

# **ACTA N°<sub>21.2.1.1</sub>-020**

## **JUEVES 28 DE ENERO DE 2016**

### **SESIÓN PLENARIA ORDINARIA**

**PRESIDENTE : H.C. CARLOS HERNANDO PINILLA MALO.**

**SECRETARIO GENERAL : DR. HERBERT LOBATON CURREA.**

**RELATORIA-TRANSCRIPCIÓN 1 : DRA. NHORA ELENA CÁRDENAS SANDOVAL**  
**PROFESIONAL UNIVERSITARIO**  
**(RELATORA)**

**CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI**

**ACTA N° 21.2.1.1-020**  
**SESIÓN ORDINARIA**

**HORA** : Siendo las 3:30 P.M. inicia la Plenaria  
**FECHA** : Jueves 28 de Enero de 2016  
**LUGAR** : Hemiciclo del Concejo Municipal

**PRESIDENTE (ELECTO)** : H.C. CARLOS HERNANDO PINILLA MALO

**SECRETARIO** : Dr. HERBERT LOBATON CURREA  
**RELATORA** : Dra. NHORA ELENA CARDENAS SANDOVAL

**EL PRESIDENTE:** Sr. Secretario, sírvase llamar a lista.

**EL SECRETARIO:** Llamada a lista Sesión Plenaria Ordinaria día Jueves 28 de enero del año 2016, siendo las 3:30 PM, Honorables Concejales:

**VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM**

ARIAS RUEDA, CARLOS ANDRES	(P)	ORTIZ CUELLAR, OSCAR JAVIER	(P)
CARVAJAL HERNANDEZ, HORACIO NELSON	(P)	PELAEZ CIFUENTES, HENRY	(P)
CHICANGO CASTILLO, JUAN MANUEL	(P)	PINILLA MALO, CARLOS HERNANDO	(P)
ECHEBERRY BUSTAMANTE, ALBEIRO	(P)	RODRÍGUEZ NARNAJO, CARLOS HERNÁN	(P)
FERNANDEZ SANCHEZ, TANIA	(P)	RODRÍGUEZ SAMUDIO, ROBERTO	(P)
FIGUEROA RUIZ, MARIA GRACE	(P)	ROJAS SUAREZ, JUAN PABLO	(P)
GÓMEZ GÓMEZ, LUIS ENRIQUE	(P)	SARDI DELIMA, DIEGO	(P)
HERNANDEZ CEDENO, ALEXANDRA	(P)	TAMAYO OVALLE, FERNANDO ALBERTO	(P)
MOLINA BELTRAN, PATRICIA	(P)	TORO ECHAVARRÍA, AUDRY MARÍA	(P)
NADER CEBALLOS, JACOBO	(P)	VÉLEZ GÁLVEZ, MARÍA CLEMENTINA	(P)
OLAYA CIRO, JUAN CARLOS	(P)		

Nota: Presente (P)

Hay quórum Decisorio Señores Concejales. A continuación entonaremos las notas del Himno Nacional y del Himno a Santiago de Cali.

(SE ESCUCHAN LAS NOTAS DEL HIMNO NACIONAL Y DEL HIMNO A SANTIAGO DE CALI)

**EL PRESIDENTE:** Sr. Secretario, favor dar lectura al Orden del Día.

**EL SECRETARIO:** **ORDEN DEL DÍA**  
**SESIÓN PLENARIA ORDINARIA**  
**JUEVES 28 DE ENERO DE 2016**

1. LLAMADA A LISTA Y VERIFICACIÓN DEL QUORUM.
2. CONTINUACIÓN CON LA CITACIÓN DE LA GERENTE GENERAL DE EMCALI EICE E.S.P. DOCTORA CRISTINA ARANGO OLAYA **SEGÚN PROPOSICIÓN No. 005** PRESENTADA POR EL H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE, COADYUVADA



