

CONCEJO DE MEDELLÍN

SESIÓN ORDINARIA

ACTA 213

Marzo 15 de 2013

ÍNDICE

ACTA 213

Asistencia	3
Orden del Día	3
Aprobación del Orden del Día	5
Proposiciones	5
Socialización Proyecto de Acuerdo No. 106 de 2013 “Por medio del cual se concede una autorización”.	12
Lectura de Comunicaciones	100
Asuntos Varios	100
Anexos	100

FECHA: Medellín, 15 de marzo de 2013

HORA: De 9:20a.m. a 1:25p.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° Socialización proyecto de acuerdo

No. 106 de 2013:

“Por medio del cual se concede una autorización”.

Proponentes:

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

Ponentes

Señores concejales:

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

En atención a que el 1º de marzo de 2013, fue radicado dicho Proyecto de Acuerdo “Por medio del cual se concede una autorización” para la transformación y la modificación de la composición accionaria de UNE EPM Telecomunicaciones S.A.

Por tal razón, la Mesa Directiva programó realizar una sesión para abordar los siguientes temas: Perspectivas TIC: Plan Vive Digital, masificación de Internet, Subasta 4G – Ministerio de TIC.

Las telecomunicaciones en la región y su proceso de transformación.

4º Lectura de Comunicaciones

5º Propositiones

6º Asuntos Varios

DESARROLLO:

1º VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM

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

2° APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA

La Presidencia sometió a consideración el Orden del Día.

Intervino el concejal Oscar Hoyos Giraldo:

“Para solicitar se modifique el Orden del Día y se inicie con Propositiones”.

La Presidencia:

“Incluir un saludo de Fenacon y darle un saludo muy especial a los concejales de La Tebaida, Quindío, que se encuentran visitando nuestra ciudad”.

No se presentaron más intervenciones. **Se aprobó el Orden del Día con las modificaciones.**

3° PROPOSICIONES

Se dio lectura a las siguientes proposiciones:

3.1.

Citación para analizar los fenómenos de producción, distribución y venta de material pornográfico que involucre menores de edad en la ciudad.

Presentada por la bancada del partido Cambio Radical, concejales Rober Bohórquez Álvarez, Carlos Mario Uribe Zapata.

Intervino el concejal Ramón Emilio Acevedo Cardona:

“Para pedir que la Bancada de la U sea la segunda citante”.

Intervino el concejal Yefferson Miranda Bustamante:

“En el mismo sentido, para solicitar ser la tercera bancada citante”.

3.2.

Citación para el mes de julio a los vicealcaldes del Municipio para que hagan entrega de informes.

Presentada por la bancada del partido Liberal, señores concejales Fabio Humberto Rivera Rivera, Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, Aura Marleny Arcila Giraldo, Carlos Mario Mejía Múnera.

Intervino el concejal John Jaime Moncada Ospina:

“Para que la bancada Conservadora sea incluida como segunda en dicha citación”.

Intervino el concejal José Nicolás Duque Ossa:

“En el mismo sentido, para que el partido de la U sea la tercera bancada citante”.

3.3.

La bancada del Partido Verde solicita a la plenaria del Concejo crear una comisión accidental para hacerle seguimiento a los procesos de personeros y contralores estudiantiles.

Solicito también se me designe coordinador de la misma.

Presentada por la bancada del partido Verde, señores concejales Yefferson Miranda Bustamante, Miguel Andrés Quintero Calle, Jaime Roberto Cuartas Ochoa.

3.4.

Sesión sobre seguimiento a los programas de protección a las mujeres víctimas de la violencia en Medellín, agendada para el 20 de marzo.

Presentada por la bancada del partido ASI, concejal Luis Bernardo Vélez Montoya.

La Presidencia:

“Esa es una adición que se hace para la sesión del 20, ya está por fuera de términos, doctor Luis Bernardo, no se puede exigir que llegue con anterioridad pero le damos trámite para que los secretarios nos colaboren con esa información”.

Intervino el concejal Santiago Martínez Mendoza:

“Presidente, para una pregunta adicional, si es posible, de acuerdo con lo que usted ha manifestado: “Cuántas niñas menores de 13 años son madres cabeza de familia hoy día y qué programa especial les ofrece la municipalidad”.

La Presidencia:

“Incluyamos en la comisión accidental anteriormente leída, al concejal Jesús Aníbal Echeverri Jiménez”.

3.5.

Citación a las seis nuevas Vicealcaldías, secretarías de Servicios Administrativos, General, Hacienda y Gerencia de Modernización. Invitación a sindicatos del Municipio de Medellín. Tema: Proceso de modernización del Municipio.

Presentada por la bancada del partido de la ASI, concejal Luis Bernardo Vélez Montoya.

Intervino el concejal Carlos Mario Mejía Múnera:

“Para que le permitan al Partido Liberal ser segunda bancada en esta importante proposición”.

La Presidencia:

“La proposición está firmada por el concejal Luis Bernardo, adhiere el Partido Liberal y la bancada del partido Conservador”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“Doctor Luis Bernardo, para que me permita anexar algunas preguntas a la proposición.

3.6.

Adición al cuestionario a la plenaria sobre la situación y estado de la comunidad de Naranjal frente al proyecto de renovación urbana.

Presentada por la bancada del partido de la U, señores concejales Jesús Aníbal Echeverri Jiménez, Juan Felipe Campuzano Zuluaga, Oscar Hoyos Giraldo, Ramón Emilio Acevedo Cardona, José Nicolás Duque Ossa.

3.7.

Para la citación en la que se estudie la contratación de los programas de restaurantes escolares, se cite al Secretario General del Municipio.

Presentada por la bancada del Partido Liberal, concejales Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, Fabio Humberto Rivera Rivera, Aura Marleny Arcila Giraldo, Carlos Mario Mejía Múnera.

3.8.

La bancada del Partido Conservador, solicita a la plenaria aprobar la creación de una comisión accidental que haga seguimiento a la destinación de la antigua casa funeraria Betancur.

Presentada por la bancada del partido Conservador, señores concejales Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán, John Jaime Moncada Ospina, Álvaro Múnera Builes, Carlos Alberto Bayer Cano.

Intervino el concejal Yefferson Miranda Bustamante:

“Para solicitarle al concejal Jesús Aníbal Echeverri nos permita acompañarlo en el debate de Naranjal”.

La Presidencia:

“Ese debate ya tiene las tres bancadas, él simplemente está anexando preguntas”.

3.9.

Orden al Mérito Don Juan del Corral, categoría oro, al Hospital La María por sus 90 años de labor.

Presentada por las bancadas de los partidos Firmes, señor concejal Roberto de Jesús Cardona Álvarez; Conservador, señores concejales Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán, John Jaime Moncada Ospina, Carlos Alberto Bayer Cano, Álvaro Múnera Builes.

Intervino el concejal Ramón Emilio Acevedo Cardona:

“Para solicitar nos dejen al Partido de la U suscribir esta proposición”.

Intervino el concejal John Jaime Moncada Ospina:

“Presidente, para que usted oriente el tema con la Jurídica”.

La Presidencia:

“Hoy en la tarde nos entregan el concepto y le damos trámite a las entidades públicas a las cuales se ha solicitado el reconocimiento”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“Para solicitar suscribir la proposición de la conmemoración de los 90 años del Hospital La María”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“En el mismo sentido, para que el Partido Verde haga parte de esta conmemoración”.

3.10.

Creación de comisión accidental que estudie la problemática de los barrios La Campiña, Tulipanes y Villa de La Campiña.

Presentada por la bancada del partido de la U, señores concejales José Nicolás Duque Ossa, Jesús Aníbal Echeverri Jiménez, Juan Felipe Campuzano Zuluaga, Oscar Hoyos Giraldo, Ramón Emilio Acevedo Cardona.

Intervino el concejal Roberto de Jesús Cardona Álvarez:

“Para solicitar ser parte de esta comisión accidental”.

3.11.

Creación de comisión accidental que estudie la problemática de los barrios Los Pomos, Curazao, Mirador, Civitón de la comuna 7.

Presentada por la bancada del partido de la U, concejales Jesús Aníbal Echeverri Jiménez, Juan Felipe Campuzano Zuluaga, José Nicolás Duque Ossa, Oscar Hoyos Giraldo, Ramón Emilio Acevedo Cardona.

La Presidencia:

“En esas proposiciones dice “y su área metropolitana”, es su “área de influencia” para que se corrijan”.

Intervino el concejal Óscar Hoyos Giraldo:

“Doctor Juan Esteban Calle, aprovechando que usted está acá en el recinto, me gustaría mucho que todos los compañeros concejales de Medellín apoyemos a EPM en la situación que se viene presentando en Ituango.

Ya está el antecedente de Porce IV, donde desafortunadamente para la empresa no se pudo realizar este proyecto por los antecedentes que todos conocemos.

Y no queremos que esta situación se vuelva a presentar en Ituango, porque sería nefasto, no solamente para EPM, para la ciudad de Medellín y el Departamento de Antioquia sino para toda la nación.

Creo que este es un proyecto estratégico de país en el tema energético. No se concibe a futuro Colombia sin el proyecto de EPM y lo que va a generar en energía y el impacto que va a tener a nivel nacional.

Le pido Presidente, que saquemos un comunicado de apoyo, no solamente a la empresa, a su gerente, sino a todo el grupo empresarial y el departamento que se una; y que tenga el apoyo de los gobierno nacional, departamental y municipal, porque esto es estratégico y cubre todas estas áreas.

Es decirle, gerente, que usted no está solo, que cuenta con el apoyo de toda la institución, quiero hacerlo público y que tenga el respaldo público de todos los concejales de Medellín”.

La Presidencia:

“Lo voy a tramitar como proposición por unanimidad de todos los concejales, mandar un mensaje de respaldo y apoyo a la empresa y al gerente en ese propósito”.

Intervino el concejal Óscar Hoyos Giraldo:

“La otra proposición es para solicitarle se cambie el horario de sesiones los días sábado y domingo y sesionemos desde las ocho de la mañana”.

La Presidencia:

“Le adicionaría cada que vayamos a sesionar fin de semana”.

Intervino el concejal Óscar Hoyos Giraldo:

“Le solicito entonces, Presidente, que los días sábado y domingo cuando se programe una sesión, se establezca como horario de inicio las 8:00 a.m.”.

3.12.

La bancada del Partido Cambio Radical propone citar para analizar el tema de las pólizas de seguro que se cobran en las facturas de los servicios públicos.

Presentada por la bancada del Partido Cambio Radical, integrada por Rober Bohórquez Álvarez y Carlos Mario Uribe Zapata.

3.13.

La bancada del Partido Cambio Radical propone entregar Orden al Mérito, Juan del Corral, al restaurante El Cielo.

Presentada por la bancada del Partido Cambio Radical, integrada por Rober Bohórquez Álvarez y Carlos Mario Uribe Zapata.

Se sometieron a consideración. No se presentaron intervenciones. Se sometieron a votación nominal.

Votaron **SI** los siguientes concejales:

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

La Secretaría registró diecinueve (19) votos afirmativos. **Fueron aprobadas.**

4° SOCIALIZACIÓN PROYECTO DE ACUERDO

No. 106 de 2013:

“Por medio del cual se concede una autorización”.

Proponentes:

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

Ponentes

Concejales:

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

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Hoy seguimos abordando con seriedad el cronograma del proyecto de acuerdo.

Hoy se le entregó a cada uno de los concejales el segundo documento que entrega UNE, donde profundiza los temas con respecto al documento preliminar e incluye algunos que no estaban en ese documento. Por supuesto que yo también lo acabo de recibir y habrá que revisarlo. También me han informado que están estudiando y respondiendo las preguntas de los diferentes concejales que han hecho llegar.

Indudablemente casi que en el primer tema “perspectivas de las tecnologías de la información y la comunicación, podría uno hacer cualquier aseveración, opinión, argumentación o discrepancia, porque ahí está encerrada casi la generalidad del futuro de las telecomunicaciones en la ciudad de Medellín.

Le solicitaría, señor Presidente, como es usual, le dé la palabra a EPM y a UNE y luego si hay representantes de la comunidad y por supuesto a los concejales. Y le solicitaría comedidamente me concediera la palabra en primer lugar como coordinadora de ponentes para hacer unos comentarios”.

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

“Teniendo en cuenta que el tema de este debate será atendido directamente por UNE, solicito a la Mesa Directiva, me permitan retirarme en la mitad de la sesión”.

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

“Aprovecho para agradecer el respaldo y la proposición del doctor Oscar Hoyos, en relación con las dificultades que venimos teniendo en la zona de Ituango. Ha estado bloqueada la vía en cuatro puntos en las últimas semanas y estamos precisamente en un trabajo mancomunado con el gobierno nacional, con el Ministerio de Defensa, la Gobernación de Antioquia, el General Giraldo del Ejército y el General Chavarro de la Policía tratando de resolver los inconvenientes que se vienen presentando en esta zona del proyecto.

Como grupo empresarial estamos haciendo un esfuerzo gigantesco de inversión social, para llevar desarrollo a la zona y estamos buscando adicionalmente, mayor acompañamiento del gobierno nacional, para darle toda la importancia que requiere este proyecto tan estratégico para el país. Entonces agradecemos mucho de verdad ese apoyo que siempre hemos sentido del honorable Concejo de Medellín.

Yo Presidente me disculpo, pero me voy a tener que retirar por ahí a las once y media de la mañana, precisamente para atender temas de seguridad relacionados con el proyecto. Pero agradezco mucho ese respaldo y les pido disculpas por no poderlos acompañar hoy durante toda la sesión”.

La Presidencia:

“¿Algún inconveniente con la solicitud de los dos funcionarios?”.

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

“Hoy vamos a tocar el tema del entorno de comunicaciones y las tendencias del sector de telecomunicaciones. Antes de empezar con la presentación, acabo de recibir un mail con los principales resultados que hay de un estudio de ipsos que se hizo sobre el mercado colombiano de telecomunicaciones.

Y les voy a dar unas pildoritas muy interesantes. Hoy en día, ocho de cada diez personas de menos de 55 años usan Internet. El mayor crecimiento del uso de Internet entre 2010 y 2012 se presentó en estratos 1 y 2, donde creció 17%; en los estratos 3 y 4 creció 8% y en los 5 y 6, 2%.

El 54% de los colombianos usuarios de Internet lo utilizan todos los días y lo hacen en promedio 2.6 horas a día. Más hogares están conectados a Internet y menos gente se conecta desde café Internet.

El 71% de los usuarios de Internet se conectan desde la casa y solo un 20% en café Internet.

Los hogares colombianos con un computador funcionando, pasaron del 59% en el 2010 al 74% en el 2012. Es decir, creció un 25% el uso de computadores en el hogar.

El 64% de los hogares de ciudades de más de 200.000 habitantes están conectados a Internet. Los colombianos utilizamos Internet para enviar y recibir correo, visitar las redes sociales, entrar a los buscadores, ver videos y descargar música.

El 30% de los colombianos ve cine desde un computador, de los cuales el 15 ve películas en línea y el 12% las descarga. El 40% de los colombianos se conecta a la radio a través del celular. La educación gana protagonismo entre de las actividades por Internet. El 26% se conecta para realizar cursos gratuitos, tipo los del Sena y el 24% para buscar empleo y el 22% para cotizar productos.

Seis de cada diez colombianos visitan redes sociales, 31% tienen una cuenta en Twitter y el 98% en Facebook. En el comercio electrónico hay grandes oportunidades de crecimiento porque las compras por Internet solo la realizan los estratos altos y la mayoría, personas entre los 25 y 44 años.

El 30% de los celulares que hay en Colombia ya son teléfonos inteligentes, lo usan jóvenes entre 18 y 24 años en los estratos altos, no hay mayores diferencias por región, a excepción de la Costa Pacífica que se encuentra por debajo del promedio. En 2012 el computador de escritorio sigue siendo el dispositivo más utilizado para conectarse a Internet móvil, sin embargo, su utilización descendió un 11% en comparación con el 2010.

Los usuarios ahora utilizan 39% el portátil, teléfonos inteligentes el 23% y 3% las tabletas. Las tabletas son el dispositivo aspiracional número uno de los colombianos, seguido por los teléfonos inteligentes y el 43% de los colombianos cuenta con un alto perfil digital. El tema de las telecomunicaciones, de los datos, de la revolución tecnológica es una realidad en Colombia como lo es en el resto del mundo.

El segundo tema que quería comentarles, es que estamos suscritos a un servicio de telecomunicaciones y quería leerles la noticia que salió hoy: hoy hay un nuevo jugador OTT –*Over The Top*- en México, son aquellas compañías que proveen servicio de video sobre Internet, se llama “Cinépolis”, la cadena de cines más grande de México que se está metiendo en el negocio de contenidos.

La siguiente noticia es: *Colombus International* adquirió un operador caribeño. De nuevo el tema de economías de escala.

Lo que vamos a ver hoy:

Tendencias Tecnológicas

- Telco/OTT
- **Mercado fijo**
- **Mercado Móvil**
- Convergencia
- Mercado Corporativo

Tendencias de Mercado

- Consolidación de Operadores
- Plan Vive Digital
- Asignación de espectro (4G LTE)

Comportamiento del Sector Colombia en estas tendencias.

Conclusiones que debemos tener en cuenta con respecto al sector.

Miremos cómo funciona la industria de Telecomunicaciones y cómo es su cadena de valor.

Hoy en día la cadena de valor de la industria de telecomunicaciones tiene tres componentes principales.

Terminales: dispositivos en los cuales accedemos a las redes, por las cuales nos comunicamos, por los cuales vemos televisión, que en principio ya tenemos cuatro tipos de pantallas diferentes:

- TV
- PC
- Tablet
- Teléfonos Inteligentes

Y por otro lado también tenemos diferentes tipos de sistemas operativos: Android, que es el que está ganando la pelea por encima de iOS que es de Apple; ustedes oyeron que ayer se lanzó el Samsung 4, un teléfono que ya no necesita password sino que le lee a uno el iris del ojo para permitirle entrar; y está Windows Mobile que es de Microsoft y hoy en día lo utiliza Nokia. Por otro lado, a nivel de hogar tenemos la televisión conectada y el Home Gateway, que lo que permite es conectar diferentes dispositivos del hogar a la red y al mundo de las telecomunicaciones.

Esas terminales son las interfases del usuario con el sistema de telecomunicaciones y por medio del cual los diferentes usuarios se conectan con otros usuarios o con máquinas o aplicaciones.

Por otro lado, están las aplicaciones, que uno podría decir que es el software, los contenidos; son aquellas que nos permiten lograr esa experiencia de cliente que estamos buscando, Netflix por ejemplo para poder ver películas; *Google* para poder hacer búsquedas de Internet; *Facebook* para redes sociales; Apple que tiene una cantidad de aplicaciones; Amazon para hacer compras en línea.

Son aplicaciones que están en la nube, esto quiere decir que no están dentro del dispositivo o del terminal como tal sino que están en Internet y uno los accede por medio de la red de telecomunicaciones. Una de las grandes peleas

que siempre ha habido en el sector de telecomunicaciones, si las aplicaciones como por ejemplo Excel, Word, etc., deberían estar en la nube y uno debería conectarse a ello por medio de Internet, o deberían estar en los computadores.

Lógicamente a Microsoft le interesa que estén en los computadores porque pueden vender más licencias. Pero todo lo que es Oracle y el resto del sector ha demostrado que esas aplicaciones cada vez migran más a la nube; y por otro lado, está lo que se llaman *Application Store*, que son aquellas tiendas en Internet donde uno puede comprar o descargar gratuitamente aplicaciones.

El APP Store más importante es el de Apple, en Colombia UNE tiene la tercera aplicación más bajada, que es UNE TV, los invito a que se metan si tienen teléfono Android o los que tengan teléfono iOS sobre *Apple*, un Iphone, a que bajen la aplicación UNE TV donde pueden ver televisión en vivo desde el teléfono celular, ciertos canales.

Estos dos mundos, el mundo de las terminales y el de las aplicaciones, alguien tiene que conectarlos y los conecta los operadores de comunicaciones y cada vez están necesitando aumentar el tamaño o el diámetro de esos tubos para poder pasar el contenido creciente que están necesitando las personas que utilizan los terminales.

Y para eso hay diferentes tipos de redes y medios de transporte. Están los medios de transporte fijos donde tenemos las redes HFC, que es cable coaxial, que es el que utilizamos hoy en día para la mayoría de la televisión. Está la línea de cobre común y corriente; está la fibra FTTH que da velocidades muchísimo más grandes. O hay también unas nuevas soluciones que se llaman G-PON que permiten llegar a las casas con velocidades muy altas con unos protocolos diferenciales.

Pero han surgido unos nuevos medios de conexión que son los de conexión móvil. Hay están las tecnologías inalámbricas 3G, HSPA+, LTE, CM, etc. Todas esas tecnologías que son diferentes porque cambian la manera como se transmiten las ondas y la información que va en las ondas, que llegan al celular de uno y por eso unas son más eficientes que otras.

Ese es el mundo. El mundo es: hay unos que transportan la información del uno al otro, hay otros que preparan la información y otros que la reciben. Nosotros como UNE estamos justamente en ese eslabón de la cadena que se llama

acceso, somos los responsables de llevar las aplicaciones, los contenidos a los usuarios; nosotros no hacemos contenidos de televisión, eso los hace Disney, Fox sports, etc.

El problema es que las aplicaciones y los terminales cada vez ponen más demanda en los operadores que proveen el acceso; el acceso cada vez migra más hacia un vehículo de transporte, donde la compañía que está en acceso tiene menos control del contenido que se lleva de un lado al otro. Cuando proveo una conexión de Internet, lo que pasa es que la gente carga ahí lo que quiere y yo puedo bloquear ciertos sitios pero no puedo llegar y decir “usted solo puede bajar películas o una cosa”, es un mundo libre donde no tengo control sobre lo que se transporta.

Y por el otro lado, también, el hecho de que los terminales van evolucionando, implican que yo como operador, si quiero ser competitivo, tengo que estar no solo en HFC o en cobre o en 3G sino que tengo que poder proveer todos los medios de transporte de esa información, o de delivery, a los diferentes terminales. Porque si los terminales van evolucionando como sale ahora el Samsung 4 y no soy capaz de tener ese tubo para enviarle la información al Samsung 4, estoy en desventaja con aquellos que sí pueden hacerlo.

Cuando uno habla de estos dos mundos, hay un subconjunto de estas comunicaciones que tienen que ver con la comunicación interactiva entre clientes o entre personas. Esa comunicación inicialmente se hacía por medio de llamadas, de SMS, de mensajes un poco evolucionados MMS, de Voice mail y de Email. Es lo que utilizamos la mayoría, pero ese mundo también está cambiando radicalmente. Hoy en día tenemos telepresencias, llamadas de video, mensajería instantánea, Play List de música colaborativos, mensajería dentro de los mismos juegos de video; es decir, de ese punto de vista ha cambiado radicalmente la manera como la gente se comunica y va a seguir cambiando; y al cambiar radicalmente, también cambia el rol que tenemos como compañías de telecomunicaciones.

Y miremos un poco cómo cambia también el tema de la tecnología, las necesidades de los usuarios, porque si bien nosotros somos un tubo, el hecho de que ese tubo sea más grande o más pequeño, permite que lo que se transmita sea distinto y cambia la manera como los clientes interactúan. Por ejemplo, antes si ustedes querían bajar con una velocidad de un mega un

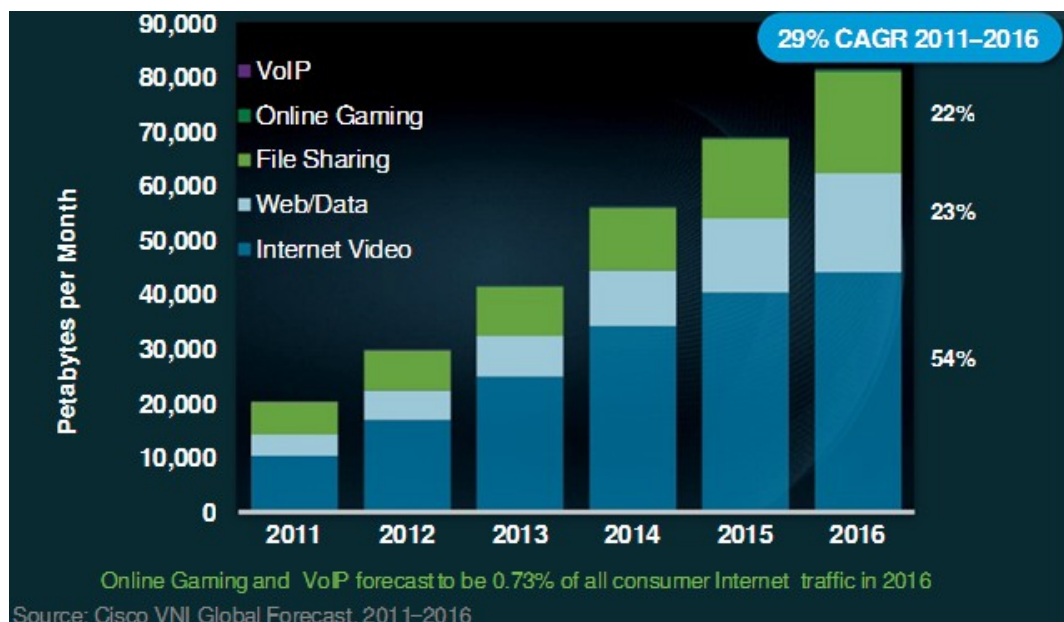
website gráfico, se demoraba cuatro segundos, con una velocidad de 100 megas, que es lo que da FTH se demora menos de un segundo.

Pero vayamos a un ejemplo un poco más lejos, ustedes quieren bajar una película de alta definición, con un mega se demoraban 25 días, hoy en día con las tecnologías de FTTH se demoran 27 minutos. Si van a hacer un backup, es decir, van a copiar su información de su computador, antes se demoraba con un mega 14 días, hoy en día se demora 3.5 horas.

Las velocidades de acceso hacen que los comportamientos de los clientes cambien. Cuando a mí me dicen “va a bajar una película de HD y tengo una conexión de un mega y me dicen se demora 25 días”, no lo hago. Pero cuando ya tengo cien megas y se me va a demorar 27 minutos, yo digo “ahora sí voy a ver películas HD. La tecnología cambia el comportamiento de los clientes y lo que hacemos como operadores, cambia el comportamiento de los clientes y permite tomar ventajas sobre la competencia, si uno es el primero que llega.

