

CONCEJO DE MEDELLÍN

SESIÓN ORDINARIA

ACTA 247

Abril 30 de 2013

ÍNDICE

ACTA 247

Asistencia	3
Orden del Día	3
Aprobación del Orden del Día	5
Citación	10
Continuación del debate “Sobre la situación actual financiera y económica de UNE - EPM”, que se inició el lunes 29 de abril.	
Lectura de Comunicaciones	241
Proposiciones	241
Asuntos Varios	241
Anexos	241

FECHA: Medellín, 30 de abril de 2013

HORA: De 11:15 a.m a 6:45 p.m.

LUGAR: Recinto de Sesiones

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

ORDEN DEL DÍA

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

Continuación del debate “Sobre la situación actual financiera y económica de UNE - EPM”, que se inició el lunes 29 de abril.

Este debate fue propuesto por la bancada del Partido Liberal, integrada por los concejales Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, Fabio Humberto Rivera Rivera, Aura Marleny Arcila Giraldo y Carlos Mario Mejía Múnera; a la que adhirió como segunda bancada citante el Partido de la U, conformada por Juan Felipe Campuzano Zuluaga, José Nicolás Duque Ossa, Ramón Acevedo Cardona, Santiago Martínez Mendoza, Óscar Hoyos Giraldo y Jesús Aníbal Echeverri; y como tercera bancada el Partido de la Alianza Social Independiente (ASI) de la que hace parte el corporado Luis Bernardo Vélez Montoya.

La plenaria aprobó citar al Presidente de UNE - EPM, al Personero y al Contralor de Medellín. Además, invitar a la Junta Directiva de UNE - EPM y a los ex gerentes Alejandro Ceballos y Horacio Vélez de Bedout.

4° Socialización

Estudio del “Proyecto de Acuerdo No. 106 de 2013 “Por medio del cual se concede una autorización” para la transformación y la modificación de la composición accionaria de UNE - EPM Telecomunicaciones S.A.” y su posible fusión con la empresa Millicom, para abordar los siguientes temas:

- Sustento Estratégico de la fusión y sinergias (Racional y beneficios de la fusión) Pyramid.
- Presentación Corporativa Millicom y Colombia Móvil.
- Análisis de opciones de la alianza UNE.

5° Lectura de Comunicaciones

6° Propositiones

7° Asuntos Varios

DESARROLLO:

1° VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

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

2° APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“Presidente, usted no puede, con todo el respeto, decir que va a continuar lo mismo de ayer; ayer fue un día, hoy es otro.

Inclusive quisiera que me leyeran el Reglamento si la sesión estaba citada para las nueve de la mañana y podemos arrancar a las 11:15, si eso es legal. Que me entreguen ese concepto, si es factible o no. En el Reglamento dice que la sesión se cita para las nueve y arrancamos a las 11:15. Es lo primero que pregunto.

Y segundo, una cosa es la de ayer, otra es la de hoy. Por eso solicito que variemos el orden del día, coloquemos primero proposiciones, comunicaciones, asuntos varios y arrancamos como está estipulado, pero no decir que continuamos. A mí me ha tocado quedarme hasta las doce, levantar la sesión y convocar y seguimos en la otra, instalar.

Con todo el respeto le solicitamos, es una nueva sesión y en esta sesión, la bancada del partido de la U, le solicita, y quizás otros compañeros, que cambiemos el orden del día.

Inclusive, si quiere hagámoslo no más con asuntos varios y seguimos con el tema en discusión, que sabemos que es UNE y Millicom.

Lo que quiero es que no se vea en los ciudadanos de Medellín y de Colombia, que ese proyecto lo queremos es meter a la verraca, eso tiene que votarse el 2 y si no se vota el 2 qué va a pasar aquí. Pedimos el favor como bancada que se haga el debido proceso y también requerimos de unos asuntos ahí, como es el tema del cronograma que tenemos que discutirlo y vemos que de esa manera no debe ser. Si vamos a hablar de lo que es la democracia participativa o la cambiamos por la democracia representativa.

Entonces ya sabemos quiénes representan el Concejo y los que queremos ser participativos nos van a mandar al diablo”.

La Presidencia:

“Concejal, en este tema usted cuenta con todo el apoyo, el respaldo y el aprecio de la Presidencia y que se pongan también en situación de corporación como tal. Actúo de acuerdo con el reglamento y trato de asumir con responsabilidad los tiempos que me corresponden como presidente dentro de mis facultades.

Le voy a leer el artículo con base en el que estoy actuando:

Artículo 33. Orden del Día: La Mesa Directiva elaborará el orden del día, el cual deberá ser repartido y hecho público por el Secretario General...

En el párrafo 1 dice:

Quando en una sesión no se agote el Orden del Día aprobado, en la siguiente la Mesa Directiva dará prelación a los puntos no tratados, teniendo en cuenta las prioridades de Ley.

En la sesión de ayer, señor concejal, el concejal Bernardo Alejandro Guerra, quien también es citante, nos solicitó a todos los compañeros concejales presentes en ese momento, que permitiéramos de acuerdo a su estado de salud, que la sesión de hoy iniciara con la intervención de los concejales citantes, los concejales inscritos y tres personas de la comunidad, que es el señor Jesús del sindicato, el señor Francisco Valderrama y no sé si van a proponer otra persona más”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Señor Presidente, le solicitaría que se sometiera a consideración el orden del día, en el sentido de lo que se aprobó ayer. Jesús Aníbal, ayer finalmente los concejales que quedamos aprobamos esa proposición; por lo menos lo sometamos hoy a consideración, Oscar, para continuar con el debate de ayer.

Y como yo creo que ustedes fueron supremamente generosos conmigo, me permitieron intervenir por cerca de una hora y nos tocó escuchar las cien preguntas, poco ambientadas del presidente de UNE Telecomunicaciones durante cerca de cuatro horas. Si la bancada de la U y el doctor Luis Bernardo Vélez lo considera también como bancada citante, que escuchemos primero a Francisco Valderrama, al sindicato de UNE Telecomunicaciones que nos acompaña hoy, la mesa directiva considerará qué tiempo requiera, partiendo

que ayer se escuchó al gerente durante cuatro horas en la lectura, que era necesario que quedara dentro del acta, que es lo que yo sigo insistiendo. Y luego darle la palabra a los concejales”.

La Presidencia:

“Voy a someter a consideración el orden del día, como lo trae la Mesa Directiva, con la proposición del concejal Bernardo, que fue la que quedó en el día de ayer”.

Se sometió a consideración el Orden del Día.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Creo que aquí hay que hacer claridad en dos cosas que son diferentes.

Lo que sí está claro es que ayer por solicitud del concejal Bernardo Alejandro, quisimos que se hiciera la presentación por parte del presidente de UNE, el Personero y el Contralor y así se hizo ayer.

En ese orden, hoy comenzaríamos la intervención de los concejales, con una excepción que se hizo ayer, porque no alcanzó el tiempo y el doctor Bernardo y los concejales estábamos de acuerdo que el doctor Francisco Valderrama, que quería intervenir y no lo pudo hacer por el tiempo, lo hiciera hoy.

Me parece que pudiéramos proponer que la plenaria fuera en ese orden, que intervengan el doctor Francisco Valderrama, luego el doctor Carlos Guillermo Álvarez, luego los concejales. Lo otro es si consideramos que haya un cambio en el orden del día, que me parece que es distinto a lo que decidimos ayer, es a lo que hace alusión Jesús Aníbal, que hagan claridad en relación a qué es lo que están hablando del cambio del orden del día”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Efectivamente quedamos ayer que dejábamos las intervenciones para hoy. Pero lógicamente también estamos ante una nueva sesión en donde se pone a consideración un orden del día.

Nuestra solicitud y que la acaba de hacer el concejal Jesús Aníbal, es que toquemos primero asuntos varios”.

Intervino el concejal Oscar Hoyos Giraldo:

“En el mismo sentido de mis compañeros y estando de acuerdo con la propuesta que hizo ayer el concejal Bernardo Alejandro Guerra, no estamos modificando la petición que él está haciendo. Simplemente es otra sesión y donde hay comunicaciones, proposiciones y asuntos varios y pedimos que se haga una modificación en el orden del día, que se ponga en primer lugar proposiciones y se pase a continuar la sesión”.

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Todo lo que los concejales hoy pretendemos proponer, si nos quedamos todos, se puede proponer a las 2, a las 4, a las 5, hay que garantizar quórum. Pero el reglamento es claro, cuando una sesión queda sin terminar, dice que la plenaria arranca con la sesión del día anterior, cuando quedó en punta.

Segundo, Bernardo Alejandro fue muy claro y todos estuvimos de acuerdo, estuviéramos los que estuviéramos, en que la plenaria no terminaba ayer, que continuaba hoy como primer punto. En ese orden de ideas y en el entendido que si va a haber proposiciones, se van a votar también, nadie va a sabotear que haya proposiciones, solicitaría que votáramos a favor del orden del día que usted tiene establecido señor Presidente, para que empiece como lo ha planteado el primer citante, Bernardo Alejandro Guerra.

En ese entendido, que entremos a votar el orden del día en la dirección que usted considere, pero siendo coherente con que ayer los concejales manifestamos que hoy continuábamos, en esa coherencia, planteo que debemos seguir el debate como estaba y el orden del día como está. Y de parte de este concejal, con absoluta seguridad estaré todo el día hasta que votemos proposiciones, asuntos varios, no tengo problema”.

Se sometió a consideración la proposición del concejal Fabio Humberto Rivera Rivera.

Intervino el concejal Oscar Hoyos Giraldo:

“Escuchando al doctor Fabio, yo también estuve en la sesión y me quedé hasta el final y sé lo que acogimos. Pero es que aquí hay una proposición del concejal Jesús Aníbal Echeverri.

Ponemos en votación, si la aprueban, seguimos como estaba estipulado, y si se niega nos acogemos a las mayorías”.

La Presidencia:

“Hay dos proposiciones, una es que se modifique el orden del día y otra que continuemos”.

Se sometió a consideración la proposición sustitutiva de no modificar el orden del día. No se presentaron intervenciones. Se sometió a votación nominal.

Votaron **SÍ** los siguientes concejales:

1. Luis Bernardo Vélez Montoya
2. Roberto de Jesús Cardona Álvarez
3. John Jaime Moncada Ospina
4. Juan Felipe Campuzano Zuluaga
5. Ramón Emilio Acevedo Cardona
6. José Nicolás Duque Ossa
7. Jesús Aníbal Echeverri Jiménez
8. Oscar Hoyos Giraldo

Votaron **NO** los siguientes concejales:

1. Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán
2. Aura Marleny Arcila Giraldo
3. Bernardo Alejandro Guerra Hoyos
4. Fabio Humberto Rivera Rivera
5. Carlos Mario Mejía Múnera
6. Rober Bohórquez Álvarez
7. Carlos Mario Uribe Zapata
8. Yefferson Miranda Bustamante
9. Jaime Roberto Cuartas Ochoa

10. Miguel Andrés Quintero Calle
11. Carlos Alberto Bayer Cano

La Secretaría registró diecinueve (19) votos. Once (11) afirmativos, ocho (8) negativos. **Es aprobada.**

3° CITACIÓN

Continuación del debate “Sobre la situación actual financiera y económica de UNE - EPM”, que se inició el lunes 29 de abril.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Solicitaría que escuchemos a Francisco Valderrama, a Jesús del sindicato y Luis Bernardo ha solicitado la presencia de un ex miembro de la junta para que intervenga en la mañana de hoy y luego los concejales”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“En los mismos términos, solicito que haga una presentación sobre ese tema, el doctor Luis Pérez Gutiérrez como ex alcalde de la ciudad de Medellín”.

Intervino el ex funcionario de UNE EPM Telecomunicaciones, Francisco Valderrama:

“Gracias por darnos la oportunidad de intervenir a un grupo significativo de pensionados que opinamos por convicción y no porque tengamos ninguna relación con UNE, distinta a ser ex funcionarios.

Nuestro tema se llama “Una privatización envuelta en huevo”. Vamos a referirnos punto a punto al soporte de la propuesta de fusión que presentan la Alcaldía, EPM y UNE, que resumimos en estos aspectos y uno por uno me voy a ir refiriendo a lo largo de la presentación y finalmente voy a hacer referencia a una propuesta alternativa que tenemos y a unas consideraciones sobre el socio Millicom.

El soporte de la propuesta de fusión EPM – Alcaldía – UNE, creo que se puede resumir razonablemente así:

Lo que se argumenta en la exposición de motivos es que:

- UNE no tiene movilidad, por lo tanto no hay futuro
- Asignar recursos a la movilidad compromete no solo a EPM sino las transferencias al municipio.
- Movilidad es un negocio de jugadores globales
- UNE no se puede quedar en la telefonía local, porque ya estamos en competencia, el mundo cambió
- No somos un monopolio.
- Que el futuro y el negocio es la convergencia
- Fusión genera 1 billón en sinergias, 1 billón de ahorro en capex, opex y 1 billón de transferencias al Municipio.
- Millicom es un socio excelente
- Fusión generará transferencias futuras al Municipio para sus programas sociales.
- Fusión protege y maximiza el patrimonio público

Una simple reflexión: Consideramos que UNE va de tumbo en tumbo en la estrategia. Un breve repaso muy ejecutivo:

- 2003: OLA (hoy TIGO) era propiedad de EPM y ETB. Por deficiente gestión administrativa, no porque no fuera buen negocio, se entregó a Millicom.
- 2006: Se compró a Orbitel. Negocio sin futuro, inflado con WIMAX para hacerlo atractivo. Ahí empezó el retroceso de UNE.
- 2010: UNE decide incursionar en movilidad 4G. Mercado objetivo y plan de negocios se estructuraron con una meta de 2.1 millones de clientes en 10 años. Hoy dice que movilidad es un negocio para jugadores globales.
- 2013: Como su actual directiva no se considera capaz de competir con eficiencia en movilidad, propone fusión y entrega del control a Millicom.
- UNE necesita reestructuración administrativa y proceso de reingeniería profundo (mejorar servicio al cliente, valorar recurso humano, definir mercado objetivo y mecanismos de gobernabilidad). Pero es una empresa viable y con futuro. Solo requiere directivos que crean que es posible.

Conclusión: UNE necesita a gritos visión de largo plazo, para no dar más bandazos. Marco decisional lo debe acotar y dictar el Concejo municipal. La

modificación realizada no impacta la esencia de la propuesta que no es otra cosa que la entrega del patrimonio público.

En 2010 UNE decidió incursionar en movilidad. Simplemente voy a leer esto que dice ahí: se supone que con el negocio de 4G, íbamos a ser relevantes y sostenibles en el largo plazo, con mejores ingresos, mejor posición competitiva, instrumentar convergencia, rentabilizar y maximizar el negocio, economías de escala con Tigo, enfrentar las fusiones de los competidores.

Es decir, los argumentos para entrar en el negocio de movilidad 4G en 2010, son los mismos con los cuales estamos diciendo hoy que no, que es mejor hacer eso mediante una fusión. La decisión de entrar en movilidad tenía claro que durante los primeros años iba a haber un flujo de caja negativo, por lo tanto se iban a impactar los ingresos y el resultado del negocio y las transferencias al municipio.

Estamos en esa fase que demanda muchos recursos, pero el plan de negocio que se presentó y se aprobó en 2010 asumía UNE todo el riesgo, las inversiones, la operación, la compatibilidad con la tecnología 3G de Tigo, se iban a explotar economías de escala. El caso es que UNE se demoró un poquito para sacar adelante este proyecto, perdió como ocho meses tratando infructuosamente de llegar a un acuerdo con Tigo para trabajar juntos.

El proyecto aprobado en 2010 incluía todo lo necesario para incursionar en 4G. Y si bien los dos primeros años había un flujo negativo, en los siguientes sus resultados eran excelentes. Hay que creerle a los estudios que hacen en EPM, porque la gente allí es seria y responsable. Si ese estudio con el cual se incursionó en 4G en 2010, que hoy estamos diciendo que no somos capaces, está mal hecho, entonces los organismos de control tienen que intervenir en el tema, porque condujo a la empresa a una situación de inviabilidad.

Un breve repaso con la afirmación de EPM que si no estamos en movilidad no tenemos futuro. Una de las firmas consultoras clasifica los negocios de telecomunicaciones en esos cuatro mundos: Movilidad, televisión, Internet y voz fija, pudiera haber cualquier otra clasificación, voy a usar esa. ¿Qué podemos decir del negocio de movilidad? Tiene un componente de voz que ya está en su fase de madurez, pero tiene un componente de datos que tiene todo el futuro y eso es cierto como lo afirma UNE.

¿Qué podemos decir del negocio de televisión? Está en su fase de crecimiento, es un negocio excelente. ¿Qué podemos decir del negocio de Internet? También está en su fase de crecimiento. ¿Qué podemos decir del negocio de voz fija? Está en su fase de madurez. ¿Dónde está Tigo? En movilidad.

¿Dónde está UNE? En los cuatro segmentos, y está en movilidad porque tiene el negocio de 4G propio que acabo de mencionar, pero tiene otros componentes de unos desarrollos de operación virtual sobre redes de Tigo. ¿Qué puede uno concluir? Que UNE ya está en movilidad y que es el único operador en Colombia que tiene 4G, va a haber otros más adelante después de la subasta.

El asesor jurídico de EPM ha sido muy enfático en asegurar que la legislación cambió, que ya no estamos en monopolio, que este es un mundo distinto, que la empresa de telefonía fija está muerta y uno entonces concluye que de pronto el asesor está asesorando la empresa que no es, o está en la época que no es y está remitiéndose a los 90, o debería asesorar a Tigo. Porque la presencia de Tigo en movilidad, en el 80% depende del servicio de voz, que ya está en madurez.

Hay unas cifras que muestran que el portafolio de EPM y sus ingresos están absolutamente balanceados, puede que sea un punto más o un punto menos, depende de la fuente que se consulte, pero sus ingresos no dependen de la telefonía fija, dependen más de Internet, de televisión, de datos y esos son los negocios en crecimiento. La competencia no es de ayer, no sé de dónde saca el asesor jurídico de EPM ese cuento, las cifras también demuestran que UNE no depende de la telefonía fija, su portafolio es completo y balanceado.

Los cambios en la regulación son constantes y permanentes, en UNE se asumen con toda proactividad. El recurso humano, creo que no hay una sola persona en UNE que no tenga claro eso, el único que tiene confusiones al respecto es el asesor jurídico de UNE. Para simplificar, vamos a definir convergencia como posibilidad del cliente de usar cualquier servicio en cualquier circunstancia. Hay otras definiciones, pero usemos esta.

Tigo es propiedad 50% de Millicom y 25% de EPM y 25% de UNE, que esa es otra presencia que tenemos en movilidad, UNE. ¿Dónde está UNE? En los cuatro segmentos. Si uno entiende convergencia como la posibilidad de usar cualquier servicio en cualquier circunstancia, quien está potenciado para la

convergencia es UNE, que es quien integra todos los servicios, quien tiene a la mano la convergencia, las herramientas para optimizar inversiones, operaciones, sinergias.

¿Quién necesita a quién? El que está en movilidad, solo o el que está en los cuatro segmentos de cara a la convergencia. Se dice que el futuro de las telecomunicaciones es la movilidad y es la banda ancha, fija y móvil, ambas se necesitan, ambas tienen todo el futuro del mundo, solamente quiero rescatar que para el 2015, menos del 10% del tráfico va a terminar en redes móviles, el resto en redes fijas. Entonces uno ahí tiene que preguntarse si el futuro es ese, quién es el que tiene el futuro.

¿Cuál es la propuesta de negocio que hicieron UNE y EPM?, la voy a mostrar con un muñequito para que se entienda fácilmente. Hay un cajón que contiene una propuesta sometida a aprobación del Concejo municipal, que es la que está en discusión en este momento. ¿Cuáles son los ingresos del negocio? Millicom aporta su 50% en Tigo, ese 50% vale 400 millones de dólares, de acuerdo con unas notas que yo tomé en una de las reuniones de ponentes que se realizó.

¿Quién más aporta en el negocio? EPM, o sea la comunidad, nosotros, 1.650 millones de dólares, aporta el 25% de Tigo que vale 200 millones de dólares, más el 100% de UNE, más el 99 y tanto por ciento de Emtelco, más Edatel y más ETP. ¿Quién más aporta? La ETB, que pone su 25% que vale también 200 millones de dólares, cifras que sé que se están afilando. Qué sale? Sale una empresa fusionada que vale 2.600 millones de dólares, que si ustedes suman, no coincide con la suma de lo que entra allí, porque se argumenta que la fusión crea 220 millones de dólares en sinergias, en su plazo inmediato y del orden de 1.000 millones más adelante.

Y esa empresa fusionada va a estar bajo control de Millicom en un porcentaje por determinar, porque la modificación que se introdujo el pliego, por lo menos en el aviso de prensa no está claro, por eso no lo puedo precisar y EPM va a ser socio pasivo del negocio. ¿Qué más entra al negocio? Millicom aporta un dinero que da del orden de 700 millones de dólares para igualar y poder aspirar siquiera un 50%, que era lo que había en la propuesta original, porque Millicom apenas es dueño del 50% de Tigo, entonces tiene que hacer un aporte y eso da 680 millones de dólares.

¿Y qué otra cosa sale del negocio? Un dinero que recibe el municipio de 560 millones de dólares en forma inmediata. Ese es el huevo que da título a la presentación, “envoltura en huevo de la propuesta”, porque eso es cierto, esa plata sí la recibe el municipio. ¿Qué pasa con esa plata que recibe el municipio? Esos recursos están en UNE, están disponibles, lo que pasa es que no se pueden utilizar porque son apropiaciones anteriores y se necesitan para el desarrollo y el giro propio del negocio de telecomunicaciones, pero están en el bolsillo de UNE.

Y los 600 o 700 millones de dólares que aporta Millicom para igualar su porcentaje, se van directamente a la empresa fusionada que maneja y controla Millicom. Se transfieren al municipio us\$560 millones que están en el mismo UNE y a cambio se entrega el ahorro colectivo para que lo maneje Millicom. ¿Pero qué apareció el viernes, por lo menos en un aviso de prensa? La doctora Aura explicó –entendí- que todavía estaban afinando la propuesta. Como la propuesta era evidentemente tan mala, la peor de todas es la que se escogió, hicieron con buen tino, tratando de corregir eso, unas adiciones.

Una, agregaron una prima de control en una suma por determinar, porque si ustedes miran, íbamos a entregar la mitad del negocio a cambio de nada, de sacar 560 millones de dólares que están en el bolsillo del propio UNE. Eso suena tan exótico, que se dieron cuenta que había que poner una prima de control por determinar. ¿A cambio de qué? De una rectificación adicional, mayoría accionaria de EPM.

Eso que en su intención es muy bueno, se convierte en un arma de doble filo, porque a cambio de un valor de una prima de control, de todas maneras se conserva la idea central que es entregar el control del negocio a Millicom. Y entregarlo, cuando usted tiene mayoría accionaria, lo que está diciendo es que a un socio minoritario le va a dar el control, pero los riesgos del negocio sí se asumen en proporción el porcentaje que cada uno tenga.

Entonces se le está aliviando la carga a Tigo y se le está empeorando a UNE, porque va a quedar con un porcentaje mayor que el que había en la propuesta original. Y se establece también ahí una condición en la modificación, es que tiene que haber una mayoría calificada del 70% para ciertas decisiones. Eso que está hecho con buena intención, si los concejales lo analizan, se darán cuenta que finalmente es conferirle un poder de veto a Millicom, como socio minoritario, que reduce su riesgo y se lo recarga a EPM.

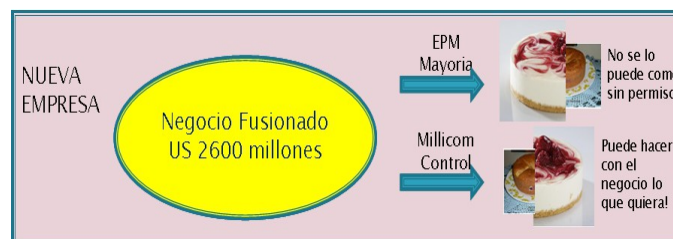
Lo que es claro es que EPM hace el negocio en el convencimiento que si produce resultados, habrá dividendos futuros, que es cambiar realidades por humo. Hasta hoy Tigo no ha entregado dividendos, por el contrario, debe del orden de 450 mil millones de pesos, tanto a EPM como a ETB. Y la plata que recibe el municipio está en su propio bolsillo. Entonces estamos renunciando a un modelo de administración pública ejemplar, como es el de EPM. Y ahí aparece la prima de control, que introdujo la comisión de ponentes, tratando de rescatar algo de esa propuesta tan mala que había presentado.

Miremos las sinergias para que nos demos cuenta que la envoltura de huevo es bastante pronunciada, con un simple gráfico se entiende. Las sinergias surgen de integrar los dos negocios. Estamos integrando un negocio de hoy, donde aporta Millicom su 50% de Tigo que vale 400 millones de dólares y aporta EPM todos sus negocios que valen 1.650 millones de dólares.

Es decir, EPM aporta una torta de chocolate o de fresa muy buena y muy grande y Millicom una mogolla que vale 400:



Eso es lo que aportan al negocio, independiente de la plata que entre, de la fusión de eso es que salen las sinergias. ¿Y qué sale en la empresa fusionada? Una empresa que vale US2.600 millones, de las cuales un porcentaje, que no se sabe porque no está claro en el comunicado de prensa de la comisión de ponentes, pero va a ser mayoría de EPM y minoría de Millicom:



EPM se queda con la media torta de chocolate que la tenía entera y con media mogolla y Millicom se queda con su media mogolla, más la media torta que aporta EPM. Con la pequeña diferencia que lo que tiene EPM no se lo puede comer sin permiso del socio porque él es el que controla. Eso es lo que estamos llamando sinergias y si se dan, quedan en el negocio fusionado que controla Millicom.

Les leo este texto que no se está refiriendo a este negocio, sino al negocio con el cual adquirimos Orbitel en 2006 y miren a donde nos trajo, esas aguas trajeron estos lodos.

“Integración deriva en sinergias administrativas, comerciales, operativas, de mercado, optimización de Capex, empaquetamiento de servicios, integración de portafolio, convergencia e integración de servicios para enfrentar a grandes jugadores mundiales”

Eso no se refiere a este negocio, eso se refiere al negocio de Orbitel 2006, Acta 1457 Junta Directiva de EPM – junio 2006. Es decir, nos están asustando con la “Madremonte” y la “Patasola” todavía. Que es lo que hace el asesor jurídico de EPM, mencionando a esos espantos a una generación del Iron Man, de Spiderman y todas esas cosas.

Voy a hacer un resumen de algunos puntos y me voy a referir brevemente al supuesto buen socio que es Tigo:

- Situación actual de UNE exige proceso profundo de reingeniería pero es una empresa con todo el futuro, mismo que no tiene Tigo, que solo está en movilidad y ahora se le quiere tender la mano con esta generosa propuesta.
- UNE ha logrado –con todas las deficiencias que tiene y sus necesidades de ingeniería- materializar una estrategia de servicios integrados con cobertura nacional. Está en movilidad (único con 4G hoy), sabe competir, es líder en banda ancha y TV, tiene a mano las herramientas y la unidad de propósito para optimizar Capex, Opex y capturar sinergias, tiene conocimiento, recurso humano competente. No se entiende cómo sus directivos no visualizan las oportunidades que tienen en sus manos y andan extraviados en aventuras de privatización.
- El plan de negocios para incursionar en movilidad 4G es excelente, los invito a que lo estudien para que vean las cifras maravillosas de eso; lo

que pasa es que no tiene las pretensiones faraónicas que ahora se le quieren adscribir al negocio, de hacer parte de grandes ligas y jugar con músculo financiero y todo ese cuento.

Ese negocio fue adoptado hace 3 años y es el camino correcto, no tengo duda, pero si no fuera así, si la decisión hubiera sido un error incursionar en 4G propia, alguien tiene que intervenir, porque entonces estaríamos ante un despojo en dos fases. Fase 1, meto a UNE en un negocio de determinado tamaño y fase 2, como no soy capaz de responder por él, entrego el resto del negocio.

- Millicom recibe el manejo y control de un patrimonio público de 3 billones de pesos. Entregar el control, bajo cualquier figura, como la quieran llamar, no deja de ser un siniestro y destruye valor para el Grupo Empresarial EPM. A cambio deja una participación accionaria enterrada, no tener control eso es lo que significa.
- Se entrega instrumento para generar desarrollo, que hoy está en manos del municipio. Si el control lo tiene Millicom, el texto modificado, que en buena hora la comisión de ponentes trató de rescatar la responsabilidad social que tiene la organización de cara a sus dueños; pero si el control lo tiene Millicom, no deja de ser un canto a la bandera, un episodio de buena voluntad.
- La modificación estipula que UNE mantendrá su naturaleza descentralizada y control fiscal, disciplinario y político en los términos previstos en la Ley. Esa es la modificación que introdujo la comisión de ponentes. Eso es otro himno a la bandera, porque ello solo será posible en la medida que se cumplan los presupuestos señalados en las normas.
- Millicom es quien necesita a UNE. ¿Por qué y a cambio de qué, en términos reales, no promesas futuras, la ciudad le hace este favor a una multinacional especializada en comprar con la cédula? ¿A título de qué se le extiende esta tabla de salvación a Millicom, en serios problemas financieros?

Como que según un análisis del profesor Carlos Guillermo Álvarez, experto en el tema, profesor emérito en la universidad Nacional, ex miembro de junta directiva, dice que esa empresa tiene en los próximos dos años un 40 y pico por ciento de riesgo de quebrarse.

- Para no repetir las experiencias de Orbitel con WiMax y de OLA, ¿dará Millicom garantías reales, efectivas, que respalden las promesas sobre las que se soporta este negocio, que permitan a EPM quedar resarcida en caso de incumplimiento?
- La modificación establece que “cualquier decisión que afecte existencia, objeto, naturaleza jurídica y emisiones de acciones, requerirá mayoría calificada de por lo menos el 70% de sus órganos de dirección y administración”. En la práctica es un “derecho de veto” que simplemente fortalece la posición del accionista minoritario, que va a ser Millicom, pero que tiene el control.
- Esta modificación que se introdujo el viernes, a juzgar por lo que salió en aviso de prensa, porque no se conoce todavía es inane. Se dio el lujo de empeorar una propuesta que ya estaba bien mala.

No podría haber peor escenario que una participación mayoritaria controlada por un socio minoritario. La prima de control incluida en la modificación es un reconocimiento expreso de la impertinencia de la propuesta inicial, pero el problema de fondo es incluso peor porque aumenta el riesgo y el compromiso societario de EPM y disminuye el de Millicom.

¿Cuál es la propuesta alternativa?

Cuando dije que hablaba en nombre de un grupo de pensionados y ex funcionarios, tenemos un muy buen nivel de coincidencia, no absoluta, que la propuesta que se presentó es muy mala, pero a la hora de exponer la propuesta, sí tenemos algunas diferencias, porque esta que voy a plantear es una, pero hay personas que consideran que ante lo que hay tan malo es inclusive mejor vender.

Ya dijimos que estamos en una empresa excelente, que tiene futuro, que está en movilidad. Pero si se acepta que ya existe la sociedad con Millicom, entre otras cosas con cualquier otro socio, si se llegara a escoger otro es lo mismo; un socio que venga de una multinacional, lo único que le interesa es la rentabilidad. Pero si se pretende un nuevo alcance para 4G, que en vez de ser dos, tres millones de clientes, sean esas pretensiones faraónicas que ahora nos mencionan, o si no existe voluntad de desarrollar el negocio propio de 4G; o si a su cúpula directiva le queda grande la responsabilidad o no es capaz o no quiere competir, o si hay razones no conocidas que impiden asumir el reto, proponemos:

Gestionar movilidad desde Tigo pero reasumir su control, para asegurar la unidad de propósito que no se ha conseguido con Millicom, e implementar una alianza estratégica para complementar los respectivos portafolios. Siendo claro que el acuerdo de accionistas que dio vida a Tigo lo permite.

Me refiero brevemente a consideraciones sobre Millicom como socio:

En su momento cuando se hizo dueño Millicom de Ola, por lo menos de su control, ofreció pagar algo así como \$1.200 billones, Aportó efectivamente \$ 0.3 billones. OLA tenía 2.7 millones de usuarios (10% del mercado) en Colombia y Millicom 10.9 millones de usuarios en el mundo. EPM y ETB habían invertido \$1.76 billones de los cuales \$0. 88 billones fueron aportes de capital y el resto créditos (\$0.88 Bs). Para el 2009 se esperaban utilidades con el nuevo operador. La motivación del negocio fueron las cuantiosas pérdidas de OLA y su efecto negativo en los estados financieros futuros de EPM y ETB, que era cierto, con toda razón lo dice el doctor Esteban Calle.

¿Cuáles son los logros impresionantes de Millicom?

Ha pasado de una participación de mercado del 10% al momento de obtener el control en 2006 a 12.5% a finales de 2012 con un “impresionante” aumento de 2.5% en el mercado nacional. El margen Ebitda de Colombia Móvil pasó del 21.6% en 2006 al 27% en 2011, similar al de UNE durante los mismos años. Los usuarios han crecido a una tasa anual del 17% vs un 12% en el crecimiento de ingresos lo que demuestra un menor ARPU (Ingreso mensual medio por cliente)

La compañía mostró utilidades por \$8,731 millones en el año 2010. Marc Eichman afirmó en El Colombiano: “Tigo cerró 2012 con una utilidad neta de \$1.789 millones de pesos, sin incluir castigos resultantes de altas inversiones que requiere el negocio móvil en sus primeros años para ganar cuota de mercado nacional, en el que esta compañía ya tiene el 12.5%”. Es decir, tuvo pérdidas nuevamente en 2012. Incumplió la obligación de asumir necesidades de capital para igualar créditos conferidos por los socios fundadores y dificultó acuerdos comerciales con UNE como socio fundador.

UNE intentó alianza para proyecto 4G. Después de 7 meses no fue posible.

Mal trato a miembros de junta directiva postulados por UNE. Reuniones cada 2 meses, algunas en la cafetería y sin mayor información. En ocasiones viajaban a Bogotá y la reunión había sido cancelada. Eso es anecdótico, pero muestra que cuando uno tiene el control lo ejerce. Tigo manejó proceso arbitral promovido por un aliado comercial (Jaime Gómez). La compañía fue condenada a pagar \$5.000 millones.

Proceso arbitral con Emtelco, a quien retuvo \$3.500 millones de la facturación. Durante varios años dilataron el tema que terminó con una condena a Tigo.

La fusión genera detrimento patrimonial para el Grupo EPM, mayor en cuanto sea mayor la participación accionaria en empresa fusionada:

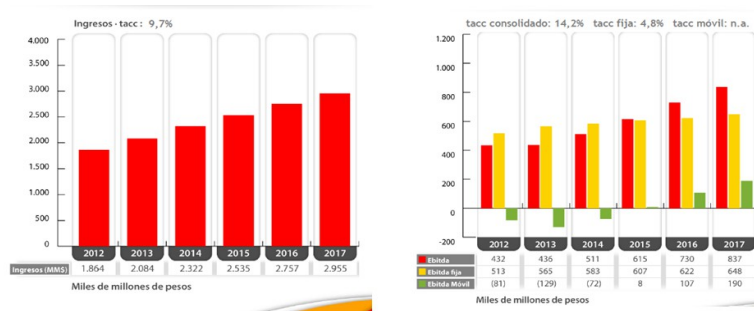
Con la figura planteada, el Grupo EPM sólo tendría a Millicom como futuro comprador. Esta situación hace que la participación de EPM pierda un valor considerable. Una participación minoritaria se valora en el mejor de los casos entre 3 y 4 Ebitdas. Esta decisión conlleva una destrucción de valor superior a \$1 billón (2 Ebitdas). Si por mala gestión del socio se destruyera valor en UNE, no habría lugar a compensaciones económicas ni a remover la administración o cambiar de socio. Sólo haría más barata para el socio la compra del porcentaje restante.

El Grupo EPM estaría expuesto a las siguientes situaciones:

Si Millicom tuviera un revés financiero en algún país del mundo y entrara a una situación de insolvencia, como lo parecen indicar las cifras del profesor Carlos Guillermo Álvarez, los activos entrarían a subasta y serían repartidos entre los acreedores, dejando al Grupo Empresarial EPM en una posición débil. Como ejemplo cercano el Grupo Suramericana entregó su participación en IMPSAT Colombia, valorada en US140 Millones a una Holding que años más tarde entró en bancarrota. Su inversión quedó valiendo cero.

Si Millicom fuera adquirida globalmente por otra compañía, el socio de EPM podría cambiar y por consiguiente las políticas de dirección y administración de sus activos. Si Millicom tuviera interés en liquidar inversiones, podría vender parcialmente los activos de la empresa fusionada o hacer pactos con la competencia sin que EPM pudiera hacer nada al respecto.

EPM tiene todo el futuro del mundo con un proceso de reingeniería. Miren sus crecimientos, a la derecha, las rayitas verdes significan la parte dura, la fase negativa de su inversión en 4G, en su negocio propio de movilidad, pero miren a lo que conduce:



En una guerra, en algún país del mundo, a un General de la potencia que ocupaba ese país, le dieron orden de que había que salvar una ciudad de caer en manos del enemigo. Ese General interpretando esa orden, la destruyó, no dejó piedra sobre piedra y él decía que de esa manera la había salvado de caer en manos del enemigo.



Es por eso que con ese cuento de decir que con esto salvamos el patrimonio público me parece insensato. La conclusión es que con esta propuesta UNE lo pierde todo y Millicom lo gana todo.