**CONCEJO**  
SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

3/23

POR LOS HONORABLES CONCEJALES: CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA, AUDRY MARÍA TORO ECHAVARRÍA, FERNANDO ALBERTO TAMAYO OVALLE, JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO, CARLOS HERNANDO PINILLA MALO, LUIS ENRIQUE GÓMEZ GÓMEZ, CARLOS HERNÁN RODRÍGUEZ NARANJO, MARÍA CLEMENTINA VÉLEZ GÁLVEZ, OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR. **PROPOSICIÓN No. 006** PRESENTADA POR LA HONORABLE CONCEJAL PATRICIA MOLINA BELTRÁN, COADYUVADA POR LOS HONORABLES CONCEJALES: LUIS ENRIQUE GÓMEZ GÓMEZ, MARÍA GRACE FIGUEROA RUIZ, JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO, ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO, JUAN CARLOS OLAYA CIRO, HORACIO NELSON CARVAJAL HERNÁNDEZ, JUAN PABLO ROJAS SUÁREZ, HENRY PELÁEZ CIFUENTES, AUDRY MARÍA TORO ECHAVARRÍA. **PROPOSICIÓN No. 007** PRESENTADA POR EL HONORABLE CONCEJAL JACOBO NADER CEBALLOS. **PROPOSICION No. 025** PRESENTADA POR EL HONORABLE CONCEJAL ROBERTO RODRÍGUEZ ZAMUDIO.

3. PROPOSICIONES, COMUNICACIONES Y VARIOS.

**EL PRESIDENTE:** En consideración el Orden del día, se abre la discusión..., anuncio que va a cerrarse..., queda cerrada... ¿Lo aprueba la plenaria?

**EL SECRETARIO:** Ha sido aprobado el Orden del Día, Sr. Presidente.

**EL PRESIDENTE:** Siguiente punto del Orden del Día, Sr. Secretario.

**CONTINUACIÓN DESARROLLO ORDEN DEL DÍA**

**EL SECRETARIO:**

2. CONTINUACIÓN CON LA CITACIÓN DE LA GERENTE GENERAL DE EMCALI EICE E.S.P. DOCTORA CRISTINA ARANGO OLAYA **SEGÚN PROPOSICIÓN No. 005** PRESENTADA POR EL H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE, COADYUVADA POR LOS HONORABLES CONCEJALES: CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA, AUDRY MARÍA TORO ECHAVARRÍA, FERNANDO ALBERTO TAMAYO OVALLE, JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO, CARLOS HERNANDO PINILLA MALO, LUIS ENRIQUE GÓMEZ GÓMEZ, CARLOS HERNÁN RODRÍGUEZ NARANJO, MARÍA CLEMENTINA VÉLEZ GÁLVEZ, OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR. **PROPOSICIÓN No. 006** PRESENTADA POR LA HONORABLE CONCEJAL PATRICIA MOLINA BELTRÁN, COADYUVADA POR LOS HONORABLES CONCEJALES: LUIS ENRIQUE GÓMEZ GÓMEZ, MARÍA GRACE FIGUEROA RUIZ, JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO, ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO, JUAN CARLOS OLAYA CIRO, HORACIO NELSON CARVAJAL HERNÁNDEZ, JUAN PABLO ROJAS SUÁREZ, HENRY PELÁEZ CIFUENTES, AUDRY MARÍA TORO ECHAVARRÍA. **PROPOSICIÓN No. 007** PRESENTADA POR EL HONORABLE CONCEJAL JACOBO NADER CEBALLOS. **PROPOSICION No. 025** PRESENTADA POR EL HONORABLE CONCEJAL ROBERTO RODRÍGUEZ ZAMUDIO.

**EL PRESIDENTE:** Continuamos con el debate a Empresas Municipales. ¿Continuamos con la misma metodología Honorables Concejales? Invito a la Dra. Cristina Arango para que nos acompañe en el atril; vamos a continuar con la





**CONCEJO**  
SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

4/23

Proposición 005, luego la 006 y posteriormente la 025. La sesión va hasta las 6:30 de la tarde. Tiene la palabra el Sr. Vicepresidente Dr. Carlos Andrés Arias.