Miremos comportamientos de tráfico:

En 2011 un usuario común y corriente consumía 26 gigas por conexión, se estima que en el 2016 y estas estimaciones son hechas por Cisco, que se van a consumir 84 megas y esos tráficos muy rápidamente subirán a cien gigas de información. Porque la gente tiene nuevos usos, el crecimiento del canal de datos es tremendo y si miran el gráfico, pueden ver cómo ese tráfico va cambiando:



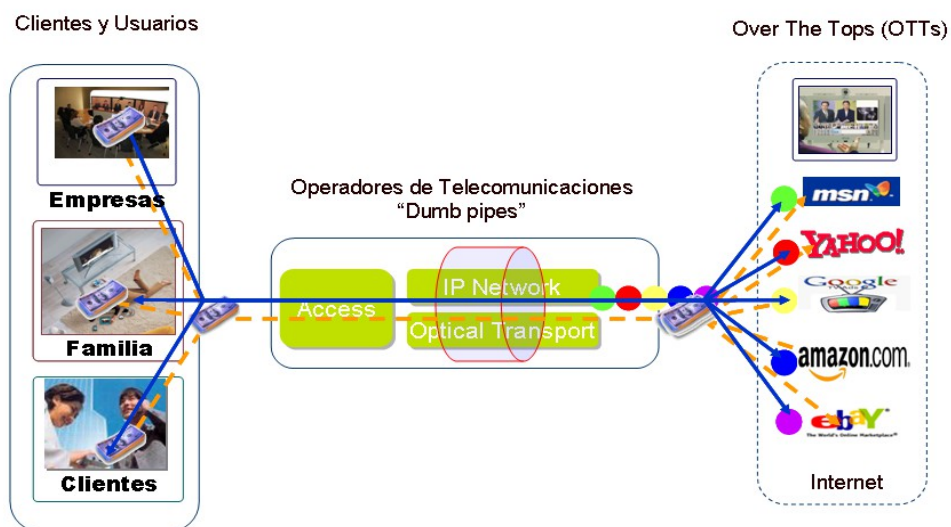
Ustedes no alcanzan a ver una barrita que está como en vinotinto, que es la voz sobre IP, la voz no consume nada, prácticamente de la capacidad de datos.

Lo que vemos que está creciendo es el video. Estas son proyecciones de Cisco de cómo va a crecer los diferentes segmentos. Lo que va a crecer son los servicios de video, mientras que las búsquedas de Internet crecen pero más lento y otro tema que está creciendo muy rápidamente son los juegos en línea, es decir los juegos de Internet que van en línea en tiempo real.

Ese aumento de tráfico está en contenido que los operadores no pueden monetizar. Yo como UNE no soy el que provee el video ni las páginas Web ni el fight sharing ni nada de estas cosas. Todo eso lo proveen terceros y yo soy el canal por medio del cual eso se provee sin yo tener un control.

La buena noticia es que ya estamos solucionando el problema de banda ancha, ya estamos llevando a los operadores cada vez más capacidad de banda ancha, que es un esfuerzo colosal, no es un esfuerzo menor porque son millones y millones de accesos los que tenemos que tocar.

Nosotros suministramos el tubo, pero ¿quiénes son los que realmente tienen las mayorías de aplicaciones de Internet?



Es gente muy grande y muy poderosa, estamos hablando de Microsoft, Yahoo, Google, Amazon, Ebay, todas las páginas de Internet que hoy en día son unas compañías enormes que tienen una cantidad de disponibilidad de fondos y que de por sí son muchísimo mejores desarrollando contenidos de lo que podamos ser nosotros como operadores.

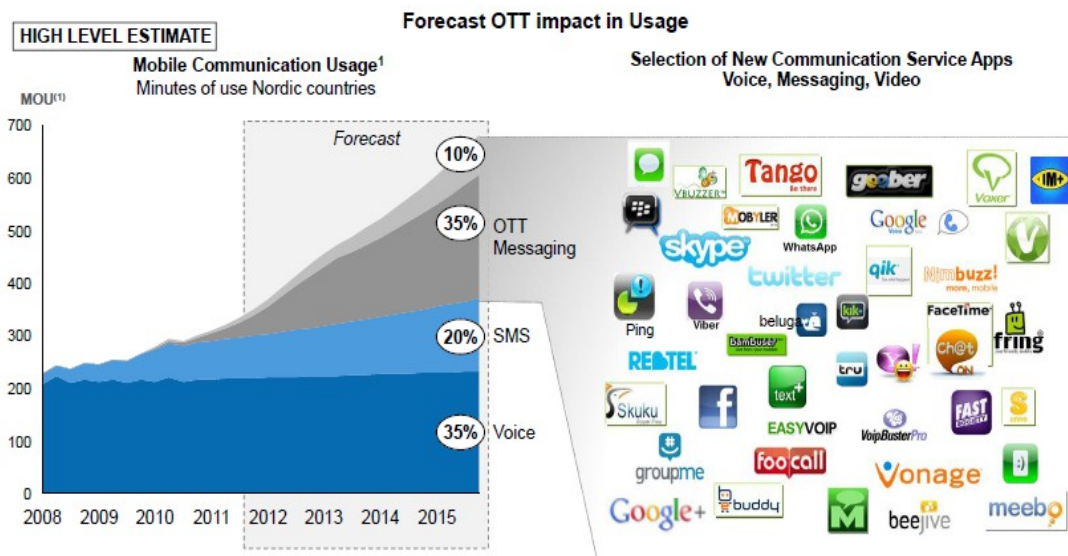
Porque estamos acostumbrados a dar la pelea en la calle, con instalaciones, con ventas en la calle, con reparaciones y todo esto. Estos son unos señores de oficina, que tienen ingenieros especializados desarrollando software, que a pesar que nosotros podamos hacer pinitos, nunca vamos a tener la potencia que tienen ellos.

Y además que tienen una presencia global, para poder, cada vez que desarrollan una aplicación, repartir esos costos de desarrollo entre clientes a nivel de todo el mundo, tema que lógicamente no podemos hacer porque no somos una organización global. Y si miramos hoy en día a nivel de ingresos, como son los ingresos que se piensan tener a futuro por los diferentes servicios en el móvil, vemos que en el 2010 prácticamente todo era voz y SMS.

Pero ya en el 2012 tenemos una entrada muy grande de mensajería OTT – Over The Top, que son todos los WhatsApp y todas estas plataformas por las cuales uno se puede comunicar.

Y va creciendo cada vez más la porción de aplicaciones y miren la cantidad de compañías que están metidas en ese negocio:

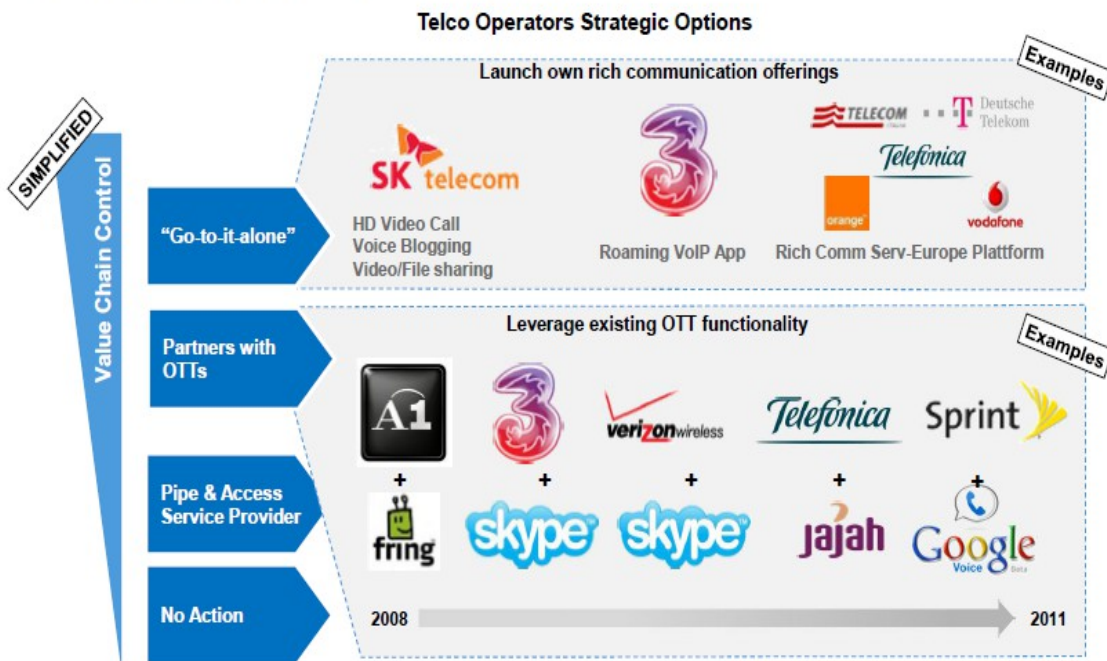
In the mid-term operators will experience Voice/SMS-to-data substitution to a much larger degree



Están todas las compañías que compiten en ese estadio y que ellos mismos dentro de su segmento tienen su propia competencia. Entonces, ¿uno como Telco qué hace? ¿Qué hace uno como operador de telecomunicaciones? Tiene diferentes posibilidades. Dice “no hago nada con respecto a contenidos” o dice “yo proveo el acceso para que estos señores puedan mover el contenido.

O entonces me voy a un tema más alto y es que me vuelvo partner de estos señores, de los OTT. Hoy en día diría que en UNE estamos en este nivel, estamos volviéndonos *partner* de ellos.

Telcos have to choose their strategic alternatives in meeting IP-based OTT communication services



La mitad del tráfico de Internet que nosotros manejamos lo tenemos en caché. Es decir, si hay un video como el de *Gangnam style*, que se vuelve popular, nosotros bajamos ese video, con autorización de *Youtube*, en servidores que están en Colombia, para que cada vez que alguien se conecte no tenga que ir a buscar la señal en Estados Unidos sino aquí y por lo tanto sea más barato para

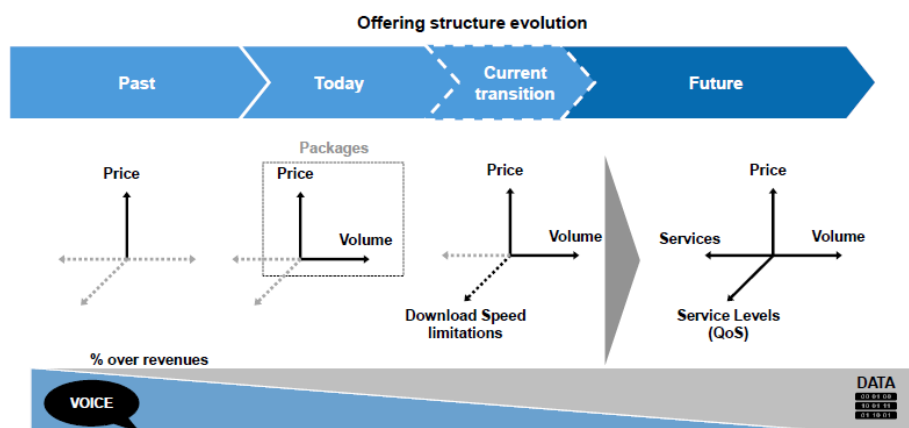
nosotros poderlo hacer; y nosotros somos la compañía de Colombia que más maneja a nivel de cache; es decir, que tiene la proporción más alta de tráfico local comparado con tráfico internacional.

El nirvana sería “yo hago las aplicaciones solas”, eso ha habido cantidad de discusiones, Telefónica ha sido una persona que se ha metido en eso, Orange, Vodafone, pero la verdad es que esa es una guerra todavía más difícil de pelear, porque yo ir a competir con Yahoo, con Youtube, con un mundo abierto de aplicaciones cuando tengo una cultura y una manera de operar que es propia de los operadores de telecomunicaciones, es muy difícil competir con esta gente.

De toda esta gente que se ha metido acá, nadie tiene aplicaciones ganadoras en el mercado; todas las aplicaciones ganadoras son las que utilizan ustedes, el *Twitter*, el *Youtube*, el correo, etc. y ningún correo que yo sepa, está basado en desarrollos de una compañía; ustedes no han visto el *Twitter* de Claro ni de Telefónica, es el *Twitter* de allá, porque ellos tienen las economías de escala y son especializados en este tema. El hecho de que esto esté pasando implica que las compañías de telecomunicaciones también deban rediseñar su oferta.

Anteriormente la oferta era solo precio, yo ponía un precio al minuto y eso era lo que yo vendía. Después de eso se empezaron a montar paquetes, como tienen ustedes hoy en día por ejemplo en la voz celular. Si usted quiere 400 minutos le vale \$52.900, si quiere 500 minutos le vale \$63.900.

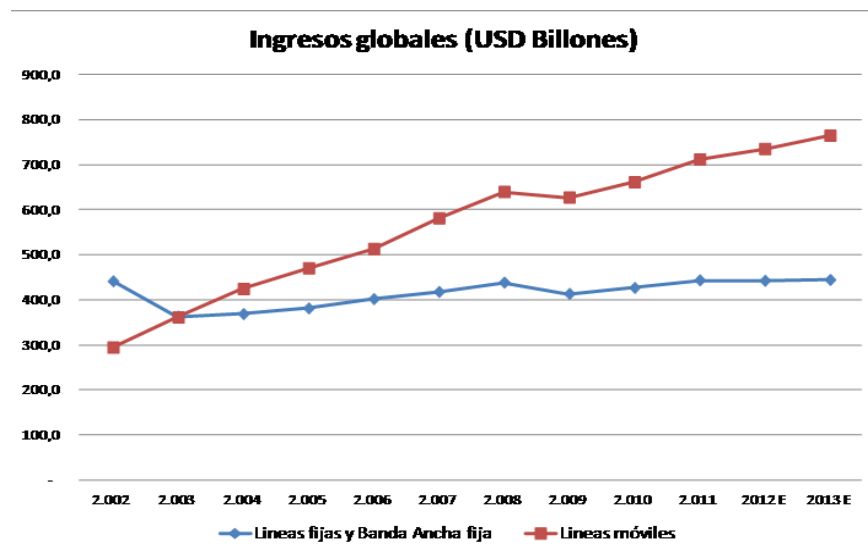
Entonces ya empezaron a haber paquetes donde había precio y volumen, como las dos variables. La transición en la que estamos en este instante, es que hay precio volumen y lo que estamos haciendo es que estamos poniendo limitaciones a las velocidades de transferencia de datos.



Y desde ese punto de vista esas limitaciones hacen que uno tenga un portafolio de productos mucho más grandes y para donde vamos es un ecosistema donde vamos a definir diferenciales de precio, de volumen, de niveles de servicio, como ocurre en las aerolíneas, primera clase tiene un nivel de servicio, Business class otra, y segunda clase tiene otro nivel de servicio.

Y por otro lado los servicios van a ser diferenciales, como hoy en día en la televisión, “usted puede ver estos contenidos pero no puede ver estos; usted puede tener esto pero no puede tener esto”. Y con eso uno trata de aproximarse más a las necesidades del cliente, de manera a no cobrarle más de lo que le tiene que cobrar y poder capturar ese cliente al cual está acechando todo el mundo en la competencia.

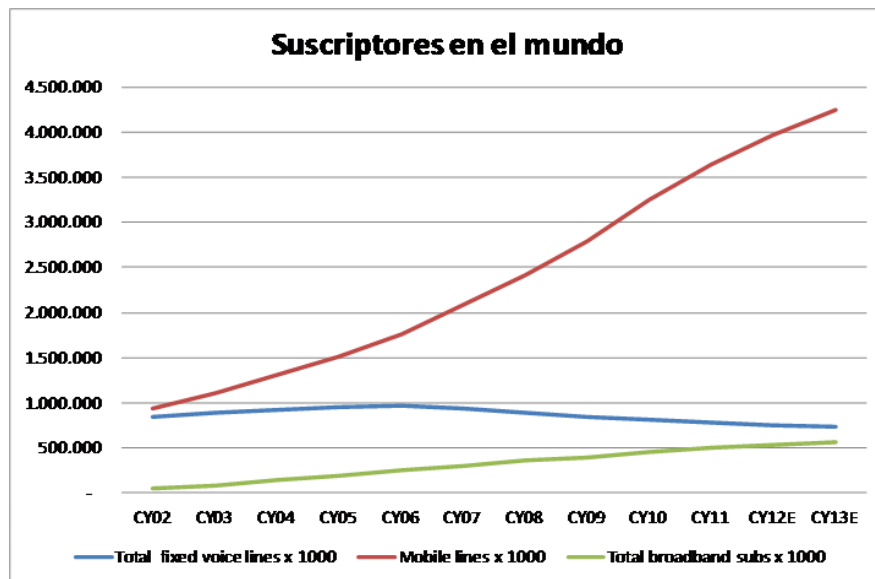
Los operadores tradicionales (acceso) nos estamos volviendo en *commodities*. Es decir, poco a poco, querámoslo o no, este mercado va para datos y nos estamos volviendo un tubo que podemos tratar de pellizcar aquí, pellizcar acá, pero la verdad es que nosotros somos buenos es en esto, en estas cosas no necesariamente tenemos las características que nos permiten competir de igual a igual con los demás. Miren cómo ha evolucionado a nivel de ingresos globales, las líneas fijas y banda ancha fija con respecto a las líneas móviles:



El ingreso de las líneas fijas sigue creciendo ligeramente y las líneas móviles van ganando participación de mercado. Lógicamente que uno no puede decir que las líneas fijas necesariamente estén cayendo, pero sí están perdiendo la

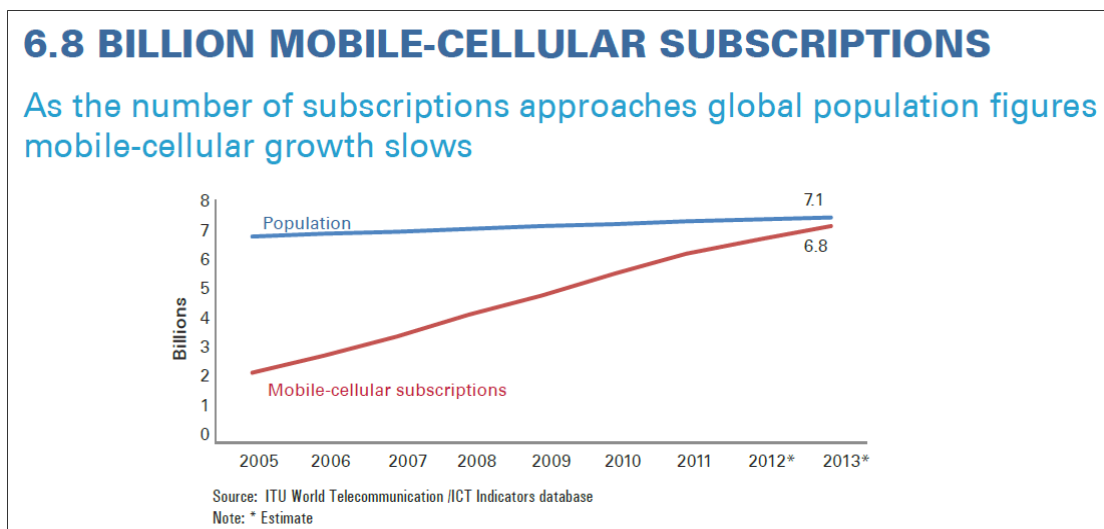
oportunidad de crecimiento con respecto a los móviles, es un estudio de Merrill Lynch del 2012.

Y mírenlo a nivel de suscriptores:



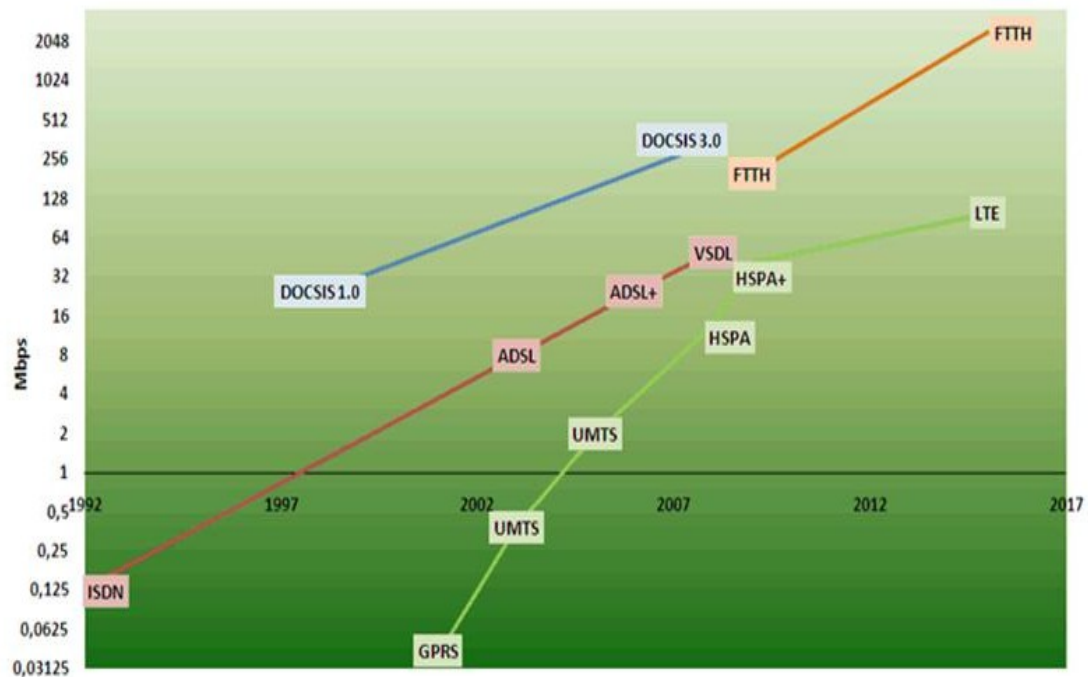
Miren lo que está pasando con los suscriptores de banda ancha fija, los suscriptores de líneas fijas que han bajado aproximadamente desde el 2005 hasta el 2012 alrededor de un 30% y miren lo que pasa con los suscriptores de líneas móviles. Ahí queda claramente reflejado lo que está pasando en el sector. No es que esto necesariamente se esté muriendo rápidamente, pero que sí estamos perdiendo la oportunidad de meternos en el mercado que crece, si uno no se mete en movilidad, es un hecho.

Esta es la población mundial cómo va subiendo hasta el 2012:



Miren la cantidad de suscripciones de celular como va creciendo. Ya prácticamente hay un celular por cada habitante en el mundo y esto no se va a parar en el 100%, porque hay muchos sitios donde hay más de un celular por habitante en el mundo.

Aquí estamos mostrando es 2013, no estamos hablando que esto va a ser dentro de diez años, es ahora. Y como esta demanda ha crecido de esta manera, todas las tecnologías han tenido que evolucionar. Aquí tenemos la tecnología de banda ancha fija:

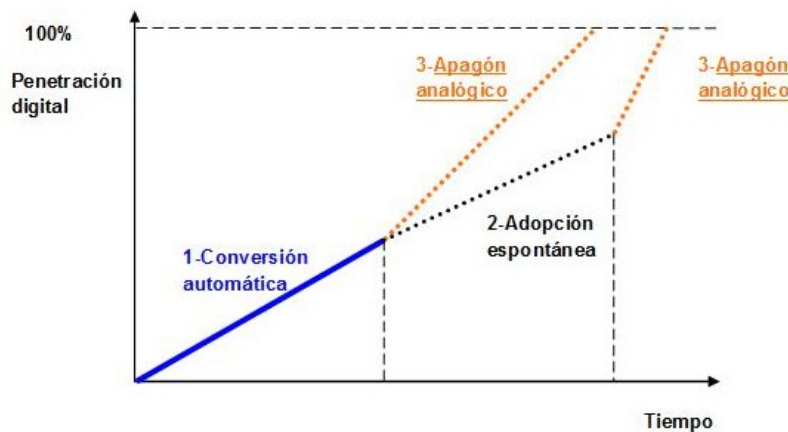


Pasó del modem; este es el ISDN, después pasó a tecnología ASDL, ASDL+ y hoy en día tenemos VSDL. Lo que es transmisión por redes de cable, pasó de DOCSIS a DOCSIS 3; en redes de fibra pasó de FTTH a FTTH+ y en redes móviles pasó de GPRS a UMTS, HSPA, HSPA+ y hoy en día a LTE y aquí va a haber otro brinco que es LTE advance.

Lo que ven ustedes en este eje es la capacidad de transmisión de datos y lo que ven aquí son los años. Es decir, cada vez hay más tecnologías que permiten más capacidad de datos.

El problema es que cada brinquito de estos son cientos de millones de dólares en infraestructura que hay que construir, porque hay que actualizar las redes y todo eso.

Y a nivel de televisión:



Lo que vemos es que ha habido una conversión automática de televisión, pero uno ve que en este instante de adopción espontánea, va a haber lo que se llama un “apagón analógico”. La televisión analógica es aquella donde no tienen la información de lo que están viendo y que no es televisión interactivo, la que tenemos la mayoría en la casa.

La televisión digital ya tiene la posibilidad de interacción, de ustedes poder comprar canales y todo esto y además tiene la posibilidad de tener alta definición; ustedes saben que los televisores que compra uno hoy en día son de alta definición, ya los de baja prácticamente no se venden.

Desde ese punto de vista si uno hace ese cambio y se pasa a la nueva tecnología, pierde mercado rápidamente y por eso son inversiones que en UNE ya hicimos a nivel de la red y ahora estamos en el plan de volver todos nuestros clientes digitales. Esa competencia está teniendo una competencia muy grande, con el televisor de conecta a Internet.

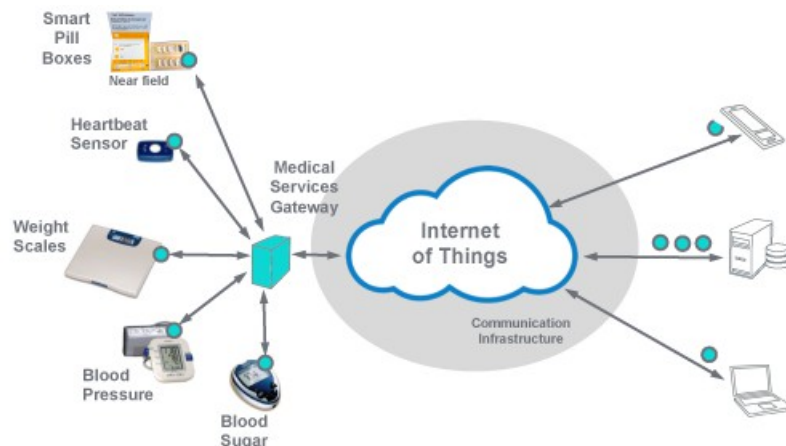
Nosotros medimos el tráfico semanalmente y medimos el segundo pico. Hace dos semanas hubo dos partidos del Real Madrid – Barcelona y otro del Real Madrid contra el Manchester United, la cantidad de gente que se está

conectando por Internet para ver esos partidos es increíble. En esa semana se nos duplicó el tráfico con respecto al tráfico normal que teníamos por videos. Cada vez este fenómeno de tendencias de consumo de televisión integrado con redes sociales para compartir en tiempo real, algunos de ustedes conocerán Apple TV que ofrece contenido gratuito en la Web, hay cada vez más aplicaciones y más contenidos.

Ayer DirecTV hizo un lanzamiento en Estados Unidos para poder manejar el televisor desde el Ipad. Estos temas hacen que también el mundo de televisión esté en constante evolución y por lo tanto los operadores van a terminar siendo sencillos, transportadores de la señal, y no como hoy en día que el que le vende la señal de Fox Sports es UNE.

Dentro de cierto tiempo por Internet usted va a poder comprar el partido directamente sin tener que pasar por UNE sino directamente con Fox Sports, con todos estos cambios que se están viniendo.

La otra tendencia muy grande en el mundo fijo es “Machine to Machine”:



Este es un tema muy interesante para la compañía, lo que pasa es que se demora.