Esa imagen les da un resumen de lo que va a pasar, es Millicom quien se traga a UNE, fue que no pude encontrar en Internet una figura que mostrara a alguien más tragándose a Millicom, con una boca más grande, porque Millicom con su situación financiera está en poder de los bancos prestamistas a los cuales les debe bastante dinero”.

Intervino el profesor honorario de la Universidad Nacional, Carlos Guillermo Álvarez:

“Sea lo primero agradecer al honorable Concejo, su amable invitación para compartirles una serie de reflexiones, que de cierta forma salen de la academia, pero que también salen de mi experiencia de un montón de años en las juntas de Empresas Públicas de Medellín. Empresa de la cual todavía tengo puesta la camiseta, como hoy un montón de ciudadanos la tienen.

El título nos va a decir algo: “La confusión del método o el método de la confusión”. Yo como viejo profesor y como profesor viejo también, porque se nota, puedo afirmar sin duda que una mala pregunta para el inicio de una investigación lleva fatalmente a un mal final de la misma.

El título de la ponencia resalta estas dos posibilidades: aspiro a que sólo nos enfrentemos a un mal enfoque y no al ocultamiento de hechos para forzar una decisión desafortunada. Voy a leer primer las conclusiones del trabajo, queda a disposición del honorable Concejo, puedo ampliar los datos que les parezca y voy a empezar por el tema de la sustentación:

“Es conveniente permitir la participación de un inversionista que garantice la sostenibilidad y el futuro de UNE, mayor competitividad y un **manejo** empresarial con visión de largo plazo, y que aporte su Know how en la prestación de servicios de telefonía móvil”.

Donde nos insisten en el tema que el problema básico de este segmento de la economía es la movilidad y siguiendo las insinuaciones del doctor Atehortúa, un viejo profesor también como yo, donde está introduciendo el tema del marchitamiento de la telefonía móvil, para sugerir que UNE Telecomunicaciones es una empresa ya en las últimas. Creo que ese es un mal inicio y a este inicio le hacemos algunas preguntas para que los concejales la tengan en cuenta si a bien tienen.

¿El problema de las telcos hoy es la oposición voz móvil/voz fija? No lo creo. ¿O estamos ante la economía de redes y la banda ancha, tecnología soportada en las redes fijas, es el «core» del mercado? ¿Estamos frente a una trampa metodológica: hacer la pregunta equivocada (se acabó la telefonía fija?), y, claro, ¿equivocar la respuesta? Tenemos que entregar a un operador móvil.

¿Se puede gestionar el riesgo de la propiedad pública, que ha sido uno de los elementos de argumentación importante en la administración de UNE y de EPM?, porque a un tipo para cubrir nuestros riesgos, ¿que solo es dueño en el mejor de los casos del 28% de sus» activos corrientes? Yo como empresario, un tipo de esos que no tenga ni la tercera parte de sus negocios le pido la plata por adelantado.

Si quitamos los activos intangibles que son good will, la marca de Millicom no vale más de US90 millones, que son bases de datos potencialmente utilizables en Ghana, en Paraguay, en Bolivia, en Costa Rica, ¿me van a pagar a mí con esas bases de datos? Yo una base de datos en Ghana no la recibo. ¿Qué sentido tiene?

¿Se puede gestionar nuestro riesgo cuyo pasivo corriente es 144% su activo corriente? Es decir, si mañana llaman a liquidación a Tigo, queda debiendo 44 con los activos corrientes. Esa es la situación, a pesar de que hayan hecho una cierta debida diligencia por nuestros amigos los banqueros de inversión que nos metieron la mano en la boca en el negocio de Orbitel. Es bueno recordarlo, los banqueros de inversión nos asesoraron ahí muy mal. Yo acepté ese consejo y tuve que ir a la Contraloría General de la República; pero antes de que metamos las de caminar, como se dice popularmente, sepamos eso, Tigo internacionalmente no tiene con qué pagar lo que debe.

Me van a decir, señores corporados, ¿que esa es la forma de proteger el patrimonio público? Yo como ciudadano, no lo digo como Economista, como profesor, como administrador de negocios que soy, digo no, a mí no me metan ese hueso en la boca que me atraganto. Ya en concreto, esta empresa, tan boyante y tan importante, ha perdido en tres años el 70% de sus ingresos como utilidades, por lo menos eso lo dice en sus balances y está pasando de entregar del orden de 15 dólares por dividendo, cinco dólares. Eso fue lo que pagó el año pasado, está en sus libros.

¿Esa es la empresa que nos va a dar la plata para el Municipio de Medellín? Me parece de una ingenuidad supina. Es posible que haya accionistas como el Banco Melon u otros, pero acordémonos que estos tipos están es financiándose con la tasa de descuento casi negativo en el mercado norteamericano, el dinero no vale nada allí, estamos en otro punto. No sería mejor, como lo sugiere el ingeniero Valderrama, ¿que EPM se quedara con Tigo?

Queda pendiente un básico y me gustaría que los concejales tomaran nota de esto, cuál es el problema principal de UNE, falta de movilidad, falta de red de datos para la banda superancla, falta de fondos, falta de capacidad de gestión por ser pública y en consecuencia ¿a qué estrategia se le apunta y a qué objetivos comerciales y administrativos se le apunta? ¿Por qué digo que hay un mal método y por tanto una mala solución? Porque se hace una mala pregunta: Cuál es el futuro de las telecomunicaciones y se dice se marchita la telefonía fija y la conclusión evidente es entregar a UNE que es telefonía fija.

Asunto completamente falso por lo demás, la realidad en las telcos es la ampliación del mercado. Estamos ante la ampliación del mercado de telecomunicaciones como el barco con casco de acero, aumentó y mejoró el mercado de comunicaciones, de transporte; como los aviones supersónicos mejoraron la capacidad de transporte. Es evidente que los aviones supersónicos no liquidaron los barcos ni los automóviles liquidaron los ferrocarriles, ni nada con nada, estamos ante el crecimiento del mercado. Eso es lo que estamos viendo y por tanto no nos puede asustar lo que nos dijeron en 1995, es que no es la primera vez que lo oímos y ya escribimos sobre eso, estamos ante la ampliación del mercado no ante la destrucción.

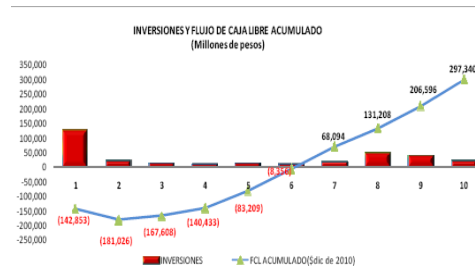
EPM, vocecita fija, miserable, aumentó 9 veces sus ventas entre el 95 y el 2011 y ya dizque se iba a acabar. Eso nos lo están diciendo desde hace rato. De hecho la telefonía fija es activa, inclusive sin crecer, o inclusive decreciendo. Ya sabemos pues que los aviones no acabaron los barcos.

La confusión financiera:

Creo que aquí valdría la pena que le pusiéramos un poco de cuidado en la presentación que hizo el doctor Juan Esteban Calle en este recinto, sobre el proyecto 106.

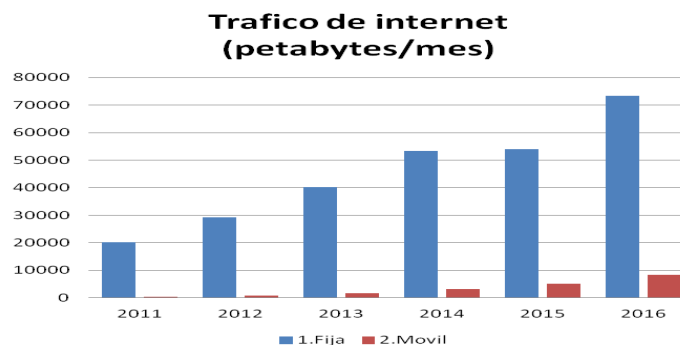
Dice con cierta razón, que pueden bajar los ingresos distribuibles de EPM, pero preguntamos: en una serie de cuatro años. No soy amigo de la econometría ni quiero suponer que en el 2028 el ingreso colombiano es tanto, porque una serie de 40 datos me da no sé cuánto.

Pero me parece altamente equívoco, señores corporados, decir que porque hay que hacer una inversión, se van a acabar las transferencias al municipio. Y que en el futuro UNE puede requerir capitalizaciones de su dueño. Asunto que puede ser inclusive cierto. ¿Pero por qué una serie tan corta? Si ya en el 2015 prácticamente las transferencias se juntan. Miren el flujo de caja libre acumulado del negocio y estamos hablando de un negocio de 2010 a 2020, donde hay \$297.000 millones de flujo de caja libre para la empresa.



Yo tiendo, como sugería el doctor Valderrama, a creerle a quienes hicieron este estudio, lo que me parece bastante precario como argumentación y perdonen que lo diga aquí públicamente, es que se intente hacer tomar una decisión por una serie de cuatro años, para decir que EPM Telecomunicaciones es el desastre. En banda ancha, ¿cuál es el poder de la movilidad?

Llegó el gerente de Cisco en el ITM y nos dijo: “aquí se han dicho mentiras y tal, el potencial de la banda ancha móvil es gigantesco, su tasa de crecimiento es de dos dígitos”. Eso es cierto, como fue de dos dígitos el crecimiento de la movilidad. Pero miren el volumen de la banda ancha móvil, no es el 10%, estos son datos de Cisco, no me los inventé yo.

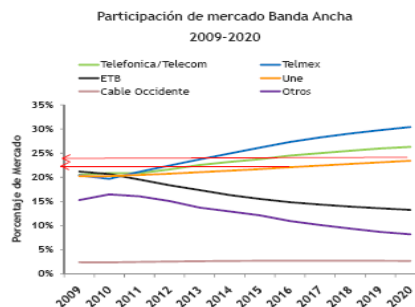


¿Ese es el core del negocio esa movilidad? Tengo mis dudas.

Yo no hice estas cifras, estas proyecciones las tomé de Cisco tal cual, pero no creo que el centro de argumentación es que comenzó de cero en el 2010 la transmisión de datos por la banda ancha móvil y ahora tiene casi diez mil peta bytes, entonces la tasa de crecimiento es infinita. Evidentemente que no tiene que ser la pregunta, puede ser es ¿cuánto vale? Ahí están los datos del mercado norteamericano, la red móvil:

ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE TELECOMUNICACIONES % según la U de Columbia.				
	2002	2006	2009	2011
Redes en tierra	83.2	67.4	49.4	49.3
Cable	4.4	7.8	12.3	12.3
Total redes fijas	87.6	75.2	61.7	61.6
VoIP	0.0	0.3	1.0	1.0
Red móvil	12.4	24.8	37.3	37.3

Este es un estudio de la universidad de Columbia, estamos hablando de otra gente. Se estima que al 2011 de datos era el 37% del valor del mercado, estamos hablando de más del 65% del mercado, valor es banda ancha fija. Sin duda hay un nicho de negocios allí y hay que apuntarle a todo, pero no nos pueden asustar con el 10% del negocio de banda ancha, diciendo que nos tragó el coco como nos lo dijeron en el 95. Estos datos son absolutamente corroborables. Yo soy usuario de información secundaria, pero la verifico. Este es el estado, según el estudio de Pyramid que nos entregaron en la junta directiva de EPM en el 2010:



Donde indicaban la penetración por banda ancha, porque desde ese momento Pyramid estimaba que el centro del mercado de las telecomunicaciones es la banda ancha y colocaba a EPM Telecomunicaciones en 3º lugar y en 1º lugar a Claro y en el 2º a Telefónica. Pero miren los datos del 2012, EPM está por encima de todos los competidores como proveedor de banda ancha:

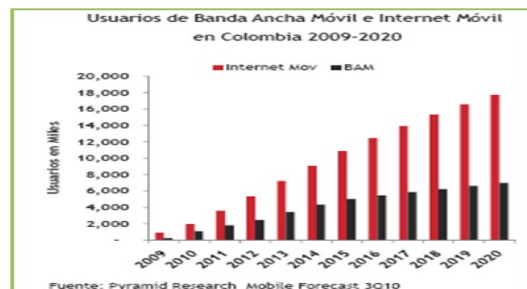
Colombia: Conexiones banda ancha 4 tr-12, Mintic		
		%
Epm Telecomunicaciones	1.115.750	
Edatel	188.222	
Total EPM	1.303.972	32%
Telemex	1.161.903	29%
Telefonica	705.449	17%
Total	4.038.901	

Una empresita parroquial, que a duras penas se nos ha caído el musgo, mirando Internet, pero aún así la empresita está funcionando. Ya si miramos esas proyecciones, caso una apuesta a que EPM Telecomunicaciones supera de lejos a Movistar, esa es la apuesta y creo que tenemos con qué, a pesar de que la dirección de EPM no cree en eso.

La propuesta del proyecto 106, indica lo siguiente:

Se necesita un externo que nos enseñe, y que el centro es la telefonía móvil.

Miren los datos de Pyramid:



Seis millones de conexiones de banda ancha móvil en el 2020. Estudio que nos entregaron, que creo que es razonable. Creo que la urgencia de priorizar la movilidad tiene un problema claro de enfoque, como se ha demostrado, el centro del mercado de las telecomunicaciones es la banda ancha fija; las

estimaciones de Pyramid al 2020, calcula unos seis millones de conexiones frente a un total de 18 millones de usuarios de Internet móvil. En la banda ancha hay un nicho donde se puede jugar, donde se puede competir y hay que pelearla sin la más mínima duda.

¿Quién es Millicom?

Es una empresa propiedad de banqueros internacionales, anclada en el paraíso fiscal de Luxemburgo, donde al decir de Paul Krugman, es el gran lavadero mundial de activos y no solo allí sino también en las islas Jersey, en Chipre, en las islas Caimán, etc. Eso está bastante documentado, el papel de los paraísos fiscales. Son sitios de lavar, para decirlo claramente.

Es el 82%, según el informe de 2012 de Millicom, son usuarios prepago, el valor agregado está por ahí, en países de África y América Latina y el potencial de creación de valor para sus dueños es bajo. Tiene un altísimo nivel de endeudamiento.

Aquí están los datos globales:

MILLICOM ANALISIS BASICO DE LOS BALANCES			
	2.010	2.011	2.012
1. Activos	6.995	7.282	8.211
2. Propiedad	2.390	2.446	2.336
3. Activos Intangibles	2.283	2.170	2.419
porcentaje intangibles/activos	33%	30%	29%
4. Activos Reales(sin intangibles)	4.712	5.112	5.792
5. Pasivos	4.605	4.836	5.875
5. Propiedad efectiva (4--5)	107	276	-83
Relacion de propiedad dudosa	34%	34%	28%
Relación de propiedad real	2,3%	5,4%	-1,4%
pasivo corriente/activo corriente	149%	157%	144%
UNE	81%	88%	

La parroquia UNE, si mañana le van a cobrar todo lo que debe, tiene con qué pagar y le queda el 12%, una empresita de la cual hay que salir porque como que no nos sirve. El potencial de creación de valor, es otro de los temas. Para decirlo resumidamente, el valor agregado por usuario de EPM Telecomunicaciones supera los US100 y el de Millicom no llega a US25, es el que nos van a traer a que nos enseñen.

MILLICOM

Millicon: Ingresos de Valor Agregado us\$ mns	%
Internet móvil	494.274 10,3%
Otros servicios de V. A.	363.047 7,5%
TV Hogar	149.157 3,1%
Internet Hogar	117.641 2,4%
Servicios financieros móviles	40.469 0,8%
On line	12.670 0,3%
Total Valor Agregado	1.177.259 24,5%
Ingreso total (miles)	4.813.907
Usuarios (miles)	47.000
VA/usuario	25,05
Vr total/usuario	102,42
VA %	24,46%

EPM TELECOMUNICACIONES

EPM Telecomunicaciones 2012		
	Us mns	%
1.tel básica	312,8	33,1%
2.internet	216,1	22,9%
3.tv	130,6	13,8%
4.datos	41,1	4,4%
5.otros ingresos	243,9	25,8%
Total	944,4	1
vr agregado (2+3+4)	387,8	41,1%
usuarios	3,6	
Valor Agr./usuario	107,7	

Sin duda estamos haciendo una mala pregunta y obviamente una mala respuesta. Las ganancias básicas por acción, el que dizque le va a entregar la parte al Municipio de Medellín, pasó de US15 en 2010 a US5 en 2012. Perdónenme que les diga, señores ejecutivos de EPM Telecomunicaciones, no es serio que nos digan esto, no creo que haya seriedad y que estén defendiendo el patrimonio de la ciudad que muchos hemos cuidado.

Yo viajé mucho en operaciones de EPM, siempre en clase de turista, para que nos venga a decir que un banquero que pierde el 70% de sus ingresos para transferir a la sociedad, es el que nos va a enseñar. Las posibilidades de quiebra que las otorga un observador independiente, no un banco de inversión, es de por lo menos el 43% en los próximos dos años, que es mucho más alta que el sector y significativamente mayor que en la probabilidad de bancarrota de toda la industria. Podemos sacar como conclusión, la que ya dijimos, no será mejor retomar a Tigo.

Queda un pendiente, qué hacer con UNE Telecomunicaciones. Creo que estamos ante un ligero problema porque tenemos un socio regular, pero como diría el presidente norteamericano, es un bastardo pero es nuestro bastardo, es nuestro socio y no nos conviene que se quiebre, porque nos metemos un tiro en el pie, sin la más mínima duda. ¿Qué hacer con UNE EPM Telecomunicaciones? Señores corporados, ustedes tienen la palabra”.

Intervino el ex miembro de la junta de EPM, José Mario Restrepo Jaramillo:

“Fui miembro de la junta casi ocho años, todos estos negocios que ustedes comentaron aquí pasan por mis manos y no veo a hablar del Capex, del Opex, porque uno puede hacer corrupción vía Opex o Capex y cuando mencionaban

una empresa paralela que se ha enriquecido con los esfuerzos de UNE, eso tampoco es extraño. Ni me extraña que me pongan inconvenientes para hablar, fui concejal de Medellín cuando ni siquiera me pagaban, no teníamos sueldo ni carro y ser concejal de Medellín era un honor; a mí me tocó el papá del señor Bernardo Alejandro Guerra como compañero, el doctor Jota Emilio Valderrama y el doctor Federico y yo renuncié a ser Representante a la Cámara por ser concejal de Medellín.

En muchos foros me he encontrado con el doctor, él me conoce mucho, porque considera que soy muy contestatario. Realmente soy político como lo es él y les da mucho miedo a los políticos decir que los estamos viendo y que si no se comportan y hacen la tarea juiciosos los vamos a castigar con lo que más le duele al político, que no les den votos. Eso duele mucho porque a mí me han derrotado varias veces, al lado del doctor Luis Pérez, a quien aprecio y cuando estuve en la junta de Empresas Públicas de Medellín, también me le opuse a muchas cosas importantes.

Aquí veo al doctor Betancur, que de pronto sentían un poco de temor, enfrentar a Luis Pérez porque había tenido bajo la mesa un acuerdo con los chinos para el manejo de la hidroeléctrica Porce III. Yo le dije al doctor Betancur y a la doctora Ana María Calle: “Camine sentémonos, vamos a decirle al señor Luis Pérez que nos cuente por qué el señor Calderón tiene bajo la mesa un acuerdo con los chinos en la construcción de Porce III”. Por algo no les gusta mi presencia en este recinto, porque soy muy claro, sí tengo experiencia y conozco todo lo que ha pasado en Empresas Públicas de Medellín.

Lo digo porque cuando llegué a la junta de EPM, me tomé el pequeño problemita de estar allá todos los días y me veían allá todos ustedes mis queridos compañeros de ocho años, ahí y en todas las empresas del grupo. Yo sí puedo decirlo con todo respeto que conozco a EPM mejor que mucha gente.

No voy a hablar aquí del tema técnico, que también fue muy bien expuesto por el señor Valderrama. Quiero hablar más de dónde está el piloto, quién es el piloto. La junta de Empresas Públicas de Medellín. ¿Dónde están los miembros de la junta de Empresas Públicas de Medellín que no están acá? Resulta que cuando uno es miembro de junta, pasa una cosa interesantísima, se me parece mucho al Parlamento inglés, tiene una Cámara del Común y tiene una Cámara de los Lores.

Yo pertenecía a la Cámara del Común y mi compañero Mauricio Mesa a la Cámara de Los Lores y siempre tenía grandes problemas cuando empezamos a discutir el tema de Colombia Móvil, porque todo este tema nace allá y vamos a recordar que los ejecutivos de EPM sienten cierto temor con sus amos que son los políticos que se ganan el poder; ellos siempre son muy reservados, muy consecuentes y algunos también son un poquitico medio pinchados, yo los veía en EPM y cuando les ponían el carné de que pertenecían a EPM, levitaban, se parecían al doctor Ramiro Valencia Cossio que también levitaba y tenía un excelente profesor detrás, que todos los días en EPM le mandaba un mensaje subliminal.

Yo no voté Colombia Móvil, no porque no fuera importante el negocio sino porque la estrategia que habían montado era totalmente absurda y estúpida. Se perdieron US150.000 millones y el tiempo me dio la razón. Decían: “Ese señor qué va a saber de eso”, aún más, me tentaban, porque era un honor tener una casita para distribuir telefonía móvil y me acuerdo que eso se lo ganó un hombre muy prestante.

Colombia Móvil nace y tiene un gran desacierto. Entre las políticas que el señor Mauricio Mesa utilizó era que su sueldo debía de ser de \$70 millones; yo me alarmé y le pregunté al doctor Luis Pérez: “Qué le vamos a decir al pueblo mañana con estos sueldos”.

Colombia Móvil empezó muy mal, con una mala política estratégica y ese negocio hubo que cedérselo a Tigo, del cual tanto se ha hablado. Cuando hicimos eso, con el doctor Carlos Álvarez, que estuvimos en la junta de EPM, ya no en el tiempo de Luis Pérez sino de Fajardo, me acuerdo que se nombró una banca de inversión para que valorara el posible valor de Colombia Móvil.

El doctor Juan Camilo Restrepo, hoy ministro, me dice muy preocupado: “Mario, es que Colombia Móvil no vale nada, qué vamos a hacer”. Le dije: “Doctor, usted es el financiero, usted es el que nos puede aconsejar”.

Él propuso que hiciéramos aparecer, porque el precio era tan bajito, que quién sabe los proponentes qué interés podrían mostrar en el negocio, se había organizado la captura de quienes estuvieran interesados a través de una banca de inversión que se llamaba Financiera Colombia, si mal no recuerdo, en la cual decía que ellos no le ponían precio todavía, porque había que esperar quiénes se presentaban en la puja y que el precio muy bajito no permitiría una buena

negociación. Y el doctor Juan Camilo dijo: “Procuren elevar el Ebitda unas dos o tres veces”, cosa que me preocupó, porque uno no puede elevar el Ebitda olímpicamente porque le provoque. Se vendió el negocio a Tigo, lo que fue en movilidad con un 51%, con el manejo y ya sabemos cuáles han sido los resultados.

Lo que quiero decirles a los señores concejales, es que sobre sus cabezas, tengo una decisión, porque resulta que como también fui concejal, el ordenador son las juntas de EPM, no es el Concejo. Ustedes señores concejales son los que disponen de las políticas estratégicas como junta directiva, pero están sujetos a un buen análisis de parte de quienes les compete, que son los ordenadores. En este negocio ustedes van a tener que tener mucho cuidado, porque les va a pasar lo que a mí con Orbitel, que nos pusieron a votar una cosa con la que de pronto no tuvimos suficiente información y hoy tengo que pagar un abogado y estoy pendiente de que me llamen frente a esa decisión que se tomó.

Quiero decirles que Millicom no es nada, yo puedo comparar el mercado de Medellín con el de Haití y somos más; podemos comparar el mercado de Antioquia con el de algún pueblito que manejan por allá en el África y somos más y así podríamos hacer una serie de comparaciones, para demostrar que finalmente Millicom no es nada frente a lo que somos. Lo que es UNE, que tiene estaciones base para comunicaciones satelitales, tiene fibra óptica, tiene Internet, voz fija, televisión, lo tiene todo y lo van a entregar por nada.

Ustedes tienen que asumir la responsabilidad de defender el patrimonio público como lo hicimos una vez con el doctor Sergio Naranjo cuando intenta privatizar a Empresas Públicas de Medellín, aquí lo derrotamos y empezamos no más con dos concejales y terminamos al revés. Así ustedes tienen que asumir y los concejales que saben de la responsabilidad, que son conscientes, tienen que hacer eso, ponerse los pantalones y no asustarse, porque el debate hay que hacerlo también de cara a la comunidad, porque definitivamente ella es la que hace el esfuerzo de mantener a EPM en su mejor posición”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Primero, lamento no haber podido estar en el inicio el día de ayer. No voy a entrar a decir quién necesita a quién, que eso está completamente evidente, voy a hablar acá de temas generales pero puntualizando. Entiendo que la

posición del Presidente del grupo EPM y del gerente de UNE, en su entender necesitan un aliado, consideran que el negocio va mal, bien; que están buscando un aliado, también bien. Entiendo la posición de Millicom, como compañía, como persona natural, como personas jurídicas, cada compañía decide cómo operar, en qué endeudamiento crecer o cómo apalancar su crecimiento.

Lo que no entiendo es que se esté planteando, además que no es la única opción demostrable, ya sé la llamada hecha a Corea, me parece muy bien que se busquen otras opciones. Lo que no entiendo es como concejales ante tanta evidencia, entiendo que uno defienda su compañía y que los otros defiendan su posición de negocio, grupo EPM – UNE y que Millicom defienda su compañía como en el sector privado. Eso no es de malos ni de buenos, eso simplemente es la labor de ustedes como funcionarios de la compañía; pero lo que no entiendo es que haya concejales que ante tanta evidencia, insistan en acarrear y arrastrar esta mula, que la enjalma ya va de para un lado.

En evidencia, para tratar de ser respetuosos, pero claros y contundente, por donde uno coja este proyecto, y lo he dicho en privado y en público, por eso he sido una persona que no tiene dobleces y que es lo suficientemente transparente como para decir las cosas tanto en privado como en público; es que Millicom y sus intereses y sus funcionarios y sus ejecutivos, allá ellos. Pero lo que concierne a este Concejo de Medellín y a esta ciudad, no es buen negocio por absolutamente ningún lado.

Lo han demostrado, las personas que para mí tienen total credibilidad. Supongamos que somos 21 personas con un total desconocimiento, he encontrado aquí posiciones muy claras de personas muy conocedoras que están diciendo “ojo, alerta con lo que está pasando allí”.

Respeto la posición suya, doctor Marc y la del doctor Juan Esteban, ustedes consideran dentro del grupo que necesitan una alianza, una fusión, algo estratégico para continuar con el negocio, sí. Acá nos traen es que analicemos la posibilidad entre Millicom y UNE. Personalmente no le veo absolutamente nada bueno a esa posible fusión. Y si tenemos una empresa, que entiendo la labor que usted ha hecho, yo llamé a diez o 15 compañías para ver si tenían interés en lo que podría pasar con UNE y me dijeron que no, eso también es creíble, es una posibilidad.

Lo que considero es que según las informaciones que yo tengo, que mañana sale diciendo un pendejo de El Espectador, que no sabe ni dónde está parado, hablando estupideces, no sé motivadas por quién, que hay que pedirle pruebas de lo que está diciendo, que hay sobornos de Claro, que hay no sé quién de no sé qué, que es que el otro tiene un negocio con no sé cuántas. Hombre, sean respetuosos. Si el negocio que ustedes estuvieran proponiendo aquí, fuese un negocio bueno para la ciudad, con seguridad no tuviesen la resistencia que están teniendo hoy en día. Y me extraña que los concejales que deberían estar escuchando esto, no lo están escuchando; deberían estar escuchando las posiciones y las ponencias de unas personas completamente calificadas. Porque vuelvo y digo, no estoy entendiendo qué es lo que le están viendo a esto.

En el tema público, no hay un sostén para esto. En el tema político, no hay un sostén diferente a lo que se maneja en la política. Y en el tema netamente empresarial y financiero, señores, considero que hay mejores opciones. Y que por muy temprano que uno se levante no amanece más temprano. Considero que a UNE, además de que es claro, se lo he dicho en privado y en público, ustedes están haciendo bien la tarea, están posicionando una compañía, están levantando y tapando unos huecos gigantescos que alguien hizo, o que algunos hicieron.

Esta es la oportunidad de que la novia esté por lo menos de bañarla, de peinarla, de pasarle uno que otro labialcito para que se vea medio bonita. Pero no salir con la novia más fea, a que aparezca cualquier postor. El primer “mancito” que aparezca en un poste ese es el indicado. No, así no son las cosas. Y repito, quiero ser muy transparente ante esto. Además, la Personería, aplaudo el informe de esta entidad, mostró independencia y claramente está viendo los mismos problemas que están viendo, espero yo que la mayoría de concejales y los mismos problemas que está viendo la ciudadanía, la mayoría de la ciudadanía.

No sé si a ese pobre hombre lo irán a acribillar políticamente, pero dijo la verdad. La Contraloría, también pasó un informe que no es favorable a este negocio. ¿Entonces vamos a seguir en contra de la razón? Segundo, pasan un cronograma por aprobar. Aquí fui muy claro y los del partido de la U lo hemos sido. Aquí se hicieron once sesiones y estas, se dijo, tienen que volver y en ese cronograma no aparece ninguna de ellas.

Entonces no entiendo cómo pretenden que los concejales sin los argumentos válidos y necesarios, vayamos a tomar una decisión sobre esto y a los trancazos. Alguna vez lo dije: “Una mula mal arreada saca la pata y bota la carga”. Personería en contra, Contraloría en contra, la mayoría de los concejales en contra, espero yo que sean la mayoría. La mayoría de la ciudadanía en contra. Ahí hay un llamado de atención.

Esto no es personal, mi mayor respeto y mi mayor admiración por cada uno de ustedes, están en lo de ustedes, nosotros estamos en lo de nosotros, no nos pueden pedir que no estemos en lo de nosotros. Los debates se dan con argumentos y hemos esbozado argumentos claros, tan es así que utilizando mala información. Repito, lo dije en un principio aquí, el futuro de Millicom es vender esa compañía, no es quebrados o no, el que hace negocios verá para qué los hace, si lo vende, si lo regala, si lo presta, a nosotros no nos incumbe hablar de Millicom.

Nos incumbe es que lo que nos están proponiendo, para nosotros como concejales de Medellín y dueños de esa empresa como ciudadanos, no es un buen negocio y punto. A mí no me interesa ir a hablar de nadie más. No es que lo dije yo, ni que lo dijo un amigo, ni un socio ni un parcerero ni un no sé qué, porque eso parece como si fuera una farándula, hablando de bobadas aquí hoy en día.

No señores, ahí están las noticias, publicadas por bloomberg, claramente, hay compañías que han hecho el intento de comprar esta compañía varias veces. Y si yo fuera Millicom, estuviera buscando una compañía como UNE para fortalecer mi posición económica y lograr un mejor negocio. Repito, respeto las posiciones, obviamente esta es mi posición, no sé quién la comparta, espero que la mayoría. Sostener esto ante la ciudadanía no es tan fácil, mis queridos amigos; y más cuando usted encuentra que desde el ex vicepresidente de la república, que estuvo metido y apadrinando y como veedor del negocio de Ola con Tigo. Aquí se están pronunciando personajes que tienen, supongamos que nosotros no somos absolutamente nada, ellos sí tienen algo en la cabeza, a favor y en contra.

Y si usted hace un paneo de lo que está sucediendo, son más quienes están en contra que quienes están a favor. Entonces uno vuelve y dice: “Hombre, pero esta empujadera por qué”. Se llena uno de suspicacias malucas. Yo por lo menos me molesto. Y cuando tratan de voltear las suspicacias es en contra de

las personas que están defendiendo el patrimonio público, que es lo más natural de un concejal; qué tal uno sentarse aquí a decir que hay que vender todo. Yo le consigo cliente para pasado mañana para Empresas Públicas de Medellín, cualquiera en el mundo se mata por esa compañía.

Repetir lo que está dicho aquí señores, UNE es una compañía más grande que Millicom; UNE es una compañía que tiene el 85% de las cosas que Millicom necesita. Millicom tiene el 25 de lo que UNE necesita, a mi modo de ver. Las redes están ahí, el cobre está ahí, usted por red transmite lo que quiera y el mundo innova es en datos y en transmisión de datos.

Con todo respeto, vuelvo y les digo, no es malo o bueno, usted es mi socio, queda de pagarme en un mes una plata, al mes llega y me dice “no te voy a pagar, préstame otra plata”, entonces yo llego y te la presto, a los dos años tenías que pagarme; a los dos años llegás y me decís “no, dame otros cinco años”.

Y después de que sos mi socio, que me compraste el carro, venís y me decís “vendeme también la casa”. De entrada le digo: “Viejo, te quiero mucho, te respeto, te valoro, pero cerremos primero este capítulo y después hablamos del otro. Eso es así de sencillo, es simplemente hablar de huevos y gallinas, a eso no hay que meterle tanto número, que ni los números lo soportan.

Quiero ser claro, he sido un hombre vehemente y serio, me molesta que haya información que se mal utilice, como si aquí los reporteros o los periodistas fueran del corazón, “Ola corazón: se cuenta, se dice entre bambalinas que el hijo de Carlos Slim vino a Medellín, bla, bla”. Nunca ha venido aquí hombre por Dios. Con seguridad está preocupado por esto, uf, no duerme. ¿Ah? Es que me tienen con una...

Señores, no es personal, ustedes están en una posición y creen en ella, yo les digo: “Muy bien que la crean, busquen más opciones”. Millicom está en una posición, es defender su compañía, ustedes están para hacer plata y punto y para ganar plata. Y ahí hay unas respuestas que dieron ustedes bien simpáticas, que alguno de mis compañeros las enumerará ahora, pero son respetables.

Y en tercer lugar está la posición de nosotros como concejales, que el que no sepa sumar que le pregunte a alguien que sabe sumar. Pero no vengan sin

saber sumar, creyendo que saben sumar, a empujar una cosa que no entiendo ni la premura y vuelvo y repito, está más que claro y cada vez me dan muchas más suspicacias. Y más metiendo unos cronogramas ahí que repito, dónde están las once sesiones que yo dije que tenían que volver, tienen que volver, ¿once días más? Demalas, once días más, para empezar”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“Me voy a referir al informe de la Contraloría y de la Personería. Traté de leerlo muy cuidadosamente, sobre el informe de la Personería voy a tratar de hacerlo textualmente lo que dice el Personero y los concejales se den cuenta de esto.

Doctora Aura Marleny, el Personero es de su equipo político, además.

El señor Personero dice en su informe:

El estudio para dar trámite en 1º debate a la iniciativa del acuerdo, le corresponde adelantarla única y exclusivamente a la Comisión Tercera y de Asuntos Sociales y no a la Comisión Primera o del Plan.

Hoy este proyecto está para que lo voten en Comisión Primera y Tercera, primer desacuerdo. Quisiera doctora Aura y señores de la Administración que nos digan para dónde va esto. Me genera tranquilidad, que a sabiendas que el señor Personero es del mismo equipo de la doctora Aura, lo diga. Cómo vamos a organizar ese asunto.

Dice además:

No a la Comisión Primera o del Plan como equivocadamente lo ha venido efectuando hasta ahora la corporación, pues según lo contempla el Reglamento Interno de la Corporación, en su artículo 72º.

Este artículo dice que la “Comisión Tercera o Administrativa y de Asuntos Sociales, su función básica es surtir el 1º debate a los proyectos de acuerdo relacionados con los siguientes asuntos”. Y dice “crear, suprimir, fusionar entidades y dependencias municipales, así como la creación, fusión o supresión de cargos; creación de establecimientos públicos y empresas industriales o comerciales, autorizar la constitución de sociedades de economía mixta”.

Yo no voy a votar este proyecto en Comisión Primera, me tengo que blindar, le tengo que creer al Personero. Doctor Jaime, en sus manos queda, como Presidente de la Comisión, que también me construya con los abogados un concepto jurídico sobre esto que dice el señor Personero. O es mentiroso el señor Personero, o es mentirosa la institución Concejo de Medellín, dónde está el embrollo.

Espero que me haga esa consulta, porque otro elemento más para decirle “no” a esta fusión entre UNE y Millicom.

El señor Personero dice:

De lo transcrito podemos decir lo siguiente: las empresas de servicio público domiciliario son entidades descentralizadas por dos razones básicas, porque estas entidades gozan de autonomía administrativa, presupuestal y de Personería jurídica, figuras propias de las entidades descentralizadas y de conformidad con las normas que regulan la estructura orgánica del Estado y la nutrida jurisprudencia de la Corte Constitucional.

Porque expresamente el párrafo 1 del artículo 17 de la Ley 142, lo determina al consagrar...

En medio de todo esto, el señor Personero dice:

En concordancia con la anterior disposición, el artículo 69 de la misma ley 489 del 98, reitera la obligación de que las entidades descentralizadas a nivel territorial deben de ser creadas en el caso de los departamentos mediante Ordenanza y en el caso de los municipios mediante Acuerdo Municipal y que todo proyecto de acuerdo de creación o autorización para su creación deberá estar acompañado de un estudio demostrativo que justifique la iniciativa con observancia de los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad.

No hay esa información real que requerimos los concejales de la ciudad de Medellín para poder decir que vamos a votar esto como debe de ser, con eficiencia y eficacia. Y le doy un solo elemento, desde el 12 de abril en derecho de petición hice unas preguntas, señor Personero, a quien le voy a solicitar el

favor que inicie el proceso disciplinario por esta situación. Esta es la hora que ya se cumplieron los términos, que no he recibido del señor Presidente de UNE, las respuestas a esa serie de preguntas que tengo. ¿Cuál es el miedo?