Sr. Secretario, certifíqueme quiénes se encuentran de los citados.

**EL SECRETARIO:** Sr. Presidente, nos acompañan: la Dra. Cristina Arango Olaya Gerente de EMCALI, un Delegado de la Personería Municipal, un Delegado de la Contraloría Municipal y los Gerentes de las diferentes Áreas de EMCALI.

**H.C. CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA:** El H.C. mostró su inconformidad por los informes de gestión recibidos y solicitó que envíe los respectivos informes de empalme solicitados, ampliando la información, entre otros, de los siguientes:

- Avance de la solicitud de intervención por parte de EMCALI al Ministerio de Trabajo. Revisar extralimitación de regulación sindical y proliferación de sindicatos.
- Avances en la renegociación del CONPES 3750, la deuda a la nación, ampliación a 20 años y período de gracia.
- Avances en la evaluación del método actual de transferencia de costos al usuario, para amortiguación y fluctuación del mercado.
- Fondo Municipal del agua para toma de decisiones en abastecimiento de agua en Santiago de Cali.
- Avances en telecomunicaciones para evaluar el plan de desempeño, el plan de crecimiento y los pasos a seguir.

**H.C. PATRICIA MOLINA BELTRÁN:** Interrumpió la H.C. para recordarle al Concejal Arias acerca de la metodología que habían planteado para el debate, comenzando por la Proposición 005, luego la 006 y siguientes. Solicitó al Sr. Presidente replantear la metodología a seguir.

**EL PRESIDENTE:** Tiene la palabra el H.C. NADER.

**H.C. JACOBO NADER CEBALLOS:** El H.C. se refirió a su pregunta puntual sobre el estado actual de las redes de acueducto y alcantarillado y el estudio que lo soporta. La respuesta recibida por el H.C. no está acorde con lo que él solicitó. De otra parte, mencionó que si la pérdida es del 57% cree que se necesitaría un mapa para reparar el acueducto; o sea que la información fue insuficiente.

**H.C. PATRICIA MOLINA BELTRÁN:** Insistió la H.C. en que se debe seguir el orden planteado desde el principio para llevar a cabo el debate.

**H.C. OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR:** En primer lugar el H.C. se refirió a las distintas discusiones que han surgido a través del debate, lo cual ha impedido su avance. Dijo también que las respuestas presentadas por los Gerentes de EMCALI –como lo han dicho otros Concejales- han sido muy escuetas y difíciles de analizar; exigió claridad en el tema y presentó un escrito frente al Código de Buen Gobierno, el cual habla en el Art. 46 (Nombramiento del Gerente General), al cual se permitió dar lectura.





**CONCEJO**  
SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

5/23

**NOTA DE PROFESIONAL UNIVERSITARIO (RELATORA)**

A CONTINUACIÓN SE TRANSCRIBE EL ESCRITO LEÍDO Y PRESENTADO POR EL H.C. JAVIER ORTIZ CUÉLLAR.

**NOMBRAMIENTO DEL GERENTE GENERAL.**

*El Alcalde nombra al Gerente General por disposición legal.*

*El Gerente General será escogido por parte del Alcalde, de una lista de tres (3) candidatos que proponga la Junta Directiva para ser evaluados con base en un proceso de selección externo que adelantará una firma de reconocido prestigio nacional e internacional. Este Código de Buen Gobierno fue firmado el 23 de octubre del 2015 por el Doctor Rodrigo Guerrero Velasco Alcalde de Santiago de Cali y Presidente de la Junta Directiva, al igual que el Señor Javier Mauricio Pachón Arenales Gerente General (Encargado).*

Y yo sí quisiera pedirle respetuosamente Dra. Cristina, que la misma Junta Directiva –Sr. Presidente- nos certifique por medio de las actas respectivas y la participación del Comité de Nominación y Compensación de la Selección y Escogencia de los Gerentes de Área (Artículos 23 y 24 del Código de Buen Gobierno). Es por eso que el H.C. quiere presentar esta Proposición al Honorable Concejo para que soliciten de manera muy respetuosa a la Junta Directiva.