Machine-to-Machine (M2M) usa un dispositivo (tal como un sensor o medidor, para conectar cosas con cosas, ya no personas con personas; hoy en día usted llama a alguien, se textea con alguien, pero a futuro, lo que va a pasar es que por ejemplo EPM en sus medidores de gas, de electricidad, va a tener un

sensor que va a decir cuánto es el consumo y este le va a mandar la señal automáticamente al servidor que está en EPM.

Y eso va a pasar por las redes fijas y móviles que existen hoy en día y va a haber un tráfico muy grande, porque no va a ser solo los sensores y medidores que hay para el gas, el agua y la luz sino que va a hacer que usted va a poder controlar su alarma, su nevera, el horno, absolutamente todo inalámbricamente por medio de estas redes. Y esta tendencia ya se está viendo muy fuerte en Estados Unidos, pienso que es un tema que empezaremos a ver en Colombia en unos 4, 5 años.

Cuando uno mira un DOFA, un análisis de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas en el sector fijo, uno ve:

Debilidades:

- Alta inversión de tiempo para la expansión de red.
- El servicio fijo está asociado no a una persona, el teléfono de su casa no es suyo, es de la casa, sino a un domicilio
- No existe portabilidad del servicio
- Tiempo prologando para dar de alta el servicio, esto no es como el teléfono móvil, lléveselo y empiece a hablar sino que usted lo compra y hay un tiempo de instalación y de despliegue de red.
- Decrecimiento de servicios de voz y larga distancia a futuro de video y de datos, por el lado fijo porque por el móvil va a tener muchas más atribuciones.

Fortalezas:

- Mejor calidad de servicio (retardos) y mayor disponibilidad (caída de llamadas)
- Mayores anchos de banda para Internet
- Servicios de televisión de calidad y actualmente mayores contenidos de TV (canales premium).

Es una fortaleza que dentro de poco vamos a tener que replantear el modelo de negocio para poder seguir haciendo plata.

Amenazas:

- Operadores móviles con servicios sustitutos.
- Entrada de nuevos actores internacionales con alta capacidad de inversión como TV Azteca.
- Oferta de los OTT con una mayor dinámica de contenidos
- Disminución de tráfico de Internet por sustitución móvil

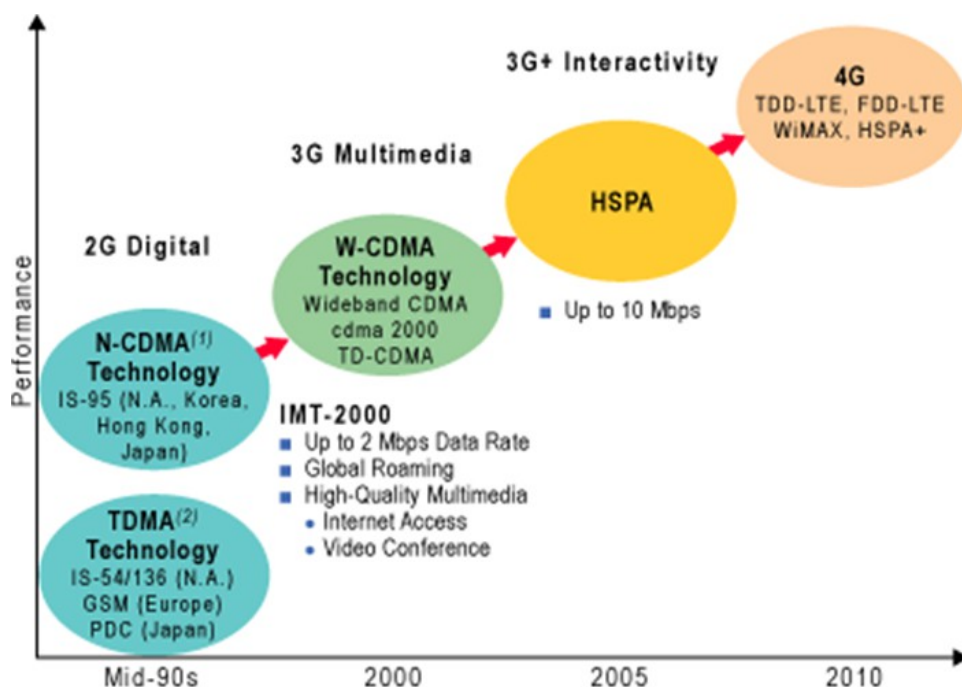
Los datos es el próximo mercado que el móvil va a atacar de lo que tiene el fijo. Va a ser más difícil para los móviles atacar el tema de datos, porque la calidad que hay en el fijo es superior, pero ellos tienen atribuciones como la movilidad, como el hecho que yo puedo en cualquier momento en mi teléfono móvil ver lo que quiera.

Oportunidades:

- Evolución del Teletrabajo desde el hogar.
- Servicios de hogar y ciudad inteligente.
- Aumento de dispositivos inteligentes (Televisores, consolas, línea blanca, controles, etc.)
- Apoyo del gobierno en el acceso, uso y apropiación de servicios TIC
- Machine to machine (M2M)

Esta es más o menos como la radiografía del sector fijo.

Miremos el sector móvil:



El sector móvil ha pasado desde la mitad de los noventa por varias tecnologías.

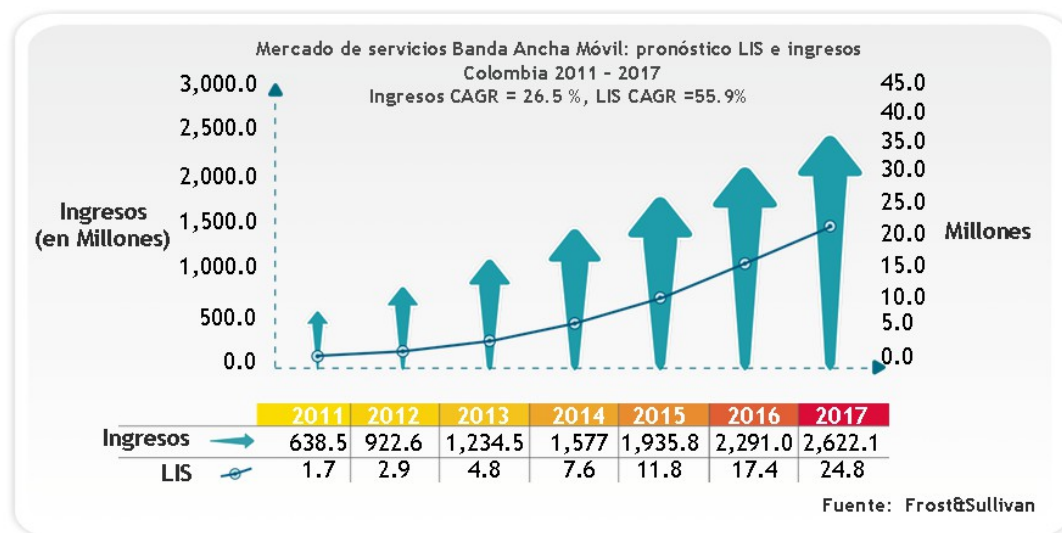
Empezó por TDMA y CDMA, cuando llegó el south aquí, los gringos expertos en el tema se metieron en TDMA. En el 2000 llegó la tecnología WCDMA; llegó Telefónica y se cambió a CDMA; después se dieron cuenta que no era y se pasaron a GCM y HCPA plus y ahora están comprando la licencia para 4G LTE.

Todos estos ciclos tecnológicos cambian la capacidad de transmisión de datos y hacen que un celular de hace tres o cuatro años sea obsoleto, porque las tecnologías cambiaron y ya se puede hacer cada vez más cosas. Ya el Iphone 5, para los que lo compraron, sale el Samsung 4 y ya quedó atrás.

Entonces las tecnologías de transmisión y de voz han evolucionado significativamente y cada vez esos cambios son más rápidos. Uno mira entre CDMA y WCDMA hubo aproximadamente unos seis, siete años; en realidad, entre HCPA plus y 4G hubo año y medio. Cada vez más rápido hay que reemplazar las redes y hay que actualizar las nuevas tecnologías.

Si miramos las proyecciones de Frost&Sullivan con respecto a los servicios de banda ancha móvil en Colombia, miren el crecimiento potencial:

PROYECCIONES CRECIMIENTO BA MOVIL COLOMBIA

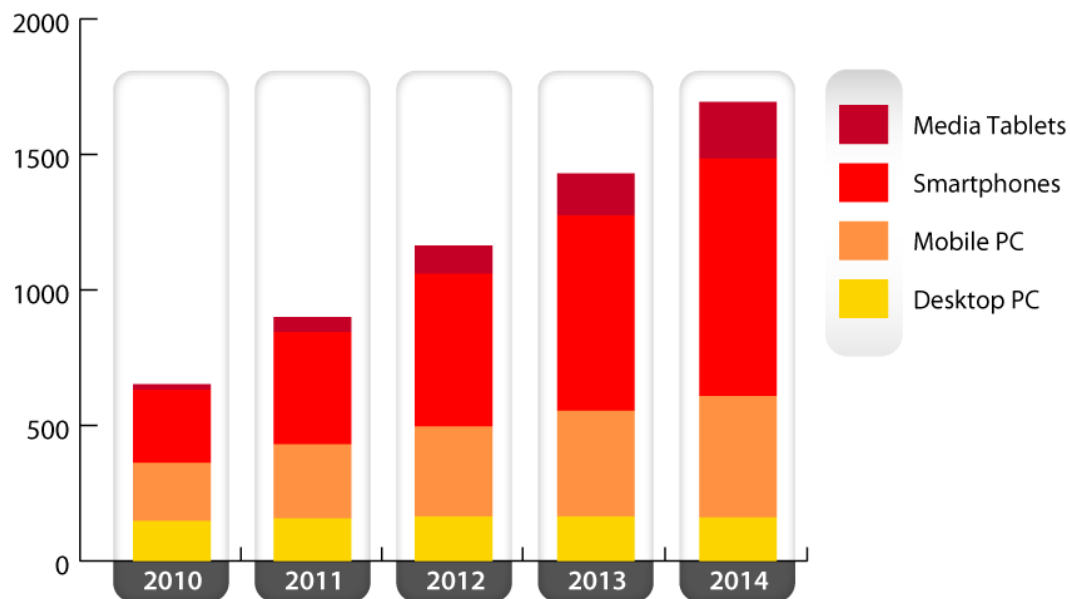


En el 2011 había aproximadamente \$500 millones, que vienen siendo aproximadamente \$2.000 millones de pesos en ingresos y alrededor de 35 millones de usuarios en 2017. Todo el que tenga un teléfono móvil va a terminar teniendo banda ancha móvil, todo el mundo, porque sencillamente el mundo va a migrar hacia esos canales de datos.

Muchas de las aplicaciones que hay hoy en día, los planes de voz que ustedes están comprando, van a migrar hacia el mundo de los datos de manera que uno va a terminar comprando nada más un plan de datos y seguramente tendrá una aplicación por la cual no pagará ni un peso para hablar.

Todo esto va a ir cambiando radicalmente los próximos años y los cambios que tendremos dentro de diez años no los puede predecir nadie porque el sector está cambiando demasiado rápido.

Miramos cómo van evolucionando los diferentes dispositivos:



Vemos que los computadores de escritorio prácticamente se quedaron quietos sin crecimiento; crecen muy poco los laptop y los crecimientos están en los smartphones y en las tablets.

El mundo para los señores de los dispositivos también les está cambiando una velocidad tremenda. Imagínense lo que está sintiendo hoy en día la gente de Apple viendo el lanzamiento del Samsung 4. Y desde ese punto de vista existen 835 millones de teléfonos inteligentes y 5,600 millones de teléfonos NO inteligentes en el mundo.

En el 2012 se vendieron 103,4 millones de tablets, 563 millones de smartphones, 332 millones de mobile PC, 164,9 millones de desktop PC.

A nivel de aplicaciones, hoy en día existen más de 1.3 millones de aplicaciones móviles, de las cuales 650 mil están en el Apple Store, 70 mil para el Windows Seven, 35 mil aplicaciones de Amazon, para el Ipad hay 225 mil, para Android en Google Play, es decir, para Samsung y la mayoría de los teléfonos hay 450 mil aplicaciones y 30 mil para Blackberry. Este se volvió un mundo increíble y hay aplicaciones de todo estilo, está el de la linternita, el del nivel, prácticamente todo tipo de aplicaciones dentro de esto.

Y el crecimiento de la BA móvil está halonada por el crecimiento en contenidos y aplicaciones. El hecho de que haya cada vez más aplicaciones, implica que hay cada vez más necesidad de ese tubo para llevar esas aplicaciones a los usuarios.

DOFA de servicios móviles

Debilidades:

- Niveles de *churn* elevados. El *churn* es el porcentaje de gente que se cambia de operador o de teléfono en un año, más o menos el 25% de los usuarios de teléfono celular cambian de operador cada año, o cambian de teléfono o cogen un nuevo plan.
- Limitaciones en servicio y contenidos de TV, porque todavía la tecnología no está ahí, pero cuando llegue LTI Advance, eso por medio del móvil que va a ser dentro de un par de años, todo va a llegar.
- Anchos de banda menores a los que soporta la red fija.
- Calidad de servicio menor.
- Mayores riesgos de inventarios de terminales por obsolescencia.

Es posible que ya llegue el Samsung 4 y el Iphone 5 ya no se vende y los operadores se quedan con esos inventarios.

Fortalezas:

- Baja inversión de tiempo para la expansión de red. Si quiero llegar con una red móvil, pongo mi torre, vendo y listo, no tengo que hacer toda la capilaridad de cablecitos para llegar a cada casa.
- Servicio asociado a la persona, el mercado potencial es más grande, yo puedo vender tres o cuatro por casa, no tengo que vender uno solo por casa como hago hoy en día.
- Mayor cubrimiento de población.
- Movilidad para el uso de servicios.
- Activación instantánea de servicios. Es muy fácil por medio de los móviles porque son al fin y al cabo minicomputadoras.
- Gran cantidad de aplicaciones y contenidos.
- Mayor flexibilidad en la oferta.

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores o fortalecimiento de los existentes por adjudicación de espectro.
- Entrada de nuevos actores mediante esquemas Móviles virtuales.
- Oferta de los OTT con contenidos cada vez mayores que le quitan valor al sector móvil.
- Disminución del tráfico de voz, por el tráfico a través de datos.
- Aplicaciones de voz y datos a través de OTTs.
- Cambios regulatorios de cargos de acceso, tarifas, usos de espectro, niveles de servicio, etc. Aquí en este país ocurren muy frecuentemente.

Oportunidades:

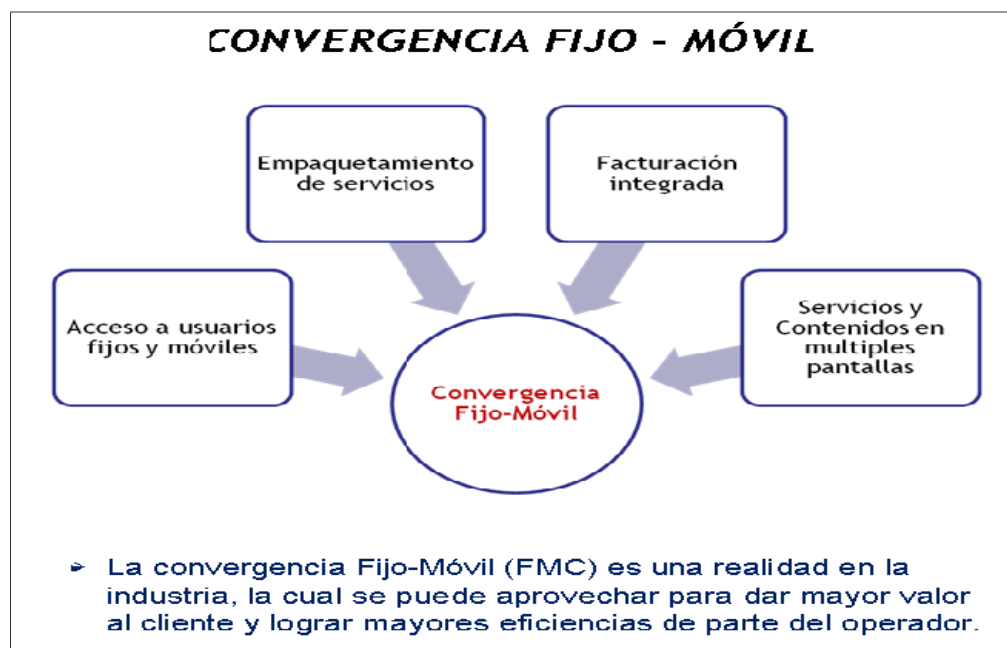
- Evolución de la oficina móvil. Hoy en día con 4G LTE, ustedes pueden estar en el carro trabajando, conectados a Internet sin que se les caiga.
- Subasta de licencias LTE en frecuencias bajas, que permiten dar una cobertura muchísimo mejor y por lo tanto, desplazan más fácilmente los servicios fijos.
- Convocatorias del Estado para cofinanciar ecosistemas de aplicaciones y contenidos digitales.

- Industria competitiva de empresas de desarrollo de aplicaciones y contenidos digitales. El sector de empresas es un sector todavía que tiene mucho potencial y donde en UNE nos estamos enfocando.
- Aumento de la penetración de smartphones y tablets, que implica lógicamente más ventas para los operadores móviles.

Pero el mundo fijo y el mundo móvil, a pesar de que uno conceptualmente los presenta separados, no son un solo mundo. Eso se está volviendo o digamos que no son dos mundos sino que son un solo mundo, están convergiendo, están llegando al mismo sitio. De ese punto de vista están convergiendo porque, hoy en día, las compañías ya tienen acceso a los usuarios fijos y móviles, por eso se están uniendo los fijos y los móviles, para poder tener todos los tubos juntos.

Hay un tema de empaquetamiento de servicios. Ustedes ya están viendo: 'Le vendo la banda ancha fija, la banda ancha móvil, la voz y la televisión en un paquete'. Facturación integrada, solo una factura para todos los servicios. ¿Por qué tengo que recibir la factura del móvil, de la televisión y la del fijo? Una sola factura y lógicamente el tema de poder ofrecer servicios en contenidos en múltiples dispositivos en pantallas. Que yo le vendo a usted televisión y usted la pueda ver en el computador, en el smartphone, en el teléfono inteligente o en su casa, con una sola suscripción.

Y todo esto lleva a la convergencia.



Entonces, eso les permite a los operadores incrementar el promedio de facturación mensual por usuario, mientras los servicios tradicionales decaen.

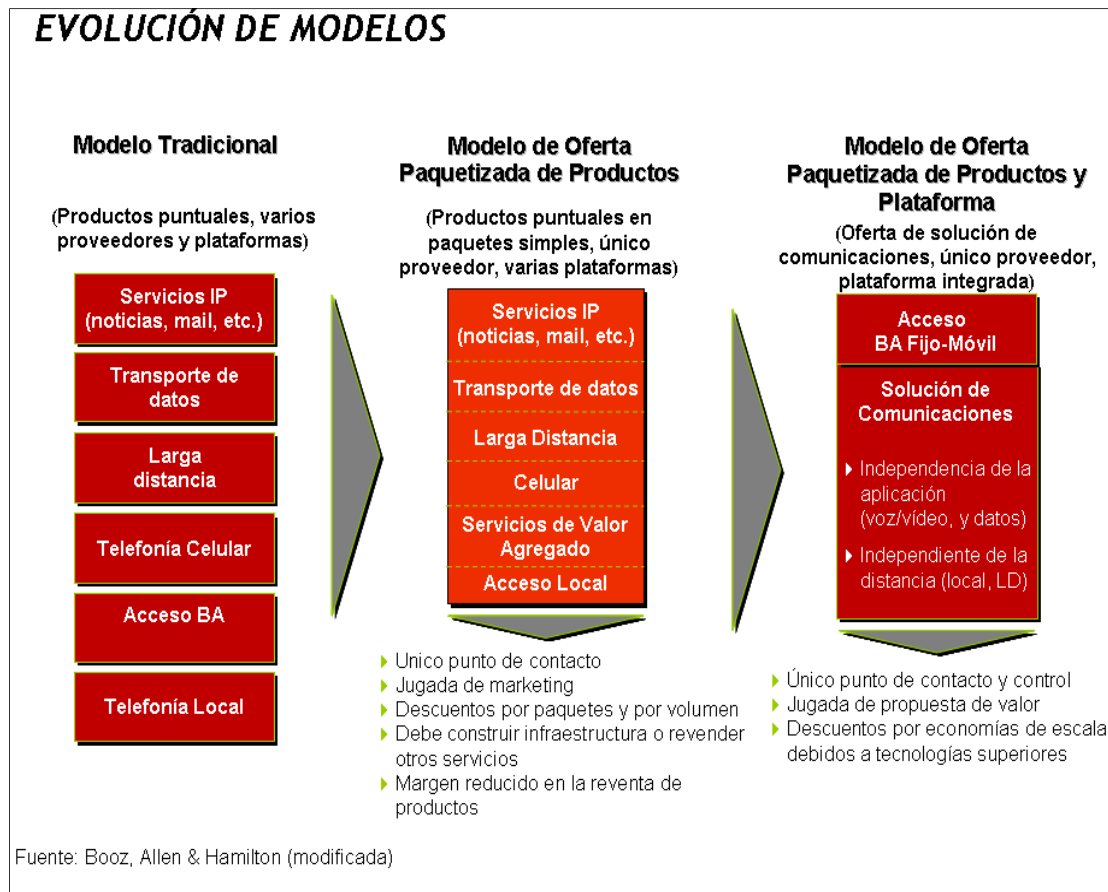


Le permite a uno:

- Jugar con los CTT y convertirlos en una ventaja competitiva.
- Hacer una oferta multiplataforma.
- Mejorar la eficiencia, teniendo redes que sean todas IP y que ya no sean especializadas para cada nivel de producto.
-
- Convertir la integración en un escudo anti Churn. Si usted se quiere ir tiene que soltar todos los servicios. No me puede soltar un servicio no más, porque me compró un paquete. Entonces eso se vuelve una ventaja también para disminuir la gente que se le va.
- Ajustar el multiacceso a las expectativas del cliente.
- Capturar el valor de los smartphone y tablets como dispositivo primario.

- Es una organización y una cultura.
- La convergencia del cliente empresarial es diferente. Ya se puede hacer convergencia en cloud y en TI. Es decir, servicios en la nube, estas aplicaciones que están en Internet con aplicaciones de tecnología e información dentro de las empresas. Y eso es una ventaja competitiva enorme.

EVOLUCIÓN DE MODELOS

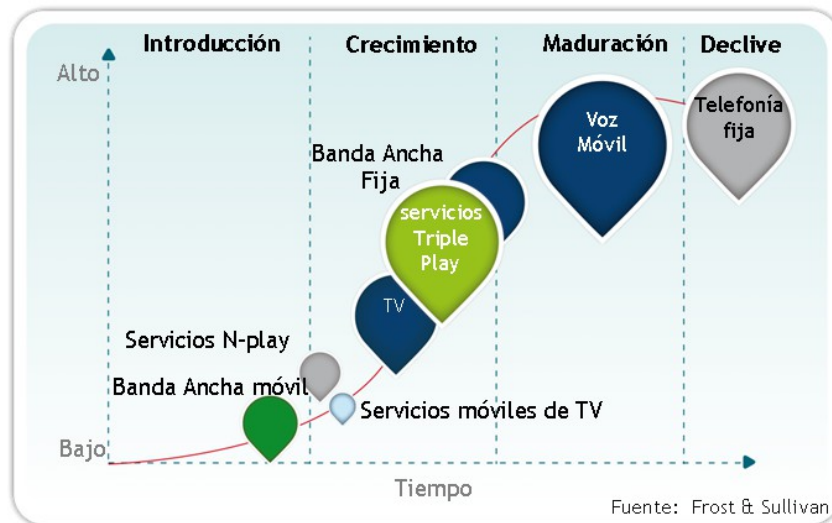


Por eso, la evolución de los modelos ha pasado de un modelo tradicional, donde cada uno de los servicios se presentaba individualmente a un modelo paquetizado y próximamente lo que vamos a ver es que las compañías van a tener un modelo paquetizado y de plataformas, con una oferta de solución de comunicaciones. Único proveedor y plataforma integrada. Ustedes van a poder ver en su móvil, computador fijo, van a poder tener los contenidos que ven en la

televisión en el dispositivo móvil; para esto se necesita tener redes inalámbricas y alámbricas. Si uno no tiene inalámbrica y alámbricas, a este pedazo no puede pasar.

Y por otro lado, lógicamente, cuando uno mira los diferentes productos y cuál es el ciclo, empezando por introducción, crecimiento, maduración y declive: telefonía móvil está por acá; voz móvil no está muy lejos, dentro de poco va a empezar a decaer o ya está decayendo significativamente; y aquí lo que estamos teniendo son los servicios triple play, que le permiten a uno rejuvenecer el tema de telefonía móvil.

CICLO DE VIDA DE LOS SERVICIOS TELCO EN UN ENTORNO DE OPERADORES N-PLAY



- Los ingresos están basados principalmente en servicios maduros o en declive tales como los servicios de voz móvil y la telefonía fija.
- Los esfuerzos de los Operadores han estado orientados a la introducción de servicios empaquetados fijos y móviles que frenen la disminución del ARPU y establezcan barreras de salida para sus usuarios.

Triple-play es televisión, banda ancha y línea fija.

Después vienen ya los servicios N-play, que están empezando a verse los servicios móviles de televisión y la banda ancha móvil, que apenas están comenzando el ciclo.

DOFA DE SERVICIOS CONVERGENTES

Convergencia
Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> * Mayor cantidad de plataformas por integrar * Mayor complejidad en desarrollo de ofertas convergentes * Necesidad de plataformas de integración fijo-móvil
Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> * Concepto de multipantalla para aplicaciones * Multiacceso a los servicios * Mayor penetración de servicios * Ofertas integrales a los clientes fijo - móvil * Disminución del churn a través del concepto de empaquetamiento
Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> * Entrada de nuevos operadores. * Oferta de aplicaciones de los OTT mas atractivas * Aumento de costos por adaptación a las nuevas regulaciones
Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> * Explotar el concepto de convergencia en redes y servicios * Posibilidad de aprovechar la condición de convergencia de la industria de las TIC, mediante alianzas con fabricantes de terminales convergentes (TV, SmartPhone, PC, Tablets), con proveedores de tecnologías (Plataformas y redes) y con desarrolladores de contenidos y aplicaciones.

A nivel de servicios convergentes, la debilidad es que lógicamente hay que hacer mucho trabajo, hay que integrar plataformas, es mayor complejidad en el desarrollo de ofertas convergentes y se necesita tener tanto el fijo como el móvil para poderlos hacer. La fortaleza, puede vender multipantalla, puedo tener multiacceso a servicios. Tengo muchísima mayor penetración de servicios. Puedo hacer ofertas integrales para los clientes, tanto en fijo como en móvil y puedo disminuir la rotación de clientes, que es el cáncer de las empresas de telecomunicaciones. El cáncer es a mí los clientes se me van y tengo que recuperarlos, y conseguir más de los que se me van todos los años.

Pero la rotación de los clientes es muy alta, es una característica del sector y lógicamente esto implica un aumento de costos por adaptación a las nuevas regulaciones.