Entonces aquí están violando también el artículo 69° de la Ley 489, otro elemento más para decirle “no” a la fusión de UNE – Millicom.

Dice el señor Personero:

En el proyecto de acuerdo, objeto de análisis, no se observa la existencia de un estudio demostrativo que justifique la iniciativa, sin que la exposición de motivos se pueda asimilar al mismo, puesto que ella hace relación al cumplimiento de un deber legal sobre las razones de necesidad o conveniencia que se tuvieron para presentar la iniciativa.

Conforme a lo previsto en el artículo 72° de la Ley 136 de 1994, pero sin que pueda confundirse, reemplazar o sustituir el estudio exigido por la norma legal, entendido como el análisis amplio y sistémico, que reúna los elementos organizacionales, técnicos, financieros que demuestren la pertinencia, conducencia, viabilidad y oportunidad que soporten la creación de la nueva empresa de telecomunicaciones.

Mire señor Personero, le doy la razón a usted ahí. Ojalá usted hubiera leído las 100 preguntas que le contestaron al concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos. ¿Sabe qué dice en todas las respuestas? Quizás, tal vez, un negocio próspero, un negocio real. Nunca son capaces de concretar y decir que es un negocio importante, que va a generar presupuesto para la ciudad, todo lo dejan en incógnita.

Están incumpliendo también a esta parte que el Personero nos expone. Otro elemento más para decirle “no” a la fusión. Quiere decir acá que la empresa que está presentando hoy esta fusión, no reúne los mínimos elementos que requiere el Concejo, desde lo técnico, lo social, lo presupuestal, desde la eficiencia, la eficacia para poder votar este proyecto.

Déjense tranquilos ustedes, los que tienen ganas, no sé quiénes, todavía ni siquiera le he podido leer el voto a la doctora Aura; pero déjense si quieren, mangonear y manejar. Yo no sé hasta qué punto, doctores Roberto, Miguel,

Rober, a nosotros nos vayan a confundir con cosas que no tienen razón de ser desde el punto de vista politiquero. Este proyecto no es vendiendo confites ni bombones en una esquina. Es una cosa que vamos a pagar las consecuencias en tres o cuatro años.

Esa es la responsabilidad que tenemos y me uno a sus palabras, doctor Quintero, el ciudadano no votó por nosotros para privatizar lo poquito que tenemos en esta ciudad. El ciudadano votó por nosotros para defender el erario público. Y usted doctor Jaime y al doctor Yefferson se lo digo, sin dar vuelta canelas porque de pronto se les quiebra la columna vertebral, su jefe político del Partido Verde dice que los dineros públicos son sagrados, el peludito de aquí al lado dice eso. Ojalá esa gran frase se sustente con hechos reales cuando hay que ir a dar y a expresar cosas en cuanto a lo que es el gran significado de una ciudad, como es esta empresa de telecomunicaciones.

Aquí hay unas conclusiones del señor Personero, donde él dice:

Se hace necesario que el Municipio de Medellín anexe al proyecto de acuerdo, además de la exposición de motivos, un estudio demostrativo que sustente y justifique la iniciativa, con observancia de los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad consagrados en el artículo 209 de la Carta Política, de conformidad con el artículo 69 de la Ley 489 de 1998.

Vuelve y lo repite en las conclusiones.

Y por aquí más adelante en otra conclusión, que la dejó al final:

El estudio y el trámite en primer debate al proyecto de acuerdo 106 le corresponde adelantarlo es a la Comisión Tercera o Administrativa y de Asuntos Sociales y no a la Comisión Primera o del Plan, como equivocadamente lo ha venido efectuando hasta ahora la Corporación Edilicia.

Les cuento esto, porque, doctor Bernardo Alejandro, él lo leyó ayer y muy rápidamente, muchos de ustedes no lo habían captado, muchos compañeros concejales no lo han captado pero aquí queda, el documento está oficial, no fue mandado. De pronto no le pueden creer a lo que dice acá el profesor Valderrama, o un hombre conocedor como el doctor Guillermo Álvarez y como

lo dicen otros más. Pero esta es una situación oficial y a esto sí hay que pararle bolas, o están aburridos como concejales, pregunto.

Porque esto sí lo toma la Procuraduría de una, por eso es que yo peleo tanto con ellos, porque me blindo en ellos. Y doctor Carlos Mario, doctor Juan Carlos Peláez, usted hace una serie de preguntas y yo también me las hago. Usted dentro de esas preguntas dice:

Si la industria de la tecnología de las telecomunicaciones se caracteriza por ciclos cortos de obsolescencia, intensivos requerimientos de capital y períodos de tiempo cada vez más largos para la recuperación de la inversión.

Pregunta: ¿Se considera estas variables en transformación o fusión que se propone? ¿Existen elementos técnicos y económicos que garanticen el tiempo de la recuperación de la inversión?

Usted también demuestra muchas dudas en este informe y a las que tenemos que darles la debida importancia. Pero sabe doctor por qué se lo dije ahora, que no estaba muy contento con este informe, hubiera querido que usted hubiera tomado las cien preguntas que el doctor Bernardo Alejandro Guerra Hoyos hizo y ayer presentaron, para que viera todavía muchas más preguntas y a la vez más respuestas de por qué lo deja a uno en entredicho, por qué ese proyecto no se puede votar en las condiciones en que está.

Aquí expresa una cantidad de elementos que lo ponen a uno a divagar, a decir “será posible que esto lo podamos hacer con la tranquilidad como creen algunos que se puede hacer”. Como cree el señor Presidente de UNE.

Dice: ¿Cuáles son los beneficios reales para continuar con este negocio expuesto a tan altos riesgos?

Tienen que pensarlo mucho ustedes señores concejales.

¿La transformación propuesta mitiga el riesgo de la inversión? ¿Se ha realizado un estudio integral, profundo y riguroso sobre otras posibles alternativas empresariales para UNE diferentes a la presentada?

No, no lo han presentado, no lo hicieron. A mí sí me hubiera gustado doctor Juan Carlos y lo invito y le pido el favor que mire esas cien preguntas, inclusive le voy a enviar otras 50 más que le hice a UNE y que ojalá me responda, por qué usted no me ha contestado, señor Presidente de UNE y está violando el debido proceso. Por qué ese miedo y ese terror, no me hagan desconfiar de usted, que siendo un hombre del exterior, se quiera llevar el dinerito para el exterior y nos deja aquí tirados en un país tan pobre y humilde como este y una ciudad tan desigual como lo es la ciudad de Medellín. Donde hoy los ricos tienen más plata y los pobres cada día son más pobres. Eso no se lo vamos a aceptar nosotros jamás.

Sí quisiera doctor Juan Carlos que nos ayudara y nos diera más luces. Porque la verdad, si ayer estaba el mundo gris para mí en este proyecto, o el mundo está negro para expresarles que no hay forma, no hay elementos de poder decirle a esa fusión. Que la bancada del partido de la U, al menos cinco compañeros seguimos muy de frente, muy rigurosos, muy responsables en que a este proyecto tendrá que dársele otra mirada y la gran mirada es por qué no comprarle a Millicom ese porcentaje y que nos debe una platica y echamos para adelante nosotros, como lo hablaban ahora con el método.

Y por eso cuando hubo en 2005 la escisión, Jesús Aníbal le dijo no, doctor Fabio, usted y yo que le dijimos “no” a la escisión de UNE Telecomunicaciones, por qué hoy sí quieren unirlos, qué contradicción. Y voy a traer, porque hoy simplemente vine a hablar de los entes que nos hacen el control político, porque hablando de lo que es Millicom, el tema presupuestal y social, apenas empieza.

Este es un abrebocas de lo que Jesús Aníbal está preparando muy juiciosamente para decirle “no” a la fusión con la empresa Millicom, una empresa quebrada y nosotros no vamos a ponerles alas a gansos que ya están al borde de la muerte. Esas alas hay que ponérselas a UNE y con una nueva metodología”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Definitivamente, así como lo hizo mi compañero, son detenerme en el informe, creo que hay que mirar los conceptos emitidos por los organismos de control, Personería y Contraloría frente al proyecto en mención que indiscutiblemente nos generan algunas dudas y reflexiones, que en última instancia hay que tener en cuenta.

Normalmente dentro de los proyectos de acuerdo, exigimos los conceptos de Contraloría y Personería, previamente incluso, para poder tener una seguridad y un blindaje. Creo que lo leído por el doctor Jesús Aníbal y lo traído por la Contraloría frente a algunas preguntas atinadas y oportunas, se hace necesario dirimir las antes de tomar una decisión frente a este proyecto.

En segundo lugar, establecer que existen los antecedentes. Empresas Públicas de Medellín es una empresa querida por nosotros, que permanentemente nos da unas adiciones y unos valores anuales cercanos al billón de pesos, que permiten que nuestro municipio sea viable y en última instancia podamos hacer tantas cosas.

Pero también a través de todas estas decisiones que se han venido tomando de unos años para acá, también le generan a uno ciertas dudas. Estamos hablando ya del caso de Orbitel, de WiMax, de Colombia Móvil, hoy ya de Millicom. Establecer que frente a este proyecto, como dije ayer, ha habido incluso posiciones de columnistas, académicos, estudiosos, conocedores en telecomunicaciones, en donde prenden una luz de alarma y establecen algunas ópticas, las cuales no podemos desconocer y no podemos hacer oídos sordos.

Y no podemos generar al interior de la corporación, como que ninguna de esas posiciones pudiera tener las razones y nosotros ciegamente seguir para adelante, solamente con el objetivo de aprobar un proyecto con la celeridad que le han querido dar. Y aprovecho para sentar la protesta por el cronograma establecido y ya habrá oportunidad de que avancemos sobre el punto específico, toda vez que doctora Aura y demás ponentes, creemos que en estos seis días de prórroga que va a tener el Concejo, no es el tiempo suficiente para que se dé el debate y a todas las personas que tenemos que oír, que es el reclamo permanente y todos los escenarios que solicitaríamos se dieran, aunado a un cronograma previamente establecido y que en última instancia no nos permite tener las herramientas suficientes para tomar la decisión correcta.

Desde el punto de vista de centrar un poco también qué es lo que se está haciendo a través de este proyecto, pienso que es claro y para utilizar las mismas expresiones usadas en las respuestas que le dieran al concejal Bernardo.

La propuesta de fortalecimiento es la fusión entre UNE – EPM Telecomunicaciones y la empresa Holding de Millicom, dueña del 50% de las acciones en Colombia Móvil Tigo en una primera fase. Y eso ¿a qué nos conduce? A que lógicamente tenemos que ir al negocio de Colombia Móvil y mirar ese tema.

Y a renglón seguido, expresa el documento traído del presidente de UNE, estableciendo que esta empresa no ha recibido dividendos por parte de Colombia Móvil debido a las pérdidas que presentó en años anteriores, no obstante gracias a las estrategias comerciales y de expansión desarrollada, en la compañía a partir de 2010 se comenzaron a generar utilidades, pero solo cuando las pérdidas acumuladas sean absorbidas, se podrá evaluar la posibilidad de repartir dividendos. Control y nosotros ¿qué estamos haciendo en este proyecto de acuerdo? Frente al pliego de modificaciones presentado en el informe de ponencia, que si bien ya sueltan de pronto la posibilidad de que tenga una participación mayoritaria pública, habrase visto a renglón seguido establecer que el socio minoritario tendrá el control de esta nueva empresa de la fusión.

Me parece desde todo punto de vista un despropósito, que va en contra de los intereses públicos y del recurso público; y me parece que en última instancia el manejo que se le ha venido dando al tema correspondiente de Colombia Móvil, entre legalidades comerciales y manejos contables y financieros, en última instancia se busca es el detrimento del patrimonio público, contrariando el espíritu de lo que todos y muchos pregonamos en este Concejo. Y para esos efectos, me gustaría también, que es que no estamos haciendo fusión con Millicom, es que aquí se ha venido generando de pronto una nube que la fusión es UNE – EPM Telecomunicaciones y Millicom, o me lo aclaran.

Y hablamos de los 45 millones de usuarios, de la presencia en Centroamérica, en África, últimamente en Birmania y hablamos en términos generales de Millicom, cuando es que no estamos haciendo fusión con esa empresa sino con la Holding España, unipersonal, una sola persona por cambio dentro de los estatutos y con cámara de comercio aquí establecido. Que muy inquietantemente hasta hace diez días la convierten en sociedad limitada, también con cámara de comercio que podemos presentar en estos momentos.

Y después de haber hecho el negocio con Colombia Móvil, del cual no hubo participación del Concejo porque se trataba de una capitalización y que en

última instancia no merecía venir, aunque creería que sí debió haber venido en ese momento.

¿Qué decide precisamente la matriz? Decide llevarse la plata para Millicom España, que es la dueña del Holding en el cual se alberga el 50%+1 de Colombia Móvil y cuando usted va a mirar allí, ¿dónde está el dinero público, dónde está el dinero de EPM, dónde está el 25% de EPM y el 25 de ETB? No se ve, no lo estamos viendo, por eso digo, manejos que en última instancia permiten el detrimento del tema público.

Además considero que no es serio que así establezcan que habrá una votación de exigencia del 70%, el manejo interno termina teniéndolo el que tenga el control de la empresa. Además en el primer artículo del proyecto inicialmente radicado, habla de la transformación de la empresa abiertamente, incluyendo la gestión, la operación y el control.

En el segundo artículo estamos hablando del control, abarca la administración y la gestión, me parece que si, que en última instancia vamos a quedar cautivos, desafortunadamente el patrimonio público a una empresa que en última instancia no le ha reportado nada a la ciudad de Medellín. ¿Y porque es pública? Vaya a ver si un privado entonces hoy por hoy, después de siete años, después de haber hecho inversión de \$440 mil millones, la empresa matriz de EPM de \$80.000 millones, UNE Telecomunicaciones alrededor de \$520.000 millones sin reporte de ningún dividendo ni de ninguna acción y quién sabe hasta cuándo las posibilidades.

Es que nosotros hemos hablado aquí y se ha dicho que eso le va a representar un billón a la ciudad. ¿Cuándo? Si con esas figuras y esos manejos en última instancia comerciales, se termina yendo la plata para gastos en otras cosas o en otros escenarios, porque quedan arrojados dentro de una figura Millicom. Quisiera preguntar también el tema de la Holding y doctor Marc, una cosa que me asalta como cierta inquietud, usted es presidente de UNE EPM Telecomunicaciones, figura como miembro de junta directiva de Colombia Móvil, está en el renglón 7°.

Y lo que pretendemos hacer es una fusión con Holding y este es el 50+1% de acción de Colombia Móvil. Le pregunto: ¿No hay conflicto de intereses, no hay está sujeto usted a una inhabilidad traída por la Ley 489? ¿No está sujeto de pronto a un manejo que en última instancia puede ser juez y parte dentro de

una negociación? Me gustaría saber si bajo ese esquema no se encuentra incurso en ninguna problemática. Diría que por lo menos éticamente, debió haberse declarado impedido, sabiendo que usted hace parte de la junta de Colombia Móvil.

Y una cosa es lo legal, pero no todo lo legal es justo ni es bien visto muchas veces. Uno se puede arropar en la ley, pero desde el punto de vista ético, moral, de las condiciones dadas dentro de una realidad, creo que las actuaciones tienen que ser prístinas, diáfanas, transparentes, para que no exista ninguna duda ni suspicacia en los negocios. Y me gustaría saber, como es con el Holding que tenemos la fusión, si podremos tener acceso al prospecto de información de la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto de Colombia Móvil S.A. E.S.P.

Si podemos tener ese documento inicial en donde las obligaciones establecidas por Millicom con Colombia Móvil, cuáles fueron los pactos que se establecieron. Porque yo diría que más que estar pensando aquí en última instancia de si la fusión la vamos a hacer desde este punto de vista, diría yo que desde el punto de vista de la rentabilidad y desde el punto de vista del negocio, miremos, evaluemos, liquidemos.

Miremos cómo vamos en Colombia Móvil, si ustedes todavía adeudan \$220 mil millones, si EPM es el que ha absorbido una gran capitalización dentro del negocio de telecomunicaciones y queremos hacer un negocio para efectos de que de pronto oxigenar un tema de Colombia Móvil que no estaba muy claro para mí todavía, mediante una empresa unipersonal, es de poca seriedad.

Si somos la junta directiva de la ciudad y nos están pidiendo conceptos, hagamos un alto en el camino y miremos a Colombia Móvil; porque nos vamos es a fusionar con el Holding, con el 50+1 que es Colombia Móvil. Aquí han traído no solamente las presentaciones sino varias. Es más, pensemos incluso en recuperar, si la movilidad es dentro del panorama universal, entonces busquemos también recuperar.

Eso es válido y antes que apresurarnos a tomar una decisión como cuentas claras con Millicom España, con el Holding y todas estas figuras que pueden ser establecidas en detrimento del recurso público. Aunado a que lo hemos dicho miles de veces, que creemos que de todas maneras dentro del panorama

globalizado puede haber otras empresas que también pueden satisfacer algunos requerimientos por parte de la municipalidad.

Darfa por terminado en el día de hoy y de todas formas creo que tendremos oportunidad de establecer y dirimir las dudas que se van presentando, pero para eso no podemos correr, necesitamos el tiempo suficiente y sí me gustaría doctor Marc Eichman, artículo 89º, juntas directivas de las empresas estatales, Ley 489 del 98, en relación con su conflicto de intereses en este tema específico”.

Intervino el concejal Oscar Hoyos Giraldo:

“Quiero hablar de la agenda que tiene programada la mesa directiva, que no compartimos los compañeros de la U. Creo que no es serio que tengan programado 1º debate para el 2 de mayo, estamos a dos días y tengan programado el 2º debate, posible fusión, para el 6 de mayo.

Eso va en contravía de la proposición que hicimos once concejales, que volvieran al recinto todos los temas que tocaron los ponentes, a los cuales finalmente no nos podíamos oponer, porque ellos tenían la libertad y así se lo manifestamos a la doctora Aura Marleny Arcila. Le pedimos además que no trajeran ponencia, la sacaron. Es la posición de la doctora Aura y de los ponentes, se la respetamos. Pero el hecho de que hayan traído la ponencia, no quiere decir que necesariamente se tenga que llevar a la votación en las comisiones Primera y Tercera.

Le solicito, doctor Carlos Bayer, usted como Presidente de la Comisión Tercera que no haga citación para el 1º debate el 2 de mayo y en ese mismo sentido, al doctor Jaime, para que no citen a 1º debate y lo otro es reprogramar la sesión de mañana. Aquí nunca históricamente el 1º de mayo se ha realizado una sesión, es el día de los trabajadores, hay unas marchas preparadas y creo que por respeto a la clase trabajadora de Medellín no se debe sesionar ese día.

Considero que este cronograma bajo todo punto de vista es inconveniente y se debe de reprogramar, pero ese es un debate que daremos más adelante pero quería dejar la constancia, porque el partido de la U cuando pidió la modificación del orden del día y que por democracia decidieron que no se hiciera, queríamos tocar ese tema en particular. Y pienso que es más importante definirlo, porque es precisamente los tiempos a los cuales nos

quieren llevar a una votación apresurada de un proceso que consideramos inconveniente”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“A mis compañeros lo había planteado ayer culminando la sesión, que gracias a la benevolencia de la Mesa Directiva y ustedes mismos, hablé más de una hora, por lo tanto mal haría en iniciar también la discusión hoy, me reservaría para el final luego de escuchar a mis compañeros en las diferentes posiciones después de haber escuchado las 100 preguntas de Marc Eichman”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“También me uno a lo de Bernardo, pero sí voy a hablar diez minutos, no 30 minutos, como nos corresponde; inclusive para optimizar el tiempo y poder resaltar algunas cosas que me parecen de trámite muy importantes para que las tengamos en cuenta hoy, y que si no llamamos la atención en este momento, después es muy complicado.

Lo primero, no voy a detenerme en asuntos técnicos porque creo, como dijo alguien de las barras ahora, cuando terminó el doctor Carlos Guillermo y Francisco Valderrama, ‘en lo técnico creo no hay más palabras’. Ellos hicieron una exposición, son los que saben de este tema y yo solamente quiero insistir en un tema de trámite de este proyecto, que a mí me sigue preocupando y de las premisas por las cuales nosotros ya podemos ir sacando conclusiones.

Porque creo que también es cierto lo que algunos han insinuado, Óscar, que nosotros sí tenemos que ir como sacando conclusiones del tema. No nos podemos quedar tampoco indefinidamente aquí sentados, cuando hay otros temas de ciudad. Creo que ‘ni tanto que queme el Santo’, como se dice coloquialmente, ‘ni tampoco que no lo alumbre’, aquí vamos aclarando algunos temas y voy a poner cuáles voy aclarando, producto de toda esta discusión tan amplia, de escuchar foros, en universidades, los expertos, los que están a favor y los que está en contra.

Aquí hubo, Nicolás, algunas premisas al inicio de este proyecto de acuerdo, hace casi 40 días, y creo que lo importante es cómo se han venido aclarando. Voy a recoger algunas. A nosotros nos decían, como argumento de este proyecto de acuerdo, que UNE estaba quebrada. Argumento que inclusive

anoche, en un programa en el cual el concejal Miguel Andrés Quintero estuvo con el Presidente de UNE, él mismo lo decía textualmente, el Presidente de UNE, que 'UNE estaba en el mejor momento'. Entonces es bueno, me parece aquí, en lógica propositiva ir aclarando cosas.

Se presenta en la Exposición de Motivos y en la presentación de ellos al inicio, hace 40 días, que estaba quebrada. Hoy tenemos claro, afortunadamente, no está quebrada. Eso nos alegra muchísimo. Peor que estuviéramos llegando a la conclusión contraria, de que esto está quebrado.

La segunda premisa era que UNE tenía que salir, Óscar, urgentemente a la subasta de 4G. Porque si no salía urgentemente. Ya todo se ha venido aclarando, gracias a Dios. Resultado que UNE no tiene que salir corriendo a la subasta. Él que tiene que salir a la subasta corriendo, parece, es Millicom. Ese sí necesita el 4G y la banda ancha.

Tercera premisa que recuerdo, que el problema grave, contable y financiero de UNE era la competencia en la telefonía móvil. Pues resulta que ya todo esto nos va dando mucha claridad. Reconozco que al terminar esto, pudiéramos de pronto con alguna universidad homologarnos este posgrado en Telecomunicaciones o mínimo diplomado, porque no sabía nada al inicio y estoy aprendiendo.

Resulta que la telefonía móvil, la del celular, la de una llamada de celular es el mínimo negocio de UNE. Es por donde recibe menos dinero e inclusive, en telefonía móvil, Tigo ya tiene la telefonía móvil y es de nosotros también. Miren qué simpático como de todo esto uno va aprendiendo, Roberto.

El negocio grueso, que deja utilidades a UNE, que es él del presente, que es él del futuro, Carlos, él que usted dice, es él que va por aquí por debajo, él que nos ha costado miles y miles y de millones de pesos, para que uno tenga la posibilidad de abrir el Internet aquí, para que uno pueda jugar o el hijo de uno unos juegos, para poder tener todas esas cosas.

Ese es el negocio. Ese es el negocio que necesita Millicom. Ese sí lo necesita Millicom, porque Carlos Guillermo lo decía muy claro: 'El negocio de Millicom casi todo es telefonía móvil prepago'.

Recuerdo también de la premisa, en esas reuniones iniciales, porque aquí hay ciudadanos que van a transmitir esto y esto queda grabado, que nos dijeron otra cosa también, bien importante: Que la ciudad de Medellín necesitaba 1 billón de pesos para inversión social. Entonces, una empresa que está quebrada, nos va a dar 1 billón de pesos. ¿Qué negocio?

Me estaba animando, ya estábamos aquí haciendo cuentas de ¿en dónde repartíamos la plata? en la inversión social. Resulta que después surgió otra cosa, que han dicho todos y es verdad, que fuera de que no está claro si nos van a dar la plata, hace siete años nos deben un poco de plata.

Es la única empresa, aquí me decía alguien también, Alberto, una persona amiga de aquí y voy a ponerlo así en gráfico: 'Ni en Flamingo le fían a uno, cuando uno no paga'. Si uno no paga en Flamingo, en el Éxito o en cualquier almacén, al otro día lo mandan a Data Crédito y jamás le vuelve a prestar nadie. Ni en el Banco del Monopolio, es de de Tío Rico le prestan.

Es la única empresa que nos debe más de 200.000 millones de pesos y aquí estamos discutiendo, hace 40 días, cómo les volvemos a dar, fuera de lo que nos deben, le tenemos que dar ya a UNE. Miren la vulgaridad de lo que estamos contemplando en Medellín. Mírenlo. Y hay quienes, no sé si ingenua, cínicamente dicen que 'este es un negocio bueno'. Uno se pregunta, nunca he sido el más irrespetuoso, no me gusta hacer hipótesis, pero ¿qué es lo que hay aquí? ¿Qué es?

Lo otro es que no he conocido y lo repito para que quede en el acta, 8, 10, 80 veces, un proyecto en los nueve años, con cosas tan raras. ¿Cuáles? Que nos presenten un proyecto de acuerdo que en la Exposición de Motivos y en todo el trámite está claro, direccionado una empresa, que se llama 'Millicom'. Eso no ha ocurrido nunca en un proyecto de acuerdo y ya venía direccionado, y la discusión de nosotros es con Millicom.

Quiero que llame la atención a eso. Es que a mí nunca me había tocado un proyecto de acuerdo. A nosotros nos presentan un proyecto de acuerdo genérico, alrededor de temas, de programas, de políticas pero no de quién va a ser el socio de una empresa pública. Y fuera de eso también, la premisa de ese afán que tenían al inicio, era que ya se había firmado un Preacuerdo y que había que hacerlo rápido, ojalá en las extraordinarias. Es que aquí hay una historia que se va pegando, bien interesante.

Llamo la atención también, que en este camino creo y voy resumiendo algunas cosas que me parecen interesantes de este debate. El uno, que aquí se ha hecho pedagogía con la ciudadanía, esto ha sido interesante. Hay gente que no sabía que UNE era ni siquiera pública con toda seguridad o que no sabe. Se ha hecho pedagogía, movilización social porque esto es de los ciudadanos. Aunque hay algunos servidores públicos que creen que cuando los nombran en un cargo, les regalaron la empresa.

Eso pasaba con él que usted recuerda tanto, Horacio. Creo que con Marc también ocurre eso y con muchos más de aquí para atrás. Como les ponen esos salarios, como les ponen ese cuento, ese poder y ellos se la creen, que eso es de ellos. Tengo la idea de que éticamente uno llega a ser servidor público porque tiene una vocación y un compromiso con lo público. Creo eso, me la creo y me la sigo creyendo afortunadamente. No me metí a esto para mover intereses personales, ni a hacer negocios.

Aquí, en este trámite creo, Presidente, con toda responsabilidad y le sugiero varias cosas y a la Corporación. La primera, la han insistido varios concejales. Esta agenda tiene que ser una agenda ni tan larga que se vuelva imposible, pero no podemos nosotros permitir, ni me parece un buen mensaje para los concejales y la ciudad que nosotros, Carlos Bayer tiene una responsabilidad muy grande como presidente de la Comisión, nunca ha ocurrido tampoco, ni creo que sea oportuno que ocurra, ni mucho menos con semejante reto, que se dé primer debate sin la discusión de todos los actores que quieren venir aquí a hablar.

¿Cómo voy a votar primer debate, si todavía no he escuchado, como está planteado, para el 2 de mayo primer debate? El Presidente de la Comisión Tercera no ha llamado a reunión de estudio y están poniendo para el 2 de mayo primer debate, a las 8:00 de la mañana y después, al otro día, dizque 'Análisis de UNE, estrategia...'.
 ...

Por Dios, uno da primer debate cuando tenga todos los insumos. Aquí hay que darles la palabra, como me solicitaron unas personas de las graderías, que son de la JAL. Asoediles quiere venir a dar su opinión, tienen todo el derecho, son ciudadanos. La Veeduría al Plan de Desarrollo que tiene más de diez organizaciones serias de la ciudad, quieren venir a hablar. Hay que abrirles el espacio. Que hay que poner un límite, por supuesto; pero me uno a lo de Óscar,

es imposible, además me parece arriesgado para la Corporación, me parece irresponsable que mañana haya sesión, el Día del Trabajo.

A algunos nos gusta ir a la marcha del Día del Trabajo. Nos gusta y tenemos el derecho. Los ciudadanos quieren ir a una movilización, los sindicalistas. Es que esa es la democracia. Mal estaría que nosotros pusiéramos en riesgo la posibilidad de ir muchos de los que quieren estar en un debate, trabajando ese día.

Lo otro, también, Presidente, insinúo respetuosamente que voy a presentar una carta, quien quiera acompañarme, allí ya la vamos a entregar, una carta dirigida al Procurador General de la Nación y a Contralor General de la Nación porque estoy seguro que éste es un tema grueso, estamos hablando de miles de millones de pesos. Aquí amerita este tipo de proyectos una vigilancia especial. Nunca le he dicho a nadie por molestar, creo que aquí han salido cosas. Si algún concejal tiene conflicto de intereses, ese no es un delito pero sí que en el trámite, se margine de la votación porque precisamente esto sí queremos que lo vigilen con todo el rigor, para tranquilidad de todos. De nosotros y de la ciudad.

Le estamos enviando ahora una carta, algunos concejales ya la vamos a suscribir al Procurador, que se meta en este negocio. Porque creo que en Medellín no hay las suficientes garantías para vigilar este negocio. Rescato, al igual que los concejales de la U, que intervinieron el concepto del Personero, me parece que ese es el Personero que uno necesita en esta ciudad. Él está diciendo muy claramente que este proyecto todavía le falta mucho soporte y mal haría, eso sí que nos crearía una investigación y una destitución, si el Personero dice como está aquí, que ‘a esto le falta la sustentación jurídica, económica y de estudio’, si nosotros vamos a votar pasado mañana el primer debate. En eso sí no le voy a jugar, ni voy a poner en riesgo mi curul. Muchas gracias”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Un saludo para todos. Voy a leer la columna que escribió Francisco Santos para que le hagamos un análisis porque además, me genera unas preguntas.

Dice así: ‘¿Robo del siglo o mal negocio?’, por Francisco Santos, publicado el 28 de abril de 2013.

2005. OLA Colombia Móvil, ahora Tigo, iba en picada. No tenía gobernabilidad y era un desastre. ETB y EPM tendrían que meterle un billón de pesos en los años siguientes. La solución era vender la mitad a un operador experto. Apareció Millicom. Tigo compró y pasó a operar la tercera compañía de teléfonos celulares en Colombia.

Curiosamente, hoy también necesitamos un billón de pesos. Curiosamente, como en ese momento.

Ahora hay un gran debate en Medellín, pues el alcalde quiere fusionar a UNE con el dueño de Tigo y al parecer las cifras no cuadran. Pero para algunos no cuadran desde la compra de OLA y quieren impedir como sea otro detrimento patrimonial billonario para Medellín.

Soy uno de esos.

UNE y EPM son la joya de la corona y el orgullo paisa. A veces parecen intocables y por ahí se puede colar o se cuela la ineficiencia y la corrupción. Hay tan poca transparencia en algunos manejos, en especial el de este negocio de celular, que las cifras son difíciles de encontrar hasta para miembros de la junta.

El acuerdo con la compra de OLA por parte de Tigo era que deberían pagar 300 mil millones a los pocos meses y 846 mil millones en tres años. Tigo quedó con el 50 por ciento y una acción, lo que le dio la mayoría. Primera pregunta, ¿cuánto se cobró por la prima de control? Al parecer nada.

El vivo vive del bobo.

Al poco tiempo Tigo pidió 360 mil millones prestados a la ETB y a EPM para pagar su primera cuota. Hasta hoy, y hay un lío de información, no ha pagado ese préstamo y quiere una refinanciación casi cinco años después. La otra cuota, al parecer, tampoco la han visto las dos empresas nacionales.

El vivo vive del bobo.

En esos años de manejo de Tigo, los resultados no son los mejores. El número de suscriptores paso de 2.7 millones a poco más de 6. Buen resultado. Pero en materia patrimonial pasó de 1.8 billones a 470 mil millones, lo que es muy, muy malo. Con un agravante: hace unos años vendió los activos de redes y torres a American Tower, una empresa a la que Tigo hoy arrienda y paga por esa infraestructura parte vital de su negocio.

Aquí quiero hacer una pausa. Esto sí me parece gravísimo, lo que está afirmando aquí Pacho Santos y lo vuelvo a leer.

‘... vendió los activos de redes y torres a American Tower, una empresa a la que Tigo hoy arrienda y paga por esa infraestructura parte vital de su negocio’.

Esto me genera unas preguntas.

¿Es cierto, se puede considerar un detrimento patrimonial para la ciudad. Vendió Millicom disimuladamente a OLA, American Tower? ¿Dónde están las utilidades de esa venta? ¿No nos íbamos a fusionar con Tigo, dizque porque ellos tenían las antenas que nosotros necesitábamos?

¿No será acaso que la razón por la que Tigo no ha entregado las utilidades a Medellín es porque están sacando las utilidades vía American Tower? Pero más grave aún, ¿no será que así como lo hizo Tigo con Millicom, lo que quieren es vender las redes de UNE a American Tower? Y por eso, el presidente Marc Eichmann les está haciendo el favor y aceleró las depreciaciones de 25 a 5 años, para que puedan vender esas redes a precio de huevo.

De esto, Medellín ya se dio cuenta. Ya acá todos han evidenciado y todos ustedes, señores concejales, conocen estos casos.

Termino leyendo la columna:

Ahora quieren venderle UNE a Tigo con una valoración de 1.7 billones. Segunda pregunta, si el valor en libros en 2008 era 3.4 billones, ¿qué pasó en estos cinco años de destrucción de valor?

Hoy la única empresa con licencia 4G es UNE. ¿Acaso eso no vale un Potosí? El negocio de las comunicaciones hoy es de tal dimensión que los jugadores pequeños en términos globales tienen que buscar alianzas. De ahí que sea necesario que UNE y otra gran empresa de comunicaciones se fusionen. Es Millicom, una empresa pequeña en términos globales, ¿la mejor opción?

Le pido al Secretario y esto va a quedar en el acta, la verdad, le pido al Alcalde que retire este proyecto de acuerdo, el proyecto de acuerdo 106. También se lo pido a los Ponentes. Porque como lo dice Pacho Santos: '¿Robo del siglo o mal negocio?'. Sé, doctora, que no lo puede retirar. Pero el Alcalde sí lo puede hacer. Si lo asesoran y le dicen, es posible.

También solicito a la Superintendencia de Supersociedades, que investigue las actuaciones que tuvo Tigo y les voy a decir porque.

Eventos recientes, en el 2011, la empresa cerró la venta a la infraestructura física del servicio a American Tower International. Se vendieron 2.125 torres, de un total de 3.100 torres. Transacción que ascendió a 317.000 millones de pesos, de los cuales en el 2011 se recibieron en caja 84.000 millones y luego del traslado de 1.346 torres, en el 2012 recibirán 232.000 millones cuando se trasladen las 779 torres restantes.

Los recursos que se obtuvieron en la monetización están siendo destinados al pago de la totalidad de los intereses de los créditos con los accionistas, que ascendían a 193.000 millones de la negociación de las acreencias con sus socios, realizada en el 2011. O sea, nos están pagando con la misma plata. O sea, yo con yo, con la misma plata de nosotros y por eso pido y solicito a la Superintendencia de Supersociedades que investigue las actuaciones de Tigo que pudieron haber afectado los intereses de los accionistas, en este caso Medellín, y a la Contraloría General de la República y a la Procuraduría para que investiguen, haciendo el uso de control preferente y prevalente al Gerente de UNE de la administración pasada y al Gerente de EPM también de la administración pasada, y a la Junta Directiva de ambas empresas.

Porque para mí hay una venta del patrimonio de los antioqueños, que nos tiene que dar cuenta. Nos tienen que dar cuenta de qué pasó con esa platica. Otra cosa que me deja muy triste a mí y además está la respuesta de las 100 preguntas, la deuda que nos deben no es de Millicom, es de Tigo. ¿Tigo de

quién es? EL 25% del Municipio de Medellín, o sea, de UNE y el otro 25% de ETB. O sea, nosotros nos autodebemos la plata.

Para finalizar, les voy a poner un videito”.

Proyección del video.

Gracias por el tiempesito. Este video tiene alrededor de 9.000 visitas. Hay un interés muy grande por esta ciudad, para que esto no suceda.

Las fotos que vieron ahorita son del doctor Marc Eichmann y la gente de Tigo. Muchas personas me preguntaron ¿quiénes eran los de la foto?, ya les queda claro”.

Intervino el concejal Roberto de Jesús Cardona Álvarez:

“No he podido entender, concejales, el negocio, la clase, la calidad de negociantes que somos nosotros en esta ciudad.

Teníamos la movilidad y hace seis años, no servía la movilidad, entonces la vendimos a Millicom. OLA en ese tiempo y hoy Tigo. Hoy la movilidad es lo que necesitamos nosotros para que UNE salga del problema en él que está. Ahora si la movilidad es tan buen negocio, doctor Jesús Aníbal, ¿por qué Tigo no nos ha generado a nosotros, no nos ha retribuido unas utilidades de lo que le vendimos hace seis años? ¿Qué utilidades nos va a retribuir si no nos ha pagado lo que nos debe?