**H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE:** Como citante de la Proposición 005, solicitó el H.C. le permitiera presentar unas entrevistas al Alcalde de Yopal Dr. John Jairo Torres y al líder cívico Sr. Argelio Sandoval, quien fue el promotor de los paros cívicos en Yopal por el problema del agua.

**NOTA DE PROFESIONAL UNIVERSITARIO (RELATORA)**

SE HIZO LA REPRODUCCIÓN DEL CITADO AUDIO, PERO POR PROBLEMAS DE SONIDO DEL AUDIO O DEL CONCEJO, ÉSTE NO PUDO SER ESCUCHADO CLARAMENTE.

**H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE:** Resumiendo un poco el contenido del audio, el H.C. dijo: Lo que expresa el Sr. Alcalde de Yopal que está recién posesionado, el Dr. John Jairo Torres, es que el señor era el Gerente Interventor de la Superintendencia de Servicios Públicos de Yopal y que él dejó solamente el 60% del acueducto instalado en Yopal, un acueducto no muy buena el agua y que los dineros que se invirtieron fueron los dineros de las regalías, lo mismo dijo el líder Argelio Sandoval quien fue el promotor de los paros cívicos que se hicieron en Yopal y que en este momento los habitantes de Yopal no quieren pagar el servicio del acueducto por la mala calidad del agua.

Esto es para corroborar lo que se dijo ayer, que si este señor no pudo solucionar el problema del acueducto de 180.000 habitantes, cómo va a venir a solucionar el acueducto de más de 2 millones y medio de caleños.

Terminó su intervención el H.C. presentando dos proposiciones.

**NOTA DE PROFESIONAL UNIVERSITARIO (RELATORA)**

A CONTINUACIÓN SE TRANSCRIBE LA PROPOSICIÓN LEÍDA POR EL H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE Y PRESENTADA POR LOS HONORABLES CONCEJALES RELACIONADOS MÁS ADELANTE.





**PROPOSICIÓN**

Propongo a los Honorables Concejales miembros de la plenaria, se le solicite a la Sra. Gerente de EMCALI doctora Cristina Arango Olaya, dé respuesta a las siguientes preguntas:

1. Mediante qué modalidad fueron escogidos para ocupar los cargos de Gerentes de cada uno de los componentes de EMCALI como Gerentes de Área y Secretario General. ¿Se aplicó la meritocracia? Si así fue, por favor indíquenos qué entidad o empresa realizó las evaluaciones a las hojas de vida y perfiles de cada uno de los gerentes o fueron elegidos por ser compañeros suyos de la Universidad de Los Andes. Indíquenos por favor si el Señor Alcalde tuvo alguna injerencia en la decisión de nombrar a los Gerentes que actualmente ocupan estos cargos. De igual forma, solicitamos comedidamente se envíe a esta Corporación, las hojas de vida con todos sus anexos, como también la experiencia donde hayan ocupado cargos que tengan que ver con la naturaleza del mismo y de la Empresa.
2. Señora Gerente Cristina Arango, solicitamos enviar a todos los miembros de esta plenaria, la hoja de vida con todos sus anexos como también las constancias de entidades y empresas donde haya ocupado cargos relacionados con el manejo de los servicios públicos en ciudades donde tengan más de 2 millones de habitantes.

