internacionales o la Comisión de Regulación que siempre favorece más al privado.

Fui concejal en el año 95 y el Concejo estuvo en coma casi año y medio en el tema del Fondo Mixto de Sergio Naranjo. Luego vino la discusión de la escisión y luego Wi-max y de Orbitel, hubo debates de distintos concejales, la doctora Aura Marleny Arcila en su momento, el concejal Fabio Humberto Rivera, Jesús Aníbal Echeverri Jiménez, lo recoge el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, y eso hoy le entrega a la ciudad un saldo pedagógico. ¿Saben como llamaron el documento de Empresas Públicas la primera vez que se atrevió a compartirlo con la clase política? Se autodenominaron el “documento de los sabios”, es más, no les dio pena colocarlo así.

En esa época Empresas Públicas salía de lo público a lo privado y viceversa, igual, porque son mercados altamente competitivos y manejados por seres humanos. El secreto es como blindamos esos capitales y esas decisiones del operador de turno.

En el tema de los sabios, nosotros pasamos un año sin información y el proyecto se hundió. Ahora no es que Horacio, Fajardo y el doctor Federico Restrepo, que juegan un papel importante en esa opinión, se vengan en contra de esa decisión ¡Nada raro!

El debate queda planteado y será una prioridad de este período. Voy a pedirle a los ponentes que establezcan un cronograma con la posibilidad que la corporación lo revise de cara a la ciudadanía. Concluyo, la decisión no está tomando, que es muy importante que la información llegue a tiempo, que en la reunión de socialización que tuvo el doctor Aníbal Gaviria con los 21 concejales dejó en claro el respeto por el debate y la exigencia que se entregara la información pertinente.

Este Concejo tiene una experiencia que nos tiene que servir para avanzar en tomar la mejor decisión para la ciudadanía y la responsabilidad de nosotros preservar ese patrimonio público en las decisiones”.

Intervino el concejal Óscar Hoyos Giraldo:

“La decisión de la fusión de Millicom y UNE es la más importante que el Concejo tomará en estos cuatro años y creo que tiene que ser argumentada y con estudios profundos. Cuando estamos en el estudio del Estatuto Tributario hice una petición particular, que se aplazar el estudio para este año y que no tomáramos la decisión tan rápido y obviamente el tiempo me dio la razón y hoy se está viendo las consecuencias de una decisión que se pudo haber socializado más con gremios.

Por tanto este tema también debe tener los tiempos requeridos para tomar una decisión ajustada en la conveniencia. Primero de EPM, UNE y sobre todo los ciudadanos de Medellín. Estoy haciendo las consultas para tratar de tomar la mejor decisión que trascendamos históricamente en lo mejor para la ciudad.

Doctor Marc Eichmann, quiero dejar dos interrogantes.

Aquí dice que a diciembre los clientes de movilidad “son 161.549” y en el servicio de 4G se alcanzaron “36.347”, quiero saber qué proyección tenían ustedes a diciembre 31 del año anterior y qué proyección tienen a diciembre 31 del presente año y del 2015, porque eso nos da la tendencia de cuál es la

proyección que tiene la empresa en este tema y que va a repercutir en las utilidades de la empresa y si esa proyección a diciembre 31 no se alcanzó cuánto le afectó a la empresa económicamente y cuánto dejó de percibir la empresa.

Aquí se hizo un debate sobre el tema que UNE haga parte de la transmisión de los partidos de fútbol, pregunto cuántos clientes ha perdido UNE por no hacer el convenio con el fútbol profesional y la transmisión de los partidos. ¿Cuál es la proyección de pérdida de clientes a diciembre 31 y cómo afectó a la empresa y cómo la afectará? Porque aquí estamos dejando de percibir unos recursos importante que nos van a servir de elementos para una toma de decisiones. Alguien podrá decir que eso qué importancia tiene, pero para mí la tiene, conozco mucha gente que ha dejado la empresa porque esta es una ciudad futbolera.

Tercera pregunta, aquí pasamos cuánto tiempo defendiendo las utilidades de UNE – EPM y que la empresa no estaba en crisis y hoy es la peor empresa de Medellín. Quisiera que ahondaran más en estos temas. Al doctor Marc Eichmann le pregunté porqué no hacían alianzas comerciales con otros operadores nacionales y si era del caso internacionales y que eso de alguna manera le posibilitaba a UNE tener recursos adicionales y que esas pérdidas de las que nos están hablando hoy no fueran tan grandes.

Yo planteaba alianzas con ETB, con mercados importantes como el de Cali ¿por qué no se han hecho esas alianzas? Porqué no se ha hecho alianzas con otros operadores del mercado y hacer unos empaquetamientos de todos los productos que tiene UNE como de los que no tiene y creo que ahí se potencializan UNE y el socio eventual. No estoy fijando posiciones sino dejando algunas preguntas.

En el transcurso del debate se vendrán muchos interrogantes más”.

Intervino el concejal Roberto de Jesús Cardona Álvarez:

“El debate de fusión UNE – MilliCom inició y no nos podemos quedar callados porque es un proyecto que se tiene que estudiar con responsabilidad porque es una empresa pública que pasará a ser un 50% de Millicom.



Ahora decía un concejal que las utilidades que puede estar generando esta empresa, UNE hoy está generando pérdidas haciendo esta fusión puede empezar a generar utilidades pero quiero saber qué pasó con ese 25% que tenemos en Tigo ¿Dónde están las utilidades de este empresa?