Doctor Miguel Quintero, lo que estaba mostrando ahorita no es del doctor Luis Pérez, no fue de Santos, para que quede y quiero dejar claro que ahí: ‘De OLA a Tigo, gran estafa del siglo XXI’. Hay algo que me deja a mí muy inquieto, que me genera mucha desconfianza. ¿Cómo nosotros, después que le vendimos a Millicom, OLA en ese tiempo, hoy Tigo, y hoy Millicom vende las torres en 180.000 millones de pesos?

Que las hubiera vendido, bueno. ¿Pero sabe quién las compró Jesús Aníbal? Resulta que Millicom vendió las torres que nosotros le habíamos vendido o que llegaron con la venta que le hicimos nosotros a ellos. Esas torres, la empresa que las compró, resulta que Millicom tiene el 40% de esa empresa también. American Tower. ¿No sé qué clase de negocio es Millicom? Y lo que dicen es

que 'es mejor pagar arriendo que tenerlas'. ¿Si las tenía, por qué las vendió para pagar arriendo?

Lo que más desconfianza genera es que Millicom tiene el 40% de esa empresa. Grave, pregunta para los señores de UNE Telecomunicaciones. Que nos den una respuesta a esto. ¿Si es verdad, por qué lo vendieron y si es verdad que Millicom tiene el 40% de la empresa que compró las torres, a la que hoy OLA le está pagando arriendo? Esto lo hemos repetido en muchas ocasiones. Pero es que UNE tiene el 4G, tiene espectro. Nosotros no tenemos que ir a la subasta. El que tiene que ir a la subasta es Millicom, ellos no tienen el 4G; entonces que vayan ellos a la subasta.

Nosotros no necesitamos el 4G. Hoy lo tenemos. Sigo con muchas inquietudes, con muchas dudas. Ya hemos expuesto las demás, no he encontrado respuesta, nos deben una plata, que nos la paguen y después de que nos paguen, 'yo no voy a ser tan pendejo para venderle algo a alguien sino me ha pagado'. No desde hace un mes, desde hace seis años.

Muchas gracias, señor Presidente. Sigo con las inquietudes”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“Mi intervención va a ser corta, dado que estamos bajo una tutela, no en términos jurídicos sino aquí bajo el derrotero de una citación a 100 preguntas hechas por el doctor Bernardo Alejandro Guerra, donde éste es el debate. Las 100 preguntas para que no descontextualicemos el debate que se avecina, en el momento en que nos toque.

Simplemente, estoy leyendo por aquí un librito 'Debates para la historia', del 95. Donde en las mismas condiciones y características de hoy, se debatió en ese entonces EPM y también Empresas Varias de Medellín. Lo que hicimos esta mañana, 'Debates para la historia', un libro del parlamentario Carlos Alberto Zuluaga, quien era presidente en ese entonces y de una u otra forma, también estaba viendo cómo se transformaban las Empresas Varias de Medellín.

Hoy, quiero dejar simplemente una constancia de lo que en una intervención pasada hice, en este recinto, manifestándole al Ministerio de las TIC, solicitándole el aplazamiento de la subasta. Hoy no he tenido respuesta. Al igual, que esa y otras comunicaciones todavía están en vilo y cada uno va

estructurando su debate para la primera ponencia. Simplemente quiero constatar, vuelvo y reitero, doctora Aura Marleny, ojalá fuera mañana, el jueves, qué dicha que hubiera sido hoy pero hoy estábamos en otro debate, el tema del técnico, de dos personas que quiero que intervengan en ese orden de ideas.

Quiero simplemente volver a hacer la pregunta: ¿Si UNE tiene o no cómo construir movilidad? ¿Cuánto vale el good-will de UNE? Hoy vuelvo y reitero a mi padre que está en este recinto, jubilado, pensionado por Empresas Públicas, que todavía coloca EE.PP. de Medellín. ¿Cuánto se gastaron en la marca y su posicionamiento? ¿Cuánto nos va a costar ese good – will de UNE, empresa de los antioqueños?

Hablo del control. Hoy el control no debe ser solamente el control que hoy está entregando un informe en la Contraloría. Dice en el Pliego de Modificaciones, en su artículo 1°, que el control de esta sociedad será ejercido por los accionistas minoritarios. Quiero hacer una pregunta. ¿Será que nosotros nos vamos a someter a estos accionistas minoritarios a que nos manejen la red semafórica de la ciudad, la parrilla del Centro de la ciudad que es una red, la generación de energía que está sistematizado bajo las comunicaciones en las centrales eléctricas, a las microcentrales y a las subestaciones, las fotodetecciones y no sé si tendrán el producto de 1-2-3?

Aquí hay varios productos que también, al igual, son para ejercer un manejo en telecomunicaciones. Claro está que Carlos Bayer tiene claro que tenemos que cambiar. Si no cambiamos en comunicaciones, nos cambian. Ese es un precedente que lo estamos haciendo y ejerciendo pero para el debate. Vuelvo y reitero, hoy tiene unos productos. No me veo viendo un partido de fútbol en un celular. Quiero dejar claro y sé que el subsidio se va a perder algún día, creo que el teléfono fijo debe continuar en las oficinas y en nuestras casas. El teléfono fijo, la Internet, la voz, muchos y en materia de movilidad será otro elemento más, como un producto a negociar, a tramitar o a gestionar.

Hoy nos lo entrega la nueva realidad jurídica, la ley 1341 pero en este proceso, cuando hablo del ejercicio de la red semafórica de los accionistas, hablo de la valoración de la infraestructura. Hoy no nos han dicho cuánto vale UNE o cuánto vale ese riel, esa autopista, ese camino por donde hoy se mueven las comunicaciones.

Hoy, si Carlos Bayer va a poner un pasacalle tiene que pagar. Si alguna Junta de Acción Comunal o una empresita, por decir, una antena parabólica va a hacer uso de una red, tiene que pagar por pasar un cableado; por eso, quiero que me cuantifiquen el valor de la infraestructura, que es lo que he venido solicitando. No sin esto decir, que hay muchos tipos de clientes que nosotros necesitamos o Carlos Bayer, por el momento, todavía le hace falta claridad de muchas cositas que hoy no están claras.

Esa valoración que la sigo manifestando, que tengo otras en materia estructural de cómo va a ser el debate, también tengo unas preguntas por entregar y unas propuestas para entregarlas a los compañeros y a la Administración Municipal en cabeza del gerente de EPM, el doctor Calle, y al presidente de UNE, con respecto a ¿qué otras cosas se pueden adelantar antes de...? Dejo ahí, señor Presidente, en espera de que se siga la ilustración al gran debate que necesitamos para la ciudad, para el bien de los antioqueños y para este patrimonio público”.

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Doctor Bernardo Alejandro, el agregarle un poquito de historia a esto, vale la pena inclusive. Uno de los que expuso ahora, doctor Juan Felipe, el Economista, fue miembro de Junta seis, siete años, dos períodos creo y le tocó votar, no sé hasta dónde, cuando se vendió usted estaba en la Junta.

Ese proceso de Orbitel, que lo archivaron, que lo archivó el Contralor General de la República, Turbay; en ese proceso los miembros de Junta tomaron la decisión de comprar por 85 millones de dólares una empresa que tenía tres productos: El nombre ‘Orbitel’, que lo desaparecieron estando usted en la Junta, lo desaparecieron a los seis meses. El segundo producto era larga distancia y la larga distancia, los que tenemos, soy de los más atrasados en telecomunicaciones y tengo ‘Tango’ y con ‘Tango’ desde Estados Unidos llamo a mi señora o a mis hijos, nos vemos, ellos me ven donde estoy allá y yo aquí como está, y gratis.

La larga distancia, que además cuando era de Orbitel nunca repartió dividendos. Eso lo sabía la Junta. ¿No lo sabían? 85 millones de dólares. Y el tercer producto era la panacea Wi-max. Eso llegó a huevo, decisión de Junta. No pasó siquiera por el Concejo. Pongan cuidado sobre todos los que voy a contar.

En otra Junta les dio por montar EPM Bogotá. Durante muchos años, cada año 70.000 por pérdidas. ¿Bernardo, cuánto perdió EPM Bogotá? Más de 1 billón de pesos. Otra decisión de Junta, año 96. No estábamos nosotros, Chucho. Esa sí es del 96, no sé a quién le caiga el guante, EPM Bogotá.

Pero las Juntas posteriores, nosotros desgañotados (Aura Marleny, Fabio Rivera), año por año; lean siempre en el mes de marzo los análisis de los Estados Financieros de UNE Telecomunicaciones por parte de esta Bancada. Jesús la hizo una vez, el candidato a la Alcaldía de la U lo hizo una vez, Federico. EPM Bogotá cada año y nosotros: 'Cierren esa vaina que nos van a quebrar. Nos van a quebrar, no posterguen más esa decisión'. 1 billón de pesos acumulado.

Montan OLA, cáigale también al que le caiga porque aquí se mete todo mundo en la casa política. OLA y el señor Mesa, Mauricio Mesa, compró una mano de equipos que después no sirvieron en la empresa, después los encontraron en bodegas y de segunda. Me dice Bernardo que 'de segunda en Miami'. Y para llegar a 2 millones de clientes, cogieron el minuto y lo vendieron a 30 pesos. Se acuerdan los que éramos pioneros. Dando pérdida. También un 'amiguís' de ahí, de ese lado, decía: 'Es que estaba proyectado que todos los años diera pérdida'. ¿Cómo?

OLA todos los años dando pérdida, 70.000 a Bogotá y 70.000 a Medellín, 140.000 anuales de pérdida de OLA. 70.000 a ETB y 70.000 muchachos, los que defienden tanto lo público, los que vendemos lo público. Esos 70.000 milloncitos los teníamos que pagar cada año con los impuestos de todos. Mirar la torta no más de un pelao, patrimonio público, 70.000 de OLA perdiendo cada año y los tenía que poner EPM porque como OLA no tenía con qué, los tenía que poner EPM los 70.000 cada año de la otra, de EPM Bogotá y empiecen a sumar compañeros y compañeras.

Vendieron a OLA. Voy a escuchar a Tigo, para preguntarle ¿si está quebrado, si se va a quebrar a Millicom, cuántos clientes tiene en Colombia? Escuché al Ministro y el Ministro de Telecomunicaciones en una reunión oficial, que pudieron haber tomado fotos para haberlas traído, las que trajo Miguel ahora eran oficiales también; todos los que estaban citados, mientras iniciaba la sesión porque estábamos discutiendo lo de Empresas Varias, les prestaron una

oficina juntos para que se sentaran ahí y lo trajeron como la gran prueba ahí. La prueba. Tampoco hasta allá.

MoviStar jodido. No sé si la Junta nueva ya pagó los 5 millones de dólares que debían porque pagaron 80.000 millones de dólares a Orbitel y quedaron debiendo 5, con una condición: que esos 5 se pagaban cuando tuviera más de 50.000 clientes. No llegaron. Nos vendieron una empresa y sé que eso da risa, a un miembro de Junta que estuvo allí, eso da risa, nos vendieron una empresa con el cañazo de que íbamos a tener 500.000 usuarios de Wi-max por estos años y tenemos 18.000.

Tigo que nos explique, claro que EPM que nos explique ¿por qué Millicom no ha pagado o por qué la decisión de Junta de capitalizarse y postergar el pago de la deuda? Pero la presentación de uno de los jubilados de EPM me gustó, porque se parece a la que presentó el doctor Germán Hoyos, cuando estábamos discutiendo la escisión. Una presentación que hizo él, me gustó la suya. Lo único que le agregaría a esa es que el otro pedacito que no le conviene, también lo ponga: que Millicom tiene 6.5 millones de clientes. Eso también hay que ponerlo.

Porque cuando uno entrega datos, tiene que entregar los datos que convienen y los que no convienen. Es como lo de Contraloría. Se lee el pedacito que conviene, para quien en un momento dado piense tomar la decisión en contrario; pero no se lee el pedazo que dice que en el 2001, UNE representaba el 16% de las telecomunicaciones en este país y que ya estamos en el 9%. Ese pedacito pareciera que no le importara a nadie, que ya hemos perdido nosotros 7 puntos. No vamos subiendo en la torta porque Claro tiene 35 millones de usuarios, cercanos ya a los 900.000 y al 1.000.000 de líneas fijas, por lo tanto Claro no nos necesita.

MoviStar tiene 1.200.000 líneas fijas y 13 millones de movilidad. Nosotros tenemos muy buenas líneas fijas, más de 1.300.000, 1.400.000; pero tenemos solo 60.000 de movilidad, compitiendo contra 35 millones de movilidad que tiene Claro, contra 13 millones de movilidad que tiene MoviStar y contra casi 7 millones de movilidad que tiene Tigo. ¿Qué esto le conviene a Tigo? Claro que le conviene. Si a Tigo no le conviniera, no estaba dispuesto a poner, no sé cuánto va a poner, que nos digan ¿cuánto es que va a poner, ese case cuánto es y cuándo paga ese case, si el case es antes de hacer el negocio o es después?

Claro que también quiero saber ¿cómo va a entrar la plata y esa plata cómo se va a discutir?, si es que se aprueba, ¿cómo se va a aprobar también y cómo se va a invertir en la ciudad de Medellín? Uno va recordando ahí un poco de datos, Bernardo, que son interesantes y bien importantes. Presidente, quería simplemente hacer esa recordación y terminar con algo. Una empresa de telecomunicaciones del Municipio de Medellín es importante si cumple varias cosas, doctor Palau, sine qua non.

Una, que preste un buen servicio a los usuarios. Claro se nos ha venido metiendo ya con telefonía fija en Medellín, mientras que a nosotros nos estorban para entrar a Cali con telefonía fija, ¿cuántas líneas de telefonía fija tenemos en Cali?, si pueden dar dato o ahorita nos lo dan, ¿o en Bogotá?, ¿en esos dos supermercados, cuántas líneas tenemos? 80.000. Hemos logrado entrar con 80.000 y nos ponen problema para los postes, nos demoran las licencias para romper el suelo, para poder llevar los cables y todo ese tipo de cosas.

En ese orden de ideas, Presidente, quería también plantear lo siguiente: No tengo preciso pero para el Primer Debate lo traeré, ¿hasta cuándo el Municipio de Medellín recibió?, que es la segunda condición sine qua non. Si tenemos una empresa como el Inder, es para que dé servicios. Metrosalud para que atienda bien los pacientes y no es para que le dé utilidad financiera al Municipio. Pero telecomunicaciones, donde Slim se lleva el platón del mundo para el exterior; esa empresa sí es para que le dé utilidades al Municipio.

Condición sine qua non, primera, buen servicio.

Segunda, que le dé utilidades al Municipio. Usted lo ha dicho, doctor Juan Felipe, las empresas son para que den ganancias, para que den utilidades. Hace tres años para acá, no nos transfiere un solo peso UNE para hacer un solo jardín infantil al Municipio de Medellín.

Al contrario, EPM tuvo que pagarle la deuda que tenía de EPM Bogotá o asumir la deuda que tuvo en su momento Tigo con las pérdidas anuales. EPM Energía, EPM Aguas, es la que le transfiere utilidades al Municipio de Medellín y cabe también una pregunta en este recinto y en la ciudad de Medellín: ¿Si con la platita de energía, de aguas y alcantarillado vamos, cada año, a seguirle pagando los déficit que tenga o la necesidad de capital para capitalizarse UNE

Telecomunicaciones? ¿Estamos dispuestos a sacar plata del Plan de Desarrollo para entregarle, para que ellos compren antenas? ¿Estamos dispuestos a sacar plata de EPM Energía, de EPM Aguas, EPM Alcantarillado para que UNE compre 4G (ya la tiene) o cualquier otra tecnología? ¿Estamos dispuestos a eso?

A que si necesita 1 billón o 300.000, 200.0000, lo que necesite para poder expandirse, para pasar de 60.000 líneas móviles que tiene siquiera a igualar a Tigo en diez años, o cuántos años se ha demorado Tigo para tener 6.5 millones desde el 2001. Vamos desde el Municipio de Medellín con recursos y presupuesto del Municipio a entregarle plata a UNE para que empiece a crecer en movilidad de 60.000 líneas que tenga y logre llegar siquiera a esos 7.5 millones.

¿Está dispuesto el Concejo a aprobar plata para que se capitalice UNE? Alguien dice que compre a Tigo, a Millicom. Eso vale 400 millones de dólares, 800.000 millones de pesos. ¿Tiene UNE 800.000 millones de pesos para comprarla? ¿Y a su vez, tiene con qué, al otro día empezar a expandir las redes? Son respuestas que queremos al tomar la decisión. Porque el debate se hace bajo una mirada que, a veces, también hace daño a la hora de discutir este tipo de cosas que exige por parte de todos.

Para los que van a votar 'No', seriedad y para los que van a votar 'Sí', igualmente seriedad y responsabilidad. En ese orden de ideas, señor Presidente, quería simplemente hacer unas observaciones. También quiero saber y que nos respondan de frente, Millicom están quebrados, se van a quebrar en dos años, le deben toda la plata a los bancos, no tienen cinco centavos; todo eso lo queremos saber, para saber si ese tipo de negocios. Presidente, he insistido y lo hago público, le he insistido a los directivos de EPM y de UNE, que si hay otras empresas que estén por encima de propuesta más exitosa, en ese sentido, que también la traigan.

Y les dije:

Escribanle a una que se planteó, que está interesadísima en venir', porque si esa empresa que es poderosa, que es importante, que en el contexto mundial tiene músculo financiero y también conoce del negocio, está interesada en venir a hacer propuesta, que venga y la haga.

Ojalá, Marc, lo hayan hecho y nos den copia de la carta de invitación a esas otras empresas.

Pero que también UNE nos cuente si, además de Millicom, contemplaron otras posibilidades con Claro, con Movistar u otras multinacionales y ¿por qué no con Claro, por qué no con Movistar y por qué no con esas otras multinacionales?, para que no quepa duda a la hora de discutir este tipo de proyectos de acuerdo. Por lo demás, Presidente, será en el momento de votar, si voto 'sí' o voto 'no', en el momento en donde justificaré porqué voto; pero también tengo miedo de cómo se viene perdiendo valor de EPM Bogotá, OLA cuando se compró, se montó y se vendió, y Movistar, para mencionar solamente tres negocios que le permitieron a UNE empezar también a generar menor Ebitda, menor rentabilidad, menor utilidad, riesgo de no tener el suficiente músculo para capitalizarse”.

Intervino el concejal Yefferson Miranda Bustamante:

“Presidente, voy a intentar hacer en muy corto tiempo, porque además sé que ya este debate está terminando, varios comentarios. Lo primero es y varios de los puntos que tocó Fabio en su intervención, son los mismos argumentos que yo digo hoy que es importante tener en cuenta para valorar el tema de UNE.

Inicialmente y para evitar los rumores, quiero contarles cuál es mi propuesta, además oficial porque ya en Twitter salen a decir que ya tengo una propuesta, demás compañeros del Concejo, que ya tengo una posición. Eso a mí me parece absolutamente grave y en El Espectador salen a decir que ya la Bancada del Partido Verde está lista y estamos en contra de no sé qué y no sé cuántas; cuando es una posición de un compañero de la Bancada. En esto, toda la especulación se ha visto marcada, a diario.

Desde que empezó este debate y desde que el Alcalde de la ciudad de Medellín nos presentó esto a los concejales, que nos invitó a todos, no a algunos. Me he quedado pensando y le he comentado a Bernardo, a Jesús Aníbal, a Juan Felipe que lo que hay que hacer con UNE es salir de ella completa. Esa es mi posición y no quiero informarles a empleados de UNE o personas que se encuentran aquí de sindicatos que esa es mi posición. Es completa.

¿Por qué?

Es tan sencillo como esto, alguien me dijo aquí o en una conversación: 'Hombre, ¿qué va a hacer, la va a comprar?'. Le dije: 'No le compro UNE, ni por el verraco. A mí dígame que me va a vender Pescadero Ituango, si tuviera la platica, le compro completito Pescadero Ituango; le compro el 50% del negocio, el 10, hasta con el 5% de ese negocio si tengo la plata para comprárselo, se lo compro'.

Yo, ni el 1% de UNE se lo compro. ¿Por qué?

Hace cuatro meses nos dieron este celular, ya está obsoleto y ahí vienen los otros modelos. Después de este celular que nos lo dieron nuevo, cuatro, cinco meses salio el S-3 mini, ya salió el S-4 si no estoy mal o está a punto de salir y lo mismo pasa con el mercado de las telecomunicaciones. Prefiero y por eso le he hecho esta propuesta a Juan Esteban Calle, a Marc Eichmann, al señor Alcalde de la Ciudad, que les pido de nuevo que la revisen, y es que realmente hay que salir de este negocio, espantados y recuperar el patrimonio público.

Porque cuando nosotros nos echamos el cuento aquí de decir 'el patrimonio público', no empezamos a valorar cuánta platita metemos todos los días en estos negocios. Ahí entro a hablar del orgullo paisa. En el 2003, me acuerdo que era un pelao de 17 años, a mí me dicen: 'No, mejor alcalde que ha tenido Medellín, creo con Bogotá la empresa OLA'.

¿Por qué?

Porque nos negaron la licencia para los teléfonos. No sé si recuerdan para los teléfonos blancos, que llevábamos en el carro. Que eran unos teléfonos portátiles que se cargaban en la casa y UNE los sacaba. Qué dijo el Alcalde de ese entonces: 'Vamos a meternos en movilidad'. Dijimos: 'Listo'.

¿Movilidad, cuántos años, doctor Juan Esteban perdiendo plata, invirtiendo 70.000 millones de pesos?

Creo que si no hubiéramos conseguido ese socio, que esa Junta Directiva aprobó, hoy todavía estuviéramos metiendo plata en OLA. Un negocio del 2003, diez años después estuviéramos metiendo entre 70.000 y 80.000. Ojo, si las inversiones necesarias, es que a nosotros se nos olvida; recuerdo que OLA lanzón en el mes de noviembre sus teléfonos. ¿Dígame si usted en marzo conseguía un equipo de OLA? No tenía plata para comprar equipos, ni siquiera

vendidos. Además, de vendidos no tenía con qué comprar un solo equipo, entonces se nos va olvidando con el tiempo que estos negocios necesitan es ésta y de dónde sale. Ahí es donde digo: ¿Somos capaces solos? Es muy posible, creo que sí.

Lo que pasa es que no estoy de acuerdo que en este negocio sigamos invirtiendo plata solos, porque eso va en contra del capital público. Porque aquí no estamos haciendo negocios. El doctor Campuzano tiene plata y decide donde comprar una empresa, y la compra mañana. ¡Puf! 'Ahí le consigno'. La compra; pero con los recursos públicos vamos a seguir invirtiendo 1 billón 200, esto es lo que hay que tener clarito. ¿Cuánto nos cuesta regarnos para alcanzar una bobadita, 2 millones de clientes?

Para 2 millones de clientes, 1 billón 200.000 millones de pesos en cuatro años. El Plan de Inversiones de EPM debe de estar, si mis cifras no están mal, anualmente 1 billón de pesos. 4 billones de pesos en el cuatrienio. De esos 4 billones de pesos quítele 1 billón 200.000 millones de pesos e inviertaselo a UNE.

Ojo, no se nos olvide una cosa. He visto ahí las valoraciones sobre las futuras tecnologías, que son migraciones de la tecnología 4G en la presentación que nos hace, si no estoy mal, Pyramid, - ¿la empresa que hace la valoración de las sinergias, doctor Marc?- Oliver Wyman, nos presenta la proyección de tecnología.

Así mismo, nos metimos en Orbitel. 'No es que eso vaya a dar 600.000 millones de clientes. Ese negocios está listo'. A la vuelta de cinco años, no vamos muy lejos, cuatro años y ya vimos para dónde iba el negocio: Para abajo. Hoy nos puede pasar lo mismo. O sea, decidir irnos por ese 1 billón de pesos es un riesgo, con él que no estoy de acuerdo. No estoy de acuerdo con que Empresas Públicas de Medellín del capital público, del patrimonio público le invierta a un negocio que cada vez necesita más plata.

Es que nosotros no somos el 'tío Sam', no estamos tapados de plata. La plata que logramos conseguir con EPM es para la inversión social y ponemos en riesgo las inversiones que sí nos generan plata. ¿Cuál es negocio de Empresas Públicas de Medellín?

Ni siquiera el consumo de energía, ni siquiera el consumo de agua, la generación de energía eléctrica. ¿Cuánta plata vamos a invertir en la generación? ¿En dónde? En Centro América. Hoy en Centro América estamos en distribución y el caso de Panamá. Pero de resto, no estamos generando en esos otros proyectos que podríamos generar con ese 1 billón 200 o con esos 300.000 millones de pesos.

¿Cuánto nos costó el 51% de la distribución de energía en Guatemala? 600.000 millones de pesos. Con la plata que nos dio de excedentes financieros en los primeros tres meses de la compra, se compró Salvador.

¿Cuál es la caja para los negocios y cuál es el negocio que nos interesa a nosotros? Porque ahí es donde digo que 'no estoy de acuerdo que el recurso público se invierta en negocios de alto riesgo'. Este es un negocio de alto riesgo. Esta platita es muy posible que no regrese.

Pero nosotros decidimos 'no es que nosotros somos capaces, es que EPM es capaz' y después estamos condenando a los gobernantes que tomaron esas decisiones buscando el bien de la ciudad y buscando mayores ingresos. Miren, la experiencia ya nos lo ha dicho, señores, honorables concejales. Este negocio cada vez necesita más plata. Si hoy no avanzamos con el ejercicio de revisar uno a uno los criterios por los cuales vamos a negar la posibilidad de encontrar un socio o de vender a UNE completamente, mañana tenemos que estar pensando ¿cómo vamos o cómo se va a transformar el Plan de Inversiones de EPM para meterle los 300 o 400.000 millones de pesos al año?

¿Díganme a qué hidroeléctrica le sacamos la plata? Esa nos la da pulpita. ¿A qué hidroeléctrica le sacamos la plata y se la metemos a UNE, que es un negocio, que diría en mi teoría, algunos por un orgullo, decimos 'no, no se puede hacer porque nosotros somos capaces solos'? Diría hoy: 'Claro que sí somos capaces solos'. Pero no nos estamos dando cuenta que en Colombia, desde que se levantó la regulación sobre los negocios que manejaba el Estado, los negocios de servicios públicos para los ciudadanos manejados por el Estado, no son rentables.

¿Por qué? Por la competencia.

Si evaluamos eso y el tema de UNE, que no es un monopolio, lo que significa es que tenemos que seguir invirtiendo, invirtiendo, invirtiendo en un hoyo negro

o pasado mañana diciendo: 'Se quebró UNE' y eso es peor. Se quebró UNE, entonces la quiebra de UNE ¿cuánto significa?

Significa 1 billón que podría generar el negocio hoy con Millicom. Pero además, la valoración que ha hecho de la empresa misma de 1 billón 600.000 millones de pesos. Doctor Calle, le he solicitado y entiendo la respuesta que usted me ha dado pero les he solicitado todo el estudio de Pyramid. Incluyendo el estudio de UNE 2010, el de 2010, donde nos dice cómo estaría UNE en el mercado sin un socio o sin salir de la empresa.

Finalmente, Presidente y agradeciéndole, les pido honorables concejales que revisen la propuesta que les hago, hay un argumento que a mí me deja sin piso, que es él que plantea EPM y es: 'Yefferson, ojo, ojo, consiga el socio'. Lo mismo le digo, entonces. Le estaba diciendo a una persona muy cercana a esta Bancada, 'consiga el socio'. No consiguen el socio, no aparece el socio.

¿Qué pasó con la empresa Sur Coreana, doctor Juan Felipe, que además eso me genera muy esperanza?

Porque sube la especulación sobre la propuesta. Además, que la buscó, entiendo, la empresa de UNE. Digo que si esta empresa viene a ofrecer por UNE, vamos a escucharla. Que es Millicom el problema, listo, ¿haber cuál es el otro? Pero si no aparece otro, finalmente, lo que va a pasar con este tema de la fusión es que se cae o es Millicom. Porque, según he aprendido, estudiando para este debate, si en mercados en los que ya hay un tercero, como es el caso nuestro, sin un tercero fuerte, los dos monopolios se quedan con el mercado y a un cuarto no le interesa entrar con las condiciones que tiene en Colombia, que es casi posible crecer con bajos costos.

Presidente, ahí les dejo mi propuesta y espero que de pronto la tengan en cuenta algunos concejales y la Administración".

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

"En el tema no quería adentrarme, pero Yefferson, evidentemente hay más compañías que pueden llegar a estar interesadas en UNE. Lo que pasa es que son compañías serias, bastante serias y creo que Marc sabe de qué le estoy hablando, de KT. Ellos no pueden decir de la noche a la mañana, mientras supuestamente se tiene que aprobar acá el jueves un proyecto de acuerdo, en

2 o en 15 días, hacer una propuesta para una compañía de éstas y fuera de que no tienen la información.

Primero, tienen que pasarle la información o que abran la información y se la den a cuatro o cinco compañías en el mundo que puedan estar interesadas. Pero vuelvo y lo repito, lo sostengo acá, ellos están interesados. Lógico que les interesa entrar en el mercado latinoamericano por intermedio de UNE y de Colombia.

Él lo puede refrendar aquí, lo pueden refrendar acá. Lo que pasa es que me dice: ‘¿Cómo voy a hacer una propuesta por escrito, si sé que se está debatiendo un tema, que no sé cómo vaya a salir? y fuera de eso tiene unos días contados’. Ni que ellos fueran una tienda de legumbres para hacer una propuesta en 15 días. Que el interés lo tienen, claro que lo tienen. Como lo tiene UDA Phone, como lo tienen muchas compañías.

Ellos en octubre o septiembre del año pasado estuvieron buscando acercamientos con la compañía UNE, respuestas que se les dieron fueron como que ‘el Alcalde en su Programa de Gobierno no consideraba hacer nada, absolutamente nada que tuviera que ver un privado con UNE’.

Simplemente, es contar las cosas como son. Ya, esperemos haber cómo resulta esto y ya mirarán haber si necesitan quién la compre o necesitan de un socio más poderoso, etc., o lo que vayan a hacer con UNE. Pero en este momento estamos debatiendo lo particular de lo que es este proyecto de acuerdo. Si a mí me dicen: ‘UNE – Millicom’, me encargo de UNE – Millicom.

Dijeron: ‘No hay nadie más interesado’. Voy y les demuestro que sí hay gente interesada. Eso fue lo que hice, demostrarles que hay gente interesada”.

Intervino el concejal Álvaro Múnera Builes:

“Primero, quiero resaltar el trabajo de mis compañeros de Grupo de Ponentes del proyecto, que obviamente genera polémica, pero quiero hacer un poquito de historia. Vamos a ver si la memoria no me falla. Si uno se pone a analizar lo que ha sido el negocio de telecomunicaciones en los últimos 60 años, ha evolucionado a un ritmo que ni la misma mente humana pudo concebir.

En los años 50, la gente compraba unos televisores y lo único que había que hacer era poner una antena, moverla para que cogiera la señal y ver televisión.

La telefonía fija era básica y existían los telegramas. Digamos que mucho tiempo se mantuvo muy parejo, hasta que llegó la televisión en color. El salto tan brutal que ha dado la tecnología en materia de telecomunicaciones en los últimos diez años, es descomunal. Ustedes se acuerdan, Santiago Manuel, nosotros no estábamos en el Concejo, tengo entendido que eso fue en el gobierno de Sergio Naranjo, que se pagaron como 8.000 millones de pesos por Veracruz TV Cable – Empresas Públicas. ¿Que compró Empresas Públicas en ese momento?

Compró unas antenas y unos codificadores obsoletos que no iban a servir para nada. Esas platita se perdió. Se perdió porque ya, como también la perdieron todos los que pusieron antenas parabólicas, la gente se entusiasmó aquí con antenas parabólicas y fue un negocio que se quebró porque llegó toda la codificación, la televisión por suscripción y acabó con todos los que invirtieron en antenas parabólicas. Así como Empresas Públicas perdió la plata con la compra de Veracruz TV Cable, porque esa tecnología ya estaba mandada a recoger.

Cosa distinta cuando usted invierte o proyecta, por ejemplo, Pescadero Ituango. Usted sabe que está invirtiendo en una represa que le va a generar energía durante 50, 60 años y no va a perder la plata. Lo mismo cuando usted invierte en gas o en aguas. pero el negocio de las telecomunicaciones es un casino voraz y los competidores sí que saben jugar ese Poker, sí que lo saben jugar.

Puede que aquí nos volvamos muy patriotas y todos somos muy patriotas. Uno escucha aquí discursos muy patriotas en defensa de lo público y me molesta que uno escuche discursos ambiguos porque en la calle salen algunos a defender el patrimonio público, ‘no vamos a privatizar’ y no sé qué. Ya por aquí escucha uno, por ejemplo, discursos de que es necesario conseguirle un socio a UNE porque todos sabemos que UNE no va a tener cómo competir.

Yo me oriento, ni siquiera por lo que decimos nosotros sino por lo que pasa en la unidad donde vivo. Porque Claro llega y coloca una carpa en el parqueadero y ofrece el servicio completo, los cuatro paquetes (telefonía fija, móvil, televisión por suscripción y la Internet de banda ancha, inclusive tres veces más la

velocidad de UNE). Ese paquete en UNE a nosotros nos cuesta 170.000 pesos. Llega Claro y lo ofrece a 105.000 pesos.

Cuando le pregunto al administrador del edificio ¿cuánta gente se pasó? Más del 80% de la unidad se pasó. Más del 80% de la gente de la unidad, donde vivo, se pasó para Claro. Porque con el patriotismo, la gente es muy buena para hablar pero cuando le tocan el bolsillo, todo mundo deja de ser patriota y no veo la defensa de lo público cuando la gente se cambia para Claro, porque le ofrecen 80.000 pesos menos en un paquete. Que todos sabemos que UNE no lo puede ofrecer porque UNE no puede competir en precios porque no tiene el volumen de clientes que tienen estos grandes pulpos de las telecomunicaciones a nivel mundial.

Cuando compraron Veracruz TV Cable, algunos dijeron: 'No, el valor de Veracruz TV Cable son los 20.000 clientes que tiene'. 20.000 clientes, eso para un negocio en telecomunicaciones, eso no es absolutamente nada y a mí nadie me asegura, no podemos asegurar el éxito en la competencia aún con la fusión. Eso no lo asegura nadie, pero por lo menos se intenta, porque si no es intenta, estoy absolutamente convencido que en muy pocos años vamos a estar viendo la liquidación y la quiebra de UNE Telecomunicaciones.

Lo digo porque la competencia no perdona. Y no estamos compitiendo ni a la par, ni con gente que maneja la plata de bolsillo. Lo que se necesita invertir permanentemente para actualizar tecnología en el negocio de telecomunicaciones es que se tiene que tener un músculo financiero tan gigantes y un soporte en volumen de clientes tan absolutamente descomunal, para usted poder meter la plata ahí sin riesgo, como lo decía el doctor Fabio Rivera ahorita. ¿Estamos dispuestos a correr el riesgo de que Empresas Públicas arriesgue los negocios que sí son rentables, por un negocio del que nadie es culpable, que sea un casino?

Porque simplemente, así es. Porque la tecnología así lo manda. Porque nadie soñaba hace 80 años con que íbamos a tener televisión en high definition. Nadie lo soñaba; hoy en día, eso parece y usted le pone el 3D y eso parece que usted estuviera jugando el partido. ¿Adónde irá a parar la tecnología, cuando, hoy en día, el ser humano recibe, Óscar, en un día mayor información que lo que recibía la gente en el siglo XVII en 50 años?

Quiero, Presidente, que llamemos a la cordura, escuchemos con mucha atención los argumentos porque no puede ser solamente el discurso de una defensa de lo público, que si bien todos estamos para defender lo público lo tenemos que defender con la suficientes inteligencia, para que el solo discurso nos lleve a una quiebra definitiva de la empresa”.

Intervino el concejal Carlos Mario Mejía Múnera:

“Doctora Aura, me da pena con ella. Lo ha dicho el concejal Álvaro Múnera, siempre me he considerado un defensor de lo público. Mi condición de Liberal así me lo llama, así me lo exige. 250.000 millones de pesos, Álvaro, esta primera parte del año. 250.000 millones de pesos el año entrante. 250.000 millones de pesos en el 2015.

99% del negocio lo fijo. ¿Qué es lo fijo? Tres cables: el cable que va al televisor, el cable que va al teléfono y el cable que va al Internet. 1% lo móvil. Inclusive, lo he comparado. Estamos en una carretera sin pavimentar con tres mulitas y un Ferrari. Meta el Ferrari a esa carretera y al kilómetro no tiene carro, y es lo que está pasando. Las tres mulitas van a ir recogiendo las cargas de café de los vecinos.

Aledañamente están construyendo una autopista de seis carriles. Ahí hay unos camiones, unos Ferrari, unos carros a todo vapor. Tenés razón Bernardo, ‘a hidrógeno’. Y unos carros con toda la potencia del mundo. Uno de esos carros es el carro más caro del mundo. El carro del doctor Slim, ese carro resulta hace tres días ya sacó el empaquetamiento total en los productos y Movistar lo saca en 8 o 15 días. Lo dijo Álvaro y nos está pasando, no solo en su unidad.

Ya el ciudadano está dice: ‘Aquí me están vendiendo empaquetado todo, a un precio mucho más barato y ésta es la oportunidad de mi vida para reducir mis gastos’. ¿Hasta cuándo vamos a soportar, queriendo cuidar lo público - público, con una empresa que está compitiendo contra los grandes del mundo?