**FIRMADA POR LOS H.C.:**

CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA  
JACOBO NADER CEBALLOS  
HENRY PELÁEZ CIFUENTES  
TANIA FERNÁNDEZ SÁNCHEZ  
JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO  
ROBERTO RODRÍGUEZ ZAMUDIO  
JUAN PABLO ROJAS SUÁREZ

MARÍA GRACE FIGUEROA RUIZ  
OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR  
CARLOS HERNANDO PINILLA MALO  
NELSON HORACIO CARVAJAL HERNANDEZ  
AUDRY MARÍA TORO ECHAVARRÍA  
ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE

**H.C. TANIA FERNÁNDEZ SÁNCHEZ:** Dijo la H.C. que la Doctora Cristina Arango les aseguró en la plenaria que los Gerentes habían sido nombrados con todos los requisitos previos. Es por eso que la Concejala solicita a la Gerente de EMCALI, les allegue copia de todo el proceso de selección con los perfiles y requisitos del cargo.

**H.C. MARÍA CLEMENTINA VÉLEZ GÁLVEZ:** La H.C. hizo una observación acerca de la metodología que se está llevando. Según lo previsto iban a tratar primero la Proposición 005 y que cada Concejala podía preguntar de la Proposición que quisiera. Pero en este momento se están presentando varias proposiciones. Para que no se vaya a enredar el debate, preguntó la H.C. en qué punto del Orden del Día nos encontramos.

**EL PRESIDENTE:** Solicitó el Sr. Presidente al Sr. Secretario, claridad en el Reglamento Interno acerca del manejo del debate.

**H.C. JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO:** El H.C. se mostró preocupado por la forma en que fueron nombrados los Gerentes para las distintas Gerencias de EMCALI. Solicitó la revisión a fondo de las hojas de vida de estos funcionarios, para verificar que cumplan con el perfil para el que fueron nombrados.



**CONCEJO**  
SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

7/23

**H.C. JUAN CARLOS OLAYA CIRO:** Solicitó el H.C. que según la metodología propuesta, sea invitada la Gerente de EMCALI para que haga su exposición.

**EL PRESIDENTE:** Dijo el Sr. Presidente que después de revisar el Reglamento Interno, le da la razón a la Concejal Clementina Vélez, por tanto las proposiciones deben presentarse en el punto de proposiciones.

**H.C. CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA:** Teniendo en cuenta que no tienen la información de las hojas de vida y la información que falta para continuar con la Proposición 005, propuso el H.C. que se dé paso a la Proposición 006.

**EL PRESIDENTE:** Como hay un tema que se ha tocado aquí y es el de experticia de los Gerentes, el Sr. Presidente pidió a la Gerente de EMCALI, allegar a los Concejales la información solicitada.

**H.C. OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR:** Dijo el H.C. que el Reglamento permite la alteración del Orden del Día; como ya están radicadas en la Secretaría las proposiciones, propuso que se vote éstas y continúen con el punto de la Proposición 005 para avanzar en el debate.

**H.C. PATRICIA MOLINA BELTRÁN:** Insistió la H.C. que las proposiciones se deben presentar en el otro punto y que sigan con el debate como lo habían planteado.

**H.C. CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA:** Insistió el H.C. en la propuesta que hizo anteriormente.

**EL PRESIDENTE:** Dijo el Sr. Presidente que ha tomado la decisión que se traslade la Proposición 005 junto con las otras presentadas hoy, para el debate de mañana o el lunes.

**H.C. PATRICIA MOLINA BELTRÁN:** La H.C. insistió en que la Proposición 005 no tiene que ver con los perfiles de los Gerentes.

**H.C. MARÍA GRACE FIGUEROA RUIZ:** Estuvo de acuerdo la H.C. con lo dicho por la Concejal Patricia Molina. Propuso que se escuche a la Gerente de EMCALI con la esencia de la Proposición.

**H.C. MARÍA CLEMENTINA VÉLEZ GÁLVEZ:** Intervino la H.C.: Sr. Presidente, Corporación Concejo de Cali, Sres. Vicepresidentes, Honorables Concejales, Sra. Gerente de Empresas Municipales de Cali, Sres. Gerentes de EMCALI, ciudadanos y ciudadanas, Ministerio Público y Contraloría.