Las oportunidades, explotar el concepto de convergencia y la posibilidad de aprovechar la convergencia en las industrias de las TIC, mediante alianzas con fabricantes de terminales, con proveedores de tecnología y con desarrolladores

de contenido. Hay un mercado que es aparte. Aquí hemos hablado hasta ahora del mercado masivo, vamos a hablar del mercado corporativo, el mercado donde le vendemos productos a las empresas.

Análisis de industria	Corporativo
Poder de proveedores	<ul style="list-style-type: none"> • Depende en gran parte del trabajo de campo realizado por UNE en la integración • Por lo general puede ser medio debido a la construcción de relaciones de largo plazo
Poder de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Cada vez menor debido a la calidad diferenciada del servicio entre proveedores • Depende del tipo de solución propuesta (valor agregado de UNE y sus proveedores)
Cambio tecnológico	<ul style="list-style-type: none"> • Hay bastante cambio tecnológico pero las necesidades de los clientes no necesariamente necesitan de él • Posición de ventaja en aplicaciones móviles por la alianza con SAP
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Cada vez más por parte de firmas de IT • ETB con fallas en los procesos, enfoque legal • TELMEX enfocado en sector financiero
Entorno regulatorio	<ul style="list-style-type: none"> • Soluciones poco reguladas en su prestación • Ventaja por acuerdos interadministrativos

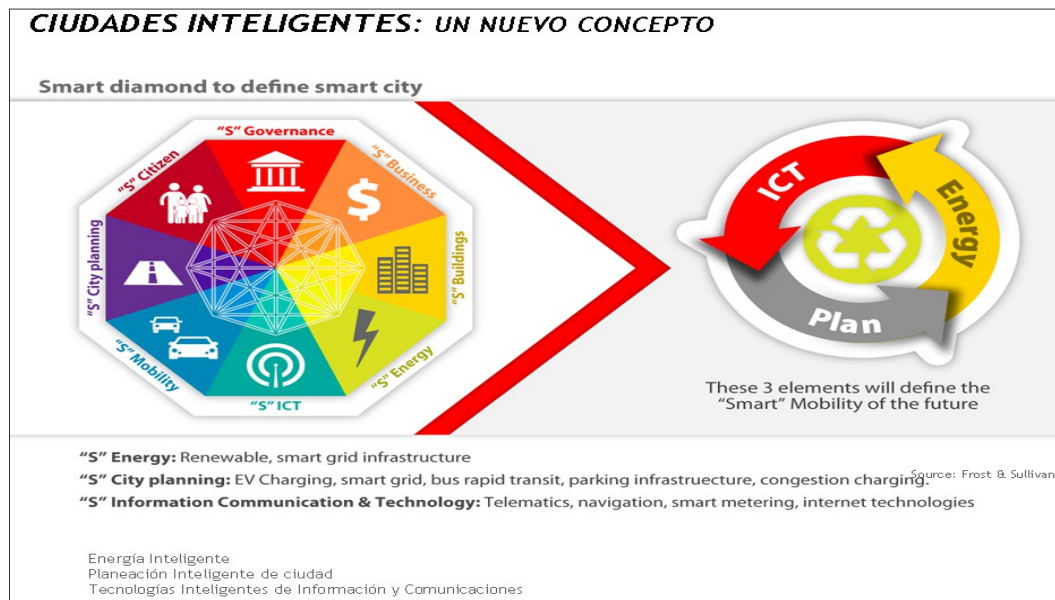
Y vamos a verlo con un análisis de industria, que es el análisis de Porter. Entre otras, Porter profesor de Harvard, que hizo también el tema del 'Poder de las naciones'. Donde tenemos el poder de proveedores, pensando en corporativo. Si uno es capaz de integrar una gran cantidad de servicios, entonces la empresa no le puede decir 'no voy a trabajar más con usted'.

¿Por qué? Porque tengo una solución, ya que está integrada y si llega un tercero, tiene que integrarla y eso toma mucho tiempo y tiene mucho riesgo; pero por lo general, es medio. Es más o menos promedio del punto de vista que hay una construcción de relaciones a largo plazo con el proveedor.

Poder de los clientes: Cada vez es menor debido a la calidad diferenciada del servicio entre proveedores. Cada vez todos pueden ofrecer las mismas cosas y depende del tipo de solución propuesta. Si es conectividad nada más, conectar las diferentes sucursales con un cable, el poder que uno tiene es menor. Pero si yo le ofrezco una solución integrada con aplicaciones o si soy capaz de correr las elecciones en Colombia, una vez que la corro una o dos veces, yo ya aprendí cómo es y que se me meta otro proveedor es muy difícil. En eso, por ejemplo, UNE maneja el Archivo General de la Nación, hizo la Cumbre de Las Américas, ha manejado múltiples veces las elecciones, etc.

Cambio tecnológico: Hay mucho cambio tecnológico, pero los clientes no necesariamente necesitan de él y hay una posición de ventaja en aplicaciones móviles para UNE por el hecho de que hicimos una alianza con SAP. A nivel de competencia: Si hay un fenómeno que es preocupante, cada vez llegan más firmas extranjeras a Colombia a proveer este tipo de servicios.

La competencia que tenemos en ETB, nosotros prácticamente hemos ido con una carretilla recogiendo los negocios que ellos van soltando. Y Telmex está enfocado mucho más en sector financiero, lo cual hace que los sectores donde nosotros trabajamos más no hay un peligro grande. A nivel de entorno regulatorio: no cambia mucho por el hecho de que las soluciones son poco reguladas porque son muy específicas y nosotros, hoy en día, tenemos una ventaja porque podemos firmar acuerdos interadministrativos con entidades estatales.



Ciudades inteligentes, esto es un concepto bien bonito, en el cual tengo que decir con mucho honor que UNE es pionero en el tema y Medellín es pionera en el tema, en muchos de los temas.



Las ciudades inteligentes lo que hacen es integrar los diferentes servicios con una plataforma tecnológica. Ahí están, para no meterme, porque esto lo han mencionado en muchos lados, todo el tema de edificios, de negocios, todo el tema de prestación de servicios y de Governance, todo el tema de servicios a los usuarios, de planeación de la ciudad, de movilidad y todo el tema de comunicaciones y tecnología para poder hacer más eficiente la ciudad. Así como los Smart Grids y toda la optimización de los servicios de energía.

Esta es una diapositiva gringa y siendo gringa, digamos que no tiene mucho énfasis en seguridad pero yo le pondría un 'pay' adicional ahí, que es el tema de seguridad, que tienen que integrar también. Estas ciudades inteligentes cada vez están volviéndose un tema de competitividad para las regiones; es decir, si tengo una ciudad inteligente, que es eficiente en energía, en movilidad y en la planeación, esas ciudades terminan siendo más destino para inversión que las ciudades que no son eficientes, desde ese punto de vista.

Hoy en día, digamos que en seguridad está el Centro de Comando, la televisión por circuito cerrado. En movilidad está todo el tema de trámites, de paneles informativos, de foto detección. En educación está el colegio en la nube, aulas digitales, los libros digitales, la educación a nivel de entretenimiento.

Salud están las historias clínicas, que se puedan compartir las historias clínicas entre todas las entidades. La telemedicina, el hecho de poder básicamente curar pacientes con médicos que están a centenas de kilómetros de distancia por medio de una cámara y de un asistente. Las tele imágenes.

A nivel de gobierno electrónico están los portales de gobierno electrónico, los trámites en línea, toda la atención a clientes por medio de redes sociales y multicanal. A nivel de Smart Grid está la energía que se pueda controlar de manera inteligente también, por medio de comunicaciones y todas las redes de interconexión, que sirven para conectar todas estas entidades. Podría decir que prácticamente en todo UNE está metido en Medellín. UNE está metido en prácticamente en cada uno de estos temas y por eso Medellín lleva una ventaja enorme, por ejemplo, con respecto a Bogotá en tránsito.

Digamos que esta integración a nivel de tránsito, por ejemplo, en Bogotá no se ha hecho. Aquí ya se hizo. A nivel de productividad empresarial, SAP, que es una firma alemana, hizo un estudio de 300 clientes.

Según un estudio elaborado por SAP que abarcó más de 300 clientes de todo tamaño e industria:

- Los usuarios con acceso móvil experimentaron una **productividad 43% mayor.**
- Las compañías que implementan las mejores prácticas de movilidad suelen **duplicar sus márgenes operativos**, en comparación con las que se ubican en el promedio.

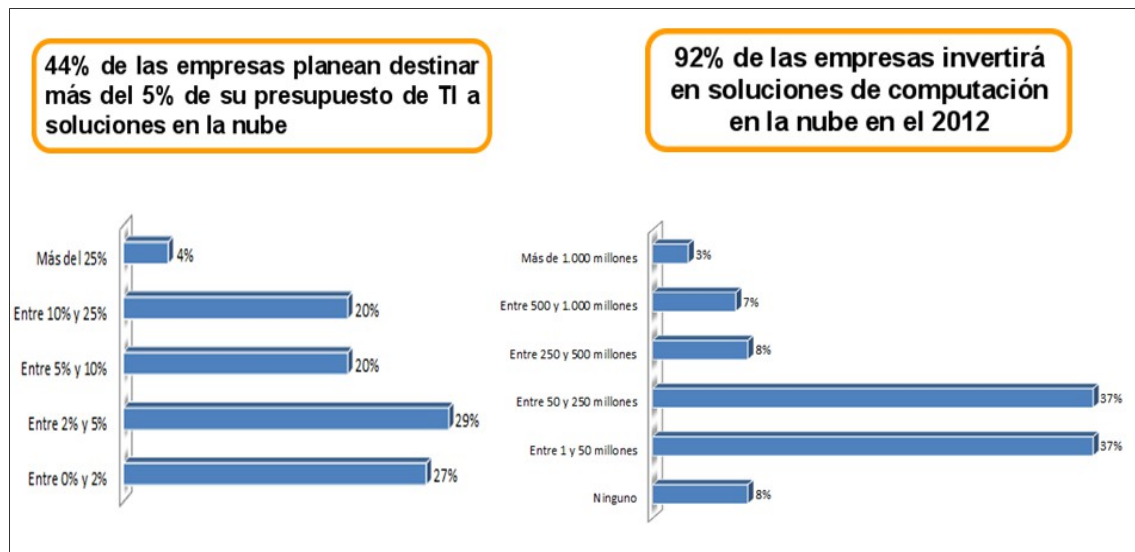
Según Motorola Solution 2011 Enterprise Mobility Barometer:

- Alrededor del 71% de las empresas del sector manufactura en América Latina **han aumentado sus ventas** con la implementación de soluciones de movilidad.



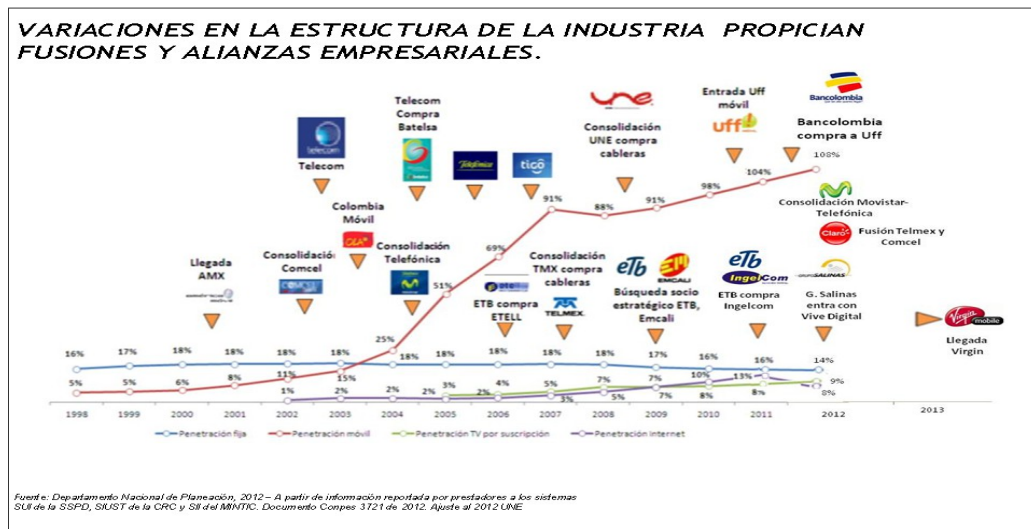
Esto es un tema que cuando conjugamos las características que tiene UNE con las características de un operador móvil, puede dar unas sinergias significativas en atacar con una ventaja ese mercado.

Miremos productividad empresarial y soluciones móviles de TIC:



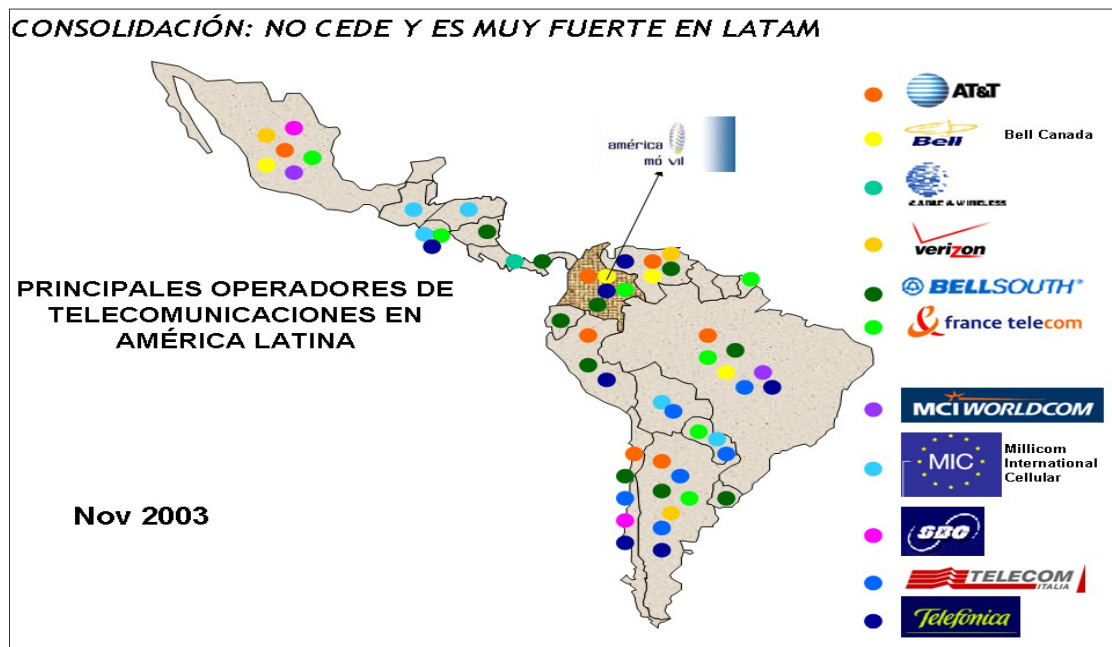
Aquí está la distribución de cuáles son las empresas.

Tendencias de mercado, a nivel de consolidación de operadores:



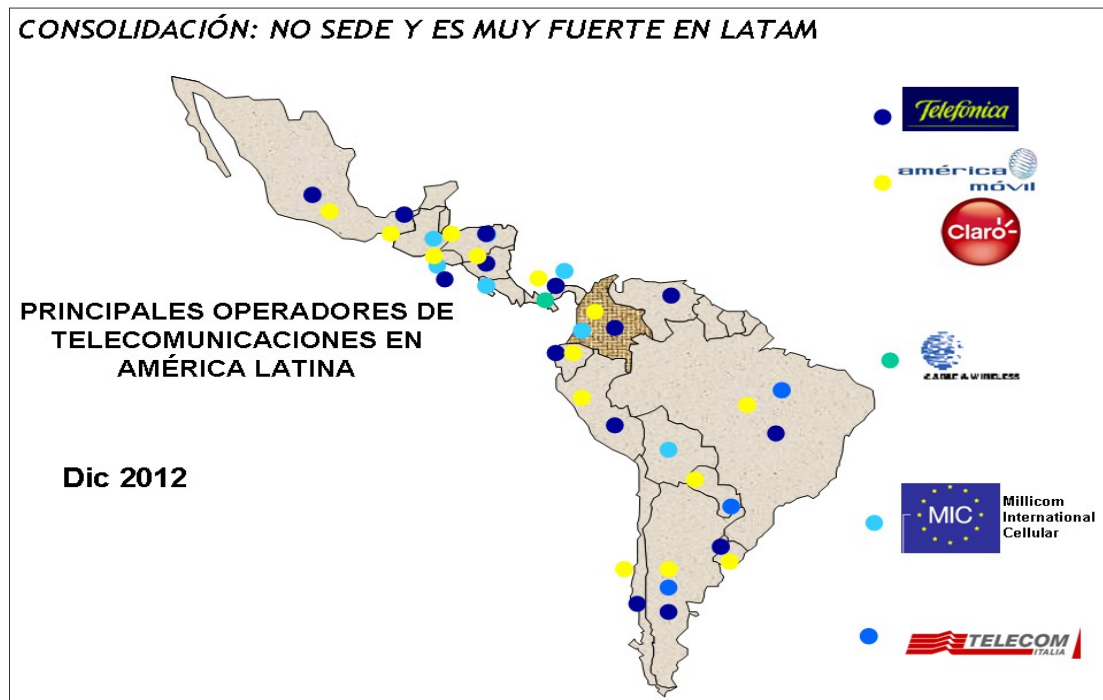
Esta slight, que les habíamos mostrado la vez pasada, muestra en el mercado colombiano cuales son las consolidaciones que se han dado:

- Llegó Americamovil en el 2000, más o menos.
- Consolidó Comcel con los diferentes operadores celulares en el 2001.
- Colombiamovil arrancó en el 2003.
- Telecom compra a Batelsa en el 2004.
- Telefónica consolida la operación de Batelsa y de Tele Bucaramanga en el 2005.
- ETB compra Etell.
- Telmex compra alrededor de unas diez cableras en el país.
- UNE compró unas cableras.
- ETB busca socio estratégico. ETB compra en Emcall.
- Entra UFF Móvil.
- Bancolombia compra UFF. No duró un año y ya lo compraron.
- Consolidación de Movistar y de Claro.
- El Grupo Salinas entra en Vive Digital.
- Este es un sector plagado de integraciones empresariales a todo nivel, como lo pueden ver ahí.



Esto era Latinoamérica en el 2003. Estaban AT&T, Bell Canada, Cable & Wireless, Verizon, Bellsouth, France Telecom, MCI Worldcom, Millicom, Telecom Italia, Telefónica. Miren la cantidad de integraciones que ha habido a nivel de Latinoamérica. Es decir, todos los operadores, como aquí hay economías de escala, es natural que si uno quiere subsistir en el mercado, busque integrarse, busque mayores economías de escala. Todos presentes en todos lados.

Veamos cómo evolucionó ese sector al 2010: Tenemos Telefónica, Claro, Millicom, Cable & Wireless y Telecom Italia.



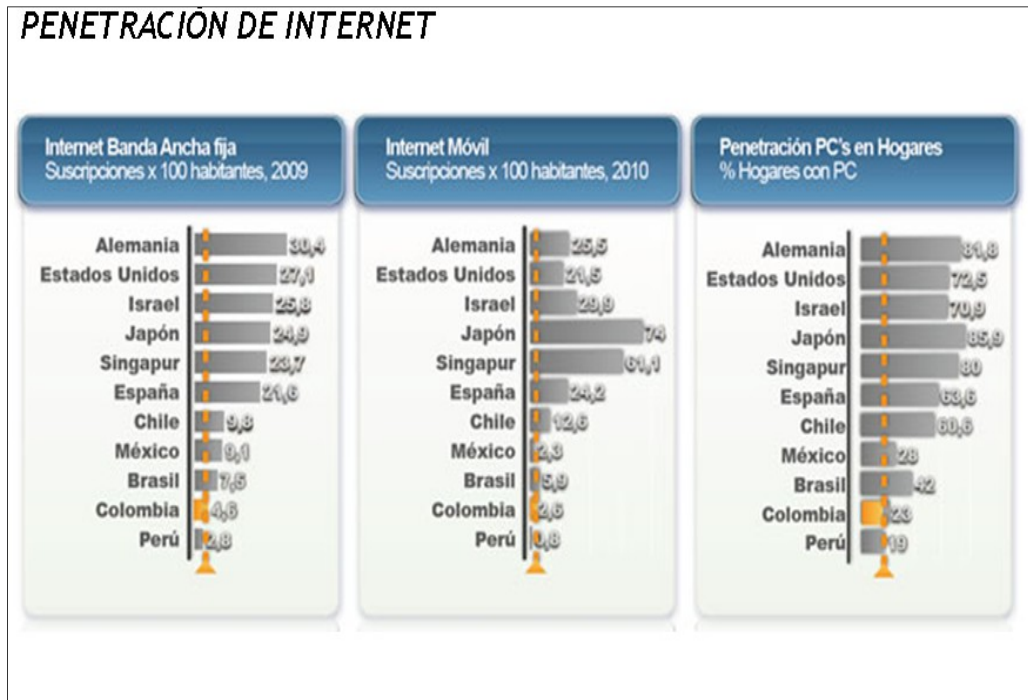
Plan Vive Digital: ¿Por qué el Plan Vive Digital que está sacando el Gobierno?

Primero, porque Internet de banda ancha, suscripciones por 1.000 habitantes en el 2009, Colombia con 4.6, tenía uno de los índices de penetración más bajos en banda ancha fija.

En Internet móvil 4.6, también uno de los más bajos.

Y en penetración de hogares con PC, también uno de los más bajos.

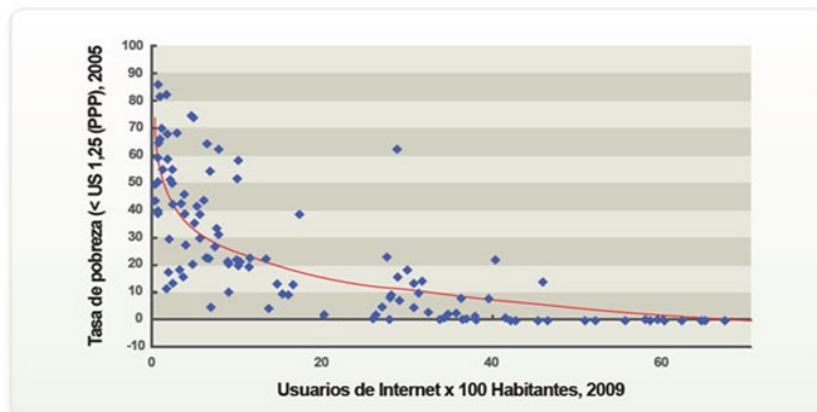
Estas son fuentes del Instituto de Tecnología de Telecomunicaciones y de Pyramid Research.



Cuando uno mira la relación que hay entre la tasa de pobreza y los usuarios de Internet por 100 habitantes, ve claramente una correlación. No una causalidad pero sí una correlación, en que los países que mayor tasa de pobreza tienen, son los que menor usuarios de Internet por 100 habitantes tiene.

EL INTERNET Y EL DESARROLLO DE PAIS

Existe una correlación directa entre la penetración y el uso de Internet, la apropiación de las TIC, la generación de empleo y la reducción de la pobreza. Un estudio de las Naciones Unidas [UNCTAD2010] muestra como existe una clara correlación entre el número de usuarios de Internet y la tasa de pobreza de los países



Es decir, el Internet termina siendo un impulsador o un reductor de los niveles de pobreza en un país. Este es el gráfico con base en el cual el Ministerio de Telecomunicaciones dijo: 'vamos a lanzar el Plan Vive Digital'.

Está comprobado por experiencias internacionales que el acceso a Internet y su buen uso se ven reflejados en mejoramiento de los índices de crecimiento económico y generación de empleo. Queremos que los colombianos tengan mayores herramientas para superar la pobreza. Si queremos una Colombia más próspera y con mayores oportunidades para todos, debemos aunar los esfuerzos para brindarles a las familias de estrato 1 y 2 la posibilidad de crecer a través del uso de Internet. Para eso hay un desarrollo del país jalonado por el acceso Internet, con el fin de masificar y llegar a más colombianos con Internet.

Se crean unos subsidios de Internet para estrato 1 y 2, que beneficiarán alrededor de 1.9 millones de hogares y se espera que con esta iniciativa, las conexiones aumenten en un 80% en esos estratos. Por otro lado, el Plan Vive Digital asignó 285.000 millones de pesos, a nivel nacional, para la implementación de estas redes y estos accesos a Internet.

Qué implican lógicamente, no solo el acceso a Internet sino las redes para poder llegar donde estos usuarios, que muchas veces no tenían redes porque las empresas de telecomunicaciones no llegaban allá. El Plan Vive Digital es el plan formulado por el actual Gobierno para la masificación de las TIC. Busca que Colombia dé un gran salto tecnológico mediante la masificación del acceso a Internet y el desarrollo del ecosistema digital nacional.

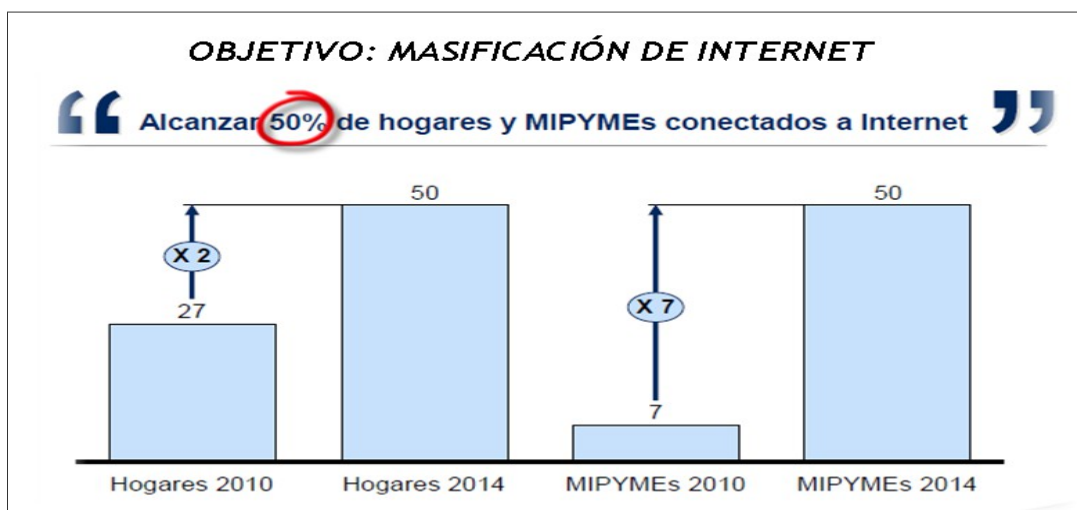
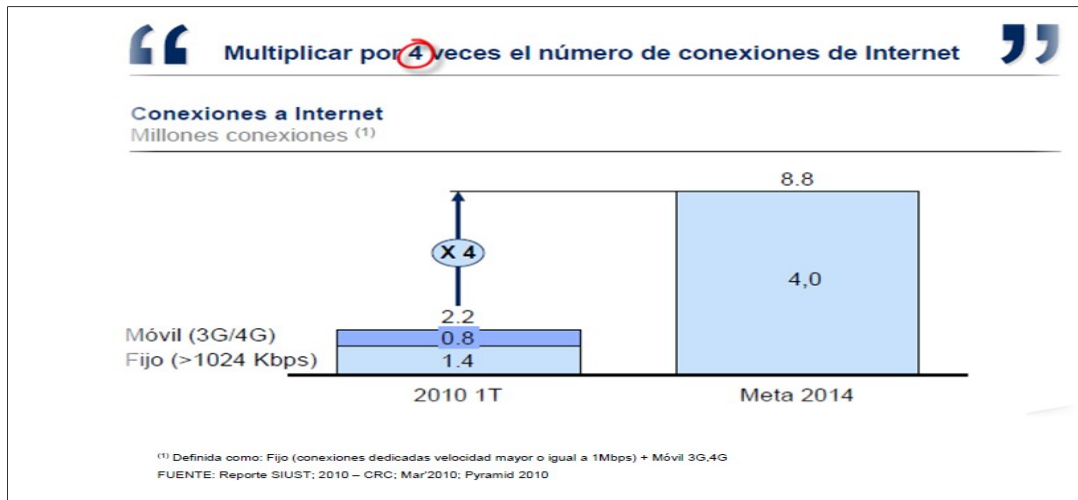
Vive Digital incentivaré y aquí estamos mencionando al Ministro, por medio de las entidades del sector público, a que la gente sienta la utilidad de la tecnología, que su vida sea más fácil gracias a ella y que todos hagamos parte de Colombia Vive Digital.