La unión entre Tigo y UNE es más que necesaria y debe ser urgente. Por cada día que dejemos pasar nosotros, es un día que perdemos en una posible competitividad, que no la vamos a encontrar después, que va a desaparecer en quimeras. Miguel, a usted lo quiero mucho. Usted lo sabe y he aprendido a quererlo de corazón, como amigo. El video, muy bien jalado, para qué vamos a

decir que 'no', un video bien jalado; pero es un video con imprecisiones profundas.

En el video dicen: 'UNE nos engaña diciendo 'que está quebrada''. Aquí ya explicaron financieramente, en varias sesiones, inclusive en una sesión especial que UNE no está quebrada, pero está esa carretera sin pavimentar. Que antes no tenía contradictor y ya se le están acercando unas mulitas por los lados. UNE es el segundo operador en telecomunicaciones. No es cierto. Ahí están Claro y Movistar.

El patrimonio de UNE es 4 billones de pesos. No es cierto. Son en realidad 2.5 billones de pesos. La prima de adquisición no se paga. No es cierto. Está inclusive claramente expreso que se va a hacer en la Exposición de Motivos. Las cifras son maquilladas. Maquillar unas cifras con las auditorías, que están inclusive expresas y claras, es imposible. No están maquilladas, Miguel. Millicom estuvo en el caso de DMG. Ahora verá, entonces por el hecho de llamar por un celular Tigo, ¿esto hace a Tigo socio de DMG?

Millicom viene por el resto de EPM. Eso no tiene sentido. Millicom no le interesa ni el negocio de Aguas, ni el negocio de Energía. Eso es absurdo, pero vuelvo e insisto, bien jalado el video sí está. Es un video llamativo, vacano. Cheque en blanco. Por Dios, llevamos más de 40 días, doctor Luis Bernardo, estudiando. Cada uno se está haciendo las motivaciones para el 'sí' o para el 'no'. Nosotros aquí no vamos a firmar cheques en blanco.

Nosotros aquí le vamos a tirar un salvavidas grande a la recuperación del patrimonio público, que viene decreciendo desde OLA, negocios que hicieron alternos a OLA (aquí los denunciaron Fabio Rivera, la doctora Aura Marleny, el doctor Bernardo Alejandro Guerra, Federico Gutiérrez), protegiendo el patrimonio público buscando un socio estratégico que nos permita competir en un mercado. Señor, hágame el favor y respete. Respete, señor. Me lo he aguantado toda la mañana increpando compañeros. Hágame el favor y respete".

La Presidencia:

"Le voy a pedir el favor a los compañeros que se abstengan de hacer comentarios cuando los concejales están interviniendo. Bien pueda concejal".

Continuó el concejal Carlos Mario Mejía Múnera:

“Aquí, bien pueda inscribise y viene y habla. Pero a nosotros nos respeta, señor.

Señor Presidente, en cuanto a los conceptos emitidos por la Contraloría y Personería de Medellín, sí le solicito a la Administración Municipal allegar, a la mayor brevedad posible, los soportes técnicos y financieros de UNE y EPM. Vale aclarar que dicha justificación está soportada en la ley 489 de 1998, en el artículo 69°.

Vamos a hablar con argumentos y vamos a tomar decisiones con argumentos serios. Estamos cansados también de que nos maltraten en las Redes Sociales, diciéndoles mentiras a los ciudadanos. Aquí tenemos una posición seria de concejales de Medellín, que merecemos respeto. Estoy seguro que ni para un lado, ni para el otro, ningún compañero aquí va a recibir prebendas. Ningún compañero. Por eso, señor Presidente, también le pido, a nombre de los compañeros y sé que en esto me acompañan todos, que aquí haya un respeto absoluto por las opiniones que emitamos desde este micrófono”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Compañero, también lo quiero mucho. Pero resulta ser que ese video, que se hizo y se mostró acá, en la Corporación, sí es mentiras, más mentiras les han dicho a los medellinenses. Esta ciudad no se merece que le estén diciendo mentiras y más cuando se está hablando de un patrimonio público.

Viene a este Concejo, compañero que lo quiero mucho y lo respeto, siempre hemos hablado que el Recinto es una cosa y fuera es otra, vine a defender el patrimonio público como la gente lo dijo y me eligió para eso. Lo voy a hacer hasta el último segundo, como lo he dicho siempre. Ese video, 9.000 visitas. Eso significa que la gente está preocupada.

Maquillaron cifras. Hombre depreciación acelerada, sin mostrar que la compañía está quebrada en inicio, se les demostró acá, también en una contra presentación de que las cosas no eran así. Es una empresa rentable, se está tomando el mercado, es una empresa que viene creciendo, tiene una marca de prestigio.

Pero ojo, lo que sí yo no permito es que se le mienta a los medellinenses, y acá hablamos con las verdades. Preguntémosle al gerente Marc Eichmann ¿si la empresa está quebrada o está dando utilidades y cuáles fueron las pérdidas que se dieron si no fueron contables por las mismas depreciaciones? Que, además, me preocupan mucho porque eso es lo que va a garantizar es que cuando se haga esta fusión, si es que se hace esta privatización, van a salir a venderle las redes a American Tower a precio de huevo y eso no lo vamos a permitir.

Por eso, le pido a la Secretaría y si me toca hacerlo desde mi abogado y pedírselo, lo que dije ahorita, lo voy a hacer. Porque esto amerita una investigación y la voy a hacer hasta donde tenga que llegar”.

Intervino el concejal Santiago Manuel Martínez Mendoza:

“Diría que a esta hora, hasta el buen humor es un deber y hay gente que le gusta hacer reír y otros, como yo, nos hacemos silbar. Lo primero, cuando hicimos la escisión, durante los debates de la escisión de UNE, estaba planteando este servidor, con el ritmo acelerado, la dinámica de las telecomunicaciones, ¿por qué no se hace un estudio de una vez de UNE sobre un tiempo estimado, superior a cinco años, haber si es posible que desde ya consigamos un socio estratégico?

Porque uno veía venir muchas cosas. Es muy fácil el discurso cuando no se responde por la decisión. Aquí recordarán, los honorables concejales, que este servidor les envió una comunicación al señor Alcalde de entonces y el profesor, viejo amigo, Carlos Guillermo sabe, que le peticioné al Alcalde de entonces que se metiese en el negocio de ISA para la energía de Brasil, era con la cédula.

No se pudo meter porque Orbitel, que valía a ojos vistas, con publicaciones previas algo así como 28, 29 millones de dólares, terminó comprándose por 54 y el ‘profe’ sabe. Por 85 y después de una valoración de la Contraloría, dijo que debían pagarse 54. Aquí hay cosas que muy fácilmente se olvidan. Como también se olvida lo que pasó con Telecom. ¿A quién del Sindicato le cobraron un peso por todo lo que pasó con Telecom?

Pero al gobernante de turno le faltó decisión. Aquí podríamos decir, por ejemplo, una crítica, que pensé que podría escuchar aquí: ¿Por qué no aprobaron crear una empresa, fusionarla, o de alguna manera y que el socio lo

consiguiera el gobernante, que es el doctor Aníbal Gaviria? Pero ese dirá ‘ese sí es un cheque en blanco’. Aníbal Gaviria ha sido abierto, ha dicho: ‘quiero autorizaciones para esto’. Eso es lo que le está planteando al Concejo.

Esa autorización para esto tiene a más de uno en el marco de la incredulidad hacia el futuro. ¿Quién tendrá que hacerle presente a ese futuro? ¿Quién, cuando los recursos ya no estén? Los entendidos, porque detrás de uno no está un tonto, está una persona que pasó por Telefónica Móvil y m dice: ‘Métale la plata a eso y en cinco años hablamos. Dejen solo a UNE y en cinco años hablamos’.

¿Qué pasaría cuando perdamos el patrimonio público? Nosotros tenemos la obligación, soy Ponente y firmé la Ponencia. Tenemos la obligación de cosas sustantivas, a ojo vistas de todo el mundo, de marcarle lineamientos al gobernante, de poner nuestros criterios, de establecer los principios y fundamentalmente de establecer las limitaciones. Eso sí es proteger el patrimonio público.

Esa es una cuestión política. Pero lo otro, es una decisión de quién tiene la representación de más de 8.000 personas y amerita el respeto, como yo amerito el respeto sublime por la persona que ha acudido, no en esta exposición. A mí, el profesor Carlos Guillermo me parece extraordinario. Es más, le he pedido a la señora coordinadora que cuando venga Millicom aquí, que también intervenga él. Si tiene que intervenir, señor Presidente, que le permitan que intervenga nuevamente.

Pero eso es lo que me conduce a mí. Soy responsable, doctor Miguel Andrés. También vine aquí a defender lo público. Una cosa muy distinta era lo que gritaban allá en Bogotá con Telecom, 2.500 millones de dólares y le tocó al presidente Santos ahora, comenzando el Gobierno, meterle plata a Telecom y los que gritaban sandeces no aparecieron”.

Intervino el concejal Óscar Guillermo Hoyos Giraldo:

“Aquí me tocó defender al Santy Martínez la otra vez que vinieron todos los Sindicatos del Municipio. De pronto puede que diferíamos, hay una diferencia en las ideas pero sí le pido respeto al Santy.

Porque, primero es mi compañero; segundo, mi amigo y tercero, un concejal que no llegó gratuitamente aquí, fueron más de 8.000 ciudadanos los que lo acompañaron. Él fija una posición, como la han fijado aquí otros compañeros.

Lo que me extraña es que cada que habla el Santy Martínez, siempre es el pito, el chiflido, el comentario por ahí maluco y a mí, eso sí, me deja muy triste. Porque, entre otras cosas, hacía una defensa la otra vez, señor Presidente y discúlpeme que me exceda un poquitito. El Santy Martínez fue el creador de 'Escuelas Populares del Deporte', de 'Buen Comienzo' y tiene en estos momentos un acuerdo que va en torno a la protección de los trabajadores municipales, que se llama 'Trabajo decente'.

Eso lo saben los sindicalistas, porque aquí yo también soy Proponente de ese acuerdo, aquí han venido los Sindicatos. Entonces el Santy Martínez no puede ser bueno para una cosa y malo para otras. Los presidentes de los sindicatos han venido aquí y han resaltado la labor del Santy Martínez. Esta es una persona que respetuosamente, ustedes queridos amigos, les digo: 'respetemos la opinión también del Santy Martínez'.

Me parece que es una persona inteligente, que se ha formado a pulso, que vino a Medellín, de pronto no en las mejores condiciones, y que es un ejemplo de superación. Porque hoy es un prestante abogado, un prestante concejal, un prestante empresario de la radio, pero sobre todo una gran persona".

La Presidencia:

"Completamente de acuerdo y desde la Presidencia hemos procurado dar todas las garantías necesarias, por lo menos para que se manifiesten, se expresen. Ahora los señores profesores tuvieron más de una hora, hemos dejado que las Bancadas intervengan y que los concejales, hasta sin límite de tiempo, que han estado en contra, lo hagan.

Este es un foro, por excelencia, democrático. Hay unos que tienen posiciones a favor, otros en contra, otros que tienen preguntas que hacer, unos que no han decidido cuál va a ser su voto, otros que están interesados en dejar sus constancias. Por lo tanto, el llamado de atención es válido y le pido a los asistentes el comportamiento adecuado de una corporación, como el Concejo de la Ciudad, que durante más de un mes viene debatiendo en un trabajo intenso estos temas".

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Me ha parecido muy importante dejar constancia en esta sesión de que el 13 de marzo de este año se hizo socialización del acuerdo 106 de 2013 en plenaria. El 15 de marzo se analizaron en plenaria también las perspectivas de la tecnología de la información y la comunicación; el Plan ‘Vive Digital; masificación de Internet; se analizó la subasta 4G. En general, las telecomunicaciones en la región y su proceso de transformación.

El 16 de marzo se analizó también en plenaria la evolución y las tendencias del sector. El 21 de marzo se dio el Foro de El Colombiano, dentro del marco de la agenda de las plenarias de la Corporación y allí hicieron exposición expertos y asesores del proyecto, lo mismo que el gerente de Empresas Públicas por supuesto. El 8 de marzo de 2013, se repartió documento de ‘Evolución y tendencia de las telecomunicaciones’.

El 11 de marzo, a los 21 concejales remisión de diferentes documentos, información, valores preliminares de la fusión UNE, ilustración de acuerdos no vinculantes sobre la estructura de la transacción, evolución de las tendencias de las telecomunicaciones y el cronograma.

El 19 de marzo remitimos otra vez copia del proyecto de acuerdo número 106.

El 20 de marzo enviamos el cronograma y las presentaciones al Foro de El Colombiano, a los 21 concejales.

El 22 de marzo invitamos a todos los concejales al estudio con funcionarios de UNE en la Comisión de Ponentes.

El 3 de abril también se envió copia de la información de Foro El Colombiano, remitida por el gerente de El Colombiano.

5 de abril, remisión del concepto de Hacienda. 5 de abril, también se remitió un DVD con el Foro de El Colombiano.

6 de abril de 2013, copia del documento emitido por los funcionarios de UNE. Se remitieron a los 21 concejales.

8 de abril de 2013, en un CD con presentaciones del 4, 6 y 8 de abril. Todas las presentaciones de esos tres días ante los Ponentes, 21 concejales.

El 11 de abril se entregó a los 21 concejales un CD con presentaciones del 9 y 10 de abril.

El 16 de abril se hizo una invitación a los Ponentes.

El 18 de abril, CD con copia de las presentaciones realizadas en las reuniones de Ponentes del jueves 11 y sábado 13 de abril de 2013. Un documento también con el glosario del proyecto y cinco conceptos de diferentes entidades.

El 25 abril, remisión de documentos. Dos CD con videos, foros en la Universidad de Medellín.

El 26 de abril de 2013, remisión de Ponencia para primer debate.

29 de abril, remisión de documentos, 4 CD con videos de los foros en las Universidades. Copia de un documento titulado: 'Ayudas académicas'. También copia de concepto jurídico de la Personería y por supuesto de la Contraloría, también se repartió.

Esto para dejar huella de que desde el 8 de marzo y el cronograma anterior, se están entregando documentos para que los 21 concejales estudiemos, en la medida en que nos los fueron remitiendo a los Ponentes, tal cual fue lo prometido.

Me parece muy importante dejar como constancia en esta sesión del concepto, porque esto fue discutido con anterioridad, antes de iniciar la discusión con las tres abogadas, la doctora Juanita Guevara, la doctora Diana Tobón y la doctora Carmen Elvira Zapata Rincón sobre el trámite en las Comisiones de este proyecto.

Voy a leer lo atinente, dice el Reglamento Interno, en el artículo 70°:

Comisión Primera, numeral 4) tendrán lugar a estudiarse allí los proyectos, por supuesto, que tengan por objeto la enajenación y destinación de bienes municipales y los proyectos relacionados con

autorizaciones al Alcalde para celebrar los respectivos contratos **y destinación de bienes municipales.**

Por su parte, el Código de Comercio, en su artículo 278° y respecto a los derechos obligaciones de la sociedad absorbente, dispone textualmente el artículo 168°, comentario de las abogadas:

Vista esta competencia a la luz del objeto del acuerdo, con miras a lograr la fusión, debe producirse la destinación de ese patrimonio, que es un bien público, hacia establecer una persona jurídica de economía mixta para la prestación del servicio de telecomunicaciones, de donde se concluye que los bienes actualmente en cabeza de UNE Telecomunicaciones, una vez materializada la autorización al señor Alcalde de Medellín, pasan a la nueva empresa fusionada.

Y en la Comisión Tercera se recalca la fusión y las funciones, en el literal 4) que dice: 'Crear, suprimir o fusionar entidades y dependencias'.

En el artículo 116° del Reglamento Interno del Concejo, se crea una figura que es la 'Comisión Conjunta', para cuando un proyecto de acuerdo toque elementos que no son de estudio y decisión de una y de otra. Dice textualmente, artículo 116°:

Se considera sesión conjunta cuando dos comisiones permanentes se reúnen para dar primer debate a un proyecto de acuerdo, cuya materia es común. Ella tiene lugar cuando lo dispone el Reglamento Interno o mediante proposición presentada por el Presidente de la comisión permanente en donde se encuentre radicada la iniciativa y aprobada por la plenaria.

Dado entonces que el proyecto de acuerdo en estudio, como se ha visto, toca los temas que deben ser tratados en dos comisiones permanentes, ha determinado el Concejo, por aprobación de una proposición presentada a la plenaria, que el primer debate se realizará en Comisión Conjunta.

Y como Coordinadora de Ponentes, siempre tuve la seguridad porque hicimos el análisis antes de iniciar el estudio, de que debía de ser en Comisión

Conjunta; porque claramente, la Primera dice que 'se ocupará de la destinación de bienes municipales' y la Tercera, 'cuando se trate de proyectos de fusión'. De manera que me parece muy importante dejar, desde el punto de vista de la Coordinación de Ponentes y de los Ponentes porque es válido el procedimiento.

De otro lado, es importante dejar también constancia en esta acta o en esta reunión, que según el acta 1457 de la Junta Directiva de Empresas Públicas de Medellín, de junio 5 de 2006, donde hacía presencia el doctor Carlos Guillermo Álvarez Higueta como vocal, ahí les presentaron a Millicom, en un Informe de Avance sobre el proceso de Colombia Móvil.

Decía el acta, para que quede constancia:

El doctor Gustavo Antonio Ramírez, en representación de Corficolombiana S. A. Banca de Inversión, contratada para el proceso de vinculación de un socio estratégico para Colombia Móvil, presenta ante los miembros de la Junta un informe relacionado con dicho proceso.

En cuanto a los resultados de la Fase I, comenta que se hizo operador en Móvil, en manifestarnos su interés en proceso y asistieron a la sala de información Digicel, Entel, Telecomunicaciones, Millicom Internacional Cellular Mic, America Movil Comcel, Cable y Wireless, y Telefónica Móvil.

Agrega que el 28 de abril de 2006 se recibieron proyectos de asociación no vinculantes de Digicel, Entel Telecomunicaciones S. A. y Millicom Internacional Cellular Mic.

Dice el Acta de la Junta Directiva de Empresas Públicas sobre Millicom Internacional Cellular, que:

... es una compañía pública que transa en las bolsas de Estocolmo y en el Nasdaq, que cuenta con 9.8 millones de usuarios, a 31 de marzo de 2006. Tiene operadores en 17 países de América Latina, Asia y África. Y un contrato de operación en Irán.

Dice que 'en el 2005 generó un Ebitda por 490 millones de dólares y finalizó con excedentes de Caja por 597 millones de dólares'. Agrega que a principios del 2006, Millicom anunció que se encuentra bajo un

proceso de revisión estratégico, que aun cuando el resultado de dicho proceso es desconocido, es posible afirmar que no impactará el interés y compromiso de Millicom en el proyecto.

Expresa que todos los operadores, que presentaron proyectos de asociación no vinculante, están interesados en tener el control operativo y financiero de la compañía y en establecer alianzas comerciales con los socios fundadores, que les permitan prestar servicios de telecomunicaciones integrados y aprovechar las sinergias existentes entre las compañías. El doctor Carlos Guillermo Álvarez H., le pregunta al Gerente General sobre el porcentaje de la empresa de movilidad que debe conservarse, de manera que no se menoscabe la finalidad que se persigue.

Dice el doctor Juan Felipe Gaviria G., que hablar de una cifra exacta es muy difícil pero que se quiere mantener la movilidad, lo cual solo se logra en la medida en que el socio estratégico tenga el menor porcentaje de participación, pero manteniendo el control de la compañía. Concluida la presentación, la Junta Directiva autoriza al Gerente General para el desarrollo de la Fase II.

Aquí no hubo salvedad de voto, por lo menos desde el Acta. No hubo comentarios adicionales, todos estuvieron de acuerdo, doctor Carlos Guillermo, en esa oportunidad, con Millicom como socio estratégico y me imagino que hizo una evaluación muy bien hecha en ese momento del socio. Porque, además, lo entiendo perfectamente, es que cuando hablamos de cómo se debe mantener el valor de patrimonio público. Eso no se debe entender como la única forma de mantener los activos sino es cómo mantener la capacidad de generación de valor de ese patrimonio público. Así se debe entender desde ese punto de vista la defensa del patrimonio público.

Ya, por supuesto, cuando me toque sustentar la Ponencia en primer debate, haré una disertación amplia sobre el Informe, que ya fue entregado a todos los concejales”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Señor Presidente, con el fin de culminar lo del debate de ayer y después de mi intervención responda la Administración Municipal, y si la Personería y la

Contraloría necesita o desea algún tiempo, lo haga; ya la Mesa Directiva tome las determinaciones que considere. Sinceramente, trataré en 20 minutos de clarificar algunas situaciones y que me tienen supremamente incómodo. Voy a presentar este video inicialmente, señor Presidente, porque me parece inaudito que ninguno de los Ponentes, en Eafit, ninguno de los cinco Ponentes, ninguno haya salido a refutarle a David Suárez de estos apartes de la intervención.

Presentación del video.

Señor Presidente, creo que, ¡Ave María!, porqué este señor David Suárez, denominado 'David Suárez', importante, decente y creo que de varonilidad le falta bastante de todo tipo. ¿Cómo no sale ninguno de mis compañeros a defender el Concejo? Esta persona sale a decir que 'aquí el control político ha sido irresponsable y que esto ha sido un chisme. Que son dos o tres irregularidades, pero la empresa es muy grande, entonces eso se acepta'.

¿Pero es que dónde está lo ético de este señor? ¿Por qué no les cuenta a sus alumnos o a los directivos de Eafit, si es que el doctor Juan Luis Mejía, como me consta, replantea todos los días el discurso del avispado y es uno de los afectados de Interbolsa, con 4.000 millones de pesos, el discurso ético de este señor hay que revisarlo?

¿Por qué no le cuenta a sus alumnos o a las directivas que él ha percibido de UNE Telecomunicaciones, en el 2012, del paquete de 800 millones de pesos que ha pagado una empresa de Shut de Colombia en defensa de Horacio Vélez y de los altos directivos y que no es un simple chisme?

Yo sí hago respetar el control político. Créame, doctor David Escobar, que la puñalada no me la pegaron por un chisme. Ni haberme tenido que ir de este país en el 2000, cuando saqué la mayor votación a la Asamblea Departamental de Antioquia, fue por un chisme o los atentados que se me han hecho en Bogotá y en Bello son por un chisme en cabeza de 'los Chata' y 'los Pacelli' son por un chisme.

Varonilidad me falta y me sobra. La que no tiene usted para decirle a sus estudiantes que usted ha percibido más de 800 millones de pesos en el grupo de abogados, en defensa de Horacio Vélez de Bedout y de las investigaciones que ayer nos contaban, que el Personero de la ciudad de Medellín, que vuelvo a decir, 'espero que no precluyan', como ya precluyó una, que la funcionaria se

tuvo que ir y renunciar, 25 investigaciones disciplinarias contra UNE Telecomunicaciones.

El Contralor de Medellín ayer habló muy claramente, no como un chisme, no como una pendejada. De pronto para él será una pendejada, detrimento patrimonial ya justificado por 14.000 millones de pesos.

Señor Personero, usted también tiene más de 20.000 millones, que no ha determinado si hay detrimento patrimonial. Por eso es que pido que la Contraloría de Bogotá, para el asunto de Tigo, que está aquí el doctor Esteban Iriarte, que no lo conocía personalmente, bienvenido, venga y nos cuente cuáles son los auditajes que ha hecho de Tigo en el año 2009, 2010 y 2011. Entonces respeta mucho el control político, el control fiscal; pero no pareciera.

Por eso, esa doble camiseta, académico, doctor Juan Felipe Campuzano, en la Universidad académico. En los medios de comunicación, cuando sale en Teleantioquia, que lo llaman reiteradamente, académico. Y en los estrados, defendiendo las arbitrariedades. Sigo insistiendo que esta empresa que recibió Marc Eichmann y el doctor Aníbal Gaviria estaba manejada a las patadas.



Eso no es solamente lo que ha dicho Bernardo Alejandro Guerra, eso es lo que ha escuchado uno de los Sindicatos, que ha escuchado de los empleados. Carlos Mario Mejía, créame que aquí sí hay gente que maquilla balances y es especialista. Tanto que Juan Paz lo echaron del periódico El Mundo y dijo 'vine por lana y salí trasquilado'. Lo trasquilaron más rápido a él en el periódico.

Eso que es por el presidente Santo, yo que no creo. Eso tiene más que ver de otras instancias departamentales, que nacionales. Cuando ustedes me dicen a mí que 'tenga un grado de medida'. Señor Presidente de UNE, a mí nunca se me va a olvidar esta imagen. A este no le falta sino el puñal en la mano

derecha, que otro me lo puso. Pero es que vuelvo a insistir, es que éstas no son las actitudes de un Gerente, que se gana 60 millones de pesos.

¿Ustedes saben cuánto le pagaron a este señor por vacaciones en el proceso de liquidación? 130 millones de pesos por vacaciones. Hay quienes en UNE confunden 'servidor público' con 'servirse de lo público'.

Señor gerente de la entidad, Marc Eichmann, espero que usted dé respuestas. Si no puede, me las envía antes del 2, que procedamos, según el cronograma de los Ponentes, a votar el primer debate. Pero sí les pediría que para el primer debate, que por lo menos venga el Ministro. Porque necesito que el Ministro venga y me certifique que en realidad el 4G, la participación se cierra el 6.

Aquí estamos solamente de buenas intenciones, pero la carta que envió el Secretario General al Ministerio, no ha sido respondida. No verbalmente sino por escrito. Que en realidad esto sucede de esta manera. Nosotros necesitamos que, por lo menos, el Ministro no solamente venga a un almuerzo en EPM, citen a algunos concejales sino que venga y le dé la opinión pública, pues a todos los medellinenses, a todos los antioqueños, como máxima autoridad de las TIC a nivel nacional. Espero que esté invitado para ese día y que no tenga afán.

Y le recomiendo también al doctor Esteban Iriarte que solicite viáticos para día de hoy, de mañana, de pasado mañana, hasta cuando termine el debate de UNE Telecomunicaciones. Que deje a su segundo en Bogotá, trabajando en la empresa. Porque aquí lo requerimos para muchas inquietudes que tenemos los concejales. Muchas de Redes Sociales. Muchas como la de la Veeduría Ciudadana de Medellín, en cabeza de Mauricio Cadavid, que básicamente se pregunta: ¿Por qué ustedes no invierten sino básicamente en países con altos niveles de corrupción? No lo he dicho yo. Lo dice la Veeduría de la ciudad de Medellín, en cabeza de Mauricio Cadavid. A esa pregunta hay que darle respuesta.

Carlos Mario Mejía, es cierto, 45.000 pesos están ofreciendo por empaquetamiento. ¿Nosotros como competimos con 120.000 pesos, doctor Marc Eichmann? Es imposible y más con los niveles en los que le dejaron a usted la empresa y en las condiciones en las que se la dejaron. Así usted no quiera decir, que hacia atrás todo estaba muy bien. No puedo aceptar que una de las respuestas, doctor Juan Esteban Calle, es que la empresa va muy bien.

Porque si va tan bien, no necesitábamos ninguna discusión durante estos días, absolutamente ninguna.

El artículo de Interbolsa del libro que se está promocionando ahora del Cartel del Interbolsa, 'Crónica de una estafa financiera', en el primer capítulo hablan de que Blado es él que primero, a través de Twitter anuncia la quiebra de Interbolsa. Blado, un caricaturista. Y Rodrigo Jaramillo Correa, el presidente del Grupo Interbolsa, inicialmente desmintió los pronósticos de Blado y los calificó de irresponsables. Más o menos lo que está diciendo el catedrático de la Universidad de Eafit de este Concejo, que somos unos irresponsables, pero es que tiene unos intereses creados, Carlos Mario y ahí es donde digo '¿quién le paga a quién?'.

El Diálogo con Portafolio, Jaramillo dijo a este diario que 'estaba estudiando la posibilidad de demandar al caricaturista por pánico económico' y con lo mismo me amenazaron a mí. Se quiebran, se roban el país y lo terminan a uno demandando dizque por 'pánico económico'. Esto también es lo mismo. Aquí venimos diciendo unas dificultades. 'No mucho cuidado doctor, que acaba con el good-will de la empresa, mucho cuidado no vaya a decir eso'.

Doctor Marc, estoy muy preocupado porque ustedes me negaron esta información casi un año y me mandan la información, como a muchos concejales, diciendo: 'Documentos sujetos a reserva del sumario, desvirtúa los procesos disciplinarios, 'x' y 'y''. Pero usted sabe muy bien que los hallazgos que se han encontrado en el Norte, en el Centro sobre las auditorías son supremamente graves.

Doctor Juan Felipe Campuzano, ¿cómo es posible que las auditorías nos informen que hay en algo riesgo de fraude 200.000 millones de pesos de inventarios, en materiales y en activos, y el profesor 'eso es un mero chisme? No, aquí está. Que ustedes están adelantando procesos, perfecto. Pero que la situación se venía presentando porque han montado contratistas, han montado bodegas virtuales, y cuando no hay compromiso con el SAP, ni la tecnología, Miguel Andrés, que usted sabe de esto mejor que yo, qué es el SAP y muchos de los concejales acá no se articula en los inventarios, se presta para el fraude.

¿Qué es ese fraude? Le entregan 60.000 millones, tienen en este momento contratistas y terceros en bodegas de patrimonio público. Ese sí es de

patrimonio público en bodegas. ¿Saben cómo lo manejan? Con una hoja de Excel y el mismo robo se presta para nutrir el mercado negro.

¿Doctor Calle, es muy importante la fusión, pero qué están haciendo, qué van a hacer para proteger esos 200.000 millones de pesos? Se lo decía a usted también anteriormente, con preocupación. Usted y yo hemos tenido un diálogo más fluido y más de concepción de Estado y de proyecto de vida.

Pero cuando uno ve que hay 8.000 CPS de instalaciones de clientes perdidos en Bogotá, descuadro de 2.700 CPS en bodega de Almavida en Bogotá, 10.700 por 120.000 = 1.284 millones de pesos. En Barranquilla se perdieron más de 42 carretas de cable de un contenedor completo. Vuelvo y digo, se les pierden contenedores completos y hasta artículos pequeños, hasta uno de 20.000 dólares por el desorden que existe.

Señor Contralor, le pido el favor, antes de que se vote la fusión o se le eche tierrita a estos negocios y a estas investigaciones, por lo menos la Contraloría asuma dichas investigaciones de las auditorías, que ya se conocen en la Contraloría, que son aleatorias. Porque, ¿sabe cuántas son las personas?, no superan dos para hacer estas auditorías. Y Marc Eichmann lo que ha hecho es disminuir los controles. Al disminuir, Chucho, los controles; vuelvo a decirlo y no me canso de decirlo, lo que se incrementa es la impunidad y la corrupción.

No quiero dentro de las empresas que aparecen allí involucradas, son EIA, Furel, MYS, Enecon y Proin. Han facturado algunas de ellas hasta 15 visitas, que cobran por 36.000 pesos por visitas. Esto es una mina. Por mes a un solo cliente, en lo que se llama 'instalaciones de clientes CPS'. Según información también de directivos al interior de la empresa. Algunos de ellos, ya no se vaya a buscar más, doctor Marc Eichmann, ya los echó. No se preocupe, ya los echó.

HALLAZGO	VALOR	OBSERVACIÓN
EXISTENCIA DE UN CONTRATO DE REVISORIA CON LA EMPRESA SICTE LA CUAL HA NOTIFICADO INCONSISTENCIAS QUE NO HAN SIDO ACOGIDAS POR LA INTERVENTORIA		FINALIDAD DEL CONTRATO ENTONCES?
	\$ 1.053.092.548	ESTOS SON LOS SOBRANTES
EXISTENCIA DE MATERIALES Y EQUIPOS EN BODEGAS DE CONTRATISTAS Q NO ESTAN EN SAP (FALTANTES Y SOBRANTES)	\$ 4.231.588.542	ESTOS SON LOS FALTANTES (HAY QUE COTEJARLOS CON LO QUE ESTA POR FUERA DEL SAP PARA REALMENTE DECIR QUE TODO ES DETRIMENTO)
	\$ 1.966.516.546	ESTOS ESTAN POR FUERA DE SAP
EXISTENCIA DE MATERIALES EN BODEGAS INTERNAS QUE NO ESTAN EN SAP	\$ 785.525.172	ESTO ES DESORGANIZACIÓN Q PUEDE LLEVAR A DETRIMENTO Y MALA PLANEACIÓN
EXISTENCIA DE ACTIVOS FIJOS EN BODEGAS INTERNAS QUE NO ESTAN EN SAP	\$ 1.921.184.061	ESTO ES DESORGANIZACIÓN Q PUEDE LLEVAR A DETRIMENTO Y MALA PLANEACIÓN

Los hallazgos aparecen. No me voy a detener. En la Regional del Sur, vuelvo a insistir es lo más llamativo. La Gerente con título falso, con título falso y anticipó entrega a los contratistas por 4.500 millones de pesos, sin planillas de pago, ni actas de pago.

Pregunto: ¿Cómo se liquidan los contratos, qué ha hecho la Contraloría? Ahí tiene otros 4.000 millones de pesos, Contralor, que se pueden sumar a los 13.000 que ya encontró o primero podemos llamar al doctor David Suárez, a la Universidad Eafit, si nos permite hacer los controles. Es más, él debería de estar contento porque cada vez que hago una denuncia, la empresa le paga más a través de quien lo contrata como abogado. O sea, le estoy facilitando a él ingresos, subsistencia a partir del control político. Creo que no le va a quedar tiempo ni para la academia, que tanto le gusta.

Los hallazgos en la regional: 45 kilómetros de cable perdidos, equivalentes a 8.000 millones, señor Contralor. Aleatoriamente, fuera del negocio del picado. No es que sean muy picados los directivos de UNE. No, 'picado' es que le cobran a uno un metro y medio, instalan uno y el otro lo pican en el mercado negro. Ese es otro negocio increíble dentro de la empresa, por falta de controles. Ahí sí no nos duele lo público. Es que esto es público, un privado tendría unos controles muy diferentes. Tres toneladas de cable que son picadas y vendidas en el mercado negro. No cuadran con las entradas. Artículos que no están inventariados con plaquetas, facilitando a los contratistas hacer su 'agosto'.



Este es el Gerente del Norte de la empresa.



La una, en el sur del país, haga de cuenta como los traquetos y el otro, de prócer de la Patria. Publicación en la revista Soho. No crean que tengo a Soho como algo diario, como para ver. Un amigo, buscando mujeres desnudas agradables, vio esto y me llamó. Me dijo: ¿Pago en Soho para disfrazarse de Simón Bolívar y como se llama Simón Bolívar, ahí lo sacaron?.

¿Ustedes no han echado este tipo de personajes? Es que eso a la empresa le genera un clima laboral y ante la opinión pública. ¡Ave María! Pues sí, esto se puede tapar con [...] si se pagan 12.000 millones de pesos en publicidad en diciembre, ese señor tapa lo que sea. Me gustaría y lo mismo sucede, ¿cómo se pierden los containers?

Me gustaría, señor Gerente, usted no tiene mucho tiempo pero que le mostrara al Presidente de UNE, a la Junta y que presentara esta revista, y que presentara esta foto. Hay otra más agradables, donde él aparece de civil y le toman la foto al frente con Simón Bolívar. Búsquenla. ¿La Junta que opina o no dice nada? ¿Cómo no va a decir nada si son los Gerentes de las Regionales de Cali y de Barranquilla, que manejan el Norte y el Sur del país? Tengo otra carta, que en cambio sí firmaron, Usme salió a conseguir la firma de todos, como buen secretario General. Y por eso, Usme es bueno que busque a todos los altos directivos, para que vengan y expongan su posición antes del primer debate o durante el primer debate, sin mucho afán.

¿Cuál es su posición dentro del Concejo de la ciudad de Medellín en el tema de la fusión de UNE – Millicom? No a través de una carta que mandaban de apoyo

a Horacio Vélez, no sé qué dirán ahora, porque algunos ya me han llamado privadamente y dejan muy mal parado a Horacio Vélez.

En tres de las seis zonas donde hace presencia UNE, aún existen descuadres en inventarios, señor Contralor, cercanos a los 12.000 millones de pesos. Llamemos al funcionario defensor, perdón, al catedrático, haber si nos deja hacer esa denuncia, Jesús Aníbal, solo en televisión.

Si se tiene en cuenta que Medellín es el 50% y le sumamos a Santander y el Eje Cafetero, que no están en las auditorías. Vuelvo a insistir que son aleatorias porque no hay personal y el personal está acosado laboralmente y amenazado, puedo calcular un descuadre de inventario muy pequeñito, cercano a los 30.000 millones de pesos. 30.000 millones de pesos. Es lo que le falta a Metrosalud para salir de su situación financiera. A la salud de los medellinenses, de los estratos menos favorecidos.

30.000 millones de pesos pero como las cifras son tan grandes en UNE, eso es como dijo alguien en la tribuna: 'Una chichigua'. En Bogotá, Cali y Barranquilla, cerca de 200.000 millones de pesos están amenazados en inventarios. En alto riesgo de fraude. Si sumamos a Medellín, Santander y el Eje Cafetero, estamos hablando de una cifra superior a los 400.000 millones de pesos. ¡400.000 millones de pesos!

¿Cuál es la responsabilidad política? Vuelvo a reclamar.

CONSTITUCIÓN DE ALIANZA MEDÉLLIN EN ANTIOQUIA
E.F. S.A.S.