Hay que hablar en el momento oportuno y lo quiero hacer ahora para hacer la siguiente claridad, Sr. Presidente.

*“Presidente, Honorables Concejales, nosotros estamos aquí desde ayer citando a la funcionaria Gerente de Empresas Municipales de Cali en el ejercicio del control*





**CONCEJO**  
SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

8/23

*político. Nosotros no somos Ministerio Público; nosotros no somos Jueces de la República; nosotros somos Concejales con las funciones escritas en el Régimen Municipal, en la Constitución Política, en la Ley 136 y en la 1551.*

*Y cuando se ejerce por las Corporaciones el control político, hay dos partes: una, cuando intervenimos los Concejales y son prioridad los citantes y luego los coadyuvantes. Pero luego en el ejercicio del control político hay que escuchar a la parte citada que es Empresas Municipales de Cali.*

*Nosotros no hemos escuchado la Proposición No. 005. Si ya se terminó con una Proposición que vamos a escuchar en el punto de Proposiciones y Varios. Terminada la Proposición No. 005 obviamente, si el Presidente lo decide, se escucha a la contraparte en este caso a la Gerencia EMCALI para que ella se defienda sobre la Proposición No. 005. Si luego viene la No. 025 o si luego viene la que quiera la Presidencia, es el mismo procedimiento. Pero el ejercicio del control político no lo estamos haciendo; aquí siempre hay quien demanda los actos del Concejo; aquí pueden presentar una queja y la perderíamos nosotros porque terminamos ya una Proposición y no hemos escuchado la respuesta de la Gerente.*

*Ahora, si la propuesta en el ejercicio del control político es que a la Gerente solo se le va a escuchar cuando hablemos todos de las diferentes proposiciones, esa es otra metodología; pero hay que decirla y debe quedar claro que a la Gerente le tocará esperar a que hablemos todos los 21 sobre todas las proposiciones. Pero hasta ahora, el ejercicio del control político no lo estamos aplicando. Ahora lo dijo la Dra. María Grace y yo quiero repetirlo: Al Ministerio público le toca iniciar los procesos disciplinarios cuando un quejoso o cuando una Corporación pide que se le abra investigación disciplinaria al funcionario porque no cumplió tales y tales requisitos en el sistema de los nombramientos.*

*Es cierto que hay una inconformidad en Cali por el nombramiento del Gerente de Acueducto y Alcantarillado, eso es cierto, eso no se puede negar; pero nosotros al interior debemos acompañar a la Mesa Directiva a que se cumpla el Reglamento en el punto concreto de cumplir el control político.*

*Y finalizo recordando: Nosotros logramos este Concejo la Certificación para dos temas: para el ejercicio del control político y para la participación ciudadana. Como logramos esa certificación –y el Dr. Echeverry lo sabe, el Dr. Gómez lo sabe, el Dr. Carlos Hernán lo sabe, la Dra. Audry lo sabe, el Dr. Olaya lo sabe, la Dra. Patricia lo sabe, Clementina Vélez lo sabe-. Como fuimos certificados para el ejercicio del control político, el objetivo es que ese ejercicio del control político se cumpla cada vez mejor para que se cumpla como lo ordena la Ley”.*

-Gracias Sr. Presidente-

**EL PRESIDENTE:** El control político se está haciendo; lamentablemente –Dra. Clementina- a las 2:51 de la tarde de hoy llegó el informe financiero que el Dr. Carvajal dice que no ha podido entender porque lo mandaron reducido, el Dr. Ortiz







## CONCEJO SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

9/23

ha hecho la misma aclaración, el Dr. Chicango. Dentro de la Proposición 005 se le va a dar la palabra a la Dra. Cristina para que haga referencia a la 005.

Pero en la Proposición 005 surgió algo que no estaba dentro de la Proposición, como fue la revisión o la presentación de los Gerentes y de su experticia y el Concejo ha expresado alguna preocupación sobre ese tema.