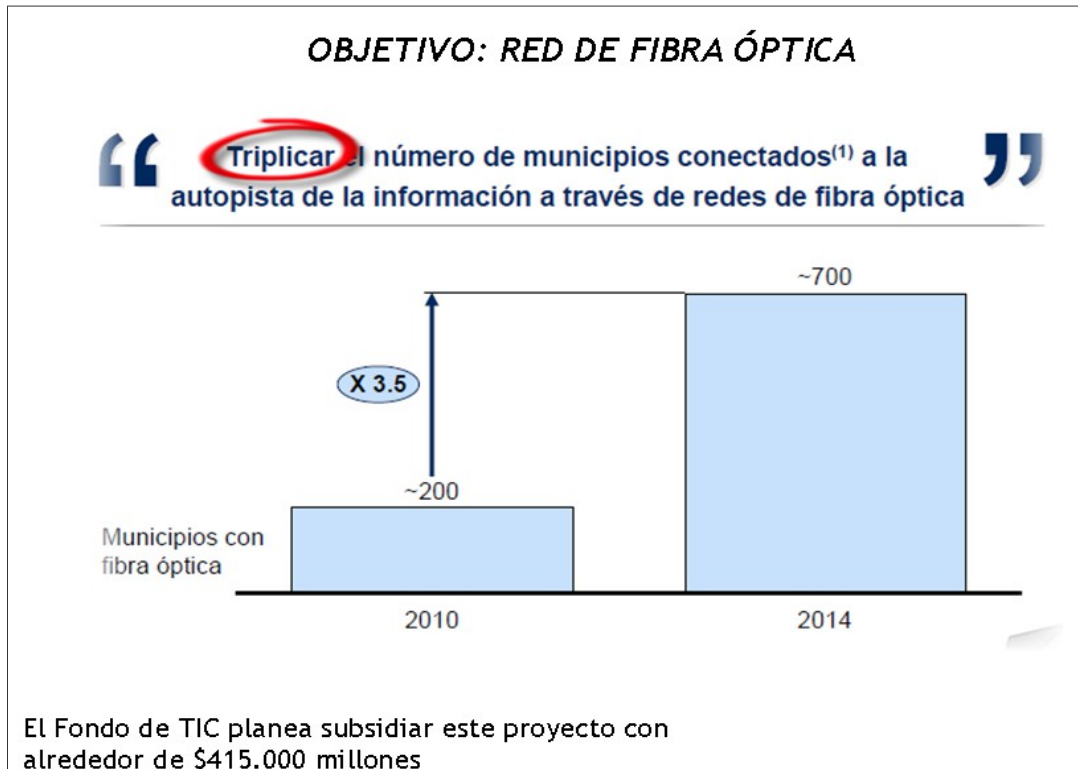
¿Cuál es el concepto de Vive Digital? Está basado en cuatro digamos etapas:

- Uno, la infraestructura. Hay que llegar con infraestructura a los clientes.
- Dos, los servicios. Tenemos que tener planes. Planes de voz, de datos sobre esa infraestructura que permita llegar a los clientes de manera eficiente.
- Tres sobre esos servicios van montadas las aplicaciones que hablábamos anteriormente. Tenemos que tener aplicaciones que le sirvan a la gente.
- Y por último, viene todo el tema de usuario, que es más un tema de apropiación.



No sirve de nada entregarle la infraestructura al servicio de las aplicaciones si no lo sabe emplear. Entonces aquí hay un tema de usuarios de educación, de régimen de calidad, de protección al usuario, con el fin de que a la gente a la cual le llegue esta tecnología la pueda utilizar y pueda hacer algo ella. La idea o la meta es multiplicar por cuatro el número de conexiones a Internet, pasando de 2.2 millones de conexiones a 4 millones de conexiones.



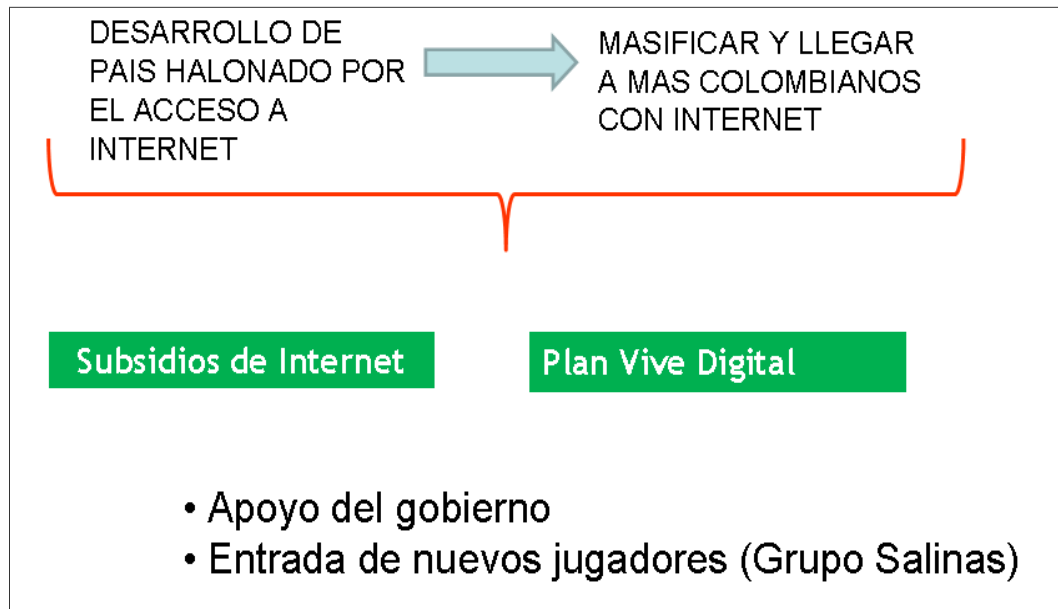


Y la séptima parte de las Mipymes. Con esto se triplicaría el número de municipios conectados a la autopista de la información, a través de fibra óptica. Hay que decir que en Antioquia nosotros no tenemos ese problema porque Edatel ya hizo todas esas conexiones a mutuo propio hace mucho tiempo.

Y para eso, lo que hizo el Gobierno fue que le adjudicó la ampliación de la red de fibra óptica nacional a Totalplay y TV Azteca del Grupo Salinas, con el cual se llega al 70% de municipios del país. Es decir 753 municipios. Hoy en día, ya vamos en 325 municipios conectados, que es el 43% del proyecto.

La característica fundamental de estos municipios son las ciudades capitales, que estaban sin acceso a fibra óptica y municipios intermedios que tienen poblaciones promedio de 93.000 usuarios. Totalplay ha manifestado su intención de comercializar servicios de voz, datos, video, móviles en las zonas de pliegue de esta infraestructura. Pero hoy en día, no tienen un solo cliente,

ellos están en un problema complicado porque tiene toda la infraestructura y no tienen un cliente.



Tiene dos estrategias que son: Subsidios a Internet y el Plan Vive Digital.

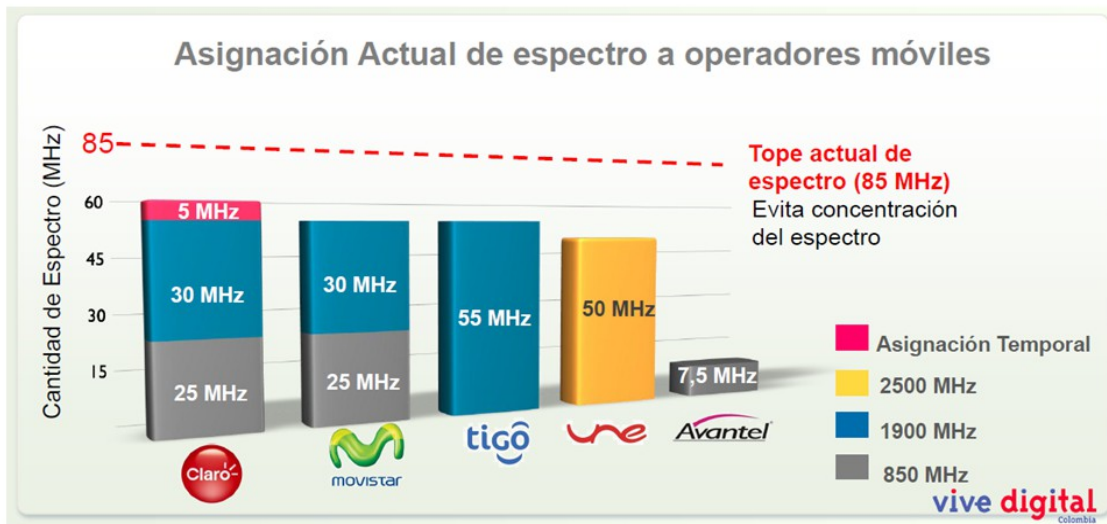
Asignación de espectro (4G LTE):

Voy a tratar de explicarles un poco este tema porque creo que en las discusiones que vamos a tener, seguramente va a volver. Hoy en día, hay dos tipos de bandas. Hay bandas bajas, como 850 y bandas altas, que son el resto de bandas. Nada más Claro y Movistar tienen 25 MHz en bandas bajas. Las bandas bajas permiten tener cobertura mucho más fácilmente.

Desde ese punto de vista, cuando decimos 'mucho más fácilmente', es que uno monta una antena y tiene una cobertura de tres kilómetros alrededor de la antena. Las bandas altas, como la de 2.500, le da a uno una cobertura de 500 metros o más alrededor de la antena.

Entonces, si quiero cubrir un área es mucho mejor tener bandas bajas. Pero si esa área que quiero cubrir es una ciudad, ya la limitación no es la cobertura sino la capacidad de transmisión de datos y ya las dos frecuencias son

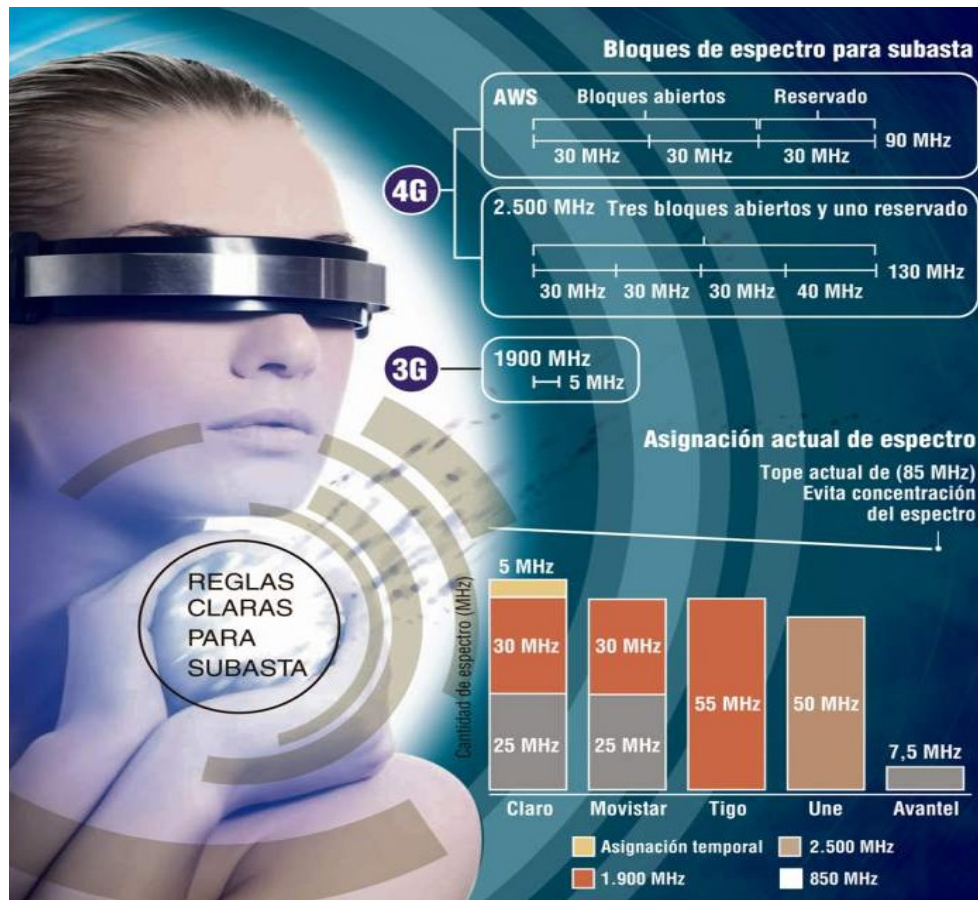
similares. En 1.900 tiene banda Tigo, que tiene 55 MHz; 30 MHz tiene Movistar y 30 MHz tiene Claro. Y Claro tiene prestados 5 MHz de asignación temporal en la banda de 1.900 también. UNE tiene 50 MHz pero son para uso de 4G LTE y Avantel tiene 7.5 MHz para servicios corporativos.



La subasta de 4G en las bandas de AWS y 2.500 básicamente, van a subastarse siete bloques, que se subastarán en AWS, que es la banda de 1.700 a 2.100, 30 MHz y 30 MHz, que son bloques abiertos, donde cualquiera pueda participar; y un bloque reservado de 30 MHz, que es solo para nuevos jugadores. Es decir, van a llegar nuevos operadores en el país.

En 2.500 MHz hay cuatro bloques, que son: Uno, reservado de 40 MHz, que es solo para entrantes y después hay tres bloques de 30 MHz en los cuales, Claro solo puede participar en uno. Claro no puede participar en estos de acá sino que tiene que comprar uno en 2.500. Que no se quejen que están comprando la misma frecuencia nuestra.

Está el bloque de 5 MHz, se los tienen alquilados a Claro, pero son críticos para ellos porque parte del tema de calidad de servicio, ellos lo están solucionando con el esto, porque es como le sale más barato. Les sale más barato tener la frecuencia, que tener que desplegar nueva infraestructura.



Bajo esas circunstancias, Claro tiene urgencia de ampliar su capacidad actual de 1.900 y por eso, seguramente si nadie compra esto, después de lo dan en arriendo a Claro. Estos son los siete bloques que se van a subastar, mostrados de una manera distinta, como les decía, el operador dominante que es Claro, no puede participar en la banda de 1.700 a 2.100, que es la banda de AWS.

Para esto, él que quiera comprar una frecuencia, tiene que pagar el precio base de la frecuencia, pero adicionalmente tiene lo que se llaman unas obligaciones de hacer. Es decir, que además de pagar por la frecuencia, van a tener que emigrar redes en las cuales, hoy en día, está la Fuerza Pública, su cuenta, costo y riesgo. Una red del Comando, que la migran todos los asignatarios, una red de la Policía que la migran los asignatarios de los bloques en AWS y la red de la Armada que la migran los asignatarios en bloques abiertos de 2.500. Los

plazos son de 12 meses, 12 meses y 9 meses, y las van a migrar a estas bandas de 470- 512 AWS y 2.500.

Si no cumplen con los tiempos para la migración hay unas multas.

EL ESPECTRO SUBASTADO ESTA PARCIALMENTE OCUPADO POR POLICIA, ARMADA Y COMANDO GENERAL.

Los asignatarios deben migrar las redes de la Fuerza Pública a su cuenta, costo y riesgo:

- La red del Comando la migran entre todos los asignatarios
- La red de la Policía la migran los asignatarios de bloques abiertos en AWS.
- La red de la Armada la migran los asignatarios de bloques abiertos en 2.500MHz.

Plazo de migración contados a partir de la asignación:

Policía:	Banda: 470-512MHz	Tiempo: 12 meses
Armada:	Banda: 470-512 MHz	Tiempo: 12 meses
Comando:	Banda: AWS y 2500MHz	Tiempo: 9 meses

* Multas por retrasos respaldada por la Garantía de Cumplimiento

Adicionalmente, a nivel de obligaciones de cero, ellos van a tener que pagar unos costos, como precio mínimo de la subasta. El precio mínimo de la subasta para establecidos en AWS, que es donde van a participar seguramente Tigo y Movistar, porque Claro no puede participar, es de 104 millones de dólares.

El precio mínimo para un entrante es de 87.8 millones de dólares.

Precio base entrada a la subasta 30 MHz			
Banda	Segmento Abierto		Segmento Cerrado
	Establecidos	Entrantes	Entrantes
AWS	U\$ 104,0	U\$ 87,8	U\$ 56,6
2,5G	U\$ 63,8	U\$ 38,0	U\$ 30,7
1,9G	U\$ 56,4	U\$ 56,4	U\$ 56,4



OBLIGACIONES DE HACER

En el segmento cerrado son 56.6 millones de dólares que tiene que pagar.

En 2.5, 63 millones de dólares los establecidos, 38 millones los entrantes y 39 millones de dólares para los entrantes en aquel segmento donde solo pueden participar ellos, que es el segmento cerrado y en 1.9 los establecidos van a pagar mínimo 56 millones, los entrantes 56 millones y 56 millones en el segmento cerrado.

¿Cuáles son las obligaciones de hacer?

OBLIGACIONES DE HACER (COSTO ADICIONAL*) - SUBASTA

Obligación	Establecidos	Entrantes
1. Cobertura geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • 1,072 cabeceras municipales repartidas en función de número de usuarios IMT. • 50% de las cabeceras a Julio de 2014 y el resto a 5 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • 50 cabeceras municipales más grandes del país más capitales departamentales (independiente del número de segmentos adquiridos). • 50% de las cabeceras a Julio de 2014 y el resto a 5 años.
2. Tabletas	1 millón repartidas en función de número de usuarios IMT.	30,000 por operador
3. Migración	<ul style="list-style-type: none"> • AWS: Ganadores de segmentos abiertos migran a la policía (costo estimado de US\$70m). • 2.5G: Ganadores de segmentos abiertos migran Armada (US\$4.2m). • Entre entrantes y establecidos se reparten la migración de CGFA (US\$1m). 	Entre entrantes y establecidos se reparten la migración de CGFA (US\$1m)

*Cálculos preliminares indican que las obligaciones de hacer están alrededor de los 120 - 150 millones de dólares

Tabletas: entre los establecidos, tienen que entregarle al Ministerio 1 millón de tarjetas que a nivel nacional va a repartir a nivel nacional, con el fin de dar acceso a Internet y los entrantes 30.000 por bloque que subasten. Bajo esto, los cálculos preliminares indican que las obligaciones de hacer, además de estos precios base, los establecidos que participen la subasta, van a tener que pagar unos 120 a 150 millones de dólares adicionales, que nosotros en nuestra subasta no tuvimos que pagar porque es una subasta distinta.

CRONOGRAMA DE LA SUBASTA

EVENTO	FECHAS
Resolución definitiva	11 - Marzo - 2013
Presentación de solicitudes	16 - Abril - 2013
Informe final de participantes habilitados	28 - Mayo - 2013
Simulación	20 - Junio - 2013
Subasta	26 - Junio - 2013

Por último, miremos el Comportamiento del Sector Colombia, para ver cómo todas estas tendencias que hemos visto se han reflejado en números en Colombia. Y terminamos con unas conclusiones.

ANÁLISIS DE ACTUACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

Servicio						Industria	"TACC 2008 - 2012"
Telefonía Fija	1.215.432	846.491	1.636.223	1.285.682	0	6.175.330	-6,8%
Participación	19,7%	13,7%	26,5%	20,8%	0,0%		
Internet Dedicado	1.024.947	1.108.429	528.224	678.620	0	3.746.960	19,8%
Participación	27,4%	29,6%	14,1%	18,1%	0,0%		
Televisión	997.647	1.679.631	0	266.689	613.786	3.846.826	5,4%
Participación	25,9%	43,7%	0,0%	6,9%	16,0%		
Internet Móvil	140.932	700.383	44.691	1.770.847	0	3.290.281	125,2%
Participación	4,3%	21,3%	1,4%	53,8%	0,0%		
Telefonía Móvil	71.017	29.961.801	0	12.004.961	0	48.699.217	4,4%
Participación	0,1%	61,5%	0,0%	24,7%	0,0%		
Ingresos 2011 (M\$)	\$ 1.724.569	\$ 10.957.343	\$ 1.436.664	\$ 4.029.443	\$ 377.025	\$ 21.464.217	8,5%
Margen EBITDA	24,1%	35,8%	47,4%	17,1%	13,5%	30,8%	3,9%
Ingresos 2011 (M\$)	Comcel	\$ 7.055.872	Coltel	\$ 1.891.707			
	Telmex	\$ 3.901.471	Movistar	\$ 2.137.737			

Cifras del mercado de los competidores con corte a Junio de 2012
Cifras de Ingresos con corte a diciembre de 2011

Proyección Industria 2015 - \$ 26,543.22 millones

Lo primero, ¿cuáles son los principales competidores?

Están UNE, Claro, ETB, Movistar, Directv.

¿Cuál es el valor de industria total y cuál es el crecimiento?

Cuando miramos telefonía fija, el líder es ETB con 1.636.000 y Movistar tiene 1.285.000 que viene del lado de lo que tenían de Telecom. Directv no presta telefonía fija. De manera que la industria hay 6.200.000 líneas; ha decrecido, en promedio, cada año, 6.8%; es decir, cada año hay 7% menos líneas que el año anterior. Para que vean un poco cómo ha decrecido del 2008 al 2012.

La participación de mercado la tiene la mayor ETB, seguido por Movistar y seguido por UNE.

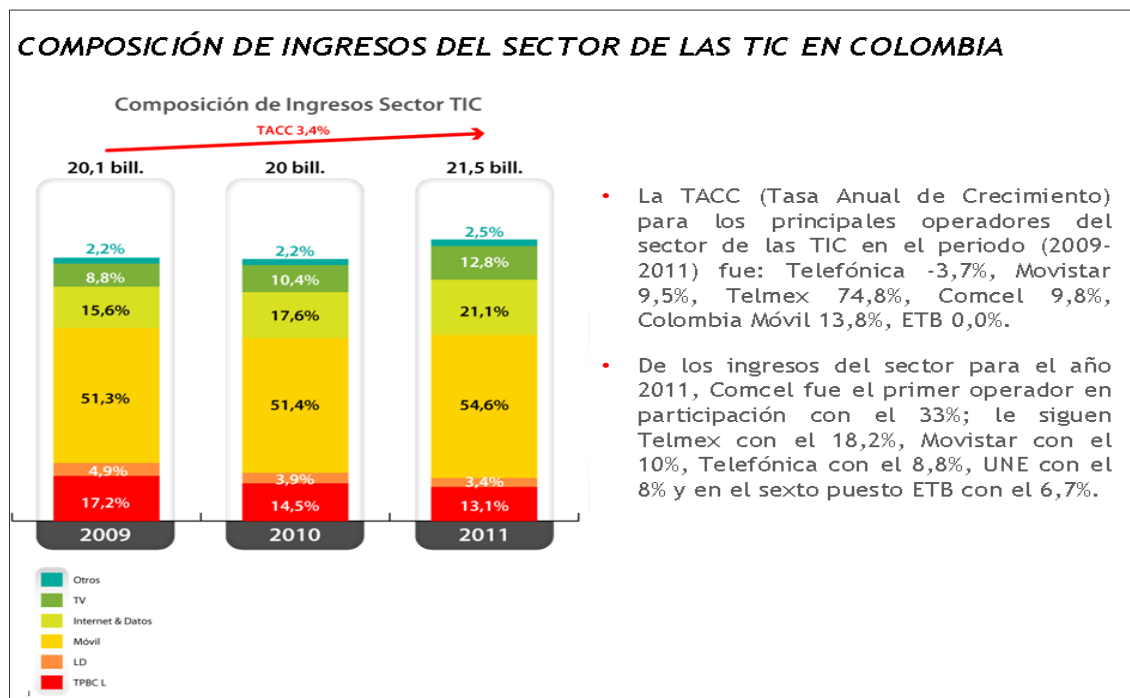
Cuando vemos Internet dedicado, de manera que hay 3.746 conexiones, con un crecimiento de 20% de las conexiones año a año. Este es un mercado que todavía está en crecimiento. Aquí hago la aclaración. Los datos de UNE son los datos de UNE sin sus filiales. Es decir, no estamos incluyendo Edatel, ni la Telefónica de Pereira, porque cuando miramos Grupo UNE somos líderes aquí en Internet dedicado y segundos en telefonía fija. El mercado ha crecido un 19.8%. Interesante mencionar que lo voy a mostrar ahorita, que la ETB que se quedó en telefonía fija, en su mayoría, mire que tiene 1.636.000, tiene una participación pequeña en Internet dedicado, no tiene televisión, no tiene Internet móvil, no tiene telefonía móvil, ha visto sus ingresos caer año tras año.

El último año, sus ingresos cayeron un 7% porque no amplió su portafolio. Mientras los que de UNE subieron un 8%; eso no es que cada uno de los productos uno lo haya manejado mejor que el otro o si es eso, es una proporción muy pequeña. Lo que hace que haya esa diferencia de ingresos es qué portafolio de productos tiene cada compañía y qué compañías están montadas en aquellos productos que tienen un crecimiento. En televisión, vemos que Claro también es el líder con 1.680.000 contra aproximadamente 1.000.000 de usuarios en UNE, 266.000 de Movistar y 613.000 de Directv.

Internet móvil. Esta visión de Internet móvil es cualquier persona que desde un celular haya visto una página de Internet, es un usuario de Internet móvil, no necesariamente tiene un plan. Por eso, estas cifras no voy a mostrarlas en detalle.

A nivel de telefonía móvil, nosotros tenemos 71.000 usuarios, mientras Claro tiene 30 millones de usuarios, Movistar 12 millones de usuarios y Millicom que no está acá, tiene alrededor de 6 millones de usuarios a cierre de el año pasado. Los ingresos: 1.724.000 al 20011 de UNE; de Claro 11 billones de

pesos; ETB 1 billón 434.000 una cifra muy inferior a lo que tenemos en UNE; Movistar 4 billones de pesos, integrando su operación fija y su operación móvil, y Directv tiene alrededor de 377.000. Esta cifra es una cifra muy cercana a la suma de las facturaciones que tendría UNE con Tigo.