En la ciudad de Medellín, a los 15 días del mes de enero del año 2013, se reúnen los señores:

(1) El Municipio de Medellín, entidad territorial debidamente representada por el Alcalde del Municipio de Medellín, identificado con la cédula de ciudadanía **71.622.851**, todo lo cual acredita conforme al acta de posesión del Aupado Pleno del Municipio del 22º de marzo de 2013 en cumplimiento del Decreto 0576 de 2013 y especialmente en uso de las facultades conferidas por el Acuerdo 55 del 5 de diciembre de 2012 actuando como representante legal del MUNICIPIO DE MEDÉLLIN con NIT No. 899.909.211-1.

(2) El Departamento de Antioquia, entidad territorial debidamente representada por la Secretaría Seccional de Salud y Protección Social de Antioquia, la señora **LIZ MARÍA AGUDELO SUÁREZ**, mayor de edad, vecina de la ciudad de Medellín, identificada con la cédula de ciudadanía **42.960.027**, todo lo cual acredita conforme a los siguientes documentos: i) Decreto 001 del 1º de enero de 2012; ii) Acta de posesión como Secretaria Seccional de Salud y Protección Social de Antioquia del 1 de enero de 2012; iii) Decreto 1302 de 2013 "Por medio del cual se hace una delegación", bajo el cual se faculta para el presente efecto y especialmente en uso de las facultades conferidas por la Ordenanza 39 del 19 de diciembre de 2012 actuando como representante legal del DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA con NIT No. 899.909.286-0.

(3) La Caja de Compensación Familiar de Antioquia – COFPAFA, una Caja de Compensación Familiar debidamente constituida bajo las leyes de la República de Colombia, representada válidamente en este acto por **CARLOS MARIO LONDOÑO GÓMEZ**, mayor de edad, vecino de la ciudad de Medellín, identificada con la cédula de ciudadanía número **70.095.002**, quien en calidad de Director Administrativo segunda suplente, actúa como representante legal, todo lo cual se acredita con copia del certificado de expedido por la Superintendencia de Salud Familiar y en adelante previa del Consejo Directivo de la entidad según consta en acta seccional adjunta y que forma parte integral del presente instrumento.

(4) **Gerente General:** Se nombra para ocupar dicho cargo al Señor **OMAR BENIGNO PERILLA VALLETERO**, ciudadano colombiano, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Medellín, identificado con la cédula de ciudadanía número **79.347.284**.

En constancia el presente documento es suscrito por quienes en el intervinieron:

LUIS FERNANDO SUÁREZ VÉLEZ
ALCALDE DE MEDÉLLIN (E)

MEMBRIO PRINCIPAL

LUIS FERNANDO SUÁREZ VÉLEZ C.C. 71.622.851	ALBERTO ARISTIZABAL OCAMPO C.C. 98.437.262
CARLOS MARIO MONTAÑA BERRA C.C. 70.340.449	GLORIA EMILISE URREGO URREGO C.C. 39.436.748
HORACIO VÉLEZ DE BÉDOUT 70.063.777	MARIA EUGENIE RODRIGUEZ VILLAZ 42.885.626
JAIRO HUMBERTO RESTREPO ZEA 15.322.793	IVÁN MADRUGO PÉREZ SALAZAR 71.712.530
SERGIO AUGUSTO VÉLEZ CASTAÑO C.C. 71.611.946	CARLOS ENRIQUE GARDENAS RENDÓN C.C. 71.628.297
DAVID ESCOBAR ARANGO C.C. 98.570.721	RODOLFO LÓPEZ HERRERA C.C. 32.308.855
RICARDO SIERRA MORENO C.C. 8.346.590	FRANCISCO ALEJANDRO MIRRA AGUILAR C.C. 98.541.674

Intervino el Gerente General de EPM, Juan Esteban Calle:

“En aras que tenemos dos invitados que vienen de lejos, me gustaría cederle la palabra. Esta es el acta, porque allí me decían: ‘Eso es mentiras lo que usted está diciendo de la Junta Directiva’.

Ayer corroboré que el presidente es Carlos Mario Montoya Serna, director del Área Metropolitana. Médico, gracias a Dios. Me doy la bendición diez veces porque iban detrás de nombrar a Horacio Vélez para manejar 1 billón 100.000 millones de pesos de la salud de los antioqueños.

¿Entonces, esos son los más educados? ¿Cómo es que decía la publicidad? ‘Somos los mejores contra la corrupción’, Y los antioqueños se creyeron esa. ‘Somos los mejores contra la corrupción’. Juan Felipe, se la creyeron los antioqueños y miren que no es mentiras.

Esta es el acta de formulación de los Estatutos y aquí se ve el personaje, que no es inquina sino que uno tiene que perseguir a los bandidos de los combos sino a los que hacen parte también de los combos de cuello blanco.

Horacio Vélez de Bedout, en representación del Gobernador. Asesor y miren quién es el suplente: María Eugenia Ramos. ¿Cómo es posible que un Secretario de Despacho, doctora Aura Marleny, le entregue la responsabilidad a un asesor en su jerarquía, doctor John Jaime Moncada?

¿Eso cuando se había visto? Porque soy el ‘amiguís’, el ‘amiguís’. No sé nada de telecomunicaciones pero le entregué UNE. No se nada de salud, pero le voy a entregar la EPS Mixta.

Decisión muy sabia, así se llama la empresa, la que tomó el Alcalde y las mayorías, de elegir a Carlos Mario Montoya como presidente. Ventaja para el Municipio de Medellín. Y aquí está el otro ex Presidente de UNE.

Nosotros si somos muy de malas. Cuando en salud creímos que habíamos salido de la corrupción de Palacino y de otros parásitos. Iba a decir una cosa, que más bien me arrepentí. David Escobar Arango, en nombre de Comfama.

Vuelvo a decir, entre ‘amiguís’, mis ‘amiguís’ nos vamos a tomar la Junta Directiva de la EPS Mixta, de 1 billón 100.000 millones de pesos de inversión y

mis ‘amiguís’ resulta que mi ‘amiguís’ nombró al esposo de la directora de Comfama, Federico Arango, que espero que venga –doctor Usme, usted lo busque, como le corresponde–, para que venga y nos dé la cara. Su esposo hace parte de la Junta de UNE Telecomunicaciones. Y todos terminamos entre ‘amiguís’.

Allá está el otro suplente que iba a privatizar, Iván Mauricio Pérez, a Empresas Varias de Medellín. Gracias a Dios este Concejo se lo impidió. Como lo dijimos en el debate esta mañana, ‘gracias a Dios se lo impidió’. Los únicos dos que lo iban a permitir, están de secretarios de Despacho del ‘amiguís’, Santiago Londoño – secretario de Gobierno y Esteban Escobar – no se puede decir ‘alias’, porque el ‘alias’ es para otro tipo de personas, debe ser ‘apodo’, ‘Palillo’. ¿Qué no sé por qué salió de Indeportes? Espero, señor Presidente, que aquellas preguntas que la Bancada del Partido Liberal le dijo, lo de la publicidad y las otras que ayer se presentaron, nos las hagan llegar antes del primer debate. Que si no alcanzo a leerlo, esté seguro que mi Unidad de Apoyo lo lee.

Quiero agradecer a mi Unidad de Apoyo, como agradecen muchos de los concejales. Porque aún en el momento en que estuve en los momentos más difíciles, ellos siguieron aquí recibiendo información, evacuando respuestas, especialmente las personas que ustedes conocen. No quiero ser excluyente. Pero quiero, antes de terminar, demostrar la situación de los ‘amiguís’. Un aviso social. ‘Se vende casa fuera del perímetro de Valorización, en El Poblado, costo 7.500 millones de pesos’.

No es propiamente una falsa VIP. 7.500 millones de pesos. Interesados, llamar al actual secretario de Obras Públicas, anterior Jefe de Planeación y Secretario de Obras de Municipio, Mauricio Valencia”.

Intervino el Gerente General de EPM, Juan Esteban Calle:

“En aras que tenemos dos invitados que vienen de lejos, me gustaría cederle la palabra. Tenemos a Pyramid que vino desde Boston, uno de nuestros consultores y tiene que regresar hoy, y me gustaría que los escucháramos en relación al análisis estratégico que hace esta conocida firma el mundo con presencia en más de 100 países sobre la sustentación estratégica del proyecto.

También agradezco la presencia del presidente de Colombia Móvil-Tigo en representación de Millicom, Esteban Iriarte. Nos están escuchando vía

streaming en más de 10 países del mundo. Reiterarle a esas personas que están por fuera de Colombia el interés que tenemos los colombianos de seguir promocionando nuestro país como un destino amigable y atractivo para la inversión extranjera.

A los que nos ha tocado ir por el mundo tratando de vender una imagen favorable de Colombia nos llena de orgullo ver el cambio que ha tenido el país en la percepción de inversionistas extranjeros. Vender la imagen de este país hace 10 años era misión imposible. Pensar en invitar inversionistas extranjeros a venir a Colombia era una tarea titánica y vemos con satisfacción como la imagen de Colombia todos los días está más posicionada en el mundo y somos conscientes de la importancia de seguir contando con empresas internacionales que le apuesten al futuro de Colombia, genera empleo y contribuye al crecimiento económico del país.

Para nosotros es halagador contar con la presencia de Esteban Iriarte también en el Concejo”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Señor Presidente, no tengo ninguna dificultad pero con el fin de cerrar el debate que se inició en el día de ayer, y continuar con la agenda, le solicito dé respuesta a las inquietudes que se plantearon ayer, para que la Mesa Directiva continúe direccionado la agenda”.

Intervino el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret:

“El concejal Guerra en su intervención de ayer solicitó información adicional que estamos preparando en este instante, la publicidad partida por medios en el 2006, estamos preparando los cuadros para entregárselos.

Por otro lado, el tema de Vertex, es una empresa con la cual nos pusimos en contacto que hizo para las normas NIIF el avalúo de unos activos específicos que se necesita hacer por una empresa certificada en normas internacionales, el gerente es Rafael Torres que está citado y está dispuesto a venir acá.

Había un tema con respecto al detalle de las consultorías y lo estamos trabajando, y ahí es muy fácil saber uno en qué consultorías se ha gastado el dinero.

Saber el impacto que tiene una consultoría es un poco más difícil porque hace parte de un plan general.

Con respecto a los controles. Nosotros hemos cambiado un poco la estrategia de control, creo que controlamos mejor ahora.

Primero pusimos un punto de control en la contratación, antes se hacía en cada una de las vicepresidencias que eran quienes tenían el presupuesto, hacían el pedido y después de hacerlo recibían los bienes, entonces no había ni pesos ni balances dentro de este tema. Hoy en día centralizamos las compras, centralizamos el control del presupuesto también, lo que hace que cualquier contratación tiene que pasar por el Comité de Compras que está formado por áreas interdisciplinarias donde está auditoría.

Otro punto de control en la cadena es la interventoría. Antes el control se había a nivel de auditoría que es como un control posterior a los hechos donde se buscaba cuáles eran los problemas y ahora se dividió el área de Auditoría y la mitad la pusimos para que en los contratos más grandes, que son los que usted mencionaba de obra, controlaran la parte de interventoría y que los interventores que están actuando en esos contratos tuvieran quien los estuviera mirando para cumplan con los requisitos para que se les capacite, porque muchas veces el problema era que cogían una persona y le decían que tienen que hacer interventoría a un contrato y no tenía las herramientas para poderlo hacer. Muchos de ellos digamos en alguna época se leían por encima del contrato y no podían hacer una interventoría bien hecha.

El tercer punto a nivel de control, antes el presupuesto que se le asignaba las áreas era anual y si ellos gastaban poco en los primeros meses a final de año la plata que sobraba podía utilizarse para hacer compras sin los controles. Hoy en día a final de cada mes la plata que no se ejecuta, se separa y se manda para una bolsa de ahorros y esa plata es la que nos ha permitido de alguna manera controlar el gasto y digamos que eso ha sido efectivo y este año vamos por encima del presupuesto al 134% del presupuesto en Ebitda.

Averigüé el tema de los inventarios a fondo y tengo un correo del vicepresidente de Redes, Hernando Salazar, tema Inventarios.

Dice:

Hola, estuvimos revisando las cifras en detalles y esto es lo que encontramos con respecto a los inventarios. Solamente en tres de seis zonas de UNE, a nivel nacional, existen descuadres de inventarios que superan los 12.000 millones.

La respuesta es:

Las auditorías de centro y norte reflejan cifras de \$10.677 millones sumando activos materiales y equipos por fuera de SAP así como balance de faltantes y sobrantes en las bodegas del contrato.

Esto debido a que no se habían terminado de integrar los sistema de inventario de UNE y EPM Bogotá al momento de la auditoría.

Estas auditorías se hacen y para noviembre de 2012 esta cifra se redujo a \$1.320 millones de acuerdo con el plan de mejoramiento definido.

No se quiere decir que los 1.320 millones de pesos sea poco, hay que mirar que está pasando, recuerden que esta gente está instalando en este instante alrededor de unos 113.000 servicios mensuales que es un movimiento grande.

Con respecto a lo de la Regional Sur que se mencionó con respecto a los \$4.500 millones a contratistas de UNE en Cali, en la auditoría de la Regional Sur lo que se menciona en el informe es que hubo subcontrataciones por ese valor no que haya pagos por ese monto sin soportes.

Sin embargo hay un tema que nos pasa en Cali que es complicado, para poder tirar redes en Cali tenemos dificultad porque la gente de Emcali a los contratistas nuestros de alguna manera descubrimos por medio de las auditorías que les solicitaban que pasaran gastos que realmente no existían.

Cuando descubrimos ese caso en la auditoría lo hicimos de conocimiento de las autoridades pertinentes y está en la Fiscalía y revisamos las demás regionales para ver ocurría lo mismo. El tema de los inventarios es difícil de controlar, estamos conscientes que le tenemos que meter la mano para controlarlo mejor, pero es un proceso que poco a poco a se irá afinando. La señora Herrera que manejaba la Regional Sur, a raíz de las denuncias hechas en este hemicycle hicimos una verificación con la auditoría de cada uno de los directivos si tenían los papeles correspondiente y apareció que Luz Amparo Herrera no tenía

documentos, no era graduada, viajé a Cali y le dije que renunciara, eso es lo que se hace, no se echan porque si uno la echa deja abierta la exposición de la compañía a eventuales demandas laborales y fue denunciado ante todos los organismos de control a los que se debe denunciar la persona.

El tema de Simón Bolívar, estuvo trabajando en UNE hasta mes y medio, la señora tenía un Contact Center que cuando él entró a la compañía, que eso fue hace tiempo, antes que yo estuviera acá, prestaba los servicios, él había tenido inconveniente con un trabajador que es quien después averiguamos había enviado el correo en nombre del tema de Transparencia por el Atlántico, llamé personalmente a Transparencia por el Atlántico y me dijeron que ellos no habían enviado ese correo, que era un correo sustituto, pero digamos que a raíz de estos temas la relación fue deteriorándose y hoy en día no trabajan más como gerente de la Regional Norte, lo que me dicen es que está trabajando hoy en día en el Icontec.

No sé si hay alguna duda adicional al respecto”.

Intervino el Gerente General de EPM, Juan Esteban Calle:

“Creo que Marc dio respuesta a muchos de los interrogantes y vamos a tener tiempo de resolver las otras inquietudes que surgieron el día de hoy. Llamar la atención a la importancia estratégica que es tener escala en el negocio de telecomunicaciones.

He escuchado muchos argumentos pero no escucho ninguna intervención donde se reconozca la importancia de tener escala global en este negocio. Me parece que con la presentación que va a hacer Pyramid va a quedar claro que no le podemos dar la espalda a las realidades del mercado.

En este negocio de telecomunicaciones quien no tenga escala está en una desventaja competitiva estratégica significativa. Por eso es importante tener la dimensión de quienes son los jugadores con los cuales estamos compitiendo. No nos podemos olvidar independiente de las distintas posiciones que podamos tener que estamos en un mercado donde tenemos 2.2 millones de suscriptores y nuestros competidores tienen más de 300 millones de suscriptores en el mundo.

Me parece que es tema se tiene que abordar porque tanto a nivel de las empresas que dominan el mercado de dispositivos como las que dominan el mercado de contenidos nosotros estamos en la mitad como un canal que conecta dispositivos con contenidos y no podemos desconocer una realidad que es apabullante. El que no tiene escala en este mercado tiene una significativa desventaja competitiva que no se puede desconocer y precisamente estamos tratando de solucionar con el proyecto de acuerdo que estamos impulsando.

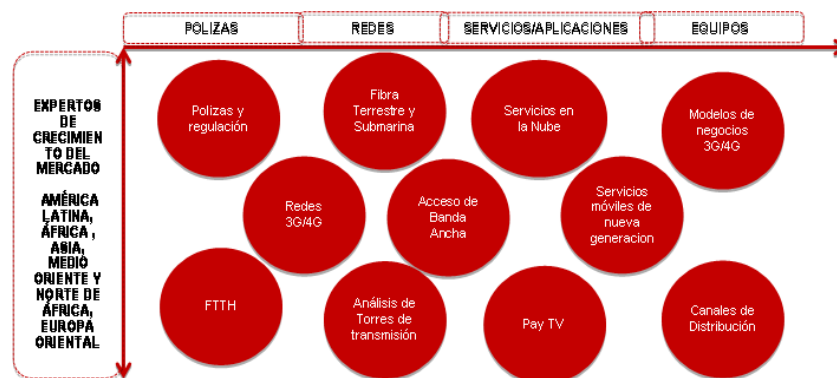
Ventaja competitiva que se cerraría conjuntamente con darnos a nosotros esa posibilidad de convergencia que ya nos están exigiendo los clientes. Creo que vamos a tener tiempo a futuro para abordar este hecho que me parece trascendental en esta decisión y que Pyramid va a dejar claro”.

Intervino de Pyramid Research, Daniel Ramos:

“Es la segunda vez que estamos en este recinto para presentar los resultados de un estudio exhaustivo que se hizo en relación a la situación del mercado actual y nuestra visión de mercado en relación a las telecomunicaciones en los cuatro rubros que se están analizando.

Pyramid Research se enfoca en mercados emergentes

Pyramid Research es una firma de investigación de mercados y de consultoría especializada en mercados emergentes con más de 25 años de experiencia. Nuestra cobertura se extiende a más de 100 países a nivel internacional. Una empresa del grupo United Business Media (UBM) y parte de la red de empresas de Light Reading Communications. Oficinas en Boston, Londres, Hong Kong, Miami. Pyramid Research identifica las mejores prácticas en los mercados internacionales para nuestros clientes.



Nosotros realizamos investigaciones en más de 100 países y tenemos miles de contactos de la industria con proveedores de servicios, fabricantes, reguladores, gobiernos, asociaciones de consumidores e instituciones financieras. Nuestro análisis puede ser realizado de manera global, regional o a nivel de países.

Asia	Europa Occidental	Europa Central y del Este	África y Medio Oriente	América del Norte
Australia China Hong Kong Indonesia India Japón Malasia Nueva Zelanda Pakistán Filipinas Singapur Corea del Sur Taiwán Tailandia Vietnam	Austria Bélgica Dinamarca Finlandia Francia Alemania Grecia Irlanda Italia Países Bajos Noruega Portugal España Suecia Suiza Reino Unido	Bulgaria Rep. Checa Hungría Polonia Rumania Rusia. Eslovaquia Ucrania	Argelia Bahrein Botswana Camerún Congo – República Côte d'Ivoire Egipto Ghana Irán Israel Jordania Kenia Mauricio Marruecos Nigeria Omán Katar Arabia Saudita Senegal Sudáfrica Tanzania Túnez Turquía Uganda U.A.E.	Canadá EE.UU. América Latina Argentina Bolivia Brasil Chile Colombia Costa Rica Rep. Dominicana Ecuador El Salvador Guatemala Honduras México Nicaragua Panamá Paraguay Perú Puerto Rico Uruguay Venezuela

Introducción

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

Posición de UNE en el mercado colombiano

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de UNE
 Evaluación de las alianzas estratégicas
 El porqué de la alianza UNE-Tigo
 Evaluación de la alianza UNE-Tigo

Conclusiones

Pyramid Research recibió el mandato de Empresas Públicas de Medellín para llevar a cabo un análisis para fortalecer y garantizar la sostenibilidad del negocio de UNE Colombia.

Nuestra metodología consistió en un análisis exhaustivo del contexto actual de las telecomunicaciones en Colombia, un análisis de la competencia, evaluación de las opciones estratégicas para la empresa y el desarrollo de un modelo de sinergias para evaluar el impacto financiero de la mejor opción estratégica.

Churn: Tasa anual de desconexión que representa el número de cuentas móviles desconectadas durante el año calendario como porcentaje del total de cuentas móviles al comienzo del mismo año calendario.

RGU (Revenue Generating Units) Unidades generadoras de Ingreso: Un subscriber individual de servicio que genera ingresos recurrentes.

Ebitda: Ingresos antes impuestos, interés, depreciación y amortización.

Capex: Gastos de capital.

Opex: Gastos de operación.

Iden: Red Mejorada Digital Integrada (Integrated Digital Enhanced Network) es una tecnología inalámbrica desarrollada por Motorola en 1994, proporciona a los usuarios múltiples servicios en un único e integrado sistema de comunicaciones móviles.

ARPU (Average Revenue Per User), ingresos medios por usuario) es la media o promedio de ingresos por usuario.

ENTORNO DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES EN COLOMBIA

Colombia experimentará una tasa de crecimiento anual del 7% durante los próximos 5 años; lo cual ubica al país como uno de los mercados más dinámicos de la región gracias a diferentes factores como:

Desarrollos importantes del sector

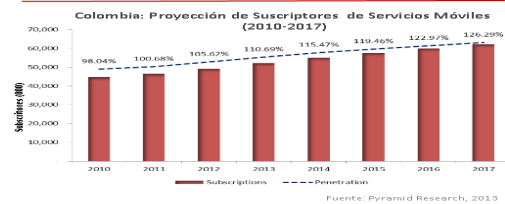
Lanzamiento del programa Plan Vive Digital

La asignación de frecuencias LTE programada para Junio 2013

La consolidación del mercado con la convergencia de grandes operadores.

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

El sector de servicios móviles representó 65% del total de ingresos del sector en 2012.



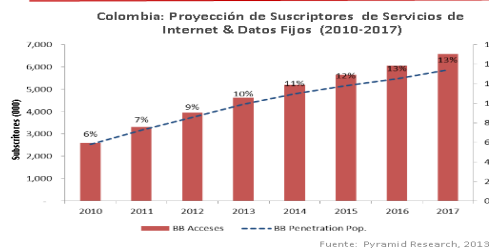
- El nivel de penetración de los servicios móviles sobrepasó el 100% en 2011.
- Los datos móviles representaron el 21% del total de ingresos del negocio móvil en 2012, proporción que crecerá a un 31% en 2017.
- El futuro del segmento de telefonía móvil en Colombia estará definido principalmente por las inversiones en infraestructura para satisfacer la demanda de servicios de datos móviles.

La próxima subasta de espectro para redes 4G en el mes de Junio será fundamental para la expansión del mercado de servicios móviles de datos en Colombia.

EPM

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

El sector de servicios de Internet y datos representó 11% del total de ingresos del sector en 2012.



vive digital Colombia

Vive Digital es uno de los principales motores del sector de servicios de Internet & datos fijos mediante la masificación de Internet y su ecosistema;

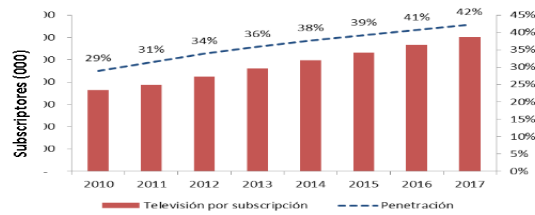
- A la empresa Azteca Comunicaciones se le adjudicó el proyecto Nacional de Fibra Óptica finales de 2011; la empresa se convierte así en el promotor más importante de los servicios de internet y datos fijos en las zonas rurales de Colombia.

Tasa de crecimiento del 16% durante el periodo 2010-2012, la más importante del sector.

EPM

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

El sector de servicios de Televisión por suscripción representó 11% del total de ingresos del sector en 2012.



Fuente: Pyramid Research, 2013

Penetración superior a la penetración de Internet, creando una oportunidad para convertir suscriptores a servicios Multiplay

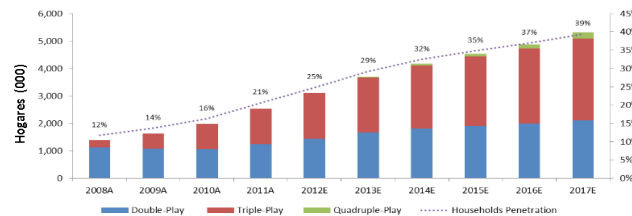
- El crecimiento en 2012 fue influenciado por las promociones agresivas para captar nuevos suscriptores con algunos jugadores en expansión.



- El mercado cerró el año con 4,2 millones de suscriptores, una tasa de penetración en los hogares del 34% en 2012.
- Los servicios por cable representan alrededor del 69% del mercado de suscriptores en 2012.

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

La capacidad de ofrecer múltiples paquetes de servicios se ha convertido en un elemento estratégico de los operadores en Colombia.



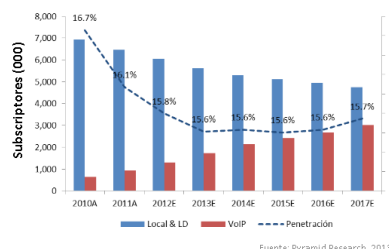
Fuente: Pyramid Research, 2013

- Las proyecciones indican que el número de suscriptores de paquetes se duplicarán en los próximos cinco años, a alrededor de 5,3 millones de suscripciones de paquetes a medida que los operadores de continúan invirtiendo en servicios de banda ancha fijos y móviles.

Entorno del mercado de telecomunicaciones en Colombia

El sector de servicios fijos de telefonía local y larga distancia representó 13% del total de ingresos del sector en 2012.

Colombia: Proyección de Suscriptores de Servicios de Telefonía Local & LD Fija (2010-2017)



Fuente: Pyramid Research, 2013

El índice de penetración vuelve a retomar un rumbo positivo en el 2012 principalmente por la adopción de servicios de voz sobre IP (VoIP)

- El mercado de servicios de telefonía fija local & larga distancia sufrirá una erosión anual promedio del 4% durante los próximos 5 años.
- Esto debido a un churn causado por la canibalización por parte de los servicios de voz móviles y la llegada de proveedores de larga distancia que proveen servicios VoIP sobre la red de datos de los operadores nacionales.

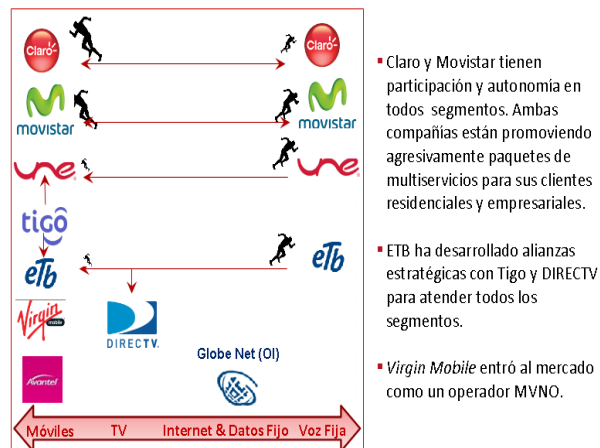
Aumentar los ingresos y el ARPU total, ya que los usuarios al contratar múltiples servicios aumentan su gasto promedio. Disminuir la pérdida de clientes (churn), ya que los usuarios con varios paquetes tienen más probabilidades de conservar su servicio; los niveles de fidelización son mayores al contratar paquetes.

Aumenta la participación de mercado, ya que los operadores pueden ofrecer una variedad de servicios y proteger mejor su base de usuarios existente. Disminuir los costos de operación, ya que los operadores pueden explotar una plataforma de red única para ofrecer una variedad de servicios.

POSICIÓN DE UNE EN EL MERCADO COLOMBIANO

Posición de UNE en el mercado Colombiano

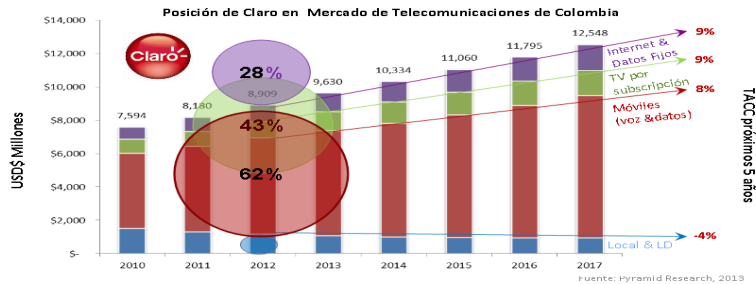
Los operadores han tomado medidas estratégicas para ofrecer paquetes multiservicios



La integración de la operación móvil y fija bajo la marca Claro Colombia le proporciona a la empresa sinergias, economías de escala, y reducciones de costos correspondientes, condiciones necesarias para el crecimiento de los próximos años. Movistar tiene que participar en la subasta de espectro 4G para poder evolucionar en el segmento de servicios móviles. En el mercado de la televisión de pago Movistar optó por la tecnología DTH para diferenciarse de Claro, particularmente en el segmento de ingresos bajos.

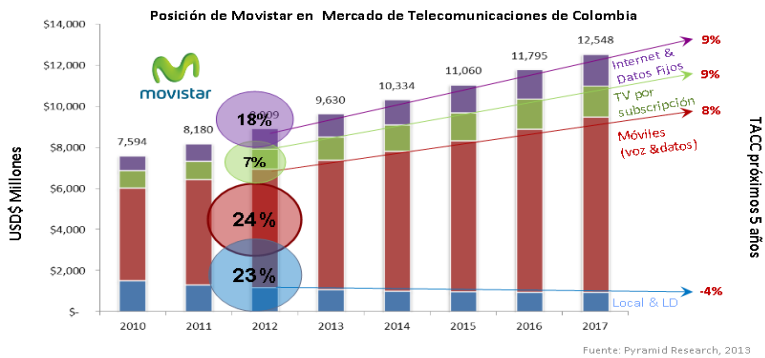
Posición de UNE en el mercado Colombiano

Claro domina el sector de servicios móviles.



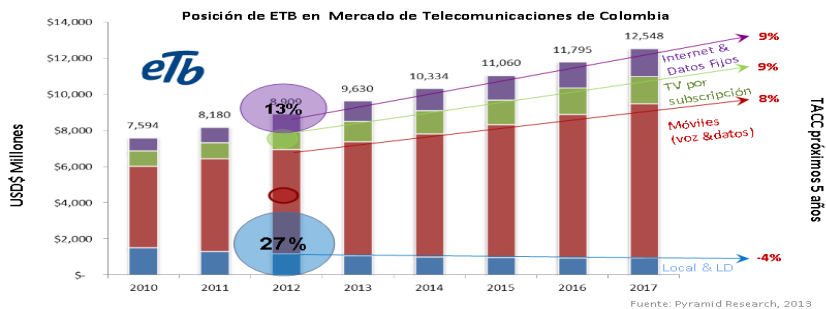
Posición de UNE en el mercado Colombiano

Movistar es la primera empresa en haber integrado la oferta de servicios



Posición de UNE en el mercado Colombiano

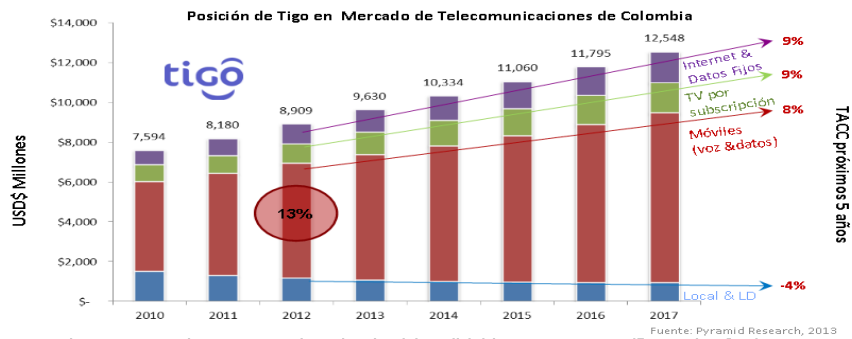
ETB es un proveedor importante de Internet y voz en Bogotá



Para seguir siendo competitivos, ETB ha ampliado su cartera de servicios a través de alianzas estratégicas (ej. Directv y Tigo). La empresa no posee su propia infraestructura para proveer servicios a nivel nacional.

Posición de UNE en el mercado Colombiano

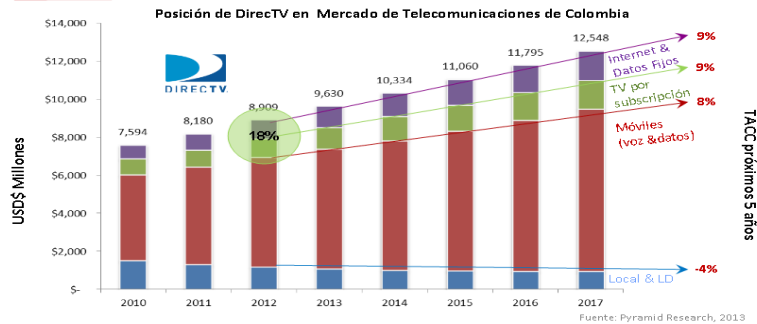
Tigo ha liderado el mercado de servicios de datos móviles



- Tigo se caracteriza por ser un jugador de nicho, dirigida a grupos específicos. Tigo fue la primera empresa en lanzar la tecnología 3.5G, con servicios de datos móviles. Sin un servicio de red fija o de vídeo, Tigo necesita una estrategia para complementar la oferta de servicios en los otros segmentos del mercado.

Posición de UNE en el mercado Colombiano

DirecTV incrementará su participación en el mercado de TV restringida

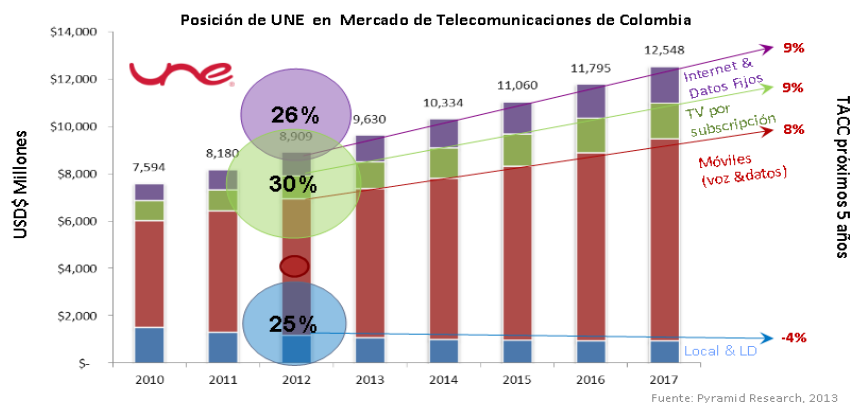


- DirecTV tiene una ventaja sólida y esperamos que siga aumentando su base de suscriptores en los próximos años. DirecTV anunció su intención de tomar parte en la subasta 4G para ofrecer banda ancha móvil.

EPM

Posición de UNE en el mercado Colombiano

La situación actual de UNE requiere acción estratégica en el segmento móvil para garantizar la sostenibilidad del negocio a largo plazo.



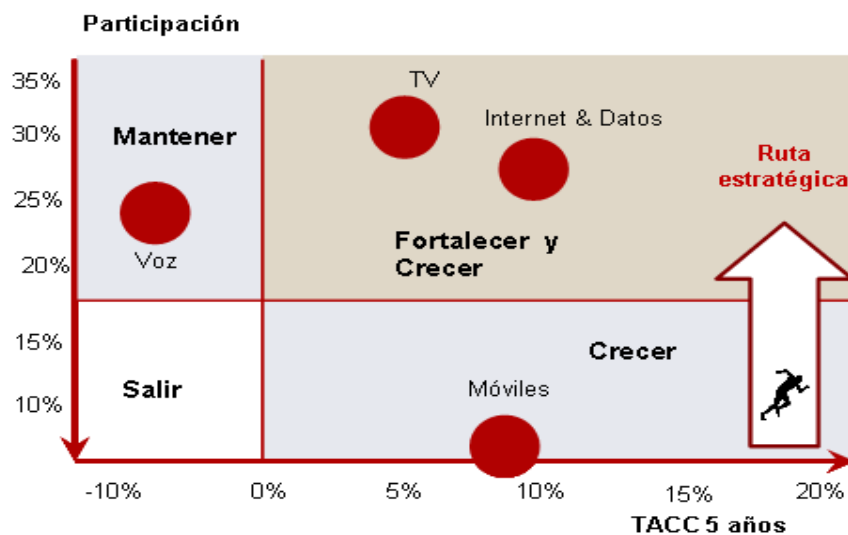
- Si bien está presente en el segmento móvil, su participación de mercado es tan baja que se reduce su capacidad para competir de manera sostenible a largo plazo.

EPM

Posición de UNE en el mercado Colombiano

UNE debe adoptar una ruta estratégica que le permita crecer de manera acelerada su participación en el segmento móvil.

Ruta Estratégica de UNE para los próximos 5 años.