La historia no se puede repetir, lo que pasó con Wi-max.

Me preocupa que en lo público se vende caballos por buenos y eso se ha visto en muchas ocasiones que empresas públicas que generan utilidades han sido vendidas o querido vender. Estoy atento a recibir el proyecto para estudiarlo porque esto no es tan fácil como algunos creen o pretenden.

Mi votación va a depender mucho de los argumentos para vender el 50% a MilliCom, ¿por qué no otra empresa?

El no perder el control de la empresa, porque nos dicen que la empresa seguiría en Medellín y esto es bueno, pero si no tenemos el control de la empresa mañana dirán que se vuelven para Bogotá porque allá hay 12 millones de habitantes y no podemos perder el control de la empresa y algo importante que es la valoración de la empresa y en el proyecto debe venir la valoración de la empresa, porque entonces vamos a entrar en la discusión sin saber la valoración de Millicom o Tigo Colombia y cuál es la valoración de UNE Telecomunicaciones.

Doctor Marc Eichmann, para el debate quiero solicitarle que esta información la tengamos”.

Intervino el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret:

“Gracias por este espacio para nosotros mostrar los resultados financieros de 2012 y explicarlos es empezar con esta transparencia que tenemos que tener para el estudio que se está haciendo del memorando de entendimiento no vinculante que firmó EPM con Millicom. Hay absoluta claridad que no hay ninguna decisión tomada y que esta corporación es quien toma la decisión sobre si se va adelante o no y hay profundo respeto en la decisión.

Segundo, hay tranquilidad que dentro del tema de la fusión vamos a llegar con argumentos y con transparencia y los argumentos que tengan cada colegiados y como los entienda cada uno, son los que van a llevar a una decisión, aquí no

hay ninguna imposición. Pero recordemos que finalmente estamos alineados en el objetivo que queremos lograr y es maximizar el patrimonio de los dueños de esta gran empresa que es UNE por medio de la transacción que más le convenga.

Podremos tener diferentes opiniones con respecto a los hechos pero estoy convencido que no vamos a tener diferentes objetivos porque siempre serán como maximizar el valor para los accionistas que son los habitantes de Medellín. Voy a tratar de tocar un poco las dudas que hay con respecto a lo que presentamos hoy dudas adicionales.

Con respecto a los estados financieros del 2012, concejal Miguel Andrés Quintero Calle, la empresa no es una empresa que está al punto de la quiebra, que va mal, pero es una empresa que tiene un dilema estratégico grande y es que los productos donde está la empresa son productos maduros, que poco a poco van decayendo, miren la ETB que no se metió en televisión, no se metió en otras regiones, no está metida en movilidad y uno ve como los ingresos cayeron 6.7% de año a año y sabiendo que han podido tomar decisiones anteriormente que salvaguardaran ese patrimonio y no se tomaron.

La pregunta no es si la Empresa tiene futuro o no. Claro que la Empresa tiene futuro. La pregunta es como hacer para que su futuro sea más brillante, que ese patrimonio valga más para sus socios. De ese punto de vista la mejor decisión cuando uno está buscando un socio estratégico es conseguirlo a tiempo y consideramos que este es el momento en el cual tenemos las mejores perspectivas y por lo tanto podemos maximizar más el patrimonio público.

Quiero decir que a pesar que la Empresa está en un buen momento, el presupuesto que tenemos para el 2013 y para los años siguientes indica que se puede mejorar aún. Los resultados del 2012 como les comenté, doctor Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, son unos buenos resultados, es decir, la operación fija subió casi un 28% su Ebitda, eso es un buen resultado.

Que se puede hacer más, claro, apenas estamos empezando a capturar muchas de las eficiencias que se pueden lograr por medio de los planes de recorte de gastos. Apenas se está empezando a ver el impacto de las acciones comerciales que emprendimos; rompimos, como les comentaba en febrero los record de venta de la empresa de toda la historia.

Pero esas mejoras tienen un límite, uno puede mejorar el desempeño comercial en los productos donde estamos hasta cierto punto y de ahí en adelante hay que pensar qué sigue después. No me puedo quedar en el mercado del papel carbón sabiendo que todo se va a digital. No me puedo quedar en el mercado fijo sabiendo que la movilidad es una parte esencial en cualquier compañía de comunicaciones.

Tengo que pensar cómo hago para lograr un portafolio completo, convergente de productos para poder potenciar esta compañía y de ese punto de vista estamos completamente alineados, señores concejales, es como hacemos para buscar el mayor valor para esta compañía. Esa es la discusión que tendremos que dar, tendremos diferentes puntos de opinión en ciertas cosas, llegaremos en unas a acuerdos y convencimientos y en otros no, con toda la información disponible, lógicamente, y con eso quería tocar unos puntos.

En primer lugar, una pregunta que surgió varias veces ¿por qué Millicom? Tranquilos, eso se va a aclarar, eso se hizo con toda la seriedad del caso no fue que escogiéramos una novia a dedo, además con una claridad, esta es una novia que conocemos hace seis años, con quien operamos hace seis años en Tigo. Segunda pregunta ¿Cuáles son las proyecciones? Las proyecciones las presentará EPM como dueño de las acciones que tiene en UNE, con las respectivas valoraciones de la Banca de Inversión, no solo de UNE sino de UNE y Millicom y Tigo porque esto no es una venta, esto es una fusión, es decir, un intercambio de acciones y si yo voy a entregar unas acciones de UNE a cambio de unas acciones de Tigo, necesito saber cuánto valen las dos para saber cuáles son los términos de intercambio, no solo necesito saber cuánto vale UNE, necesito saber cuánto valen las dos y cuáles son las perspectivas de crecimiento y generación de caja de ambas empresas.