Miren esta belleza, esto es telefonía pública básica conmutada local y esto es larga distancia. Miren cómo ha evolucionado el porcentaje de ingresos de lo que es la telefonía fija del 2009 al 2011.

Pasó de $17.2 + 4.9 = 22.1$ a $13.1 + 3.4 = 16.5$. Es decir, ha caído en participación de mercado alrededor de un 25% en dos años.

Mientras que cuando uno mira el tema de telefonía móvil, pasó del 51.3 al 54.6 y el tema de Internet y datos del 15.6 al 21.1.


PROYECCIONES DE INGRESOS - COLOMBIA

SERVICIOS	2012	2013	2014	2015	TACC
TPBC	2.364,88	2.082,06	1.796,97	1.552,22	-13%
LD	568,57	467,57	375,97	302,09	-19%
SVA (BA)	5.017,83	5.816,90	6.602,33	7.492,27	14%
Movil	11.470,97	11.714,42	11.690,64	11.651,53	1%
TV	3.128,52	3.707,88	4.292,25	4.958,32	17%
Otros	534,77	561,83	575,24	586,73	3%
Total	23.085,55	24.350,67	25.333,41	26.543,16	5%

Fuente: UNE

¿Cuál es la situación de los principales competidores?

ANÁLISIS DE ACTUACIÓN DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

			
<ul style="list-style-type: none"> • Sobreendeudamiento mundial → falta de caja local • Ofertas agresivas para retener suscriptores • Foco en Negocio Móvil a nivel de Capex y Opex • Estrategia MVNO (Virgin y Carrefour) • Fuerte en mercados de ciudades intermedias en servicios fijos y a nivel nacional en servicios de datos móviles 	<ul style="list-style-type: none"> • Alta inversión en cobertura fija y móvil en todo el país, gracias a una enorme generación de caja • Foco en datos móviles para recuperar terreno perdido • Estrategia de precios bajos para penetrar nuevos mercados • Poco foco en calidad • Fuerte en mercados de ciudades capitales en servicios fijos • Posición dominante en mercado móvil 	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia no clara con respecto a crecimiento • Quiere participar en la subasta en AWS, pero esta arrancando en MVNO sin éxito • Foco en el desarrollo productos de televisión sin estrategia clara • Fuerte en el mercado Bogotano en servicios fijos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Foco en estratos medio-alto, aunque intentado penetrar mercados de ARPU bajo mediante ofertas prepago en Televisión. • Énfasis de diferenciación en la generación de contenidos • Tiene interés en espectro 4G para complementar el portafolio con BA y Voz • Fuerte en el mercado de ciudades capitales de estratos altos.

Movistar, en este momento están vendiendo operaciones en todo el mundo, vendieron su participación en Chinamovil, en O-2, etc., con el fin de disminuir su endeudamiento.

Están haciendo ofertas agresivas para retener suscriptores.

El negocio fijo prácticamente no le está dando Capex.

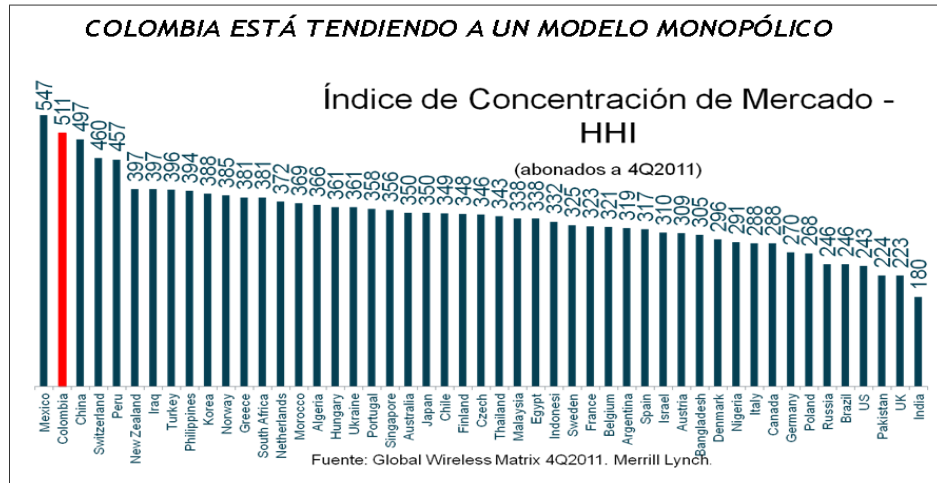
Tiene una estrategia de operador móvil virtual, con Virgin (empezó operaciones hace muy poco) y Carrefour.

Claro. En promedio tiene los precios tanto en telefonía fija como en telefonía móvil más altos del país, lo que pasa es que cuando ellos entran a un mercado donde hay otro operador y ellos no tiene participación, entonces bajan los precios con tal de quitarle participación a los demás: por eso ve uno que en ciertas regiones tienen precios bajos; ellos bajan los precios en unas regiones y en otras lo suben para compensar esa baja.

Por eso mismo, tiene uno que tener una cobertura geográfica grande, para que cuando a uno lo ataquen en su territorio, uno pueda atacarlos en el territorio de ellos. Tigo. Fuerte en el mercado Bogotano en servicios fijos exclusivamente, sin proveer televisión.

Directv. Énfasis de diferenciación en la generación de contenidos. Hay cosas que solo se ven en Directv, no solo a nivel colombiano sino a todo nivel.

Hay un tema muy característico, hoy también leía en las noticias que en Méjico se está creando un nuevo regulador. Un regulador que va a poner en cintura tanto a Televisa en televisión, como a Claro (Americamovil que es la misma compañía) en la voz móvil. Hoy en día, nosotros tenemos el segundo índice de concentración más grande de mercado en todo el mundo, después de Méjico en el mercado de voz móvil.

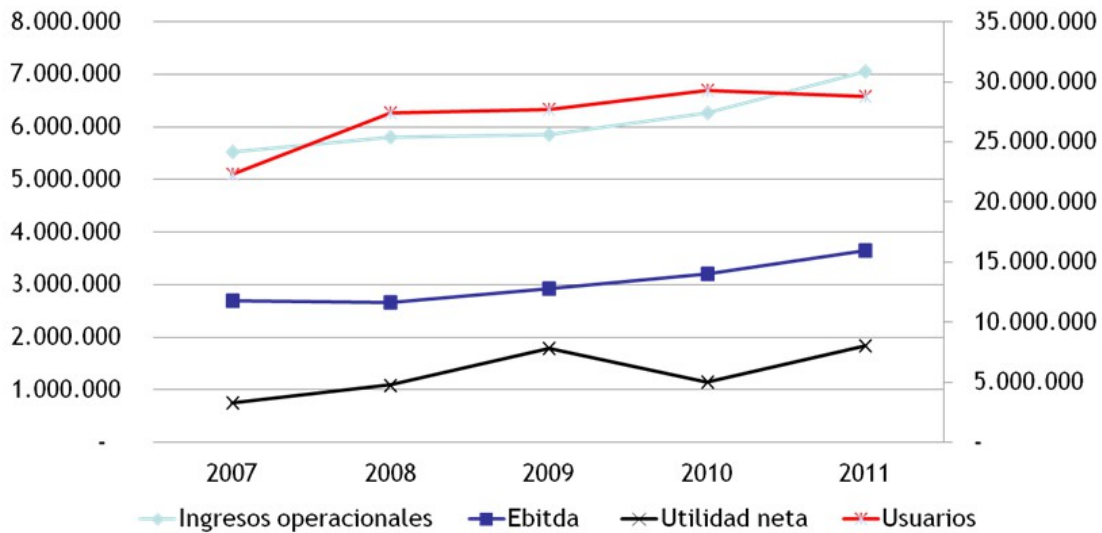


RESULTADOS COMCEL

\$MILLONES

USUARIOS

Evolución Comcel



Comcel ha crecido sus usuarios, alrededor de 25 millones a 30 millones de usuarios, los ingresos operacionales pasaron alrededor de 10.000 millones de pesos. El Ebitda está alrededor de 3.000 millones de pesos.

Conclusiones:

LOS PRINCIPALES FENÓMENOS QUE HAN CAUSADO ESTA TRANSFORMACIÓN HAN SIDO:

La industria de las TIC se caracteriza por una dinámica competitiva intensa, con una evolución tecnológica permanente que requiere altas inversiones de capital y un largo período de tiempo para la recuperación de la inversión.

La liberalización y privatización de actividades realizadas por el Estado a través de empresas de su propiedad.

La llegada de varios jugadores internacionales de gran tamaño al mercado colombiano.

La consolidación de las empresas del sector de telecomunicaciones.

Si uno se quiere quedar en este sector, ser un operador importante y quedarse a largo plazo, necesita hacer inversiones cuantiosas, cada vez que llegan nuevas olas tecnológicas.

Eso no es de una compañía, eso de todas las compañías.

¿Ustedes se acuerdan de la voz cuando solo estaban las Empresas Públicas?

En esto mandaba EPM, Emcali, ETB y Telecom.

Hoy en día, los jugadores que tenemos son completamente distintos porque se dejó entrar a terceros, que son los varios jugadores de gran tamaño al mercado Colombiano.

Y ha habido una consolidación enorme en el sector de telecomunicaciones, son 15 cableras las que se han consolidado entre los diferentes operadores. Todas las teleasociadas se han consolidado.

Ustedes se acuerdan que había un Tele Santa Marta, un EDA, la Telefónica de Cartago, había operadores telefónicos por todos lados, que hoy en día están consolidados en los tres o cuatro jugadores grandes que hay en el sector.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES (1/2)

1. La **canibalización** creciente de ingresos de soluciones o productos fijos por parte de soluciones móviles.
2. La «**comoditización**» de los servicios de comunicaciones y el auge de las empresas de contenidos.
3. **Compartición de redes.**
4. Portafolios **convergentes.**
5. En la búsqueda de **economías de escala** los operadores regionales seguirán buscando **expandir su cobertura** de servicios con el fin de poder **defender sus mercados incumbentes y atacar mercados entrantes.**

Adicionalmente, lo que si no podemos negar y eso lo muestran claramente los datos, es que hay una ‘canibalización’ creciente de ingresos de soluciones o productos por parte de soluciones móviles. Es decir, los móviles se están comiendo el mercado de los fijos en voz y próximamente en datos y en vídeo.

Hay una comoditación de los servicios de telecomunicaciones y auge de las empresas de contenido. Eso implica que como hay una ‘comoditación’, es decir que como los servicios que vamos a prestar cada vez van a ser iguales a las de las competencia, cada vez más va a ser más difícil para cualquier empresa encontrar un nicho de mercado diferencial, en el cual uno pueda decir: ‘Yo por este nicho de mercado puedo crear mi propio mercado y ser fuerte nada más en este nicho’. Eso no se puede en mercados, donde se ‘comoditizan’; llegan a ese punto donde es muy difícil diferenciarse de la competencia.

Hay una tendencia muy grande ‘compartición’ de redes que se está viendo en todo el mundo. Hoy en día, Movistar acaba de firmar o Telefónica acaba de firmar un acuerdo con Americamovil, decir Claro en Brasil para compartir redes. Eso pasó, hace más o menos, una semana. Hay una tendencia muy fuerte a tener portafolios convergentes para ser rentable en el mercado. Si yo no tengo dentro de dos o tres años una solución que me permita ofrecer la televisión en el computador, en el smartphone y en la casa, va a ser muy difícil competir con las empresas que sí tengan ese tipo de ofertas.

Lo último, que esta tal vez lo más importante, es que en la búsqueda de economías de escala, los operadores regionales siguen buscando expandir su cobertura de servicios con el fin de poder defender sus mercados incumbentes y atacar sus mercados entrantes. Es decir, aquí hay que ser capaz de dar una cobertura total a nivel de productos y una cobertura total a nivel de regiones. Porque si no me atacan en mi región y yo no tengo dónde contra atacar.

Si Claro me baja precios en Medellín y yo no tengo una operación en Bogotá o en Cali, no le puedo bajar precios allá para atacarlo, cuando él me está atacando. Estoy en una desventaja muy grande.

CARACTERISTICAS DEL MERCADO DE TELECOMUNICACIONES (1/2)

Para ser exitosos en este entorno, es imperativo:

- Un **portafolio balanceado** entre productos con potencial de crecimiento y productos generadores de flujo de caja
- Una **oferta** que permita a los clientes una experiencia tanto en servicios **fijos como en movilidad**.
- Una cobertura geográfica relevante que permita satisfacer las necesidades de los clientes
- Logren economías de escala** que permitan tener costos competitivos en la prestación de servicios.

Ya que el servicio que nosotros estamos prestando cada vez se va a volver menos diferenciable de él de los demás y cuando los productos no son diferenciables, lo que termina importando es tener una estructura de costos eficientes para poder ofrecer productos a mejor costo y mejor precio en el mercado.

Muchísimas gracias. Esta es la presentación que tenemos para hoy”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Indudablemente, una de las conclusiones definitivas es que es indiscutible que se necesita un músculo financiero muy fuerte para afrontar con éxito este sector y la sostenibilidad a largo plazo. Porque los monopolios tienen también estrategias para dominar a sus opositores, más débiles, por supuesto. De

hecho, ya ejercen una posición dominante en el mercado y tienen estrategia, que hemos tenido experiencias en Colombia y también estudiando el tema hay ejemplos también en el mundo.

No necesariamente en el sector de telecomunicaciones sino en sectores donde hay claramente un actor dominante. Ese actor dominante, desde luego que él va a defender su ventaja competitiva a como dé lugar y también maximiza su utilidad con el control de las redes. Eso también lo vemos en Colombia. En esa defensa que hace la posición dominante, hay un aspecto que estaba estudiando y es los 'precios predatorios'.

Leía acá en la Internet, lo voy a leer acá desde mi Galaxy, donde dice al respecto en un artículo de una revista de economía:

Los tribunales y buena parte de la comunidad, definen la 'predación' de precios como un período de reducción y sacrificio de utilidades, seguido por una fase de recuperación a expensas de los consumidores.

En Colombia y traigo a colación este tema porque creo que es un riesgo, más con lo que acabo de escuchar acá en la exposición de los problemas que tiene Movistar y seguramente que todos estos conglomerados van a intentar patalear y defenderse a como dé lugar, para acabar con los más débiles. Es un riesgo. No estoy diciendo que ya tengo pruebas de que va a suceder. No, como creo que en todas estas sesiones hay que hablar mucho de los riesgos en una y otra alternativa. Si UNE sí sigue sola o en alianza, creo que ese es un tema central; para luego poder sacar conclusiones al final, individuales, ya cada concejal si considera de acuerdo a la discusión que UNE puede afrontar el tema solo o, por el contrario, lo tiene que hacer con la solución que se está planteando.

Ese caso de rebajar los precios, porque tiene capitales y tiene capacidad de aguante, se vio hace unos diez o doce años, cuando aniquilaron Cementos Andino. ¿Quién lo aniquiló bajo esa estrategia? Cementos Samper y Cementos Argos. Eso fue lo que aplicaron.

En ese momento no sabía que se llamaba así. Realmente, ahora estudiando, es que veo que se llama 'precios predatorios'. Pero es la estrategia de rebajar precios para obligar a los competidores débiles sacrificarlos; sacrificando ellos temporalmente parte de las utilidades, podría decirse.

También lo vimos Bavaria utilizando esa misma estrategia cuando acabó con Cervecería Ancla.

Acá, leyendo en este mismo artículo en que leí la definición, en esta revista de Economía, traían a colación el caso de American Airlines. Tenía un monopolio en el Aeropuerto de Dallas y vinieron empresas aéreas independientes, de bajo costo, a rebajar precios y éste era un monopolio pero le estaban aplicando varias (Pacific, etc.), no recuerdo los nombres, pero de bajo costo.

Claro Airlines tenía capacidad de aguante y músculo financiero, ¿qué hizo para responder a esa estrategia?

Rebajó también sus precios y aumentó el número de rutas en cada sitio. Logrando mantener el volumen de clientes. Ahí como él tuvo capacidad de reacción y sobre todo, músculo financiero, las independientes fueron las que tuvieron que retirarse del negocio. Creo que estos son solo unos ejemplos de lo que podrían hacer o de lo que pueden hacer en uno y en otro caso, con UNE también fusionada.

Estos 'preciso predatorios' también se pueden aplicar sobre la integración vertical. Claro, una empresa que sea fuerte en movilidad y en servicios fijos también puede aplicar esta estrategia sobre el producto de servicio que la competencia, en este caso, UNE sea más débil y desde luego la movilidad porque ahí, en forma directa, como hemos dicho en este día, somos irrelevantes, inexistentes prácticamente.

También otro tipo de defensa para mantener los monopolios está en la discriminación de las interconexiones. Creo que acá y en otra oportunidad, doctor Marc, aunque usted ya lo ha hecho en este recinto, es muy bueno hacer una explicación de 'Coquito', de qué se tratan los cargos asimétricos. Porque el monopolio ha venido manejando las redes. No sé si ya habrá salido, creo que hace poco informaba usted que salió una reglamentación frente a ese tema, que era una necesidad urgente en el país porque los monopolios no manejan las redes solamente desde el punto de vista de precios sino también desde los aspectos técnicos.

Y así, acaban con otra estrategia muy clara, la reputación del competidor o por lo menos es el objetivo y es muy difícil demostrarle eso al monopolio, porque

son con elementos técnicos. Por ejemplo, Claro lleva una señal de mayor calidad a los usuarios de Claro. Claro vía Claro. Llevo una señal o intervengo una señal con condiciones técnicas para que haya, por ejemplo, conexiones fallidas cuando otros operadores utilicen esa red.

Esos son temas demasiado complejos, difíciles de comprobar y que también no hay que desconocer. Oía esta mañana al Ministro de Telecomunicaciones por radio, que estaba en Villavicencio, hablando de que hay muchos problemas de calidad por el aumento de la demanda y el Gobierno está muy preocupado por ese tema. Ese tema tiene que ser permanente en estas discusiones. El tema de la calidad, porque todos los hemos sentido, que las comunicaciones móviles han disminuido la calidad. Uno dice: '¿Por qué se me interrumpe tanto la señal, se me cae en momentos?

Cualquier momento es inoportuno. Pero en momento cruciales de una decisión y entonces vivimos estresados con ese tema, que cada día es más frecuente. Ahora que estoy profundizando más en este tema, ya me hacía la pregunta: ¿Será que puede haber algo de sabotaje desde el punto de vista técnico con los monopolios que se manejan en las redes?

Ahora están hablando de compartir redes. Pero no sé cuál sea la diferencia, de pronto al final me la explica, doctor Marc, porque de todas formas por eso se tuvo que trabajar los cargos asimétricos porque había que pagar cargos por el acceso a las redes, de todas formas se utilizaban. Pero ahora estamos hablando de que un tema central, digamos de la propuesta que se está haciendo de fusión con UNE, de un tema muy interesante, es la compartición de las redes y por ahí él de la infraestructura y por ahí es donde se va a lograr mayores sinergias.

Este tema de control de las redes desde el punto de vista técnico, sí quisiera que hicieran un pronunciamiento o estudiaran ese tema, si no es hoy, más adelante, pues nos explicaran en una de estas sesiones que vienen dentro del cronograma, ¿si de verdad, desde el punto de vista técnico, los monopolios pueden controlar las redes y aplicar esa estrategia de acabar con la reputación del otro? También se está hablando de 'mejicanización de la regulación de telecomunicaciones'. Eso es verdad. ¿Porque cuáles son las prácticas?

Las recusaciones a los entes gubernamentales para que no apliquen la regulación, para que no tomen medidas, para que disminuyan las sanciones y si

les aplican una sanción, no las pagan. Se trata de una estrategia del monopolio de impedir sistemáticamente el ejercicio de poder de la regulación. Ese tema y lo traigo a colación hoy, porque mañana se habla muy específicamente de ese tema, para que el día sábado haya un pronunciamiento sobre ese tema, ¿cómo ven ustedes esta afirmación de varios sectores de que realmente en Colombia se está mejicanizando la regulación en ese sector?

Muy importante con la invitación que se le está haciendo al Ministro de Telecomunicaciones, que ojalá le den la oportunidad, en su intervención en el Concejo, sugerirle muy comedidamente que tocara este tema. Indudablemente, con la subasta 4G, Cuarta Generación, lo que hay que impedir y parece, por lo que expone, el doctor Marc, y por las intervenciones del Congreso, del mismo Concejo, de todos los sectores, del Alcalde, de las Gerencias de Empresas Públicas de Medellín y del Presidente de UNE sea ha logrado que esos términos de la subasta sean más equitativos.

¿No sé si son más equitativos que antes o realmente son equitativos? Sería la otra pregunta con respecto a los términos con los cuales ya es un hecho se va a dar la subasta para 4G. Porque lo que sería muy triste es repetir en el monopolio en la Cuarta Generación. ¿No sé si estamos ante ese panorama? Parece que no, por lo que entendí. Que no se va a replicar ese modelo del monopolio en 4G. Esas son preguntas que dejo planteadas porque me parece que son riesgos que están latentes, inclusive con los dos modelos. Habrá que ir deduciendo en cuál de los dos modelos de negocio, que actualmente están sobre la mesa, son más agresivos los riesgos porque, en últimas, lo que se trata es de escoger la alternativa que le genere menos riesgos al capital público.

Habrán más oportunidades y en el día de mañana, de seguir hablando del tema de la regulación y de otros temas. Le agradezco mucho. Diría que terminaría entonces, porque ya el otro tema que tengo acá preparado tiene que ver mucho con el tema de la regulación. Mañana lo expondremos.

También, en forma concreta, que lo más importante es luchar, en cualquiera de los dos modelos porque haya una facilidad esencial en el acceso a la red de los prestadores monopólicos, en condiciones técnicas, igualitarias y medibles para todos los competidores. Creo que eso resume lo que trataba de decir y los precios de interconexión que sean justos y regulados, que aseguren la facilidad esencial de acceso, el mantenimiento de la red y la discriminación positiva de

nuevos jugadores, que tienen menos líneas, son más nuevos y tienen menos tráfico”.

Intervino el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“Analizando información que, cada vez, sigue siendo mayor para los concejales y para su estudio, respetuosamente le solicito, nuevamente, que me envíe la información que he solicitado, que ha sido negada durante tres años.

Antes de continuar mi intervención, señor Presidente, le solicitaría con la venia de los concejales, que se lea la Editorial del periódico El Colombiano de hoy.

La Secretaría dio lectura al Editorial de El Colombiano.

UNE – Millicom: Un debate serio.

El Concejo de Medellín tiene un gran reto para convertir a UNE en una empresa eficiente y mejor preparada para competir con éxito en el dinámico mundo de las telecomunicaciones.

El debate que inició en el Concejo de Medellín en torno a la fusión de UNE – EPM Telecomunicaciones y la compañía sueca Millicom, además de exigir conocimiento y responsabilidad, será intenso y pondrá a prueba la capacidad de los ediles para tomar decisiones acordes con el bien común.

La defensa de lo público, en este caso, tiene que procurar la preservación de un patrimonio regional, como lo es UNE, determinando la mejor alternativa para garantizar el éxito de la empresa.

En cuanto al necesario control político, el proyecto de acuerdo 102 hoy es sometido al Concejo, éste queda asegurado con la fusión de la empresa, conserva su naturaleza de entidad descentralizada, sujeta además a la vigilancia fiscal y disciplinaria por parte de los entes de control.

Así como se preserva también los derechos laborales de sus empleados.

Un mercado tan complicado como es el de las Telecomunicaciones, requiere actores fuertes en tecnología, con experiencia, músculo financiero y capacidad operativa.

Lo sucedido en Colombia con Claro y Movistar demuestran que la fusión son necesarias para garantizar su supervivencia.

Condenar a UNE a seguir sola por el prurito de considerar demoníaco al capital privado, es empujarla al abismo.

Insistimos, con base en datos que proporciona el estudio y la proyección del mercado nacional de las Telecomunicaciones, que UNE requiere de un socio estratégico que potencie su crecimiento en movilidad, con acceso a una zona geográfica y servicios de valor agregado voz, datos, videos, televisión, y que determina además, desplegar todo lo potencial de la tecnología 4G LTE.

No actuar en consecuencia con las exigencia de ese enmarcado puede significar una pérdida irrecuperable para el patrimonio de los antioqueños y los más felices con esa frustración serían sin duda los competidores, que ya denominan la manera ampliar del mercado de la telefonía móvil en Colombia.

Malas decisiones gerenciales y prospectivas erróneas de negocios, en el pasado, administracionales, desde la escisión de la empresa de telecomunicaciones de EPM en 1994, pues no es un manto de dudas sobre cualquier alternativa de solución que ahora se proponga para salvar la empresa.

Pero creemos que su transformación societaria será el punto de inflexión para propiciar un futuro mejor para la empresa. La ciudadanía debe estar muy atenta a la eficiencia del cumplimiento del objeto social de la nueva compañía.

Por demás, la denuncia ante la Fiscalía General por la compra de 50% de Orbitel y las investigaciones que hacen trámite en la Personería y en la Contraloría de Medellín, nos se suspenden con esta fusión.

Un aumento en las pérdidas de UNE, escisión que implica que un detrimento patrimonial o inversiones de capital público a riesgo, representan un alto costo para la ciudad, pues pueden afectar las transferencias de EPM al Municipio.

Según proyecciones oficiales, tal como está UNE hoy, solo alcanzaría el punto de equilibrio en el 2016, con una participación del 3% de mercado y luego inversiones por 1 billón de pesos.

La propuesta de fusión tiene fundados argumentos, que es preciso examinar de todos los ángulos y creemos que el Concejo asumirá su tarea con seriedad. No en vano tiene programado el más ambicioso y excepcional cronograma de debates y foros, para que tales razones sean estudiadas con todo rigor, con el fin de tomar la decisión correcta para los intereses de la empresa y el beneficio de la región”.

Continúo el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos:

“La seriedad que reclama el Editorialista de el periódico El Colombiano, que seguramente debe ser la de todos los medios de comunicación por la importancia de este debate, doctor Marc y señor Presidente.

Quisiera, doctora Aura que se ampliara el tema de las redes sociales. Y es no solamente tener nosotros aquí un joven, muy activo en la respuesta de redes sociales sino captar también las preguntas de la comunidad, para que la Administración las responda y que en eso nos ayude UNE Telecomunicaciones, para interactuar en esas mismas redes sociales, que son una ventaja. Ya nada se puede realmente ocultar en esa temática.

Le pediría a la doctora Aura que, en compañía de Marco Meich y quien designe el doctor Marc Eichmann, miremos haber cómo interactuamos y cómo se le responde también a la Junta. Creo que es conveniente tanto para ustedes, como para nosotros.

Muy importante el canal de UNE Telecomunicaciones. Recuerdo que cuando estábamos en el debate duro con el anterior Presidente, él se hizo hacer una entrevista por una ex Reina, que no es propiamente Valerie Domínguez, muy bien remunerada, hablando de su perfil familiar para poder impactar en la empresa, que no generó ningún impacto porque todos sabían quien era la

persona y qué finalmente era otra nube, otro manto oscuro sobre lo que sucedía en UNE Telecomunicaciones.

Me alegra mucho que hoy el 'Rondero' de las telecomunicaciones de UNE, el señor Neiro Jaimes, no esté sentado, evitando; claro que donde está sentado en este momento puede registrar quien hay en la zona de comunicaciones. No hay nadie. Están solamente los trabajadores en la oficina de Comunicaciones del Concejo. Si estuviera lleno, allá estaría encima de ellos.