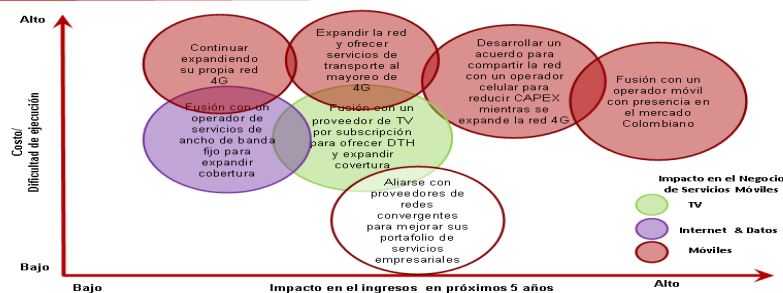
Defender y crecer su participación de mercado en los segmentos de servicios banda ancha fijos y televisión por suscripción. Crecer de manera acelerada su participación de mercado en el segmento de servicios móviles. Enriquecer su portafolio de servicios con paquetes multiservicios para el mercado de consumidores y empresarial a nivel nacional para aumentar su ARPU y disminuir el churn.

ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS PARA FORTALECER EL NEGOCIO DE UNE

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de UNE

UNE

Una alianza estratégica con un operador móvil es eminentemente la mejor opción para UNE



- La opción de venta de la participación de UNE a un operador internacional fue descartada puesto que no es un mercado atractivo debido a la alta concentración y participación de mercado de Claro y Movistar en segmentos de mercado en madurez.

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de

UNE

La fusión con un operador celular aparece como la mejor opción estratégica para fortalecer y garantizar la sostenibilidad del negocio

Calificación (1/7)	Descripción
7	Fusión con un operador celular con presencia en el mercado Colombiano
5.7	Desarrollar un acuerdo para compartir la red con un operador celular para reducir CAPEX y expandir la red 4G
4.5	Continuar expandiendo su propia red 4G
3.30	Fusión con un proveedor de TV por suscripción para ofrecer DTH y expandir cobertura
3.30	Expandir la red y ofrecer servicios de transporte al mayoreo de 4G
2.80	Fusión con un operador de servicios de Internet & datos fijos para expandir cobertura.
1.80	Aliarse con proveedores de redes convergentes para mejorar sus portafolio de servicios empresariales

Para identificar la mejor estrategia se utilizaron los siguientes criterios (peso relativo):

Costo/Dificultad de ejecución (20%)






Impacto en los ingresos en próximos 5 años (30%)

Impacto en el Negocio de Servicios Móviles (50%)

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de

UNE

Para poder acelerar el retorno a la inversión se seleccionaron solo empresas con presencia en el mercado Colombiano.

Calificación (1/7)	Descripción	Alternativas
7	Fusión con un operador celular con presencia en el mercado Colombiano	
5.7	Desarrollar un acuerdo para compartir la red con un operador celular para reducir CAPEX y expandir la red 4G	
4.5	Continuar expandiendo su propia red 4G	
3.30	Fusión con un proveedor de TV por suscripción para ofrecer DTH y expandir cobertura	
3.30	Expandir la red y ofrecer servicios de transporte al mayoreo de 4G	
2.80	Fusión con un operador de servicios de Internet & datos fijos para expandir cobertura.	
1.80	Aliarse con proveedores de redes convergentes para mejorar sus portafolio de servicios empresariales	

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de UNE

¿Cuál es la viabilidad de una alianza con los operadores móviles?

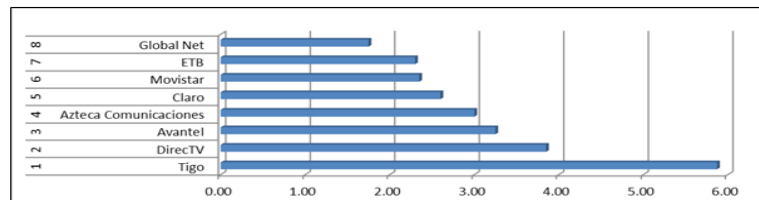
Evaluación de los aliados estratégicos

Tigo aparece como la mejor opción estratégica para UNE

■ Para identificar el mejor aliado se utilizaron los siguientes criterios (peso relativo):

- Participación de mercado
 - Servicios de Internet & datos (5%)
 - Servicios Móviles (15%)
 - Servicios de TV por suscripción (5%)
- Interés de aliarse (20%)
- Complementariedad de la red (30%)
- Eficiencias de espectro (10%)
- Inversiones o alianzas (15%)

Índice de opciones estratégicas Colombia		
Rango/8		Nota (1-7)
1	Tigo	5.87
2	DirecTV	3.85
3	Avantel	3.25
4	Azteca Comunicaciones	3.00
5	Claro	2.60
6	Movistar	2.35
7	ETB	2.30
8	Global Net	1.75



EPM

Alternativas estratégicas para fortalecer el negocio de UNE

¿Cuál es la viabilidad de una alianza con los operadores móviles?

Operador Móvil

Justificación



- La empresa ya ofrece servicios convergentes con la fusión de Telmex-Comcel
- Control sería limitado por parte del grupo América Móvil de México;
- Se intensificará la situación de monopolio en el segmento móvil, que será un gran obstáculo regulatorio y político.
- Participación limitada en la subasta LTE.



- La empresa ya ofrece servicios convergentes con la fusión de Coltel-Movistar
- Control sería limitado por parte del grupo Telefónica de España.
- Situación financiera de la Corporación Telefonica es débil.



- Participación de mercado muy limitada (<1%)
- Avantel sólo posee 7,5 MHz en la banda de 850MHz.
- Tecnologías iDEN ha sido dado de baja por los operadores internacionales que pone en riesgo negocios Avantel corporativa



- Permite el acceso a una red de distribución ya establecida a nivel nacional.
- UNE tiene participación directa (25%). En la opción de la fusión, Millicom tendría el control.
- Tigo posee espectro en la banda 1,900MHz la cual es mas eficiente para los servicios 4G de última milla.

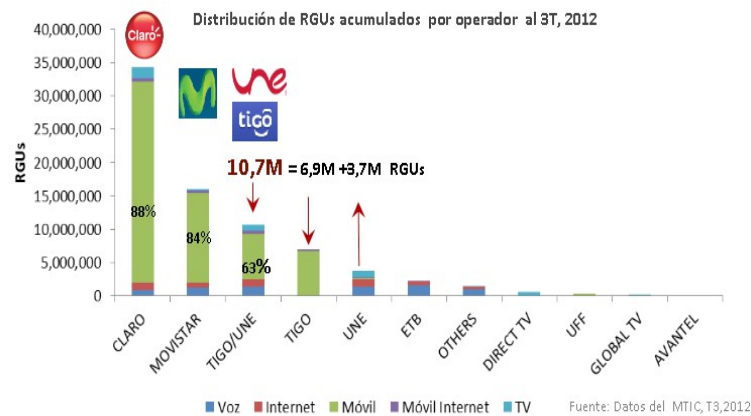
EPM

EL PORQUÉ DE LA ALIANZA UNE-TIGO

El porqué de la alianza UNE-Tigo

Aumentar el número de Unidades Generadoras de Ingresos (RGU)

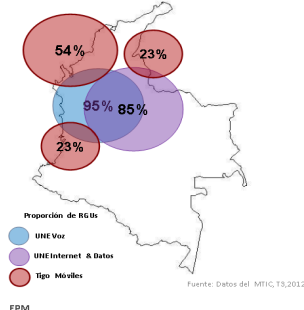
La alianza UNE-Tigo ubicaría a la empresa en el tercer lugar en relación al número de RGUs lo que le permitirá a la empresa tener una distribución de RGU semejante a la distribución de Claro y Movistar. La base de clientes de UNE pasaría de 3,7M RGUs a 10,7 RGUs (15% del mercado) de manera acelerada; estableciendo una base de clientes más sólida para competir contra Claro y Movistar.



El porqué de la alianza UNE-Tigo

Expandir la cobertura de servicios a nuevos mercados geográficos

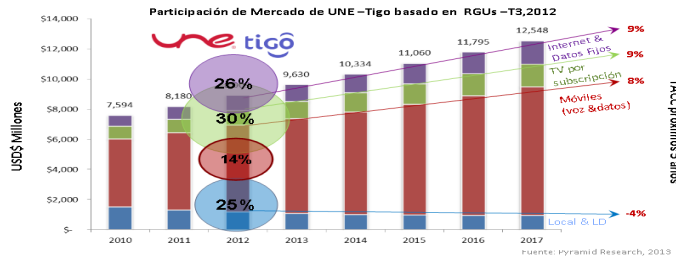
Proporción de RGUs de UNE y Tigo por Región -3T 2012.



- La mayoría de RGUs de UNE están concentrados en la región de Antioquia.
- La alianza con Tigo expandirá la cobertura geográfica de la empresa en las regiones económicas más importantes del país.
- La empresa estaría en mejor posición para competir contra Claro y Movistar en la región del Pacífico y la región del Caribe.

El porqué de la alianza UNE-Tigo

La alianza fortalecería la participación de mercado en los 4 sectores

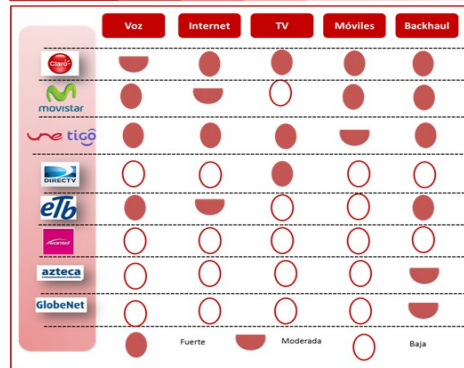


- La alianza de UNE-Tigo fortalecería la posición de mercado en los 4 sectores de la industria.

EPM

El porqué de la alianza UNE-Tigo

La alianza fortalecerá la participación de mercado en los 4 sectores

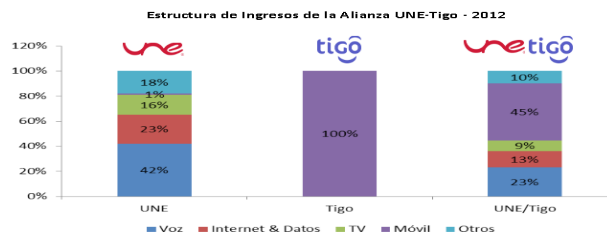


- Según los datos del 2012, la alianza de UNE-Tigo crearía una entidad con ingresos anuales alrededor de \$1.8 billones de dólares y un EBITDA de \$469 Millones de dólares.

EPM

El porqué de la alianza UNE-Tigo

La alianza fortalecería la estructura de ingresos de la empresa



- Según datos del 2012, La proporción de los ingresos por servicios móviles pasaría de un 1% a un 45% del total de los ingresos de la nueva empresa. La empresa ocuparía el tercer lugar con un 18% de participación del total de ingresos del mercado.

EPM

El porqué de la alianza UNE-Tigo

Complementariedad de la Red de acceso y transporte



Fuente: UNE, 2013

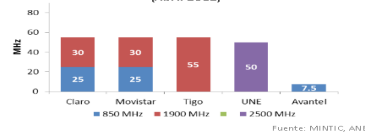
EPM

- La convergencia de servicios móviles y fijos está impulsada principalmente por la migración hacia una red IP, en la que muchos de los subsistemas básicos son idénticos entre redes fijas y móviles.
- UNE ha realizado inversiones importantes para ampliar su red de fibra óptica para soportar la red de servicios LTE.
- UNE cuenta con la infraestructura de red de transporte necesaria para soportar el acceso de transmisión de datos y voz móviles de Tigo.

El porqué de la alianza UNE-Tigo

Complementariedad del espectro de frecuencias

Atribución Actual de Frecuencias Móviles en Colombia (Abril 2012)



Fuente: MINTIC, ANE

EPM

- Los operadores de redes móviles que detienen espectro en frecuencias bajas están en una mejor posición competitiva.
- La banda de 2,5 GHz es menos atractiva ya que necesita el despliegue de más sitios y torres para conseguir una cobertura similar y calidad de una red LTE en comparación a la banda 700MHz para o 1.9MHz. Es una frecuencia más apropiada para el transporte de datos.
- La alianza UNE-Tigo permitirá a UNE mejorar su espectro accediendo a la banda 1.9MHz de Tigo y así minimizar los costos de despliegue de red de acceso de servicios LTE.

EVALUACIÓN DE LA ALIANZA UNE-TIGO

Evaluación de la alianza UNE-Tigo

Indicadores de la Transacción UNE-Tigo 2012.

Millones USD\$	UNE	TIGO	UNE TIGO
Ingresos	\$ 1,038	\$ 853	\$ 1,891
OpEx	\$ 797	\$ 625	\$ 1,422
CapEx	\$ 357	\$ 198	\$ 555
EBITDA	\$ 241	\$ 228	\$ 469

Fuente: Pyramid Research, 2013

- La alianza de UNE-Tigo crearía una entidad con ingresos anuales alrededor de \$1.8 billones de dólares y un EBITDA de \$469 Millones de dólares, según datos de 2012.
- El rango de las sinergias totales es de USD\$1.7 Billones a \$925 Millones de dólares.
- La transacción generaría sinergias del 20% del total del EBITDA combinado en 2012 o 7% del total del Opex combinado en 2012.
- La sinergia estaría dentro del rango de transacciones similares. Sinergias de ingresos son de aproximadamente 1% a 2% de los ingresos totales combinados en un año.

Evaluación de la alianza UNE-Tigo

Impacto de la alianza en los ingresos, el Capex y el Opex.

Sinergias de ingresos representan aproximadamente 51% o la mitad de las sinergias generadas por la transacción. Sinergias de ingresos se generarán por la reducción del churn de prepago, como resultado de la venta de paquetes de servicios, el leve aumento del ARPU debido a la adopción de paquetes de multiservicios, entre otros.

Las sinergias de Capex representarán alrededor del 29% de las sinergias totales, principalmente por una reducción de los costos de instalación de sitios celulares. Las sinergias de Opex representarán alrededor del 20% de las sinergias totales y resultan de la complementariedad de la red de transporte de UNE y la red de acceso de Tigo, beneficios resultando de la armonización de comisiones y acceso a nuevos canales de distribución.

CONCLUSIONES

- Alianza UNE-Tigo es la mejor opción estratégica para garantizar la sostenibilidad del negocio de EPM a largo plazo.
- Hemos identificado una serie de opciones estratégicas para ayudar a UNE a identificar la ruta estratégica que le permitirá garantizar la sostenibilidad de su negocio a largo plazo.
- De todas las opciones que examinamos, encontramos la alianza UNE-Tigo la más atractiva por que le permitirá a la empresa cerrar la brecha de vulnerabilidad en el sector de servicios móviles y así poder competir contra Claro y Movistar.

La justificación de la alianza UNE-Tigo se puede resumir en una serie de puntos clave:

- Es consistente con las tendencias mundiales de convergencia de servicios móviles y fijos.
- Las operaciones y la redes de UNE y Tigo son altamente complementarias; la superposición de segmentos es limitada, lo que facilita la integración sin redundancias operativas sustanciales.
- Fortalece la empresa para enfrentar a Claro y Movistar.
- Permite el acceso a una red de distribución ya establecida a nivel nacional.

- Fortalece la viabilidad del negocio de ambas empresas a largo plazo.
- Genera eficiencias de espectro importantes; fundamentales para el desarrollo de servicios de datos móviles.

Con esto concluyo la presentación y quedo a disposición para las preguntas”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Me podría repetir porqué se evaluó solo Avantel y Tigo.

Y dentro de su estudio cómo impacta en que Millicom no reparta utilidades.

La otra pregunta es si ustedes analizaron dentro de ese estudio esa presunta reputación que tiene Millicom en el mundo”.

Intervino de Pyramid Research, Daniel Ramos:

“Voy a responder a la primera pregunta porque concierne al estudio que hicimos, las otras dos preguntas las remitiría a los señores presentes ya que está fuera del alcance del estudio que hicimos. El primer criterio que establecimos fue que tenía que ser una empresa que tuviera presencia en el mercado colombiano porque esto es un asunto que tiene que llevarse de manera acelerada, y volvemos a lo que decíamos que el volumen y la necesidad de tener economía de escala es sumamente importante y esto no se logra de un día para otro.

La competencia es tan fuerte que es importante que se haga con un operador que ya tenga presencia en el mercado colombiano. Cualquier inversionista extranjero que se le invite a venir a Colombia para hacer una inversión de este tipo y cuando vea el tipo de competencia que tiene de parte Claro y Movistar diría que no.

Ante eso dijimos que debería ser una empresa que tenga presencia en el mercado nacional, entonces las cuatro opciones son Avantel, Movistar, Claro y Tigo. Movistar y Claro como no tienen interés de hacer una alianza con UNE porque tienen una posición definida a nivel de servicios convergentes, tienen cobertura nacional y entonces descartamos esa dos opciones por eso.

A nivel de Avantel el puntaje que se le dio fue bajo porque tiene una cartera de clientes limitada, UNE no conseguiría la ventaja de escalas que se mencionó porque Avantel no tiene el volumen suficiente de clientes para poder lograr el objetivo. Además de una cuestión tecnológica, ellos están hoy en día operando en una frecuencia que es de los boquitoquis y eso es una tecnología que está decreciendo y por eso el interés que tiene Avantel de participar en la nueva licencia de 4G.

Ese es un poco el raciocinio por el cual llevamos a cabo seleccionar a las empresas y el porqué el puntaje que se le dio a cada una de ellas. Las otras dos preguntas las remito a los señores aquí presente”.

Intervino el presidente de Millicom, Esteban Iriarte:

“Respetuosamente vengo a compartir con ustedes nuestra visión, pero quiero hacer extensiva mi visión o preocupación por nuestros empleados y hablo de las dos compañías, más de 20.000 personas y sus familias que seguramente tendrán incertidumbre sobre qué está pasando, que escuchan en los medios y no les queda claro qué es lo que sucede e igual a nuestros consumidores.

El cáncer de las compañías muchas veces es la incertidumbre, los datos cuando no son correctos generan que los clientes se vayan porque nadie quiere estar en un servicio si no sabe si van a continuar en el tiempo. Tratando de aportar un poco de luz en un camino de oscuridad por algunos momentos quiero compartir con ustedes quién es Millicom en el mundo, cuál es su solidez financiera, Millicom en Colombia es una historia de éxito o no lo es, y adicionalmente lo que busca el proyecto de fusión.

Hoy escucha uno de los concejales que pedía argumentos. Y creo que los argumentos son la base de esta presentación y el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos pedía que expliquemos en términos de cómo somos auditados. Entonces antes de iniciar a presentación quiero compartir que somos una compañía auditada anualmente por la Contraloría y los datos que ven son resultado de eso.

Además tenemos un proceso de revisor fiscal que hasta el año anterior fue comprada y es una de las firmas más prestigiosa del mercado, porque somos una compañía pública que cotiza en la Bolsa, somos auditados por SOX y tenemos controles internos de sorpresa y auditorías programadas. Les aseguro

que hay algo que tenemos son controles y auditorías. Los números que están acá son públicos y por tanto iniciaré por quién es Millicom en el mundo.

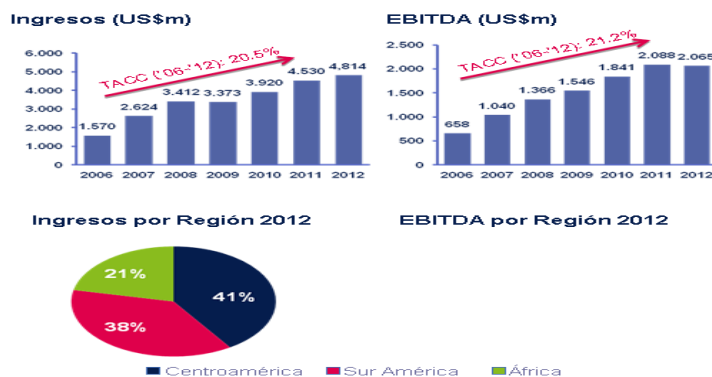
Grupo de telecomunicaciones en mercados emergentes que provee servicios de voz, datos y TV por cable a más de 45 millones de usuarios en 15 países de América Latina y África, bajo la marca Tigo. Tiene una posición líder (# 1 o 2) en 92% de los mercados donde opera.

Según lo expresó el CEO Global de Millicom en la última presentación a los inversionistas, se espera tener ingresos de USD 9 billones para el 2017. Se posiciona como una compañía de consumo masivo no de tecnología, se enfoca en encontrar el balance adecuado entre crecimiento rentable, generación sostenible de flujo de caja y retorno sobre capital invertido.

Como hay gente que nos está escuchando explicaré el término Ebitda porque se usará continuamente en la presentación. Ebitda: (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)

Eso significa que si tuviéramos una tienda en la esquina ese indicador mide la diferencia entre los ingresos y todos nuestros costos directos, la luz, la renta, el costo de la materia prima que se compra y este indicador es importante porque hace comparable a las compañías. Cuando se habla de Ebitda se habla de un término de rentabilidad, se habla de un términos de eficiencia de cómo estas compañías son medibles.

Entonces me permite poder comparar qué tan bien hacemos las cosas o qué tan mal las hacemos con otras compañías del mercado de la misma industria e inclusive de otros mercados.



En Centro América operamos en Guatemala, Honduras, El Salvador y tenemos un pequeño negocio corporativo en Nicaragua y también tenemos negocios en Costa Rica. En Suramérica operamos en Bolivia, Paraguay y orgullosamente en Colombia y después operamos en otros siete países de África.

Nuestro Ebitda también está diversifica y esto le da una visibilidad de qué tan diversificado está nuestras inversiones y por ende qué tan riesgosos somos de cara al mercado.

Pero ¿quién es Millicom?

Fue fundada en 1979 por el grupo sueco Kinnevik, quien tiene inversiones en telecomunicaciones, medios de comunicación, servicios en línea, papel y empaques, entre otros. El grupo Kinnevik es de amplio prestigio en Europa con más de 100 años de operación.

Tenemos sede en Luxemburgo y este es un punto crítico, he escuchado que las empresas son de papel, que es de lo más desprestigiado en Europa, y sinceramente no puedo hablar de las percepciones, lo que tengo para decir es que Luxemburgo es un país que fue fundador de la Unión Europea, que tiene 500.000 habitantes y que estos han logrado el segundo PBI per cápita más alto del mundo.

Nosotros tenemos una empresa física ahí, no tenemos papeles. Hay más de 100 empleados ahí. Nuestro accionista ha vivido en Luxemburgo y trabajado allí y todavía tiene sus propiedades ahí. Luxemburgo no tiene su principal riqueza en la transferencia, compra y venta de acciones y demás sino que de hecho su principal industria viene del acero.

Muchas de las instituciones de la Unión Europea hoy están basadas en Luxemburgo. Ahí es donde nosotros tenemos nuestra casa matriz. También tenemos en Estocolmo, Londres, Miami, distintas unidades de trabajo.

Cotizamos en la Bolsa de Estocolmo como también lo hacemos en el Nadcap donde hace un año tomamos la decisión de pasarnos al Nadcap OMC a fin del año pasado el valor de la capitalización, el valor de la compañía del mercado era de 8.5 billones de dólares.

Realizamos jornadas de capitales anuales. Cada cierre de cuatrimestre el presidente global presenta al mercado los resultados de la compañía, no son para nada oscuros es solo poner Millicom.com y ustedes van a poder entrar y obtener los datos de la compañía.

Una vez al año nos sentamos y explicamos a todos los inversores que tengan interés en saber cuál es el destino de la compañía y lo que queremos hacer. Estamos tan orgullosos de nuestra compañía que creemos que compartiendo traemos inversores a ella.

Esa así como nuestro presidente tomó el compromiso con el mercado de duplicar el tamaño de la compañía, llevarlo desde 4.5 billones de dólares de facturación a más de 9 billones en los próximos 5 años. Lejos de pensar de irnos de mercado. Hace más de 30 años que estamos acá y esperamos estar otros tanto más.

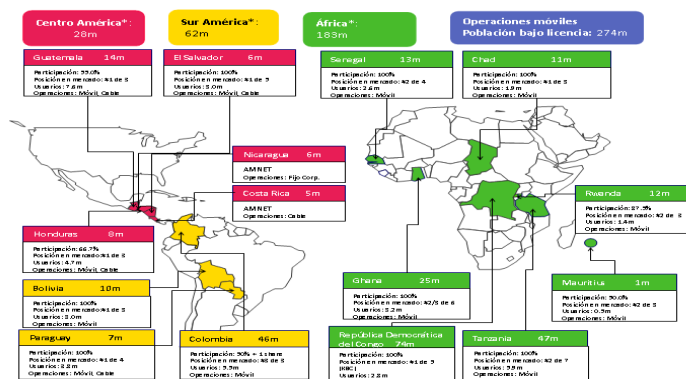
En la parte derecha del cuadro encuentran quien son los accionistas.

La última vez que tuve el honor de ser invitado al Concejo de Medellín y presenté este cuadro, cuando terminé, el doctor Juan Esteban Calle, resaltó la importancia de algunos de esos accionistas institucionales.

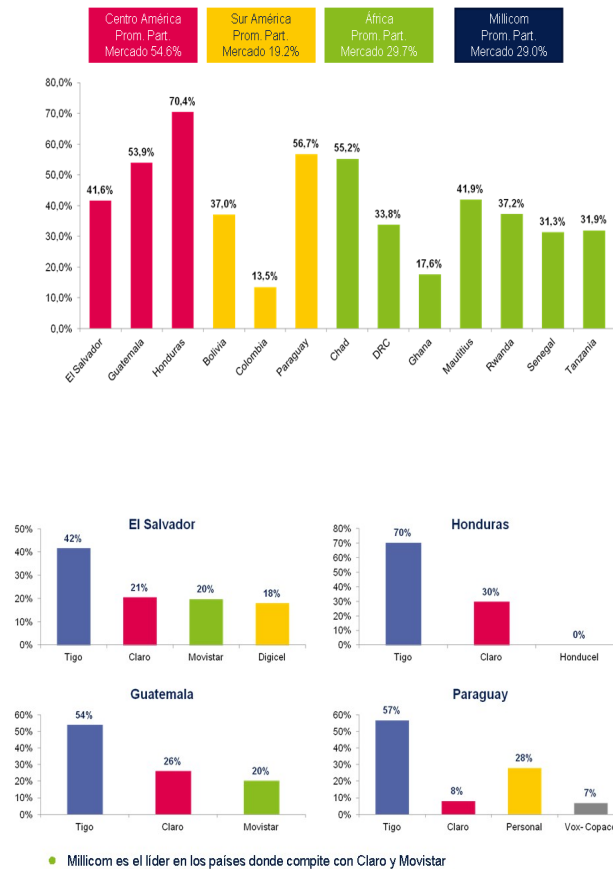
Acciones más importantes

INVESTMENT AB KINNEVIK	Suecia	37%
DODGE & COX	Estados Unidos	3%
CAPITAL RESEARCH GLOBAL INVESTORS	Estados Unidos	3%
SVEDBANK ROBUR FONDER AB	Suecia	2%
CAPITAL WORLD INVESTORS	Estados Unidos	2%
BANK OF NEW YORK MELLON CORP	Estados Unidos	2%
JM HARTWELL LP	Estados Unidos	1%
SEB FONDFORVALTNING AB	Suecia	1%
PICTET ASSET MANAGEMENT LTD	Reino Unido	1%
FOLKSAM LO FOND AB	Suecia	1%

Diversificación global



Participación del mercado



Este cuadro es importante.

Nosotros aprendimos de la industria pero nuestros competidores son los mismos en distintos mercados con excepción de Colombia.

Socios locales

Tenemos grande experiencia, hace más de 10 años tenemos un socio en Guatemala y tenemos otro socio en Honduras y en distintos países.



He escuchado muchos temas alrededor del control.

Cuando llegamos a Colombia en el año 2006 tuvimos los mismos tipos de controles que tenemos en otros lugares. Tenemos la posibilidad de mediante instrumentos legales tomar las decisiones en distintos ámbitos y órganos de la compañía. Nunca, en ninguno de los países donde operamos hemos forzado la voluntad de ninguno de nuestros socios, siempre hemos estado dispuestos a dialogar.

No les voy a negar que algunas de las decisiones que se tomaron la compañía quizá fueron un poco más tardías de lo que hubiésemos querido pero creemos que el diálogo y la postura transparente y de respeto a quienes eligieron un matrimonio de largo plazo están por sobre las decisiones de corto plazo.

Con orgullo les muestro este cuadro. La responsabilidad social es uno de los pilares críticos. El objetivo de la estrategia de Responsabilidad Social es mejorar la calidad de vida de las sociedades en las que operamos invirtiendo en el desarrollo de iniciativas sostenibles.

Millicom ha desarrollado proyectos enfocados en tres áreas de inversión: Educación, Salud y Medio Ambiente. Algunos Resultados – 2012:

- Creación de la “Fundación Millicom”
- USD\$ 6 millones invertidos en 2012
- Ganadores del “G20 Challenge on Inclusive Business Innovation” por la inclusión a la telefonía móvil de personas con bajos ingresos
- 300.000 niños beneficiados en África en colaboración con la Fundación “Reach for Change”.
- Desarrollo de plataformas tecnológicas para proyectos sociales con GSMA y UNICEF.

La última vez que estuve acá y compartí la presentación con los ponentes del Concejo no había incluido esta parte de la presentación, pero como es relevante la quiero compartir y es la solidez del grupo Millicom en términos financieros. Millicom mantiene calificación estable por Fitch Ratings: BB+ con perspectiva estable.

“La calificación de Millicom refleja su posición líder en la mayoría de los mercados donde opera, resultando en alta generación de flujo de caja libre.”

“Un fuerte reconocimiento de marca y extensos sistemas de distribución ayuda a la compañía a mitigar el ambiente competitivo especialmente en voz móvil.”

“La compañía ha mantenido históricamente una fuerte posición de liquidez con un alto balance de efectivo.”

Moody's: Ba1 con perspectiva estable

“El grupo tiene record de fuerte crecimiento y desempeño operacional”.

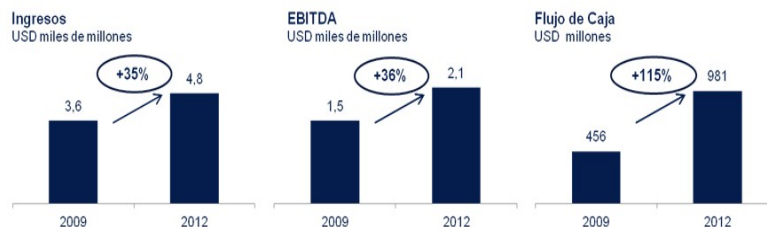
“Buena visibilidad en términos de crecimiento futuro”.

“Continuo progreso del grupo para tener un mejor balance de utilidades y generación de flujo de caja en las diferentes regiones”.

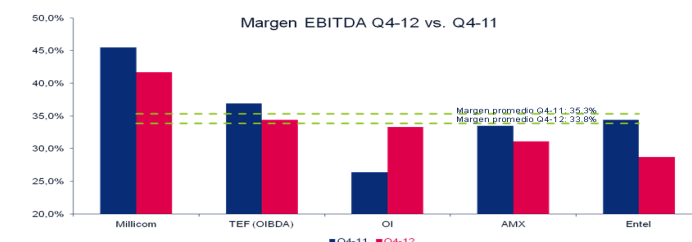
“Fuentes indicadores crediticios y políticas financieras disciplinadas”.

Eso se ve reflejado en nuestros números, del 2009 al 2012 los ingresos de Millicom creció en un 35%.

De 2009 al 2012 el Ebitda creció un 36% y el flujo de caja tuvo un crecimiento de más de 115%.



Somos de las compañías más rentables del mundo.



■ El margen EBITDA es uno de los más altos de la industria, superior al de sus competidores en Colombia, tanto de Claro (América Móvil) como de Movistar (Telefónica Latino América)

Datos financieros clave 2012

USD Millones	2009	2010	2011	2012
Mobile customers (m)	33.9	38.6	43.1	43.8
Revenue	3373	3,920	4,530	4,814
Ebitda	1546	1,841	2,089	2,065
Capex*	748	704	825	922
Operating Free Cash Flow*	678	1,047	1,218	1,127

En el tema de las torres creemos que cuando uno de los activos de la compañía que es la infraestructura no aporta un valor diferencial no tiene sentido tenerlo en nuestras manos y es por eso que los tercerizamos, todavía no tercerizamos el total, lo vendimos.

Hasta ahora hemos entregado el 30%. El dinero que recaudamos de la venta de la infraestructura la repartimos entre nuestros accionistas, los de Tigo Colombia.

Es como Emtelco, es un proveedor de servicios comunes a distintas empresas. En el caso de UNE Emtelco además es una unidad de negocio que genera dinero para UNE, es una decisión que está mirando otro indicador financiero que es el retorno sobre la inversión, por eso disminuimos el cápex para reinvertir ese dinero en los clientes. Ahora cuando uno habla de solidez financiera no puede obviar hablar de la duda, cuál es el nivel de endeudamiento de la compañía.

Como pueden ver tenemos el endeudamiento más bajo de la industria.



Estamos muy lejos de la ruptura, de la bancarrota o de cualquier indicador así.

Hablando de la banco roda esta mañana me desperté en esta bonita ciudad y encontré en un diario muy representativo que hablaba que nosotros teníamos una posibilidad de quiebra del 43%. Quien daba el dato era una empresa que se llama Microaxis, de hecho pueden entrar a Microaxis.com, soy honesto no lo conocía hasta hoy en la mañana.

Entonces llamé a varias personas que conozco y que tienen liderazgo en el mercado financiero y les pregunté qué es Microaxis y no me supieron contestar. Entonces lo primero que hice fue poner Millicom y efectivamente decía que teníamos un riesgo de bancarrota de 43% y luego de eso puse América Móvil y decía que tenía un riesgo de bancarrota de 43%, después de eso puse Coca Cola y decía que tenía 40% de riesgo de bancarrota. Puse a Pepsi y decía que 39% de bancarrota. Puse BMW y tenía 50% de bancarrota.

Pensé que quizá era un problema en Colombia y puse Bancolombia y tenía 47% de riesgo, por tanto sigo sin saber qué es Microaxis, pero no creo que pueda confiar en ellos, confié más en los números de mi compañía. Sobre Millicom lo que puedo decir es que tenemos un portafolio diversificado a través de 15 países en América Latina, un alto nivel de gobierno corporativo, es una compañía extremadamente ética, es una compañía respetuosa de las reglas locales y sumamente respetuosa de sus empleados y consumidores o usuarios.

Tiene un portafolio de productos basado en el BAS no estamos basado sobre un mercado que se muere, no estamos en la voz. Nos vemos como una compañía de consumo masivo, nos vemos como una compañía que el 37% de sus ingresos vienen de cosas que no son la voz. Tenemos un récord probado de crecimiento, generación de flujo de caja libre y un apalancamiento le hace un endeudamiento, deuda, que es prudente y con una liquidez muy sólida.

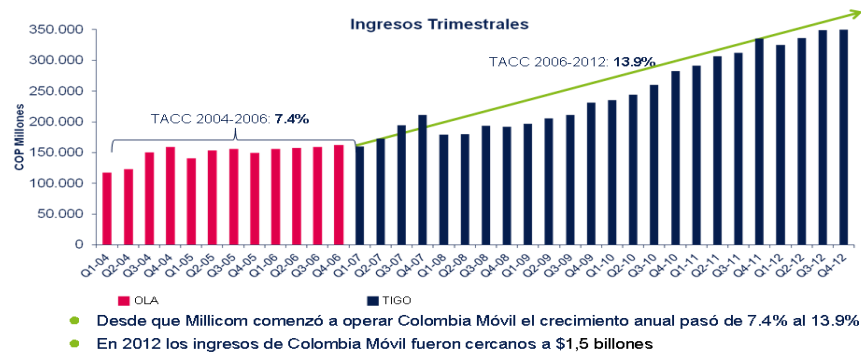
Pero quizá ese es el accionista, quizá llegamos a Colombia y no supimos hacer las cosas, por eso ahora compartiré la historia de Millicom en Colombia cuando llegamos en el año 2006.

Acuerdo de accionistas ETB-EPM-Millicom

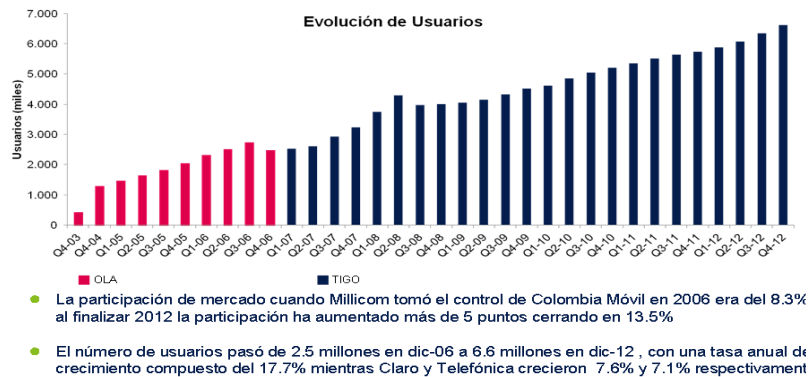
Aportar tanto su experiencia, conocimiento y manejo del negocio de telecomunicaciones

Aportar capital y recursos a la sociedad.

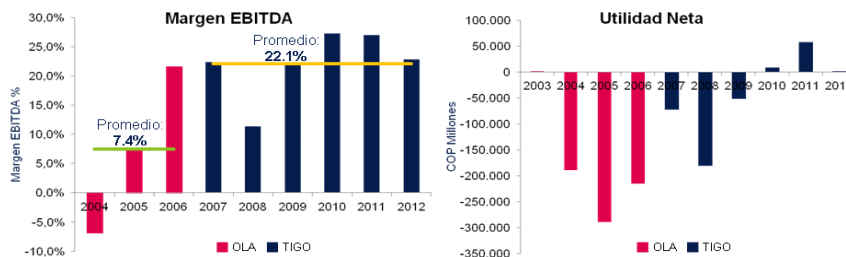
Ese es el motivo por el cual llegamos a Colombia. Lo supimos hacer, este cuadro que ven aquí son los ingresos trimestrales de la compañía.