Doctor Campuzano, una aclaración, una compañía de estas cuando se entra en un proceso de fusión lo que necesita es transparencia con sus estados financieros, eso de que la están mostrando fea para que valga menos, eso en banca de inversión no opera así. Eso en banca de inversión, leyendo los estados financieros, conociendo el sector, cualquier banquero de inversión serio, y aquí estamos hablando de bancas de inversión internacionales reconocidas, es capaz de ver a través de los números que si castigué o no castigué.

La mejor señal que uno puede dar de una empresa para que tenga valor es una señal de seriedad, de transparencia, haciendo los ajustes que haya lugar, y eso fue lo que hicimos, eso no le quita valor a UNE, el hecho de haber hecho los ajustes, le da valor. Esto no se trata de pintar el carro a última hora para venderlo y que le den a uno más plata, el carro es lo que es y hay que mostrarlo como es para venderlo bien, porque además esto es una fusión y relación de largo plazo.

Si uno va a ser socio de alguien mal haría pintar el carro para venderlo, se tiene que mostrar como es. Entonces de ese punto de vista esas medidas no impactan. Les comentaba con respecto al comentario de resultados de los estados financieros, el Ebitda de la operación fija subió 29.8%. Ese es el resultado con el cual uno debe quedarse.

A este año en el presupuesto estamos pasando de \$530.000 a \$580.000 millones en el Ebitda de la operación fija. La operación móvil como la estamos creciendo mucho más rápido y queremos llegar alrededor de \$200.000 clientes al final del año, esa operación va a generar como les expliqué más pérdidas contables, perdidas de alrededor de \$120.000 millones si cumplimos los planes de negocio. ¿Es un mal negocio tener pérdidas de \$120.000 millones en movilidad? No, no es un mal negocio, tiene que ver con crecer la operación móvil que tiene ese costo.

Teniendo en cuenta ese crecimiento del Ebitda de la operación fija, esta compañía tiene un futuro prometedor, esta compañía no es una compañía que no vale nada, pero justamente por el hecho que tiene ese futuro prometedor es que van a aceptar el valor que tiene la compañía. Cuando uno tiene una compañía que está bien le reconocen un precio, cuando uno tiene una compañía que está mal le reconocen un precio menor y en los términos de los cambios de la fusión se verá reflejado las proyecciones que tiene la compañía, ese valor se lo reconocen a uno en la transacción.

Entonces no hay que esperar que el carro esté fundido, con la cuatro llantas pinchas para empezar a ver qué hacer con él, hay que sacarle el jugo en el mejor momento de su vida y sobre todo en una transacción de fusión que trae unas sinergias muy grandes. Es decir, aquí asumiendo que cada uno vale uno, 1+1 va a dar 3 porque juntando las dos operaciones hay unos ahorros en costos, gastos, ahorros en inversiones para poder llegar a una operación móvil para ambas compañías, porque esas sinergias se reparten, que son muy

grandes y esos son los argumentos con los que seguramente vendrá EPM, que como les comentaba es el dueño y es quien está haciendo la propuesta al Concejo para convencer de manera lógica y clara a cada concejal que esa es la transacción que necesitamos hacer. Estas transacciones no aparecen toda la vida, de vez en cuando se abren ventanas para capturar este valor.

Esa es una de las ventanas que tenemos hoy porque hoy tenemos un activo que es un activo que cuando uno lo mira no es muy valioso con respecto a la generación de caja, pero estratégicamente es muy importante y es la licencia de 4G LTE. Esa licencia nos permitió tomar una ventaja en el mercado donde nosotros como UNE a esa tecnología no le podemos sacar tanto el jugo porque no tenemos una operación móvil, pero una operación móvil el valor que le puede sacar a esa licencia es invaluable.

Tenemos un valor en este instante donde todavía tenemos una ventaja para llegar al mercado porque somos los únicos que la tenemos, sabemos que se viene la subasta que hoy en día está programada para junio 11, pero con ese activo hoy en día podemos sacar mayor valor. Esto apenas es un abre bocas, esto va a venir con estudios de las bancas de inversiones, estudios de consultoría; pero entiendan que hoy era un día de presentación de estados financieros.

Con respecto a la petición de la doctora Aura Marleny Arcila Giraldo, haremos una proyección hacia atrás para ver la evolución repartiendo los ajustes, recordemos que muchos de estos ajustes vienen de antes de la escisión y hay que darle claridad. En la desagregación de costos y gastos tampoco hay problema en hacerlo, hoy en día si se meten a la página de UNE en la página de accionistas están ya colgados el P&G, el balance y todos los documentos de asamblea donde hay una desagregación mayor a lo que presentamos hoy pero si se necesita mayor desagregación no hay problema en mostrarla.

Concejal Miguel Andrés Quintero Calle, no queremos mostrar una situación de pérdidas en la empresa, estamos hablando de ello abiertamente, no estoy diciendo que la empresa esté mal, no hay ninguna intención de mostrar pérdidas con el fin de obligar a hacer un negocio, sobre eso no se sustenta la lógica del negocio, sino que se sustenta en el valor que se crean por las sinergias que se están dando y por el posicionamiento estratégico que tendría la compañía.