Espero que esa estrategia que utilizó Horacio Vélez, doctor Marc Eichmann, no sea la suya. De coartar con la pauta publicitaria, mirar quién habla, mirar quién no habla, a quién entrevista, quien no entrevista. Por eso, ahora, Neiro Jaimes nos acompaña en el recinto, en el interior. No hay nadie en Comunicaciones. Es una estrategia legal, pero no es ética. Ustedes que de tanta ética hablan; de tantos proyectos éticos.

Hoy el 'Rondero' que nos acompaña aquí adentro, esperemos que tengamos las mismas garantías quienes estemos en algunos momento a favor o en contra de los temas que plantea la Administración. Doctor Marc, el año pasado me decía alguna persona que yo iba a entrar en el sistema 4G. Le dije: 'Claro'.

Qué padecimiento para que le instalen a uno el 4G. Primero son dos o tres niñas las que lo llaman a uno, después que lo va a llamar otro; se demoraron cuatro meses casi, buscándome y yo necesitando el sistema, y no con ganas de irme para la competencia nunca. Porque mal haría, como lo hicimos en el tema de celulares, quedarme en la competencia, donde con Tigo me ahorraba 90 millones de pesos que para esta Corporación, son bastante plata.

¿Qué resulta?

Me ofrecen un producto en el cual me dicen que no me puedo trasladar entre tres años y que lo van a instalar. Me gustaría mucho que la conversación con la niña de ventas y quien después me suscribe el contrato, la escucharan. Porque desde ahí vienen los errores pequeños, que no es posible que compitan.

UNE Telecomunicaciones, aunque tiene un gran marco de ventas, a través de Emtelco y otras filiales, porque ese es otro cuento el de Emtelco, esa sí que es una bolsa de empleo, manejada por Ferreiro, que se gana la misma plata suya. Encargado hace cuatro años.

Digo que 'sí, que se me instale'.

Salgo para los Estados Unidos y cuando regreso me lo cobran, pero resulta que donde vivo, no se puede aplicar el 4G.

¿Entonces, para qué venden un producto que no pueden llevar a determinada zona, como la parte alta de Las Palmas, en El Tablazo? Haga la reclamación, para que no le vayan a cobrar a uno y toda la situación.

Como estábamos analizando también la calidad del servicio, las quejas son innumerables y por eso es que le requiero a usted los Informes de Auditoría de Contratación. Lastimosamente, ya lo había solicitado a Gerente de Empresas Públicas que se tenía que ir. Pero quiero que los Informes de Auditoría, por lo menos me lleguen ahora, para tener nosotros la Semana Santa de UNE.

Todos nos vamos a tener que ir de aquí para la Semana que no vamos a sesionar porque llegamos a un acuerdo, para tener la Semana Santa, es la Semana Santa donde todos vamos a aprender más de telecomunicaciones.

Les recomiendo a los concejales que con los informes que nos han llegado, por eso, que llegue esa información antes. Esta información que nos entregaron ayer, lean la página 93, de la Valoración Preliminar del Negocio. Y le ponen un piso y un techo. El techo es cercano a 3.5 billones de dólares, en la página 93, donde ya desglosan el posible valor de Colombiamovil, UNE, Edatel, ETB y Emtelco.

Eso habla de la importancia de este debate, monetariamente.

Creo que con el hecho, doctor Marc, de que deje la constancia todos los días, todos los días voy a dejar la constancia de que no me ha llegado la información que he solicitado. Se me ha negado de manera reiterada y esa no fue la promesa del Alcalde de la ciudad de Medellín, ni el Gerente de Empresas Públicas. Le solicito que ese error se corrija antes de salir a Semana Santa. Usted tiene suficiente equipo humano y la Gerencia de EPM, no solamente para pagarle a Everist o a otras empresas que se les pagó por negocios o proyecciones corporativas o de los negocios corporativos que finalmente no se aplicaron y se gastaron grandes sumas de dinero, denunciadas en esta Corporación.

Que por lo menos las 100 preguntas y los informes que he solicitado estén antes de Semana Santa, para poder estudiar los concejales de manera adecuada, con la información suficiente”.

Intervino el concejal Juan Felipe Campuzano Zuluaga:

“Lo mío es como para dejar constancia durante estos 15 o 16 debates que se van a llevar de UNE. Viendo la explicación del doctor Marc, es claro, para nadie es un secreto a dónde va la tecnología. Esto no da espera, obviamente; pero, sin embargo, ante todas, cuando veo las explicaciones y la presentación de porqué en todos los ámbitos se está sustentando una posible fusión o un posible negocio de la búsqueda de un socio estratégico y todo este tema, me sigo preguntando y dejo la constancia: ¿Por qué Millicom?

Para mí, Millicom no sigue siendo estratégico para UNE y cada vez más al ver cuando el Gerente de las Empresas Públicas de Medellín hizo su presentación y ahora la del doctor Marc, en términos de tecnología, sigo insistiendo, no le veo ninguna estrategia asociarse con Millicom. Y más cuando sigo insistiendo frente, recojo sus palabras doctora Aura Marleny, de los monopolios cómo se movilizan para cercenar a sus competidores.

Creería en este momento, analizando el entorno que se tiene, para mí Millicom sería una amenaza para UNE Telecomunicaciones, viendo las cosas como están y repito lo que dije en la última sesión: En los negocios y más en unos negocios de esta envergadura, de este tamaño, de todo lo que significa, ahí no hay coincidencias, ahí hay motivaciones de negocios.

Repito e insisto, Millicom es una compañía que en tres años, como constancia lo dejo, no sé quién vaya a ser el dueño, pero no van a ser los dueños que en este momento pretenden hacer el negocio con UNE; y si en su momento, esa participación o ese negocio pasa en manos de una compañía de mejor posición, que Millicom en el mundo, hay 61 compañías con mejor posición de Millicom, con toda seguridad UNE va a ser no una prioridad o el negocio que se haya hecho en la ciudad de Medellín va a dejar de ser una prioridad para los dueños nuevos sino que va a ser simplemente lo que ellos han estado buscando, que es cuartar, cercenar y coger todo el mercado de telecomunicaciones.

Ese va a ser el futuro. El mercado de las telecomunicaciones en un futuro, de diez años, que también es bueno decirlo, digamos que esas 200 o 300

compañía que hoy en día se dedican, a lo sumo serán unas 10 a 15 y recojo palabras de alguien que mencionó el doctor Marc, Michael Porter, ya lo dijo, que el mercado va a que se conviertan en unas 10 o 15 compañías en los próximos diez años.

Quisiera saber quiénes son las compañías que hoy están mejor posicionadas para llegar a ser esas 10 o 15 compañías que van a tener el mercado de las telecomunicaciones. Yo, como dueño, entre comillas, de UNE como miembro de la Junta Directiva, entre comillas, de UNE, considero que para mí Millicom en este momento es una amenaza y que el negocio que está proponiendo de una alianza estratégica, que no le veo lo estratégico, 1 billón de pesos tendrán que poner ellos.

Un billón de pesos que no entiendo cómo irán a llegar al Municipio, porque si lo pongo y me asocio con alguien, porqué le voy a permitir dejar salir de mi empresa, sabiendo que mi empresa necesita hacer unas inversiones, que duplicarían el capital que tendría que poner. Entre otras cosas, repito, ni el negocio que se está proponiendo es un negocio estratégico para UNE Telecomunicaciones, habrán cuatro o cinco compañías que consideraría que serían estratégicas para UNE. Millicom no lo es y la formulación del negocio que están planteando en este momento, tampoco es para UNE algo estratégico.

Repito, dejo el interrogatorio, sigo dejando las constancias en las actas de estos debates. No es estratégico para mí, no le veo claridad y considero que ya hoy frente a lo que se está evidenciando pasa a ser una amenaza realmente, que una posibilidad estratégica para la compañía. Obviamente, con todo el respeto, es lo que he podido analizar de la información que tengo en todos los espectros. No solo la que amablemente ustedes han hecho llegar a las oficinas de los concejales sino lo que envuelve el mundo de las telecomunicaciones y sucede alrededor de estos negocios últimamente.

En aras, Presidente, dejar esa claridad, termino diciendo que es muy extraño y sin generar susceptibilidades, es muy extraño que vean en Millicom una posibilidad porque cada vez que uno investiga más, digamos que se encuentra que Millicom está en países que no propiamente son conocidos por sus prácticas empresariales, casi todas con altos índices de corrupción en sus negocios con el Estado. Hay varias manchas. En Colombia hay una mancha que se encuentra con posible lavado de activos con DMG, por allá también tienen una quejita en Centroamérica. Por eso me parece extraño.

En África hay varias quejas de compañías u ONG hablando de que las prácticas empresariales que utilizan no son las más santas.

Presidente, de esto hay mucha tela para cortar. Faltan algunos debates, simplemente quería dejar eso en el acta como constancia de mi posición, que cada vez se sigue fortaleciendo más”.

Intervino el concejal Miguel Andrés Quintero Calle:

“Si los quiero felicitar porque esta es la presentación donde menos mentiras he visto. Sin duda, hay grandes retos para el futuro. Pero sin embargo, acá lo realmente importante de la discusión no es si el futuro es retador o no, lo realmente importante es darnos respuesta a algunas preguntas.

Las preguntas voy a leerlas:

¿Por qué se dijo mentiras a la gente en el tema de las cifras y que no es una privatización y es una fusión?

Porque si uno hace la lectura completa, realmente acá lo que hay es una privatización, aunque a mucha gente le duela. Esa es la realidad. En el tema de las cifras, como lo dije en una sesión, pareciera que se quiere mostrar una cosa totalmente diferente, pero lo que vi ahorita con la exposición que hizo el Presidente de UNE vi otras cosas diferentes.

La otra pregunta, la fusión es la salida, y estoy más convencido en una alianza estratégica porque hay una gran diferencia entre hacer una alianza a vender la empresa a un aliado, en este caso tenemos el 25% de Tigo, ya es un aliado de nosotros, somos socios de ellos, y porqué no empezamos a utilizar lo que ya tenemos, ya tenemos un 25% que nos permita desplazarnos por todo el país.

La otra pregunta es si se pierde el valor al no haber una subasta ni pago de prima de adquisición.

Yo respondería que se pierde valor porque quien va a manejar la empresa va a ser Tigo o Millicom, o como vaya a quedar, y realmente sin pagar un solo peso, lo que resulta de esta negociación es que una empresa toma la otra y entre lo

que toma se queda con la junta directiva, se queda con el presidente, con el vicepresidente, y hace unas jugadas de un 2 a 1, unas ternas, y son cosas que uno analiza y se pregunta para ¿qué hacen eso? De una vez entréguele la empresa ya, eso de que yo pongo dos y usted uno pero yo decido, eso es gravísimo.

¿Es Millicom realmente el socio indicado? Ya hemos visto que muchos concejales piensan diferente y con lo que se está dando en el debate estoy pensando más diferente todavía. Quiero recordarles dos cosas que se les pasó en la presentación.

Recuerden que la CRT hace poco se pronunció y obliga a todos los operadores a alquilar las antenas y quien regula el valor del alquiler de antena es la misma CRT. O sea que tenemos una oportunidad grande para que UNE se tome el mercado y extienda 4G y lo que tenga que extender, tiene todas las antenas en el país, las puede alquilar, y además tenemos el 25% de Tigo.

UNE es una empresa que viene creciendo en todos los segmentos, viene creciendo en Internet que es un negocio importante y sé que para Millicom es tentativo tener a UNE y es precisamente por Internet, es que ellos hoy se encuentran amenazados con la telefonía móvil. Mire lo que salió hoy en Portafolio: 'Batalla celular deja tarifas 33% más bajas', eso significa que Tigo está amenazado, con lo que sucede va a valer un 33% menos.

Hay una competencia fuerte, sabemos que la tecnología evoluciona a diario, claro que hay que hacer inversiones porque en el tema de tecnología quien se queda sentado en la piedra se queda y muere, lo que está pasando con ETB que no quiso evolucionar, se quedó en la telefonía fija. Uno paga el plan de voz a \$100.000 y el de datos a \$25.000, con lo que sucede hoy con la tecnología va a resultar que esos \$100.000 pesos que recibía Tigo ya no los va a recibir porque con \$25.000 pesos puedo hacer las llamadas porque para eso está Skype, muchas veces me comunico con la oficina con el mismo celular sin ni siquiera hacer una llamada debido a la cantidad de aplicaciones que tienen los celulares.

Eso nos hace ver quien es el que se ve más beneficiado hoy en esta negociación. Las redes de Wi-Fi es lo más importante que tiene UNE porque están creciendo y compitiendo con todos los operadores móviles.

En el Japón y otros países ya no se necesita una Sim Card para poderse comunicar con otra persona ya está tan extendido la red Wi-Fi que no necesita meterle Sim Card al teléfono y eso es lo que va a suceder en el país.

Ahora con lo que viene haciendo la Presidencia de la República eso es otra alerta grande para los operadores de telefonía móvil porque para qué me voy a gastar una plata sabiendo que no tengo que pagar para llamar sino que lo puedo hacer por redes de Wi-Fi y todo va a evolucionar por estas redes.

Las empresas de telecomunicaciones se han dado cuenta que el Internet sirve para muchas más cosas cuando al principio no sabían que se podía acceder a tantas cosas por la misma red. Tenemos que coger esto con pinzas para no ir a cometer un error grande.

Me preocupó y lo voy a leer de la página 91, documento soporte al acuerdo 106 del 2013, en la parte que dice:

Por tanto asegura que la decisión a tomar es el mejor interés de la ciudad, significa evitar que esta destruya el valor económico y social para los medellinenses y la manera de hacerlo es dejando opciones abiertas para que el Grupo EPM en caso que la relación con Millicom hacia el futuro no genere los beneficios esperados y no cumpla los objetivos planeados puedan ejercer un derecho especial de salida de la sociedad en la que podrán vender su propiedad a Millicom y si este no está interesado podrá hacer que ambos socios vendan el 100% de la compañía a un tercero, por lo que la porción de EPM no perderá valor al venderse una porción en la que tiene el control de la empresa.

Veo un camino de UNE, esta cosita ya me muestra para donde va UNE en el futuro. La responsabilidad de nosotros es tomar una decisión y estudiar mucho.

Como decía el concejal Bernardo Alejandro Guerra es fundamental que nos entreguen toda la información para hacer un estudio juicio y saber la posición que vamos a tomar en el momento que haya que hacerlo”.

Intervino el concejal Luis Bernardo Vélez Montoya:

“En la primera sesión de UNE las sillas de las barras estaban llenas, el Gerente de EPM no tenía diligencias y todos los funcionarios vinieron.

En la segunda sesión han desaparecido muchos y uno puede observar la actitud del doctor Marc Eichmann, está muy tranquilo. Después les cuento porque está tan tranquilo y porqué hoy no tuvieron que venir todos los funcionarios.

Coincido con el doctor Bernardo Alejandro Guerra Hoyos que necesitamos mucha información y nos van a someter a leer todos estos tomos pero me preocupa que en la página 91 a propósito de un documentos de cientos de páginas que nos llegó apenas hoy, que habrá que sacar la Semana Santa para leer todo esto y poder entender porque para personas como yo y la mayoría que somos de otras disciplinas no es fácil entender estos tecnicismos.

Mire que paradoja ¿será que estamos haciendo el oso o el ridículo o perdiendo el tiempo? Mire lo que dice en la página 91 en el último párrafo: “Este derecho especial de salida se conoce en el memorando de entendimiento firmado por las partes”, está diciendo que en un momento dado EPM puede salir del negocio y que este entendimiento firmado por las partes Millicom y UNE fue firmado en febrero de 2013 como un drag along a favor de EPM y podrá ser usado entre el año 2013.

A nosotros en absoluto nos trajeron una propuesta para aportar o complementar sino que nos trajeron una decisión. Creo que el Concejo independiente que es respetuoso el voto de cada uno entienda que ya nos trajeron una decisión que inclusive están diciendo que el en entendimiento firmado por las partes se hizo en el 2013.

Entonces uno se pregunta ¿tendrá sentido hacer esta discusión si la decisión ya está tomada? Creo que se debe dar en términos conceptuales, ideológicos, de enfoque económico y de ciudad, de para dónde va esta ciudad pero pareciera ser que esto ya está firmado.

Es la discusión de fondo que tenemos, el Presidente de UNE va a traer muchas veces las presentaciones de la parte técnica, él es brillante en eso porque lo conoce, y desde un ciudadano que no conozca mucho el tema se pregunta ¿todo lo que él dice es cierto? pero él a la vez saca una conclusión que está sacando mucha gente en la ciudad. Las presentaciones de él son brillantes pero

si uno empieza a sacar las conclusiones de la presentación saca una gruesa y es que la empresa es muy importante, muy buena, que es valiosa, que tiene un potencial inmenso. Uno se pregunta si eso es así porque nosotros tenemos que vendérsela a Millicom o a una multinacional.

Esto es un caso para mostrar en los cursos de administración y economía de este país: Unos directivos que cogen una empresa con toda la solvencia, con mucha capacidad y se la tienen que vender a otro más pequeñito, esas inquietudes le surgen a uno. En esta agenda se tiene que meter las universidades públicas porque esto es un debate público.

Esto queda grabado y no me da temor de lo que hablo aquí, y lo digo respetuosamente porque no creo que sea cierto el rumor que esto ya está decidido y que están organizando los concejales con comisiones o acciones o con puestos o con presiones, no quisiera creerlo, eso es una percepción.

Me contaron que como había tantos directivos de EPM, dos de ellos tenían una carpeta donde estaban las fotos de cada concejal y al frente ponían quienes va a votar positivo, quienes ya están arreglados, estaban unos asistentes míos allá y como esto se oye todo, en esas carpetas iban poniendo quienes ya estaban listos. Tengo una hipótesis que la digo con todo respeto, si esto de pronto ya está listo, como dicen algunas personas, podemos evitarnos este debate, votamos rápidamente y pasamos a otro debate de ciudad que bastantes problemas tenemos en seguridad, movilidad, empleo.

Si eso es cierto, pudiéramos economizarnos dos meses, cada uno asume su responsabilidad con la ciudad, con los dineros públicos y salimos de este entuerto rápido. Porque me sigue preocupando esto que está surgiendo aquí, porque aquí se vienen dando presiones de mucho tipo y si los concejales tienen claro que la salida es Millicom por equis razón, listo, lo que quiero aclarar es que mi voto no tiene que ver nada con que esté en una coalición de gobierno. Hace nueve años tengo mi autonomía aquí y mi decisión frente a los temas de ciudad no pasa por estar en una coalición, porque aquí está en juego el patrimonio público.

Lo que pase aquí nos lo van a cobrar no solo como concejales sino como ciudadanos. Repito, no he podido entender porqué una empresa que tiene solvencia, que todavía está dando buenos resultados que inclusive a pesar de los malos manejos de las administraciones anteriores, Horacio Vélez, y otros, a

pesar de los malos negocios como los que permitimos hacer en Orbitel, la Empresa todavía sigue siendo viable y entonces porqué la tenemos que vender.

Porqué al Concejo que es la junta directiva y en un acuerdo que muchos concejales en el 2006 cuando hubo la escisión de UNE, que yo era el presidente de esta corporación, y muchos de nosotros votamos ese acuerdo de la escisión favorablemente porque en el párrafo se respetaba el carácter público como nos traen hoy y con qué presentación ante la ciudad que nosotros nos devolvamos a considerar que esto era jugando.

Me puede explicar en la página 91 cuando dice 5.3. “Acciones adiciones para proteger el patrimonio público” y si no voy a seguir en la coalición, tranquilos, no se preocupen, pero esto no me lo voy a tragar ni por puestos ni por nada, voy a cuidar el patrimonio público porque a eso vine aquí y he sacrificado mi vida y patrimonio particular y profesión para venir a defender las causas de lo público de esta ciudad”.

5.3. “Acciones adiciones para proteger el patrimonio público.

El Grupo EPM debe asegurar que la decisión a ser tomada por el Concejo de Medellín en la que permita la modificación del acuerdo 45 y por ende la transformación de UNE EPM Telecomunicaciones para que sea fusionada con la empresa Holding, dueña del 50% de la acciones que Millicom tiene en Colombia Móvil Tigo, y en donde Millicom obtiene el control de la empresa fusionada, es el mejor interés de Medellín y sus habitantes.

¡Esa es la forma de proteger el patrimonio público entregarle el control a Millicom!

Intervino el concejal Yefferson Miranda Bustamante:

“Pedirle a UNE y a la doctora Aura que para el debate que tenemos para el 13 de abril del sustento estratégico de la fusión y las sinergias nos entreguen esa valoración antes para poderle leer en Semana Santa”.

Intervino el concejal Santiago Martínez Mendoza:

“Más que referirle a la presentación del Presidente de UNE, haré referencia sobre lo que he escuchado del concejal Luis Bernardo Vélez Montoya en forma indeterminada.

Primero, creo que la Corporación no debe regresar a la época del expansionismo Romano y apropiarse de un verbo que estuvo de moda ‘pasquiniar’. Si uno se somete al chisme los pasos de gigante que se han dado acá no se hubiesen dado. Aquí se aprobó Buen Comienzo, son \$500.000 millones, la política social más importante de cualquier ciudad latinoamericana.

Con amenazas de muerte nos mantuvimos para que EPM siguiera siendo pública y respaldo de entidad y corporaciones y sindicatos. No le puedo hacer eco a un chisme, si por ejemplo, usted le pregunta a mi señora, que es la más sabe de mí, si votaré o no, ella todavía no lo sabe.

Nosotros tenemos unos asesores, unos mejores que otros, entre otras cosas, que para eso son los recursos de la comunidad que están en cabeza de nosotros. Aquí lo que no se puede de ninguna de las partes forzar y buscar bajo ninguna circunstancia que los concejales comencemos a mirarnos como enemigos que aquí hay unos que estudian, otros no estudiamos. Esta ciudad tiene mucha gente que anda con los ojos abiertos y están dormidos. Es de mal recibido que un debate tan trascendental tenga que apuntalarse en chismes.

Hay medios de comunicación hoy que tienen apuestas sobre los votos. He sido cinco períodos concejal y las encuestas previas dicen que fulano no sale, que fulano tiene tantas corporaciones, que tienen contratos en la Administración Municipal, y siguen las encuestas y por aquí he visto desfilar encuestas que de asidero en la realidad muy poquito.

Carlos Alberto Bayer estaba quemado en el Partido Conservador, por poner un ejemplo, Yefferson Miranda sacaba 12.000 votos y tenía más de la mitad de la Administración Municipal a su cargo, pero eso son chismes, si uno le presto atención a eso entonces uno se retira de la competencia. Este tema es trascendental y no tiene porque sentirse nadie bajo ningún tipo de coerción.

Yo puedo abiertamente decir quienes trabajan conmigo haber si UNE tiene un solo trabajador que me haya ayudado políticamente o si en EPM; me quebré aquí el lomo con Fajardo y con Alonso, y ni en EPM o UNE hay un solo funcionario mío.

Lo trascendental del debate debe apuntalarse no sólo con los datos que nos da UNE, con los datos que estamos buscando de otras entidades, con las investigaciones que han hecho universidades, claro que tienen que venir las universidades públicas, es que las universidades que aparecen allí es que han llamado porque quieren estar en el debate. Si mañana llama la Universidad de Antioquia estará en el debate.

Si uno se midiera a ir a la profundidad de lo que uno expresa, Juan Felipe Campuzano en la primera intervención dijo: “Si esta entidad no da los resultados, yo como empresario, si hay que venderla se vende”. Él no quiso decir que está de acuerdo con la venta de UNE.

Si tenemos que llegar a que UNE tiene que venderse totalmente pues hay que venderla, pero no sabemos porque apenas está empezando la discusión. No creo que haya el soporte necesario para que de tajo se diga que como es pública no se necesita nada y lo público tiene que seguir siendo público.

Estamos en otro tiempo, el expansionismo Romano se acabó, me pueden calificar como quieran, sé lo que pienso y siento y sé de donde vengo, imposible que por mi origen piense en privatizar, pero la realidad de hoy frente a la complejidad de las telecomunicaciones me obliga que por lo menos le dedique tiempo al estudio del proyecto.

La gente no puede acabar con el discurso de una vez: “costeño, no sé qué”, esas nimiedades no tienen porqué arrugar a nadie, he visto estas gradas llenas y silbándome y aquí he seguido, me voy a retirar por mi propia voluntad porque la gente en el fondo sabe cuando sale de ahí a qué le apostamos y como jugamos. Yo no todo lo de aquí lo estudio. Ni más faltaba, es una mentira que no se la cree ni quien la dice, pero este tema lo estudio y hace rato lo vengo estudiando.

No defendí a Horacio Vélez por su gestión, lo defendí como definiendo a cualquier ser humano que venga aquí porque a nosotros no nos eligieron para ser jueces de la República, para mí ningún ser humano que vive en Medellín y que sea funcionario público es corrupto hasta tanto una autoridad competente no lo diga, esa es mi divergencia con el doctor Bernardo Alejandro Guerra Hoyos, su manera de hacer política la aplaudo y pondero, pero en ese campo no nos encontraremos jamás.

Conocí una familia que no había podido tener hijos en 16 años de matrimonio y por un juzgamiento a priori del marido la señora abortó ¿quién paga eso? Eso no duele porque aquí no duele el ser humano. Cada que digo este discurso me miran como un romántico. Aquí hay que pensar en la gente, cuánto es la factura que le llega a la gente por UNE, por los servicios que hoy tiene casi todo el mundo civilizado.

Por cuanto le llegar la factura, cuánto de rentabilidad le toca al Municipio de Medellín para invertir dinero público como decía Fajardo, dineros sagrados, esa es la parte que debemos defender para que no tengamos 100 muchachitos en bandas en la comuna 13, para que no tengamos 95 censados en Castilla menores de 12 años, para no tener 300 mujeres preñadas con menos de 13 años, la municipalidad no lo sabe. Para que no ocurra que un jugador de fútbol salga de un partido y le tiren una roca y casi le maten la señora, la hija y a él.

Para que dos niños de 12 años no hayan perdido la vida como la perdieron.

Por eso estamos aquí, esto no es un juego, esto no es de chismes ni de pendejadas”.

Intervino el concejal Ramón Emilio Acevedo Cardona:

“Esta discusión es trascendental para la ciudad pero como lo dije en algunos de los comentarios lo que preocupa y llama la atención es que al Concejo le notifiquen a través de la prensa que hay un acuerdo de voluntades, que hicieron toda una selección y que simplemente se espera que se cumpla un trámite en el Concejo para que se concrete ese acuerdo de voluntades.

Creo que la cosas cuando empiezan mal terminan mal, creo que si esto desde un principio se hubiera planteado como una necesidad, como una discusión de traerla al Concejo reconociendo que el Concejo no es un simple trámite sino el trámite que debe tener el proyecto, y traerlo al Concejo para que se discutieran y se dieran todas las posibilidades a lo mejor hubiera empezado mejor el debate, pero vuelvo y lo digo por mí. En la información que apareció en febrero me di por notificado por esta Administración Municipal que ya estaba definido un negocio con Millicom y que lo único que faltaba un simple trámite por el Concejo.