Más de 6 millones de usuarios

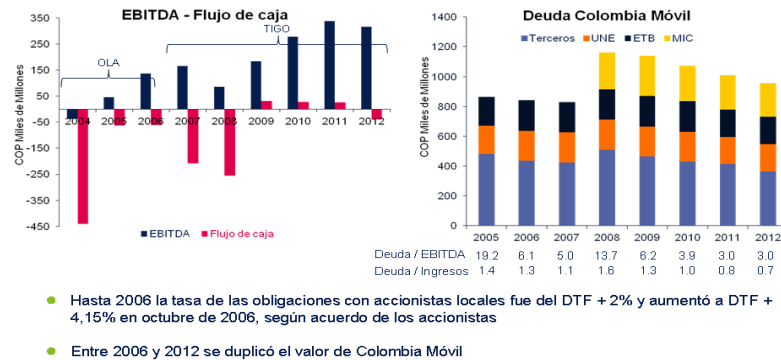


Mejora en rentabilidad



- Durante la administración de Millicom el margen EBITDA promedio ha sido del 22.1% frente a 7.4% que se tuvo durante los primeros años de la operación de Colombia Móvil
- A partir de 2010 las utilidades netas de la Colombia Móvil han sido positivas y se han utilizado para cubrir las pérdidas de periodos anteriores

Mejora en posición financiera



La deuda sobre Ebitda de 19.2 significa que necesitaba 19.2 años de generación de Ebitda sino tuviera que pagar después los intereses, los impuestos para pagar la deuda que tenía.

Nadie le iba a prestar dinero a eso compañía. Pero tampoco le iba a prestar dinero en el 2008 pero en el 2010 si porque tenía una deuda razonable para la industria en la cual operaba.

En el 2010 nosotros teníamos que devolverle el dinero a los accionistas, le preguntamos a los accionistas en la asamblea que era lo que íbamos a hacer porque la forma de devolver la deuda era cuando Millicom tomó parte del acuerdo fue que se le iba a aumentar los intereses que los accionistas cobraban por esa deuda. O sea que Ola hasta ese momento pagaba DTF más 2 y en el momento que Millicom tomó pasó a pagar DTF más 4.15.

Cuando se les preguntó a los accionistas qué hacer prefirieron dejar la compañía endeudada con capital propio. La compañía podía haber tomado deuda de terceros y repagarla a los accionistas pero los accionistas tomaron la decisión en la asamblea 24, reflejada en el acta 79, y libremente por unanimidad tomaron esa decisión.

Si se hubiese querido pagar la deuda se pagaba, la compañía tenía capacidad de endeudamiento. De hecho la capacidad de endeudamiento de la compañía hoy es enorme. Nuestra deuda sobre ingresos es 0.7 veces; pero porque dejaron el dinero ahí y sinceramente no lo sé, es la única parte de la presentación que voy a 'inferir' que dejaron el dinero ahí porque la rentabilidad

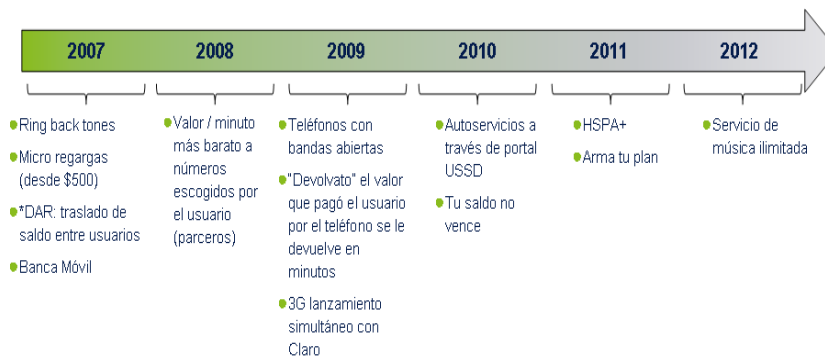
que tenían era excepcional, el valor de la compañía entre el año 2006 y el año 2012 se duplicó, qué inversiones podíamos haber hecho en el año 2006 que dupliquen el valor de la plata que estamos poniendo habiendo atravesado una crisis como fue la del año 2008, una crisis internacional de las más fuertes que se recuerdan.

Este es un motivo por el que los accionistas quizá decidieron proteger su inversión y obtener un retorno cuando nadie daba retornos. No somos una compañía de voz, no creemos que lo seamos, somos una compañía que innova y en este cuadro se ve nuestra innovación que mira el cliente.

Innovamos porque queremos más clientes.

Líderes en servicios innovadores

Primeros en ofrecer servicios innovadores



Deuda con accionistas

Deuda con Accionistas	Dec-06	Dec-12
MIC		0 204,044
ETB	203,997	183,597
UNE	201,596	181,436

Desde la llegada de Millicom como administrador de Colombia Móvil no se han solicitado nuevos aportes a los socios locales.

Tampoco se han solicitado nuevos préstamos a los accionistas, al contrario, ésta se ha ido pagando según lo acordado.

Finalmente, no me quiero tomar mucho tiempo acá porque entiendo que ustedes han tenido la oportunidad de compartir en distintas presentaciones lo que motiva la fusión y les diremos para nosotros que es lo que los motiva en el caso de los servicios Tigo ofrece servicios móviles, nosotros sabemos de movilidad, UNE sabe de servicios fijos.

Servicios	<ul style="list-style-type: none"> ● Tigo ofrece servicios móviles ● UNE ofrece servicios fijos
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> ● Tigo tiene conocimiento del mercado prepago ● UNE tiene conocimiento del mercado pospago
Regiones	<ul style="list-style-type: none"> ● Tigo tiene una posición fuerte en la Costa Atlántica ● UNE es fuerte en Antioquia y el Eje Cafetero ● La complementariedad se refuerza porque las dos compañías ya han realizado inversiones en la región donde el otro es fuerte, facilitando las sinergias comerciales

El futuro del negocio fijo es el móvil, y el futuro del negocio móvil es el fijo. Pero no porque lo diga yo, o esté pasando esto en Colombia, no porque los otros competidores de Colombia ya lo hayan hecho, porque vaya donde vaya es lo que sucede, para ahí va el mercado. Pero porqué el mercado va para ahí. Hasta hay un concepto que no se ha introducido que es el Churn, que es la rotación de los clientes que abandonan la compañía.

El Churn cuando el producto es individual, es más alto que cuando el producto está empaquetado y eso es así porque el cliente lo prefiere, porque el consumir prefiere tener paquetes a tener productos individuales, como el Churn se reduce lo que nos dice el mercado es como el Churn se reduce y los consumidores son los que están eligiendo que así sea, las empresas se tienen que ir para ahí, no es porque nosotros los ejecutivos de las compañías seamos brillantes, simplemente es que el consumidor elige y nuestra obligación como ejecutivos es darle lo mejor a cada uno de nuestros consumidores.

Tigo sabe del mercado prepago y UNE sabe del mercado pospago.

Tigo necesita ir al mercado pospago porque así va el negocio de datos, el empaquetamiento, hay productos cada vez más accesibles para la gente y la gente progresa a través del tiempo y tiene la capacidad de poder tomar un servicio para pagar todos los meses; pero si uno quiere democratizar el servicio de Internet fijo tiene que hacerlo por vía del prepago, porque este es la clave, para llegar a la base de la pirámide hay que saber de prepago y de esos sabemos nosotros y finalmente otras de las cosas que hablaron mis antecesores es la clara fortaleza que tiene la compañía en UNE en Antioquia y la clara fortaleza que nosotros tenemos en la Costa Atlántica, donde tenemos más del 50% allí.

Lo decía la gente de Pyramid Research tenemos la posibilidad de acceder a esos canales de distribución y usarlos a través de todos lados.

He visto este cuadro en distintas presentaciones:

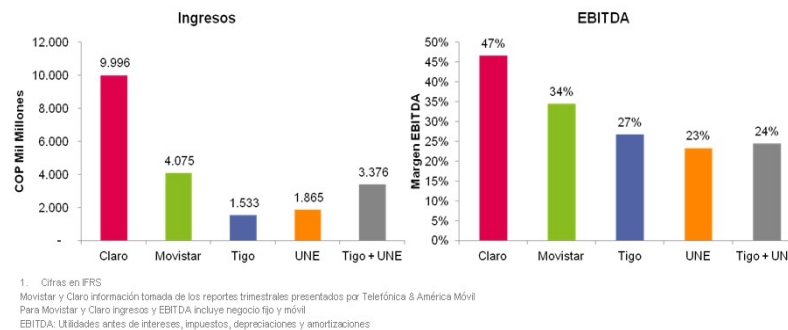
						
TV cable	✓	✗	✗	✓	✗	✗
Internet fijo	✓	✓	✗	✓	✓	✗
Telef. móvil	✓	✓	✓	✗	✗	✗
TV Sat	✗	✓	✗	✗	✗	✓
Telef. fija	✓	✓	✗	✓	✓	✗
Corporativo	✓	✓	✓	✓	✓	✗

La perfecta complementariedad la tenemos con UNE que no tiene la movilidad ni los servicios satelitales.

El potencial competitivo es enorme, fíjense como las diferencias de los negocios, el doctor Juan Estaban Calle hablaba de la necesidad de la escala, necesitamos la escala para ser más eficientes para genera más flujo de caja y para reinvertir ese flujo de caja en traer más competencia a Colombia, de eso se trata este juego, traer más competencia a Colombia.

Este es el último cuadro y quiero llevarle tranquilidad a los más de 20.000 empleados que tenemos y sus familias, para tantos consumidores, que hoy reciben nuestro servicio, que la solidez financiera del accionista Millicom es fuerte, no está atacada, no tiene nivel de compromiso, que generamos alianzas

sostenibles en el tiempo con nuestros socios a través de los distintos países, y que tenemos comprobados resultados operacionales.



Estoy abierto a todas las preguntas que quieran surgir como a volver si es que es necesario”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Doctor Esteban, escuchándolo, Millicom tiene cosas positivas y lo dije desde un principio, son una buena compañía, tenemos reparos es en que para UNE quizá no sea la mejor, y lo digo por respeto, indudablemente están en buenas manos, argumenta muy bien todas las fortalezas de la compañía.

Solo decir que 30 días antes que se quebrara el Meryl Inchi y el Lima Brother tenían calificación triple A de muchas compañías más calificadores. No me interesa argumentar la posición económica de la compañía de ustedes, que considero es una compañía sana y cada compañía o persona jurídica tiene derecho a ver como se apalanca y bajo qué modo de espectro económico funciona.

Eso no me incumbe, indudablemente son casos visibles, Lima Brother era uno de los bancos más grandes el mundo, Meryl Inchi con historia de más de 100 años, nadie iba a pensar que se iban a quebrar si esa viene siendo parte de la sustentación; pero eso no es lo que importa aquí, nosotros respetamos su compañía y a usted, respetamos la posición que asume, sé que usted no está haciendo milagros, estamos es para hacer dinero y usted para representar los intereses de su compañía, nosotros como concejales representamos los intereses de nuestra compañía y a pesar de las fortalezas que ustedes tienen,

soy de los que insisto que UNE frente a las posibilidades que tiene debe buscar un socio adecuado.

Millicom puede servir, que hay mejores también y a eso es lo que le queremos apostar y le digo con respeto pero quería dejar esa claridad para que no quede en el aire que las posibilidades están así. Usted y yo lo sabemos, los bancos, son los que más porcentaje y posibilidades de quiebra tienen porque si algún día se levanta la mayoría de sus clientes con ganas de su dinero y se ponen a hacer la fija lo quiebran en cuestión de 24 horas”.

La Presidencia:

“Le solicité a la familia del concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, porque lo vi pálido, que lo retiraran, él no quería, pero creo que tengo el acompañamiento de todos en ese sentido. Me comprometí a enviarle esas dos presentaciones para que desde la Secretaría y la grabación para él actualizarse, y quiero dejar esa constancia, porque como un roble estuvo acá desde las 7:00 a.m., y creo que su estado de salud amerita el cuidado de todos nosotros”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Creo que la fusión que va a hacer EPM Telecomunicaciones está enfocada a Millicom España dentro del cual el 50 más 1 acción es Colombia Móvil. Usted hace la presentación de Millicom dentro de su universalidad, pero necesito, porque si nos vamos a fusionar con Millicom España que tiene el 50%, es los estados financieros de Millicom España Holding de los diferentes años desde el 2006 hasta lo que va corrido del 2013.

Segundo, porqué no ha entregado dividendos ni utilidades a los socios, al decir que nos dio Marc Eichmann en todo este tiempo y que solo vienen unas utilidades y que en última instancia no se sabe tampoco cuando habrá algún reporte de utilidades. Tercero, porqué se convierte en una sociedad unipersonal, el holding es una sociedad unipersonal de acuerdo a este certificado de libertad y tradición en donde en última instancia decide la matriz según inscripción 01211420 del libro 1 de la Cámara de Comercio de Bogotá, existe una situación de control entre Colombia Móvil y Millicom España Sociedad Unipersonal, actualmente no hay acciones en circulación de Colombia Móvil que estén en cabeza de personas distintas a aquellas que conformaron un mismo beneficio real.

Por documento privado 0001 de representante legal del 11 de abril de 2008 inscrito el 7 de mayo de 2008 bajo el número 01211420 comunicó la sociedad matriz Millicom España Sociedad Unipersonal, domicilio fuera del país; usted sabe cuál es el objeto del holding, que se ha configurado una situación de control con la sociedad de la referencia o sea con Colombia Móvil.

Apenas ahora hace 10 días la convierten en una Sociedad Ltda., también por certificado de libertad, es más, cuáles son las razones. Porque cuando antes pertenecía a la junta el señor Mario Zanotti expresó: “El Vicepresidente para Latinoamérica, de Millicom Mario Zanotti, anunció que antes de un año, estoy hablando de 2007, 2008, la nueva Colombia Móvil podrá cotizar sus acciones en la Bolsa de Valores de Colombia e informó que esto hace parte de los compromisos adquiridos al hacerse socio del operador”.

Según informe de la Bolsa no hay acciones, se las llevaron para España.

Quiero preguntar porqué y si eso termina siendo parte de algunos pagos; usted acaba de ‘inferir’ que no es ‘asegurar’ sólo es lanzar una hipótesis. Quiero preguntarle algo a lo que hizo alusión Roberto Cardona, la venta de las torres de microondas como está claramente en el informe anual de Millicom en el 2012, si nosotros tenemos el 25% de Colombia Móvil, esa venta de las torres en otro holding en el cual Millicom tiene el 40% es bueno que nos explique frente a eso.

Que nos diga cuántos holding tienen, yo tengo un número pero necesito que usted nos lo manifieste. Se ha dicho mucho frente a algunas posturas que hacen unos cuestionamientos y no ve uno que se controviertan de manera clara por parte de la compañía.

Prospecto de información de la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto de Colombia Móvil S.A., necesito que también nos explique. ¿Por qué Colombia Móvil? Porque dije inicialmente que está bien, usted acaba de dar unos indicadores y unas coberturas y unos liderazgos y unas calificaciones, que mal haría uno en reprochar o controvertir, pero nos genera dudas en torno a algunos cuestionamientos de los cuales han venido siendo objeto; además se ha dicho que Millicom operan en países emergentes, Salvador, Honduras ¿por qué?

¿Por qué no en otros países donde tienen un mayor liderazgo y desarrollo?

Son pregunta que es menester haga claridad para tener mayores elementos de juicio y no dejar muchas veces a las conjeturas”.

Intervino el presidente de Millicom, Esteban Iriarte:

“Presidente, quería ofrecerme, si usted lo considera necesario, para hacerle una presentación personal y completa al concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos porque nos estamos perdiendo, inclusive, sus preguntas, que entiendo es una de las personas más destacadas en terreno de telecomunicaciones en este Concejo, manifiesto por tanto mi disposición de venir cuando sea necesario.

Creo que las preguntas son las que me dan la posibilidad de profundizar en la compañía. Se me pasó en la presentación hacer mención al tema de holding y la estructura de capital que soporta cada una de nuestras operaciones.

Como decía hay una entidad que es Millicom y tenemos diversos socios en los diversos países entonces no conectamos a todos los socios a Millicom como tal, en cada uno tenemos distintos escenarios, si conectamos quedaríamos con el 0,01 y el control de esa compañía también sería muy complejo. Es así que en la compañía española Millicom España, teníamos otros activos hasta hace poco a la espera de una resolución positiva del Concejo es que hemos limpiado esa compañía de los otros activos, por eso se ha visto una serie de cambios accionarios.

Esto solo es un vehículo, es decir, cuando llegue al momento la acciones, Millicom tiene el control sobre esa compañía, está puesta en una persona porque así lo requiere la ley y cuando llegue el momento esa compañía desaparecerá porque se fusionará mediante la futura aprobación del Concejo con esta compañía, no hay nada oscuro, en esto no tengo problema en acercarles por escrito un informe de cómo es que tenemos nuestras acciones y qué no es una maniobra para disminuir el riesgo posible que pueda tener una operación de este tipo.

En términos de dividendos y utilidades es lo mismo que explicaba de la deuda, todos los años cerramos. En los últimos tres hemos tenido utilidades positivas o flujo de caja positiva y los accionistas de la compañía no Millicom, los accionistas de la compañía en su asamblea tomaron la decisión de reinvertirlos

a la compañía, reitero, esta es una inferencia, pero creo que siendo hombres de bien y en el manejo de sus capacidades habrán tomado esa decisión porque creyeron que en esa compañía el retorno que iban a obtener era mayor que otra que tenían, pero sinceramente no sé.

La cuestión es que en términos de decisión la asamblea de accionistas tomó la decisión de reinvertir esos dineros, no es que no hubo dividendos. Las utilidades las hubo, como les mostré, utilidades negativas muy fuertes en el período de Ola, que se fueron disminuyendo en los tres primeros años de nuestra gestión y pasaron a tener utilidades positivas, además de incrementar el valor de la compañía y además del doble como les mostré en los últimos seis años.

Operamos en mercados emergentes lo cual es una realidad y de alguna manera es parte del orgullo de trabajar en esta compañía tenemos la posibilidad de llevar y democratizar las comunicaciones que es algo básico de la sociedad y que hace que las sociedades crezcan en lugares donde otros no quisieron invertir. Fuimos los primero en poner torres en Paraguay, en El Salvador, Honduras, Guatemala, en muchos de los lugares donde operamos en África y no lo veo como algo negativo sino positivo y es un motivo por el cual soy un ejecutivo en esta compañía.

Veo otras compañías muy honorables, muy respetas y enmarcadas con un montón de empleados que están peleando por generar más valor en cada uno de sus clientes, nosotros estamos peleando por llevar la comunicación aquellos lugares donde todavía no tienen un teléfono. Mi visión personal es que estoy en una compañía de bien, que opera en los países donde muchos otros no mirando solo el flujo de caja no quieren operar.

Invertimos donde otros no invierten porque para operar, lo primero que hay que hacer es invertir, donde las compañías piensan en aquel ciudadano que vive con menos de dos dólares al mes no hay una oportunidad de hacer negocio, nosotros que hay oportunidad de ayudarlos a desarrollarse. En algunos países vendemos teléfonos que para cargarse, la gente va a nuestra tienda porque no tiene electricidad, ahí tomamos el riesgo de poner torres que además son más caras que ponerlos en los países desarrollados porque no hay técnicos, no hay infraestructura ni equipamiento.

La venta de las torres es una decisión, y no quisiera decir ‘tardía’ en Millicom, pero es una decisión que la industria ya había tomado, hay un montón de otros operadores que están haciendo lo mismo, de hecho han ido mucho más lejos y no están compartiendo la infraestructura, no es que han venido la infraestructura, lo que están compartiendo es la red, el caso de Londres, hay cinco operadores que trabajan sobre una misma red, hace poco hemos leído en los diarios para quienes vivimos de esta industria que la gente de Claro y Telefónica alcanzan un acuerdo de para hacer un despliegue de red en Brasil usando una misma red.

La torre es la misma pero también la red es la misma ¿Por qué la compañías hacen esto? ¿Por qué nosotros tomamos esa decisión? Básicamente porque el igual en el Call Center creemos que hay gente que lo puede hacer mejor que nosotros, que lo que nosotros sabemos hacer es brindar un servicio de calidad e innovación a nuestros usuarios, pero hay alguien que seguro sabe hacer mejor que yo, poner torres y administraras, si ese alguien es más eficiente y yo puedo compartir el costo de mi torre con otros accionistas de esa torre para mí es un menor costo en el largo plazo.

Ese es el único motivo, es verdad que Millicom es accionista de América Tower, creo que uno de los concejales hacía alusión al 40%, es verdad, localmente se creó una compañía que se llama Infracol, que es la cual el concejal hace referencia. En actas de asamblea de Tigo- Colombia se invitó a los otros accionistas de la compañía en este caso a ETB a participar de esa compañía y tomaron la decisión de no hacerlo, sinceramente no sé porqué ni siquiera estaba en la compañía en ese momento. Fue una decisión transparente, no se le ocultó nada a nuestros accionistas.

Interpeló el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Con relación a lo que dijo el Vicepresidente para Latinoamérica con relación a cotizar sus acciones en la Bolsa de Valores de Colombia y los estados financieros correspondientes”.

Continuó el presidente de Millicom, Esteban Iriarte:

“De hecho salimos a la Bolsa, era un compromiso y usted está bien informado. La salida de la Bolsa fue en febrero del año 2007 pero fue infructuosa, cumplimos con el compromiso de hacer el intento de emisión, se hizo, pero

lamentablemente no hubo oferentes para esas acciones, que quieran tomar riesgo en la compañía. Se equivocaron, por suerte, porque la deuda se quedó en manos de los accionistas y estos han creado un valor enorme con eso, si hoy hubiésemos hecho una parte de la compañía por acciones no tendríamos el valor que hemos generado.

Cumplimos ese compromiso, febrero de 2007, le puedo aportar toda la documentación para que lo pueda ver. Con respecto a las acciones de cada accionista en el caso de Millito como les digo las puso en una sociedad que es un vehículo, en España, se llama Millicom España donde puso la propiedad pero simplemente es estacionar los papeles en algún lado, eso fue lo que hizo”.

Intervino el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret:

“Para aclarar un poco el tema de la compañía en España y otra pregunta que hizo el concejal Duque, normalmente cuando se hacen transacciones de banca de inversión se utilizan vehículos para poder hacer las transacciones más fáciles y de desde ese punto de vista EPM tiene más de 10 vehículos, el hecho que haya una compañía que haya podido ser una compañía con accionista, unipersonal, no tiene ninguna importancia, dentro de la transacción propuesta la compañía absorbente sería UNE, desaparecería esa compañía y el accionista sería Millicom internacional; entonces eso es solo un vehículo provisional, transitorio en el tiempo que desaparece y se utiliza nada más para hacer la transacción como tal y no tiene ninguna influencia dentro de la transacción como queda porque finalmente el que termina como socio es Millicom internacional.

Con respecto al tema que mencionaba anteriormente, sin querer hacer suspicacias al respecto, mencionaba usted, hoy en día yo represento a UNE en la junta de Tigo. Millicom tiene otros miembros de junta que representan los intereses de Millicom en Tigo, estamos proponiendo aquí, que entre otras cosas lo está proponiendo EPM, ninguna transacción con Tigo donde soy miembro de junta.

Entonces no veo que haya ninguna incompatibilidad ni que se puedan crear suspicacias tampoco a nivel ético sobre el tema. Esto es absolutamente legal y ético, donde yo participo como miembro de junta es en Tigo y Tigo no es la empresa con la cual es está haciendo una transacción”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“He sido insistente con un derecho de petición que hice solicitando al Presidente de UNE una información sobre dos negocios, la operación móvil virtual, como las respuestas que recibí hoy dicen que no tienen información me voy a ver sometido y no sé si todavía está el Contralor para solicitarle una auditoría sobre estos dos negocios para ver qué pasa.

En los análisis que he hecho con los asesores observo que parece ser que los reportes de UNE a la Comisión Reguladora de Comunicaciones y los costos de esta operación, pongo un ejemplo, por cada 10 pesos que UNE recibe, le paga a Colombia Móvil más de 15 pesos; es decir, que aquí hay un detrimento patrimonial y esto ha venido sucediendo en los últimos tres años y tiene que responder alguien, porque no es venir a decir que no tienen la información. Inclusive en el documento que la Personería expuso dijo que nosotros debemos tener las debidas respuestas e información para con tranquilidad poder dar el voto.

Le voy a entregar una copia a cada concejal para que se den cuenta de la respuesta que dan, del temor y el miedo que hay con esto. No creo a lo que muestran en esos negocios, siempre he dicho que el tablero puede con lo que le pongan y los computadores también.

Esos 15 pesos se le pagan al proveedor, además hay otros costos de cartera, de terminales y publicidad. Pienso que esto tiene que tomarlo la Contraloría, aquí está el cuestionario, señora Secretaria, para que entreguen a cada compañero.

Concejala Aura Marleny Arcila, otro elemento más, es que si el socio mío me está haciendo trampa ¿qué esperanza hay de aquí en adelante?”.

Intervino el concejal Fabio Humberto Rivera Rivera:

“Respeto las posiciones de todos mis compañeros pero la palabra ‘trampa’ que se haga la pregunta concreta y diga en donde es tramposo. Por ejemplo, lo de esa empresa, ya salió en el Colombiano que el 40% de posibilidades de quebrarse; y se meten a Internet no es conocida esa empresa en Colombia, y resulta que la misma empresa dice que hasta Bancolombia se va a quebrar en un año. Con ese tipo de documento hacer un debate es complicado.

La posición de Juan Felipe Campuzano fue gallarda al decir que Millicom es buena empresa pero hay mejores en el mundo, auscultemos esas mejores.

Si alguien cree que Millicom es tramposa, de frente le dice porqué y dice la prueba para afirmar que está haciendo trampa. Los balances de las empresas están auditados, si uno tiene otro balance auditado por otra firma reconocida un contrarresta el balance de la Auditoría General de la República, contra resta el balance de la Contraloría, contrarresta el balance porque tiene documentos para defender o atacar.

No haría una defensa de Millicom por eso he preguntado si se van a quebrar o no, tienen Ebitda suficiente o no. Por ejemplo, he dicho que si yo fuera banca de inversión a UNE le pondría un mayor valor por los Ebitda; un mayor valor por el número de usuarios en Internet, en telefonía fija.

Le daría un valor a la fidelidad de los clientes de UNE, que no se salen cada ocho días, porque hay empresas creo que en Cali se salieron rápidamente del Cable; entonces comprar 50.000 clientes pero que se están saliendo cada ocho días, es distinto a comprar 40.000 clientes fieles y a eso le daría un valor, pero esa discusión con seguridad se dará a la hora de discutir si Millicom tiene que ponerle un poquito más de plata a eso o no en el ofrecimiento si se llegara a aprobar el cambio por parte del Concejo de Medellín. Creo que el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez tiene preguntas para hacer y que las haga de una vez porque Millicom, aunque puede volver, esta es la oportunidad de preguntarle, así como lo hizo José Nicolás Duque o como lo hizo el doctor Miguel Andrés Quintero que han hecho las preguntas.

Aquí se ha dado un debate sobre la publicidad, que no sé si algún organismo la mida, pero que me traigan para primer debate, cuánto gasta en publicidad Claro, Movistar y cuánto gasta UNE, porque he escuchado como que 'no hagan publicidad', una empresa de telecomunicaciones sin publicidad está muerta.

El que en un escenario de estos argumente que la publicidad en telecomunicaciones no es necesaria; porque es que vender energía y agua para qué publicidad, pero para vender un triple play, si no hace publicidad, pauta y todo lo habido y por haber no es posible, sino que lo digan los millones de dólares que se ha gastado Claro últimamente cuando empezó a meter una mentira enorme que tenía 4 G cuando no tenía, le tocó levantar esa campaña que estaba haciendo pero que le estaba quitando clientes a UNE.

Aquí se ha hecho acusaciones ‘es mentira lo de 4 G’ pues aclaren que es lo de la 4 G; lo de la 4 G, UNE no necesita 4 G y eso es claro y lo dijo el Alcalde desde el primer día, pero si Millicom compra 4 G a la hora de negociar esas dos empresas, Millicom ya tiene ese valor que hoy no lo tiene y por lo tanto ese valor ya no se lo va a pagar a UNE a la hora de valorar la empresa.

Pero llega un concejal, lo afirma, y ustedes, en un respeto que pasa la timidez, no responden con claridad. Los invito a que respondan con claridad cuando se trate de una afirmación que está sesgado o aún que siendo cierta ustedes puedan controvertir. A eso los invito, amigos de la Administración”.

Intervino el concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez:

“Doctor Fabio, hice la pregunta, y además usted no es la persona indicada para responderme, es pertinencia de ellos.

Hice el derecho de petición el 22 de marzo solicitando la información y me llegó la respuesta el 29 de abril, y es tal la irresponsabilidad, que responden de forma mediocre, escondiendo; doctor Marc, si usted no tiene la información entonces ¿quién la tiene? ¿Cómo me responde de esa manera que lo hizo y a destiempo?

Es que eso va para un proceso disciplinario, como usted no me contesta nada, ni siquiera bajo la norma de la Constitución en la que me basé para preguntar, y hasta eso irrespetó usted y su equipo de trabajo. Quería mirar de forma profunda si estaba en un error o no lo que sucede con esto y me dicen mis asesores: “esto está rara”, concejal Fabio Humberto Rivera, lea el documento que entregué. Inclusive no contenté los días de Semana Santa, para que hoy me lleguen con esa respuesta, no hay derecho.

Yo no sé que pasa aquí, pero voté por Juan Carlos Peláez y por el Personero, para que vengan a levantar la mano otros aquí; doctor Fabio Humberto Rivera, creo que tengo derecho como concejal a que me den la debida información ¿o qué hay en ese negocio? Me ponen ustedes a pensar. De la Administración aquí están los salvavidas, el doctor Mejía, el doctor Quintero, ahora estuvo el doctor Montoya, por allá está el secretario Privado, el doctor Sánchez. A mí no me tienen que abrazar como abrazan a Carlos Mario, a Bohórquez, no me tienen que abrazar porque en esto soy muy responsable en lo que tengo que

hacer; lo único que pido es que respeten un poco, esas preguntas las entregaron pasado el tiempo, entonces ¿qué quieren que hagan?

Reitero, estos no son los bombones que se compran en la esquina o que los traen aquí, estamos hablando de un negocio delicado. Doctor Fabio Humberto Rivera usted sabe que lo aprecio, y entiéndame, ojalá me hubieran contestado este documento como debieron haberlo hecho para yo hacer unas preguntas más certeras, porque van a venir, pero cuando no hay información debida, hay que proceder de otras maneras”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“Con el ánimo de hacer mayor claridad, doctor Marc, tengo el certificado de Cámara de Comercio y dice: “Nombre de la empresa: “Colombia Móvil”. Junta Directiva. Junta Directiva principal, séptimo renglón: “Marc Eichmann Perret”. Cédula de ciudadanía 80.407.519”.

Pero usted dice que hace parte es de Tigo, pero es que Tigo no es la marca o Tigo se asemeja a lo que es UNE para EPM ¿o no? Tigo no es la marca de Millicom, porque el certificado habla directamente de Colombia Móvil, entonces me parece que se genera alguna confusión frente a la inhabilidad, y no hay auspicio, solo es para dar claridad en lo que dicen los documentos.

En última instancia puede que usted no sea el que va a contratar, pero se están haciendo todas las gestiones para la autorización de una contratación dentro de un acto administrativo que en última instancia es importante. Doctor Fabio Humberto Rivera respecto a la óptica que en última instancia se puede establecer frente a la 4 G puede haber otra óptica con la cual se mire esta situación y es que sino se realiza la fusión a Millicom le cuesta un poco la participación en la 4 G o en la subasta correspondiente; entonces usted tiene la razón y yo también tengo la razón”.

Intervino el Gerente General de EPM, Juan Esteban Calle:

“Contento con la presentación de Millicom. Me parece que este tipo de debates tienen que hacerse sobre cifras reales. Uno se puede oponer a cierto tipo de proyectos pero es importante que se oponga con argumentos. Quedó ampliamente demostrado que afirmar que Millicom está quebrado, que es una empresa de papel, es irresponsable.

A nosotros que como grupo empresarial nos toca ir por Centroamérica y por América abriendo mercados y presentar a Colombia y a EPM nos gusta que nos traten bien y nos gusta que nos reciban valorando lo que somos. Puede que en algunos países no nos abran las puertas pero es precisamente porque están buscando otro tipo de compañías pero no nos gusta cuando se usan argumentos que claramente no tienen sustento.

Bienvenidos todos los argumentos en contra de este proyecto, pero agradezco que en la gran mayoría de miembros del Concejo haya quedado claro que esta no es una compañía que esté quebrada. Cuando una compañía cotiza en Bolsa es muy fácil revisar cuál es su real solidez financiera, simplemente entre uno en cualquier momento y chequea la capitalización de mercado.

Hoy mientras daban los argumentos en el sentido que Millicom estaba quebrada, la acción subió el 4% en la Bolsa de Estocolmo. O sea que parece que ese tipo de argumentos no tiene ningún tipo de eco en los inversionistas que día a día le ponen el precio a las empresas.

Lo segundo que quiero destacar, es la transparencia del grupo EPM en el tránsito de este proyecto. No solo hemos dado respuesta a absolutamente todas las inquietudes que se nos plantean, ejemplo de eso son las más de 100 preguntas que se contestaron al concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos sino que adicionalmente hemos sido absolutamente a todos los foros donde nos han invitado con toda la información sobre la mesa.

Es más, nos han criticado por exceso de información pública, en la mayoría de los foros que hemos hecho incluido el de las universidades públicas nos censuraban por el hecho que estábamos dando exagerada información que podría llegar a constituirse en un problema a la hora de fender nuestra posición negociadora porque toda la información está sobre la mesa. Aquí las valoraciones se han entregado, aquí absolutamente hasta el último documento ha sido puesto en consideración del Concejo, que creo que en este tipo de proyecto no es usual porque una negociación como ustedes saben es un tema delicado donde cada parte trata de guardarse ciertas cartas para tratar de defender su posición competitiva.

Si hay algún concejal que considera que hay alguna pregunta que no se le ha dado respuesta todavía estamos dispuestos a entregar esa información porque

no tenemos absolutamente nada que esconder y porque lo mostramos con hechos y es que este es un proyecto que defiende el mismo equipo directivo que ha construido los mejores negocios de EPM en los últimos años. Los mismos que compraron las electrificadoras en Colombia, los mismos que compraron las empresas en Centroamérica que han venido generando valor al Grupo Empresarial.

Pido respeto en el sentido que estamos absolutamente listos a responder todas las preguntas y no hay necesidad de desinformar ni utilizar ningún tipo de argumento que no esté sustentado para uno justificar una posición u otra, porque cualquier posición con respecto a este proyecto de acuerdo es exactamente bienvenido y respetado. Pero pedimos el favor que por lo menos honremos la verdad, y lo primero es reconocer que esta es una compañía que es buena y muy bien manejada y que está en buena salud financiera.

Porque nosotros queremos que nos traten en todas partes de una forma objetiva como nosotros queremos tratar a la gente que viene a este país a tratar de hacer negocios por la patria, a generar empleo. Hacer claridad porqué es importante tomar decisiones oportunas, y quiero hablar de la subasta 4 G de forma abierta.

Es importante tanto para UNE y habló por UNE como para Millicom pero yo hablo por UNE, conocer cual es la decisión de este Concejo antes de la subasta de 4 G, porque nuestra estrategia de participación en la subasta depende de la claridad que tengamos sobre el futuro de la compañía. Y hay muchísimos millones de dólares en juego, entonces si estamos argumentando defender el patrimonio público es bueno que reconozcamos que hay cierto tipo de fechas que son importantes para preservar ese patrimonio público que todos queremos conservar.

Esa fecha sea el 6 o la fecha que defina el señor Ministro de TIC es una fecha trascendental para la toma de decisiones del Grupo Empresarial.

Quería hacer esas claridad porque estamos construyendo país por encima de cualquier cosa, y para eso necesitamos dar señales que somos un país que respeta las normas y que apoya y aplaude a inversionistas que quieren venir a crear trabajo, desarrollo y crecimiento económico en nuestro territorio y más teniendo en cuenta que tenemos la meta de ser multilatinos. Nosotros queremos ir a todas las geografías de América a que nos traten bien y pedimos

que independiente de cuál esa la posición que tenemos en relación a este proyecto le demos un trato respetuoso y sobre todo basado en información veraz a una compañía que lo único que ha hecho es tratar de generar empleo en Colombia”.

5° LECTURA DE COMUNICACIONES

La Secretaría informó que no hubo comunicaciones sobre la mesa.

6° PROPOSICIONES

La Secretaría informó que no hubo proposiciones sobre la mesa.

7° ASUNTOS VARIOS

La Secretaría informó que no hay asuntos varios.

La Presidencia agradeció la presencia de todos los asistentes a la sesión.

CONVOCATORIA: La próxima reunión se realizará el 1° de mayo, a las 7:00 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 Presidente de TIGO, Esteban Iriarte. (6 folios).

3. Comunicación suscrita por el Presidente de UNE, Marc Eichmann. (4 folios).
4. Acción de tutela contra el Juzgado Trece Administrativo del Circuito de Medellín. (19 folios).

Transcribió: Nora Álvarez Castro
María H. Acosta Benvenuti
Fanny A. Bedoya Correa

Revisó: Gloria Gómez Ochoa