Es cierto que se puede mejorar la empresa pero eso tiene un límite que lo pone la posición estratégica de la empresa y el portafolio de productos que tiene donde estamos en productos que no tienen un futuro tan brillante como el futuro que puede tener la movilidad.

Para la muestra lo que está pasando con la ETB que hoy en día tiene la mayoría de sus ingresos concentrados en el mercado de voz fija que es el que más cae. Entonces a pesar que tiene un margen de Ebitda muy bueno cada vez van cayendo en el mercado y van perdiendo participación de mercado porque no se metieron en estos nuevos productos.

Nosotros nos metimos en banda ancha, nos metimos en televisión, eso ha hecho que se pueda mantener el crecimiento de los ingresos viendo que otras empresas que no se metieron en eso como la ETB y Emcali no lo hayan podido hacer. Por eso tenemos que estar pensando ya para donde va el mercado y donde queremos meter y cuál es la manera más eficiente de meternos en eso.

La manera más eficiente de meternos en movilidad no es desarrollar movilidad nosotros mismos, eso lo tengo claro, para llegar al 3% del mercado de movilidad hay que invertir aproximadamente un billón de pesos. Es un mercado grande y rentable, habrán visto las utilidades que declaró Comcel de dos mil millones y medio de pesos.

Pero es rentable si uno tiene el poder del mercado, entonces entrar sin mercado es supremamente costoso y entrar con mercado es mucho más barato. Doctor Jesús Aníbal Echeverri Jiménez, los \$3.660 millones que aparecieron de conciliaciones son conciliares por dos temas.

Una conciliación tiene que ver es con el Metro de Medellín por unas obras y reubicaciones de redes que se hicieron en su momento, esto es de la época de antes de la escisión, y unas conciliaciones de antes de la época de la escisión que se hicieron con inversiones Foryen que de alguna manera nos habría demandado y llegamos a un acuerdo de conciliación que estoy convencido que es buen para la compañía dado los posibles perjuicios que se iban a causar por esa demanda. Los \$1.100 millones de pesos de indemnizaciones fueron por una reestructuración que se hizo en enero del año pasado. Que fueron unas 25 personas que salieron, que se le pagaron esas indemnizaciones.

La proyección a cinco años, dentro de las valoraciones de las bancas de inversión se verá al detalle con las valoraciones que decaen de esas proyecciones. Información con respecto a lo que ha pasado del 2006 a hoy, también en todos los informes de gestión que están colgados en la página está el reporte de cuál fue la gestión en cada uno de los años y esa es una información que ha estado disponible cada año.

Los activos. La diferencia que surgió a raíz del ajuste de los activos, surge porque la depreciación económica de los activos es mayor a la depreciación contable. Es decir, los activos perdieron su valor más rápidamente en el mercado de lo que impone la normativa contable. Entonces ahí se empieza a ver una diferencia y ese es el ajuste que se hace. No es que se haya sobrefacturado los activos ni que se hayan comprado demasiado caros sino que la depreciación contable no siguió la depreciación económica.

Tema que si miran las compañías de comunicaciones del sector ocurre en la mayoría de compañías. Doctor Guerra, el caso de Cali, la señora que renunció lo hizo a raíz que nosotros dentro de las auditorías nos dimos cuenta que no tenían los documentos e inmediatamente la llamamos a descargos con respecto al tema, la persona renunció y nosotros cursamos las demandas a Fiscalía y Procuraduría y esas demandas siguen en pío.

Cuando uno tiene 2.700 empleados es imposible que no le metan un gol aquí o allá, pero inmediatamente nos damos cuenta actuamos y tomamos medidas al respecto. Esa persona inmediatamente salió y hoy está demandada. Los resultados de las filiales, hoy trajimos los resultados de UNE. La mayoría de los resultados de las filiales están consolidados por debajo de Ebitda. Vamos a traer esos resultados en la próxima visita, vamos a mirar Edatel, ETP, Tigo, Emtelco y las operaciones internacionales, vamos revisar todos los resultados de las filiales, ahí tampoco hay ningún misterio.

Doctor Acevedo, el negocio no está cerrado como han dicho en varias oportunidades, este es un negocio donde apenas se ha firmado un memorando de entendimiento no vinculante y en las manos de ustedes está el decir 'sí' o 'no' basado en los argumentos que se presenten desde EPM, lógicamente con el apoyo de UNE porque estamos convencidos de la bondad para el patrimonio público de hacer este acuerdo.

Doctor José Nicolás Duque Ossa, Millicom no es solo una marca, hoy en día tiene el 50% de los activos y de las redes de Tigo, que entre otras hoy por la mañana en Norte de Santander volaron una torre de Tigo. Ellos tienen más de 4.500 torres a nivel nacional, hay infraestructura de transmisión, hay infraestructura de todo, los dos tenemos infraestructura, cliente, operaciones comerciales, los dos tenemos una marca.

Esta es una fusión de igual a igual cuando hablamos de un tema cualitativo. Cuantitativamente estoy convencido que vale más UNE que lo que vale Millicom y eso se verá en las valoraciones. Concejal Óscar Hoyos Giraldo, los planes de negocio de 4GLTE inicialmente decían que íbamos a tener más usuarios que los 36.000 que tuvimos en 4GLTE a final de año. Pero esos planes iniciales de negocio asumían que la operación empezaba en enero y como hubo un desplazamiento del inicio de la operación debido a que el Ministerio no nos entregó las bandas limpias como tenía la obligación de hacer, entonces esos clientes llegaron más tarde.