Puede ser verdad que sea un simple trámite por el Concejo porque no hay que desconocer que la Administración Municipal tiene unas mayorías en el Concejo y uno que lleva tres períodos aquí sabe como funcionan esos elementos. Pero yo que llevo tres períodos aquí sé las capacidades, el estudio, la formación que tiene cada uno de mis compañeros en este Concejo. Este es uno de los concejos mejor calificados del país y por lo tanto debería ser un Concejo respetado por la Administración independiente que tenga muchos amigos.

El hecho que tenga tantos amigos debería llamar a que se tenga mucho más respeto porque este Concejo es de mostrar en cualquier parte del mundo. En esa medida creo que ese elemento no ha alterado y afectado la discusión que tenemos aquí. Escuché la intervención que hizo el miércoles por el Gerente de EPM y me llamó la atención la manera como terminó la presentación y ojalá la gente lo lea y que cada uno diera su propia interpretación de lo que quiso decir.

Dijo: “Lo único que nosotros queremos es que UNE no siga siendo manejado como ha venido siendo manejando”. Si lo único que quieren es que UNE no siga siendo manejado como ha venido siendo manejado ahí sí me uno al requerimiento que ha hecho el concejal Bernardo Alejandro Guerra Hoyos y es que nos digan entonces como venía siendo manejado UNE y que se lo digan a toda la ciudadanía de Medellín, Antioquia y Colombia para que se sepa cuál es ese manejo contra el que está el actual Gerente de EPM.

Cuál fue ese manejo que llevó a UNE a la circunstancias en que está y al deterioro en que nos lo quieren mostrar. Que le digan a la ciudadanía cuales son los responsables de ese manejo, que nos muestren cuál fue el mal manejo si fue que lo hubo. Me preocupa lo que está pasando, ayer en el debate sobre catastro se vino a señalar que la Administración Municipal cuando trajo el Estatuto Tributario a discusión de este Concejo tenía sobre el escritorio porque ya lo había determinado desde el 2010 y 2011 cuál era el ajuste catastral de Medellín.

Sabía cual iba a ser el aumento de las propiedades en Medellín y muchas veces nos vinieron a decir que se había corrido simulaciones y no le mostraron la realidad. Le ocultaron con conocimiento de causa, con intención lo que iba a pasar con el ajuste catastral para que no pudiera tomar una decisión más allá de lo que ellos consideran que era la capacidad técnica de entender la situación. Le ocultaron información para que tomaran la decisión.

He sostenido que los concejales que votaron el Estatuto Tributario lo hicieron convencidos que con disminuir el millaje y con hacer la estratificación como lo planteó la Administración Municipal estaban haciendo un acto adecuado para el bienestar de las finanzas de los medellinenses y el Municipio. Pero ayer me preocupó que a mis compañeros que votaron positivamente ese acuerdo los hubiera asaltado en la buena fe y esa conclusión saqué ayer del debate.

Por eso vengo reclamando que me entreguen toda la información.

Doctora Aura, cuando leo el acuerdo que estamos discutiendo me parece que está mal radicado, que tiene un título inadecuado porque no están pidiendo una autorización, este acuerdo es un modificadorio del acuerdo que transformó y creó a UNE porque ese acuerdo tiene en el numeral 6 del artículo 2 el que no se podrá hacer ninguna, tal como lo dice el acuerdo ahora, sin la autorización del Concejo.

Entonces es un acuerdo modificadorio del acuerdo que creó a UNE y así debe ser discutido en este recinto porque eso cambia incluso el sentido de la discusión. Porque si vamos a modificar un acuerdo entonces hay que mirar las actas, la discusión y lo que llevó a que en ese acuerdo quedara claramente establecido lo que hoy se pretende quitar. En ese sentido creo que los concejales que en esa época discutieron pusieron este numeral de ese artículo precisamente para blindar y mostrarle a la ciudad que estaban en contra de la privatización de UNE y que ese acuerdo en ningún momento era la privatización de UNE y que no era ese el camino que se estaba transitando.

Por eso señalo que las cosas hay que llamarlas al pan, pan y al vino, vino; y que la realidad de lo que hoy estamos discutiendo es un acuerdo modificadorio de un acuerdo que existe y sino se plantea así creo que vamos a tener serias dificultades desde el punto de vista de lo legal porque sino modificamos ese acuerdo y lo que estamos es creando otro acuerdo en el cual ni siquiera dice que se deroga el acuerdo anterior, ha enredos que van a tener y eso lo único que me muestra es que esta Administración Municipal tiene graves problemas en la asesoría jurídica que tiene.

Graves problemas en como entender la ley y creer que tienen sentados aquí a unos enanos mentales e intelectuales que ni siquiera saben leer.

Mire lo que nos vienen a presentar en el acuerdo y como nos plantean lo de Millicom, dice:

La presidencia de la empresa la tendrá Millicom.

La empresa tendrá seis miembros de junta directiva, tres de Millicom y tres de la administración.

La presidencia de la junta directiva la va tener la administración. Maravilloso, la vicepresidencia la va a tener Millicom.

A renglón seguido dice que el vicepresidente tendrá el voto decisorio.

Lectura de siquiatria, el vicepresidente de la junta directiva tendrá dos votos, porque tres y tres empate. Voto decisorio, vicepresidente.

¿Quién quedó con el manejo de la empresa? Millicom.

Señores, no pretendan engañarnos que al menos sabemos leer y entender no nos digamos mentiras. El que lo traten a uno de ignorante, bruto, ofende, y esas cosas me ofenden porque no nos están diciendo la verdad.

O nos la muestran a ver si somos capaces de leer y encontrar el gorila que hay ahí. Si UNE no está a la venta, entonces la estamos regalando y prefiero que la vendamos a que la regalen”.

Intervino el concejal Carlos Alberto Bayer Cano:

“Por cuarta vez digo que se necesita mayor claridad e ilustración con respecto a este proyecto donde todavía aparece como proyecto de acuerdo 106: “Por medio del cual se concede una autorización”.

Y ahora el Presidente manifestó que era un proyecto de acuerdo y quiero saber si es una autorización para mayor ilustración. Soy hijo de un jubilado de Empresas Públicas y escucho mucho a los viejos y todavía sigue extrañado de cuando se cambió la imagen de EE.PP.MM., porque los viejos le cogen mucho amor a la empresa.

Doctora Aura Marleny Arcila para el cronograma en la parte técnica, solicito que sea incluido en la invitación a la Secretaría de Hacienda y al Taller de Espacio Público adscrito a Planeación Municipal y a la Subsecretaría de Espacio Público porque quiero saber si hay algún canon de arrendamiento por la utilización del espacio público refiriéndome a los mecanismos de reposición de redes aéreas y subterráneas para tenerlo en cuenta en la parte técnica. Estamos legitimando una autorización mediante un cronograma, desearía que en ese orden de ideas hubiera mayor claridad, porque reitero, no tengo claridad o sea que en ese aspecto ojalá EPM y UNE y la Secretaría General me dieran claridad.

Necesitamos un plan maestro y me refiero a la parte técnica y quisiera saber qué día, aparte de los sindicatos, vamos a escuchar a los ingenieros o los expertos en el tema porque de una u otra forma creo que eso no requiere de darle cinco o diez minutos como escuchamos a los sindicatos sino una intervención donde se dé mayor ilustración. Cuando me refiero a la parte técnica, al canon de arrendamiento, es también poderle hacer la propuesta a los ponentes de crear una mesa técnica de trabajo en el Concejo para debatir el manejo de esa gran infraestructura y lo que nos está aportando Millicom hoy si va a invertir porque es extraño que existan funcionarios de Millicom haciendo evaluación y valorando las estructuras que tiene EPM y por tanto es bueno tener claridad de hacia donde vamos nosotros”.

Intervino la concejala Aura Marleny Arcila Giraldo:

“Doctor Ramón Emilio Acevedo, dejo constancia que el Alcalde invitó a los 21 concejales para informarles de la propuesta que se tenía con respecto a la fusión. Lamentablemente la bancada de la U con excepción de Santiago Martínez no pudo estar presente.

Entonces no nos enteremos por la prensa sino directamente de parte del señor Alcalde.

Con respecto a las inquietudes que tiene el doctor Ramón Emilio de la legalidad del acuerdo, ya formulamos solicitud de conceptos a la Secretaría General, a la Superintendencia de Industria y Comercio, a la Personería, a la Contraloría, al Ministerio de Telecomunicaciones y si los concejales creen que hay que solicitar un concepto adicional también lo hacemos.

Se pidió también concepto a la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones.

Doctor Carlos Alberto Bayer con respecto a los expertos en los foros habrá expertos y está abierto el espacio en las 16 plenarias para que vengan expertos y desde el principio preguntamos quienes sugerir para que vengan y desde luego nosotros estamos contactándolos para los diferentes foros pero en las plenarias que quieran venir, solo es que nos diga, doctor Bayer que expertos quiere que vengan.

Con respecto a la mesa técnica, hay una comisión de ponentes pero entiendo su inquietud y en ese sentido vamos a tener a partir de la semana entrante, el lunes, en la Comisión Primera un enlace con EPM de una profesional que maneja todo el tema financiero. Estamos captando las inquietudes para que idealmente en forma escrita ir las trasladando a UNE como hasta ahora se ha ido haciendo.

Hay una sesión especial dentro del cronograma para resolver inquietudes y eso no se limita si en esa sesión surgen otras inquietudes y no solo es en esa sesión, sino durante todas las sesiones. Por eso los ponentes decidimos traer toda la discusión a la plenaria para que no haya información privilegiada para los ponentes sino que los 21 concejales tengamos la oportunidad de tener la misma información, el mismo acceso, las mismas oportunidades de preguntar, las mismas oportunidades de hacer sugerencias.

Aunque no tiene que ver con el tema, quiero hacer un pronunciamiento en lo que tiene que ver con el Estatuto Tributario. No me cansaré de repetir que la actualización tributaria es un elemento exógeno al Estatuto Tributario.

Todos sabíamos que se venía una actualización catastral pero no podíamos hacer nada desde el Estatuto, sobre la base gravable, digo, porque eso es por ley y lo hemos repetido en muchas ocasiones y habrá que repetirlo cada que sea necesario. Desde el Estatuto Tributario todos los concejales que votamos estábamos plenamente conscientes que estábamos rebajando las tarifas y estábamos estratificando el pago del impuesto predial en orden, hacerlo más coherente con la capacidad económica de los ciudadanos de Medellín.

Repito, la actualización catastral no está ni direccionada ni dirigida ni desde el punto de vista legislativo ni económico desde el Estatuto Tributario”.

Intervino el concejal Nicolás Albeiro Echeverri Alvarán:

“Resalto el papel de la doctora Aura Marleny Arcila como ponente y el cronograma que nos ha presentado porque es amplio, de hecho el periódico El Colombiano en su editorial reconoce la dedicación que ha ofrecido el Concejo de Medellín para estudiar el tema.

La segunda anotación es decirle a los compañeros del sindicato y asociaciones de empleados que para mí es grata la presencia de ustedes en el recinto, y la presentación inicial de los cinco minutos fue concertada con ustedes porque inclusive la sesión no era para abrir un debate porque no tenemos la información, solo era un saludo que estaban presentes y donde manifestaban su postura inicial frente al tema del proyecto que va a tratar el Concejo.

En tercer lugar, el debate de hoy muestra la necesidad de nosotros estudiar, además de los insultos de los que hemos sido víctimas los compañeros, irrespetuosos, solapados y socarrones. Nos tienen que respetar, la votación es por bancada, todavía yo no he dicho como voy a votar, tengo que reunirme con la bancada de mi partido y tengo muchas dudas.

Quiero ver a UNE sin la movilidad, quiero ver el tema de la influencia de la subasta con el 4G con relación a UNE. Quiero verificar todos los postulados y presupuestos que ustedes han hecho. Quiero ver como hubiera sido UNE sin Wimax y sin Orbitel y que hubiera sido de UNE hoy con un mercado voraz, quiero ver el escenario con Slim que es otro de los socios que sería el que ganaría.

El debate de hoy muestra la necesidad de nosotros estudiar y escuchar, no puedo minibar la inteligencia de la gente ni irrespetar en estatura académica a las personas. No puedo partir de un debate en que le diga enanos mentales a unos servidores, de entrada reprocho eso, no le sostienen la mirada a uno, le esconden la mirada a más de uno y hablan dizque de puestos y hablan de compra ¡Qué irrespeto con la corporación!

Quiero dejar constancia y claridad que no estoy aquí después de cuatro períodos de concejal agachado por un puesto, eso es un irrespeto por la dignidad y la inteligencia de la corporación y los electores de nosotros. Estoy acá porque me lo gané y he demostrado con mis hechos el proceso de

aprendizaje que frente al tema de servicios públicos domiciliarios esta corporación tiene que tomar y como nos vamos a negar a estudiar.

Hoy la gran pregunta es si UNE como empresa en tres años resuelve el tema de las competencias, de las regulaciones de las tendencias de los servicios públicos domiciliarios. Desde 1955 esta corporación tomó la ventaja nacional de juntar las empresas y crear esas empresas de servicios públicos a partir de la Constitución del 91 porque a la luz de la de 1886 estábamos en un régimen estatal y monopolístico.

A partir de 1991 toda su tendencia con las existencias del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, de los grandes capitales y a partir de la Constitución del 91 y la ley 142 y 143 el mandato era muy claro, que eso tenía que ser de las multinacionales y tenía que ser de la privatización. Afortunadamente, EPM ha sido una empresa que su recurso humano ha construido con aciertos y desaciertos, algunos gerentes se han colado y han tomado decisiones nefastas, pero ese es el patrimonio de esta ciudad y es lo que tiene la ciudad como la tiene a diferencia de otras.

Sergio Naranjo propuso el Fondo Mixto donde proponía que se vendiera el 50%, sacáramos comunicaciones y montáramos una Fiducia y desde 1994 esta corporación tiene un saldo pedagógico se concentró en estudiar ese proceso de la amenaza que en el 94 ya demostraba con las famosos Comisiones de Regulaciones en las que los antioqueños perdimos el liderazgo porque ahí hay una cuenta de cobro para la dirigencia antioqueña, la incapacidad de penetrar en los mercados a través de la regulación y el control, porque todos los mandatos es privatizar y privilegie esos capitales privados.

Después se vino el debate de la escisión de UNE y EPM y en buen momento esta Corporación con el acuerdo 45 toma la decisión.

Soy hijo de un extrabajador y tengo un gran afecto por EPM y lo que ha significado y lo que tenemos que juntarnos para construir es si en las condiciones que estamos vamos a tener empresa porque es lo primero que tenemos que dilucidar. El tema bien traído de lo del Plan Vive Digital que el gobierno nacional crea el programa que es muy importante pero igualmente la fuente de recursos serán los particulares o las regiones porque es lo que uno observa en el tema de la masificación de Internet, en el tema de la subasta de 4G.

Pero la obsolescencia de la tecnología que explicaba ahora el doctor Marc, tenemos que profundizar más y leer estos documentos y tener la capacidad de entender como son los mercados y las reglas y desde la geopolítica y desde lo nacional e internacional como son las amenazas y cuáles son las que tenemos.

Parto de la base que tenemos un solomito que hay que cuidar. Pregunto si Millicom tiene las redes o tiene lo que nosotros tenemos, el cuidado de la marca, los usuarios, y en eso tendrá que haber ponderación en las valoraciones que sean sostenibles.

Válida la preocupación con relación a la administración de la empresa. El acuerdo está planteado en los términos que lo plantea el 45, es que el acuerdo no puede decir una cosa distinta a la obstrucción jurídica que tienen ustedes para tomar, y entre muchas cosas quiero dejar una salvedad, lo único que a ellos les impide que este Concejo se pronuncie es ese límite jurídico que tiene ese acuerdo porque ustedes son una sociedad y el Concejo ni siquiera tendría la competencia para determinar la composición societaria o cuáles son las decisiones que toman allá.

En ese orden de ideas hay que marcar el paso del Concejo y marcarlo en términos jurídicos y realistas. El Concejo pide proteger el capital, intervenir, mantener el control político, el control del negocio, mantener las ganancias y la administración del mismo bajo su control y lupa. Esto tendrá que ser discutido en la construcción y consolidación de las modificaciones que tengan el acuerdo porque parto de la base que ese acuerdo a va tener modificaciones y vamos a tener que hacer el ejercicio para recoger las inquietudes de los concejales.

Estas sesiones son informativas, ilustrativas y creo que debemos hacer una reunión y revisar porque si es para nosotros sentarnos a recordar viejos tiempos y perdemos del tema académico pues volvamos al tema de los ponentes porque en eso pueden tener mucha razón, sin embargo creo que dejamos una constancia transmitidos por Internet, estamos convocando a la comunidad, le vamos a hacer publicidad al cronograma y creo que hay que continuar avanzando”.

Intervino el presidente de UNE, Marc Eichmann Perret:

“Me gustaría clarificar y me da tristeza que no estemos todos porque creo que es importante. Pienso que el Concejo de Medellín, la administración de EPM y UNE tienen los mismos objetivos dentro de esto. Lo que estamos buscando es ver como hacer para proteger el patrimonio público y como hacer que sea sostenible a largo plazo.

Podremos tener diferencia sobre la manera en que se logre que son diferencias que pueden surgir porque uno se diferencia por tener diferentes visiones de la realidad, hay diferentes partidos políticos que ven distinto la manera de hacer las cosas, hay diferentes visiones dentro del mismo sector de telecomunicaciones.

ETB decidió que no se ampliaba nacionalmente, que no quería aliados; hay diferentes visiones de cómo hacer las cosas pero lo que no podemos perder de vista es que el objetivo de lo que estamos buscando todos es el mismo y es como hacer para maximizar el patrimonio público que está invertido en esta gran empresa que es UNE y en eso creo que todos podemos estar de acuerdo y bajo ese precepto para mí maximizar el patrimonio público es maximizar el valor que tiene el Municipio de Medellín y cada habitante de Medellín invertido en sus compañías de telecomunicaciones.

No es maximizar el bienestar de los directivos, ni nada distinto al patrimonio que tiene invertido el Municipio de Medellín en esta empresa y en eso creo que todos estamos de acuerdo, independiente que sea el 50% de 3 o el 100% de 1 o lo que sea, lo que estamos buscando es maximizar el patrimonio público y hacerlo sostenible. Quiero hacer claridad que el negocio no está cerrado y nunca se dijo que está cerrado, lo que se trae es una propuesta que está regida dentro de ciertos parámetros porque no puedo llegar a ofrecer un acuerdo o la administración de EPM no puede ofrecer un acuerdo que sea completamente abierto sin entender qué es cerrable y qué no es cerrable cuando se trata de terceras partes.

No puedo venir a traer un acuerdo diciendo que me voy a fusionar con Google si ni siquiera he hablado con él. Entonces lógicamente que he tenido que tener acercamientos para poder traer algo, pero ese algo no está cerrado y mañana en la discusión ‘regulatoria y legal’ que vamos a tener, seguramente aclararemos lo que es un memorando de entendimiento no vinculante.

Aquí no hay nada decidido, no hay una negociación prehecha, se respeta la instancia que es el Concejo que es quien tiene la decisión de definir si es un acuerdo que le sirve o no. Los comentarios que he escuchado con respecto a que esto ya está manejado no es cierto. Venimos aquí con argumentos en un sector que es complejo, las telecomunicaciones no son un sector que uno entiende fácilmente. Llevo muchos años en esto y todos los días sigo aprendiendo de este sector que no es fácil y puedo entender que los corporados tengan dificultades en esta complejidad de sectores que impliquen que tengan que estudiar y este estudio no es sencillo.

Eso es lo que estamos tratando de hacer por medio de estas sesiones, traer el entorno, después traer el tema legal para tratar de explicar cada aspecto de lo que estamos proponiendo para que la decisión pueda ser a conciencia y lo vamos a hacer con argumentos. Muchas de las preguntas que surgen tienen que ver con capítulos que no hemos tocado, entonces está las aseveraciones con respecto al valor de la transacción, que todavía no hemos tenido la oportunidad de presentar. En su momento se mostrarán las condiciones económicas cuando lleguemos al capítulo porque necesitamos seguir un orden.

Hay preguntas, por ejemplo de la estructura de la transacción, que esto es una privatización, que es una venta, ya vendrá el momento en que hablaremos de la estructura de la transacción para dar la claridad sobre esos temas, por lo menos de nuestra visión, que puede ser distinta pero considero que hay que darle la oportunidad a entender los temas y no adelantarse a estos porque los vamos a explicar a profundidad. Como les digo, entiendo que este tema no es fácil y que necesitamos tener un nivel de entendimiento profundo de lo que se está proponiendo con el fin de poder emitir juicios de valor con respecto a cada capítulo.

Con respecto a eso quiero hacer ciertas aclaraciones. La primera, con respecto al tema de porqué Millicom se abordará, habrá una sesión en la cual se mirará porque Millicom y por qué no otros. Esto no es un tema hecho a dedo, hay estudios serios respaldando el tema, que no por ser estudios serios tengan que reflejar la posición de los corporados, hay independencia de cada uno de tener su punto de vista, pero hemos tratado de hacer el trabajo lo mejor posible para que puedan tomar la mejor decisión.

El tema de la estructura de la transacción habrá una discusión en que se respaldará jurídicamente y porqué esto no es una venta sino una fusión y con

argumentos jurídicos esperamos que se pueda debatir el tema y con eso de pronto llegar a ciertas conclusiones. Con respecto a las diferentes condiciones que se han mencionado, a la posibilidad de calcular infraestructura pasiva, desplegamos la red de 4G y hoy en día no tenemos una sola torre de Comcel ni Movistar, porque a pesar que la regulación diga que se puede, que hay obligación de alquilar la infraestructura, en la realidad eso no ocurre así, y la hubiéramos utilizado con el mayor de los gustos.

Nosotros citamos a Comcel inmediatamente después de la reunión y nos mandaron un comunicado diciendo: “Esta reunión fue una reunión en tales discusiones, nosotros no aceptamos que aquí empezaran negociaciones”, y empezaron a utilizar las estrategias legales para no compartir la infraestructura.

Entonces hay que esperar a que los temas surjan, no saltar a conclusiones antes de presentar y analizar con la profundidad del detalle necesario cada tema para llegar a las conclusiones. Se mencionaba que porqué estoy tan tranquilo. Yo vengo con argumentos, con el poder de las convicciones para los temas y eso me deja tranquilo.

Clarificar que el memorando de entendimiento no está firmado entre Millicom y UNE, está firmado entre Millicom y EPM, que al fin y al cabo es el dueño de las acciones en UNE, y por otro lado, dejar la claridad que prontamente vamos a entender que es un memorando de entendimiento no vinculante. El sustento estratégico con respecto a la fusión, la sinergia, la valoración y todo eso se dará al detalle nuestra visión, que no necesariamente es la visión de ustedes porque ahí cada uno podrá tomar su posición.

Aclarar que no hemos notificado a través de la prensa, hemos llegado a un acuerdo no vinculante que inmediatamente llegamos al acuerdo no vinculante el Alcalde lo comunicó a esta Corporación, siendo los primeros enterados, y nada hay cerrado, si nos salimos de este negocio en este instante no hay ningún perjuicio para nadie porque es no vinculante.

Por eso pienso que esto no ha empezado mal, estamos discutiendo argumentos y tenemos que ver cómo llegamos a allá. Sobre el tema del uso de la infraestructura, clarificar que está legalizado hace rato, nosotros como UNE en los postes digamos son 50% de EPM y UNE después de la escisión, la administración de esa infraestructura la hace UNE y hay claridad con el

Municipio de Medellín con respecto a esas cuentas, pero con el mayor de los gustos daremos la información.

Tenemos en este instante no sólo las 100 preguntas del concejal Guerra sino que tenemos unas adicionales, ya serían alrededor de 170 preguntas, ya solicitamos las memorias de las sesiones para tener todas las preguntas y contestarlas y cada una de las preguntas será respondida con la mayor transparencia posible y es la base para poder tomar una decisión basada en argumentos que finalmente para los dueños de UNE que no es EPM sino los habitantes de Medellín”.

La Presidencia, a cargo de la doctora Aura Marleny Arcila Giraldo, agradeció la presencia de los asistentes a la sesión.

5º LECTURA DE COMUNICACIONES

La Secretaría informó que no hubo comunicaciones sobre la mesa.

6º ASUNTOS VARIOS

La Secretaría informó que no hubo asuntos varios.

CONVOCATORIA: La próxima reunión se realizará el 16 de marzo, a las 8:00 a.m., en el Recinto de Sesiones del Concejo de Medellín.

NICOLÁS ALBEIRO ECHEVERRI ALVARÁN
Presidente

JUAN DAVID PALACIO C.
Secretario General

Anexos:

1. Formato de Registro de Asistencia de Concejales. (2 folios).
2. Comunicaciones suscritas por el Secretario General. (5 folios).
3. Comunicación suscrita por el personero de Medellín. Excusa por su inasistencia. (1 folio).
4. Proposición presentada por la bancada de Cambio Radical, concejal Rober Bohórquez, material pornográfico. (2 folios).
5. Proposición presentada por la bancada del Partido Verde, concejal Yefferson Miranda Bustamante, para crear Comisión Accidental sobre los procesos de personeros y contralores estudiantiles. (1 folio).
6. Proposición presentada por la bancada del Partido Liberal, concejal Fabio Humberto Rivera, sobre la ejecución presupuestal al 30 de junio por parte de los Vicealcaldes. (1 folio).
7. Proposición presentada por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, adición al cuestionario a la citación sobre la situación de la comunidad de Naranjal. (5 folios).
8. Proposición de adición presentada por la bancada del Partido Liberal, concejal Bernardo Alejandro Guerra, sobre la contratación en los programas de restaurantes escolares y adulto mayor. (1 folio).
9. Proposición suscrita por la bancada de partido de la ASI, concejal Luis Bernardo Vélez, para hacer seguimiento a programas de protección contra las mujeres (2 folios)
10. Proposición presentada por la bancada del Partido de la ASI, concejal Luis Bernardo Vélez, sobre la modernización de la Administración Municipal. (3 folios).
11. Proposición presentada por la bancada del Partido Conservador, concejal Nicolás Albeiro Echeverry, para crear una Comisión Accidental que haga seguimiento a la destinación de la antigua casa Funeraria Betancur. (1 folio).
12. Proposición presentada por el concejal Roberto Cardona, Movimiento Firmes, para entregar condecoración Juan del Corral al Hospital La María. (1 folio).
13. Proposición presentada por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, para crear Comisión Accidental que estudie la problemática de la comuna 7 sectores Pomos – Curazao – Mirador – Civitón. (2 folios).

14. Proposición presentada por la bancada del Partido de la U, concejal Jesús Aníbal Echeverri, para crear Comisión Accidental que estudie la problemática de la comuna 7 sectores Campiña – Tulipanes – Villas de la Campiña. (2 folio).
15. Proposición presentada por la bancada de Cambio Radical, concejal Rober Bohórquez, para analizar el tema de las pólizas de seguros que se cobran en las facturas de los servicios públicos. (1 folio).
16. Proposición presentada por la bancada de Cambio Radical, concejal Rober Bohórquez, orden al mérito Juan del Corral al restaurante El Cielo. (1 folio).

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