Si uno mira también hubo un desfase, ya teniendo en cuenta el desfase cogiendo mes 1 y mes 1 y mes 6 con mes 6, también hubo un desfase de número de usuarios, lo que pasa es que los usuarios que vendimos son usuarios que tienen unas cláusulas de permanencia mucho más altas de lo que pensábamos en el caso de negocio y por lo tanto tienen un valor presente neto.

El valor de los clientes que estamos consiguiendo es más alto que lo que había en el plan de negocio. A diciembre 31 de este año estamos esperando llegar a los 200.000 clientes y entre 2015 y 2016 entre los planes de negocios originales estábamos pensando llegar a punto de equilibrio, es decir a los 1.200.000 clientes. Lógicamente esto varía en el tiempo, los planes de negocio originales que se había tenían mucho menos información disponible que la que tenemos hoy en día. No sabíamos exactamente cuando iba a ser la subasta ni cuáles iban a ser las condiciones de la subasta.

En ese momento no sabíamos que tan rápido se iba a desarrollar la tecnología, nosotros estamos por lanzar un producto en mayo para prestar servicios de banda ancha fija por medio de tecnología LTE, no lo habíamos podido lanzar antes porque los fabricantes en el mundo no habían desarrollado los módem para poderlo hacer.



Hacer predicciones de cuando un fabricante va a desarrollar un módem a futuro es muy complicado. Entonces seguramente tendremos variaciones con respecto a eso. Pero que estamos bien posicionados y que podemos sacarle el jugo a esta tecnología estoy convencido, sin embargo con una proyección muchísimo más conservadora de si estamos trabajando con alguien que ya tiene una organización comercial y una base de clientes en el mercado móvil, ahí sí que se potencia el negocio y es donde vamos a mostrarle a ustedes cuál es el valor de potenciar ese negocio con el fin que vean las bondades de la alianza que estamos programando.

Me preguntaban también por las alianzas, esta es una alianza. Una fusión es una alianza. Una que implica intercambio accionario, pero al fin y al cabo es una alianza en donde los dos vamos a seguir de socios, donde los dos vamos a seguir beneficiándonos de las bondades conjuntas que tenemos. Entonces esta es una alianza, esta es una respuesta exactamente a lo que usted planteaba. Esta es una alianza que tiene beneficios en expansión de red, que tiene beneficios comerciales, que tiene beneficios a nivel de gastos, que tiene beneficios estratégicos que les presentaremos para que ustedes los juzguen y tomen su propia posición al respecto.

El tema de los partidos de fútbol, cada vez que venimos hablamos del tema pero básicamente la situación está en que para muchos de nuestros clientes aceptar la propuesta que ha puesto DirecTV y RCN sobre la mesa, implica subirle la factura de televisión un 20% no a los que quieran sino a todos los hogares porque ellos nos exigen que sea para todo el mundo. A pesar que Medellín es una ciudad futbolera, no todo el mundo quiere el fútbol y de ese punto de vista si nosotros consideramos que el 50% quiere el fútbol básicamente le tendríamos que aumentar el 40% el ingreso por televisión, el costo por televisión sin UNE ganarse un solo peso para transmitirle esa plata a DirecTV y a RCN, y hemos hecho los cálculos, hemos visto cuanto gente se nos va por esto, cuanto gente no se va. Se nos fue una cantidad de gente al principio pero ya se dejaron de ir en gran parte.

Bajo esas circunstancias, ya tengo reuniones con la gente de alto nivel en DirecTV y de alto nivel en RCN para ver si podemos buscar un modelo de negocio distinto y lo hemos planteado de esa manera, no es proteger el patrimonio público en este instante irnos a aceptar la oferta que nos están haciendo.

Como les digo, todos estamos buscando lo mismo, incrementar el patrimonio que la ciudad de Medellín tiene en esta empresa”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Doctor Marc Eichmann, no me sigue convenciendo. Usted nos sigue mintiendo y usted, Horacio Vélez, el doctor Ceballos, son unos mentirosos, le han mentido a la ciudad de Medellín y a los inversionistas. Usted y nosotros representamos ciudadanía, Millicom representa inversionistas, que es muy distinto.

Por eso quiero conocer el novio que corteja la novia, los antecedentes del novio, como le va en sus negociaciones en otros países, como cumple con sus impuestos en otros países, a qué gobiernos apoya y a que gobiernos no apoya, como ha salido de esos gobiernos. Vea, doctor Marc Eichmann, yo le solicito información y me manda para los juzgados, es más, no me vaya a mandar para los juzgados otra vez, porque si de aquí a eso no me han dado respuesta, en el juzgado se demoran dos y tres meses.

De la manera más respetuosa y delante de mis compañeros le solicito la siguiente información:

Y teniendo en cuenta que la respuesta que me concedió la compañía con relación a las inquietudes planteadas en el oficio radicado UNE 010123112012-0093953 se circunscribieron a informes de investigaciones de los años 2010 y 2011 en el presente cuestionario y en uso del derecho fundamental de petición, le solicito copia de los resultados de las siguientes auditorías.

1. Auditoría gestión de recurso humano del año 2012.
2. Proceso de talento humano fase 2 evaluación del proceso de selección para directivos del año 2012. Ese me llegó debido a una comisión accidental en la cual estamos analizando el tema de las bonificaciones, indemnizaciones, y no es cierto que ustedes descubrieron a la señora, la señora la denunciemos aquí, se denunció en el Concejo de Medellín, así usted se ría.

Es que aquí no es al que se ría, vuelvo y digo, usted se va para Suiza, a nosotros nos toca quedarnos en Colombia.

Y si usted va a adoptar reírse cada vez que yo intervengo, le digo sinceramente, usted no me ha explicado cuando dijo a los medios de comunicación que estos concejales tenían unos intereses que usted no sabía.

Yo pregunto ¿cuáles son los intereses suyos? A usted no le duele Colombia, a usted no le duele esta ciudad. Usted viene por una multinacional, y sino me va a respetar y si se va seguir riendo de mí, vamos a ver quien se ríe, si la ciudad va a tolerar que un suizo venga y nos impongan los negocios sin mostrar la información.

3. Proceso talento humano fase 3. Evaluación de las desvinculaciones de directivos de año 2012.
4. Proceso talento humano fase 5. Evaluación de los procesos de selección, vinculación y desvinculación del personal no directivo del año 2012.
5. Auditoría en riesgos de materiales y equipos de infraestructura del año 2012, regional norte.
6. Auditoría en riesgos de materiales y equipos de infraestructura del año 2012 regional centro.
7. Auditoría en riesgo de materiales y equipos de infraestructura del año 2012, regional sur.

Lo anterior con el propósito de ejercer el control político que me corresponde como concejal de la ciudad, así a usted no le guste, porque no necesito su voto, y no sé si usted votará por el concejo de Suiza o por el Concejo de Medellín. Y teniendo en cuenta que la información solicitada no es de carácter reservado en tanto no versa sobre secretos industriales en consideración a que en reiteradas oportunidades varias decisiones judiciales, que asumo de su pleno conocimiento, lo han puesto de presente especialmente en lo relacionado con el talento humano.

Respetuosamente, doctor Marc Eichmann, lo insto a que imparta instrucciones a sus subalternos, según corresponda para que en los sucesivo de abstengan de dilatar las respuestas a las peticiones que formulo a la compañía mediante escritos de solicitudes de aclaraciones cuando a ello no haya lugar. De igual

forma para que las respectivas respuestas contengan la información solicitada y no otra distinta, tal como ocurre en la situación que da origen a este escrito que pudo ser innecesario si tenemos en cuenta que esta información debió ser parte de la respectiva respuesta.

Agradezco su valiosa atención. Nuevamente se la entrego delante de mis compañeros.

Le he solicitado también desde el 26 de febrero, mediante derecho de información de la manera más respetuosa y en uso del derecho fundamental de petición, le solicito me informe qué personas han adquirido pensión de jubilación en la empresa desde su creación, indicando el monto de la misma y la cantidad de tiempo laborado de cada funcionario en la empresa.

Lo anterior con el propósito de ejercer el control político que me corresponde como concejal de la ciudad de Medellín. Le estaré enviando otra que dice claramente que se informe en qué empresas están vinculados los directivos de los últimos tres años que tomaron determinaciones dentro de la empresa 100% pública UNE Telecomunicaciones.

Y los que están jubilados qué empresas están asesorando actualmente, porque allá uno se jubila e inmediatamente lo mandan a asesorar a Emtelco, a seguir ganándose lo de la jubilación y a seguir ganándose la plata como asesor. También sería bueno, doctor Marc Eichmann, que nos cuente qué sucedió en Huawei, qué pasó con un funcionario que se fue para la competencia y regreso a la empresa, en esa puerta giratoria gris que si puede existir en ciertas empresas, que se creen de mejor familia y mayor rango social”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Reitero mis preguntas, doctor Marc Eichmann, está en su intervención, fueron sus frases, “valores superiores”.

Pregunto qué sobrefacturó, entonces. En su intervención dice que algunos activos de la compañía obedecían a valores superiores, quiere decir que en algún momento ¿quién sobrefacturó, subvaloró, activos de la compañía y por qué?

Mi trabajo es uno y el suyo es otro, lo que le estoy pidiendo a usted es algo que alguien le está diciendo que no vaya a decir ni por el verraco, algún día me lo tiene que responder; le aconsejo que no se ponga de espadachín de nadie, valore su trabajo y hágalo respetar, no le cargue agua a nadie y mucho menos a pasados.

Cuando dice: “es que estoy demostrando la situación real, financiera de la compañía”, quiere decir que en algún momento alguien no la mostró ¿quién y por qué?

La tercera pregunta: que es donde le doy a usted crédito, dice: “si fuera prioridad mostrar buenos resultados”, estoy de acuerdo, no mienta, pero quiero saber para quién si era prioridad mostrar buenos resultados y venir a enredar aquí a 21 personas”.

Intervino el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret:

“Unas aclaraciones. Creo que la primera pregunta se la contesté con respecto a lo de las depreciaciones económicas. No necesariamente son las mismas que las depreciaciones contables y los precios de los activos, los valores netos que se reconocen en balance no necesariamente corresponden, pero sencillamente porque la contaduría a uno le dice, por ejemplo, que maquinaria y equipo hay que depreciarla a 10 años, y resulta que ese equipo se puede depreciar más rápido económicamente y por lo tanto puede haber una diferencia entre el valor del uno y del otro, siguiendo las normas contables.

Respecto a la segunda pregunta, con respecto a los valores y los valores reales en un balance, la contabilidad, termina siendo un lenguaje que le permita a uno reflejar cuál es la condición de la empresa. Pero la contabilidad y especialmente bajo normas colombianas, le da al administrador cierta gabela para manejar los números. Las depreciaciones se pueden hacer a ciertos años, con ciertas metodologías o de otras maneras.

Lo que estamos haciendo nosotros es proactivamente, y lo dije dentro de mi intervención, que muchas empresas del sector no lo hace, proactivamente reflejar el valor de mercado de los activos dentro de los estados financieros.

Hoy en día si usted mira, por ejemplo, en los balances de la ETB la licencia de largo distancia sigue allá y sigue con \$200.000 millones, pero nosotros hicimos

el valor proactivo y dentro de esa interpretación de las normas que permita la contabilidad, puede uno hacer o no los ajustes. Nosotros preferimos hacerlos, en esa decisión, cumpliendo con todos los requisitos legales, cumpliendo con las normas contables, pudiera haber no castigado el tema, lo cual no quiere decir que sino hubiera el tema, no hubiera cumplido las normas contables y todo esto.

Sencillamente, esta es una actitud proactiva de ajustar los estados financieros para lo cual no necesariamente estamos obligados pero consideramos que es conveniente hacerlo a la luz de todos los terceros, incluyendo al Concejo, que está mirando los estados financieros de la compañía”.

La Presidencia:

“El debate queda abierto, la solicitud de información es pertinente, estaré nombrando los ponentes y estableciendo el cronograma respectivo en la plenaria”.

## **5º LECTURA DE COMUNICACIONES**

La Secretaría informó que no hubo comunicaciones sobre la mesa.

## **6º ASUNTOS VARIOS**

Los asuntos varios que se trataron fueron los siguientes.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“A la Mesa Directiva que se lea el editorial del periódico El Colombiano en el cual le dan la razón a varios concejales sobre el ex funcionario de la Secretaría de Seguridad, que definitivamente estaban en el lugar equivocado.

El Colombiano hace un reconocimiento a la situación, y dice que casi se perdió un año en el tema de seguridad, con el nombramiento del doctor Rojas”.

La Presidencia:

“Mañana se hará el minuto de silencio que tenemos aprobado, la lectura del respectivo editorial y el orden del día normal”.

**CONVOCATORIA:** La próxima reunión se realizará el 5 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. Comunicación suscrita por el Secretario General del Concejo. (3 folios)
3. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Fabio Rivera Rivera, para crear comisión accidental que acompañe los proceso de autosostenimiento y gestión de los Telecentros y centros de Integración barrial. (1 folio).
4. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, debate sobre la situación y estado de la comunidad de Naranjal frente al proyecto de renovación urbana". (6 folio).
5. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, para crear comisión accidental que estudie la problemática de los barrios bombona No. 2, cauces de oriente, la pastora sector el vergel, los cerros" (2 folio)
6. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, debate acerca de las problemática del Centro de Medellín. (6 folio)
7. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, para crear comisión accidental que estudie la problemática del

barrio Castilla, comuna 5; sector la Candelaria de la ciudad de Medellín.(2 folios).

8. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, para crear comisión accidental que estudie la problemática del barrio Villanueva y sector El Chagualo, del centro de la ciudad de Medellín. (2 folios).

9. Proposición suscrita por la bancada del Partido de la U, concejal Óscar Hoyos Giraldo, solicita conceder “Orden al mérito Juan del Corral, categoría oro a la compañía Grulla & Wellco”. (1 folio).

10. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Fabio Rivera Rivera, debate sobre “las acciones de la administración para dinamizar el empleo en la ciudad” (1 folio).

11. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Bernardo Alejandro Guerra, debate “sobre el proceso licitatorio mediante el cual se adjudicaron los contratos para el desarrollo del programa de Restaurantes Escolares en la ciudad. (1 folio).

12. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Bernardo Alejandro Guerra, para crear comisión accidental “que se estudie la propuesta presentada por la Universidad Pontifica Bolivariana para la construcción del sistema de bus eléctrico articulado al transporte público en la ciudad”. (1 folio).

13. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Bernardo Alejandro Guerra, debate “para que responda que contratos de arrendamiento sobre inmuebles ha celebrado el Municipio de Medellín o sus respectivas entidades descentralizadas. (2 folios).



14. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Carlos Alberto Bayer Cano, para solicitar orden al mérito Juan del Corral grado oro, al Colegio Palermo de San José por sus 70 años. (2 folios).

15. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Carlos Alberto Bayer Cano, para solicitar orden al mérito Juan del Corral grado plata a la corporación de silleteros del corregimiento de Santa Elena, por sus 10 años de fundación. (2 folios).

16. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Carlos Alberto Bayer Cano, para solicitar orden al mérito Juan del Corral grado oro a la Institución Educativa “Sor Juana Inés de la Cruz por sus 50 años de fundación”. (2 folios).

17. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Carlos Alberto Bayer Cano, para solicitar orden al mérito Juan del Corral grado oro a la Liga Antioqueña de Tenis de Campo, con motivo de los 80 años de su fundación. (2 folios).

18. Proposición suscrita por la bancada del Partido Cambio Radical, concejal Carlos Mario Uribe Zapata, para solicitar orden al mérito Juan del Corral grado oro al colegio Salesiano El sufragio, con motivo de la celebración de sus 75 años de servicio a la ciudad. (1 folio).

19. Proposición suscrita por la bancada del Partido Cambio Radical, concejal Carlos Mario Uribe Zapata, para solicitar vinculación de manera presencial a todos los actos de santificación de la Madre Laura Montoya, tanto en Medellín como en Jericó. (1 folio).

20. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Nicolás Albeiro Echeverri, solicita crear comisión accidental para Estudiar la

problemática de la capacidad de recepción de documentos patrimoniales del archivo histórico de Medellín”. (1 folio).

21. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “por medio del cual se revise y modifique el Acuerdo 86 del 2009, política pública de discapacidad”. (1 folio).

22. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y solucionar las problemáticas referentes a la infraestructura física de la Unidad Residencial Álamos 2, de la comuna 4”. (1 folio).

23. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y solucionar el problema de los espacios peatonales en el Barrio Berlín 2, de la comuna 4. (1 folio).

24. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para analizar y dar vías de solución a la problemática de Legalización de predios en el Barrio Blanquizal, de la comuna 13. (1 folio).

25. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita plenaria para cambiar el objeto de estudio de la Comisión 057 del 2012 “seguimiento a las instituciones educativas, en el marco del convenio 1077 celebrado entre la Secretaría de Educación y la EDU”. (1 folio).

26. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y solucionar las problemáticas de los centros de salud en la zona Nororiental de la ciudad”. (1 folio).

27. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para realizar seguimiento al proceso de fortalecimiento del cuerpo oficial de Bomberos de la ciudad en el tema de infraestructura física”. (1 folio)

28. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y crear el proyecto de acuerdo “por medio del cual se aplica en la ciudad el modelo de Mujeres Vigías Ambientales”. (1 folio).

29. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y crear el acuerdo por medio del cual se busca implementar en la ciudad la construcción de parques lineales que ayuden a romper las fronteras invisibles, acompañados de programas sociales de promoción a la convivencia pacífica y la protección de los derechos humanos”. (1 folio).

30. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental para crear el acuerdo “por medio del cual se cree un software que sea herramienta de calificación e interacción entre la comunidad y los cuadrantes de seguridad en las comunas y corregimientos de Medellín”. (1 folio).

31. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Miguel Andrés Quintero, solicita crear comisión accidental “para estudiar y crear el acuerdo “por medio del cual se modifica el uso del suelo que ocupan Terpel, Andercol y Proenvases, en la comuna 5 en el marco del Ordenamiento Territorial. (2 folio).

32. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejal Fabio Humberto Rivera R, solicita crear comisión accidental “para hacer seguimiento y acompañamiento a los fondos para la educación superior”. (1 folio).

33. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para “hacer seguimiento al estado de la malla vial del Municipio de Medellín”. (1 folio).

34. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para “hacer seguimiento al mapa de riesgos de la ciudad de Medellín”. (1 folio).

35. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para “Evaluar los programas de prevención, control y sanción de personas que conducen bajo los efectos de sustancias psicoactivas”. (1 folio).

36. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para hacer seguimiento a los avances en relación a la problemática del analfabetismo, en sus tres dimensiones básicas”. (1 folio).

37. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para hacer seguimiento a las acciones relacionadas con la articulación territorial y armonización de políticas de ordenamiento territorial de Medellín con el Valle del Aburrá y el Departamento de Antioquia. (1 folio).

38. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate “con el fin de establecer los avances en lograr que Medellín se convierta en una ciudad amigable con la bicicleta de forma integral”. (1 folio).

39. Proposición suscrita por la bancada del Partido Liberal, concejala Aura Marleny Arcila Giraldo, debate para hacer seguimiento a los resultados de las pruebas Saber 3º, 5º, 9º, y 11 y los criterios de calidad de educación establecidos en el Plan de Desarrollo”. (1 folio).

40. Proposición suscrita por la bancada del Partido Verde, concejal Jaime Roberto Cuartas Ochoa, para crear debate del tema “Desarrollo y los avances del programa de Bilingüismo, sus retos y desafíos para Medellín innovadora y de oportunidades. (1 folios).

41. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Nicolás Albeiro Echeverri, para que se rinda informe sobre la problemática del Centro de la ciudad, en temas relacionados con la seguridad y manejo del espacio público. (3 folios).

42. Proposición suscrita por la bancada del Partido Conservador, concejal Nicolás Albeiro Echeverri, para analizar y debatir la propuesta de crear el “Distrito financiero de la Milla de Oro” (1 folio)

43. Comunicación suscrita por el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret. (11 folios – 1 MiniCd).

44. Comunicación suscrita por los concejales del Municipio de Medellín, dirigida al Alcalde de Medellín. (2 folios).

45. Comunicación suscrita por el secretario de Evaluación y Control, Carlos Andrés Pérez Múnera. (1folio).

46. Comunicación suscrita por el secretario general de UNE, Juan Guillermo Usme. (1 folio).

47. Proposición presentada por la bancada del Partido Conservador, concejal Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán, para invitar a las personas competentes a rendir informe sobre el desarrollo del Proyecto de Autopistas de la Prosperidad.

48. Proposición presentada por la bancada del Partido Conservador, concejal Carlos Alberto Bayer Cano, para otorgar orden al Mérito Juan del Corral, al Estadio Atanasio Girardot. (2 folios).

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