Continuando con el desarrollo, le voy a dar la palabra a la Sra. Gerente de Empresas Municipales, sin antes darle la palabra a los Concejales Carvajal y Chicango.

**H.C. HORACIO NELSON CARVAJAL HERNÁNDEZ:** Dijo el H.C. que la Corporación está ávida de escuchar a la Dra. Cristina Arango. La preocupación del Concejo de Cali es que para el cargo de Gerente de Acueducto se necesita un Ingeniero Hidráulico. Finalizó diciendo el H.C.: A mí sí me interesa conocer su opinión frente al tema de EMCALI y frente a todas las inquietudes que hoy los Concejales han manifestado.

**H.C. JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO:** Insistió el H.C. en que está interesado en conocer cómo fue la que se nombraron los Gerentes, si fue por convocatoria pública, por concurso de méritos, si cumplen con la experiencia para de esta manera poder encauzar el debate.

**H.C. HENRY PELÁEZ CIFUENTES:** El H.C. dijo que está esperando que se pueda hacer el debate en sí, pero por no tener toda la información requerida, éste no se ha podido llevar a cabo.

**EL PRESIDENTE:** Tiene la palabra la Gerente de EMCALI para referirse a la Proposición 005. Una vez terminada su intervención, tendrán la palabra los H.C. para formular las preguntas que surjan. De no ser así, se seguirá con la Proposición 006.

**LA GERENTE DE EMCALI EIC E.S.P. – Dra. CRISTINA ARANGO OLAYA:** La Sra. Gerente se presentó e informó que va a dar respuesta a la Proposición 005 y a las preguntas que formulen los H.C. e hizo la introducción a dicha presentación.

### NOTA DE PROFESIONAL UNIVERSITARIO (RELATORA)

A CONTINUACIÓN SE ADJUNTAN ESCANEADAS LAS DIAPOSITIVAS DE LA PRESENTACIÓN DE LA GERENTE DE EMCALI, Dra. CRISTINA ARANGO OLAYA.

#### Contenido

Empresas Municipales de Cali  
-EMCALI- EICE ESP

Enero 27 de 2016

Consideraciones iniciales

1. Finanzas
2. Acueducto y Alcantarillado
3. Energía
4. Telecomunicaciones
5. Deuda
6. Retos transversales



## ¿A qué venimos?

- Nueva dinámica.
- EMCALI para Cali.
- EMCALI prestando servicios con calidad y oportunidad para los caleños.
- El talento humano de EMCALI valorado, comprometido, diseñando y brindando las soluciones.
- EMCALI innovando con sostenibilidad y optimizando en sus líneas de negocio.
- EMCALI comprometida con los resultados, rigurosa cuidando la caja y los clientes.
- EMCALI cercana, querida y preferida por sus clientes.

¡Contamos con todo su apoyo,  
EMCALI es tarea pendiente de todos los caleños!

Somos tu empresa.



## En qué estamos?

- Programa de inducción al equipo directivo.
  - Conociendo la empresa, los negocios, su infraestructura, sus resultados, sus retos, planes y proyecciones y sus necesidades.
  - Conociéndonos mutuamente en las diversas plantas y sedes de trabajo.
  - Conociendo los procesos y la estructura organizacional.
  - Conociendo el mercado y sus competidores para cada negocio.
- Gestionando y operando la empresa.
- Direccionando acorde a los planes que ya tenían para 2016. Próximamente vendrán los ajustes a las estrategias y planes operativos que aseguren la sostenibilidad de la empresa.

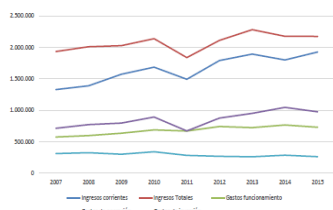
¡Contamos con todo su apoyo,  
EMCALI es tarea pendiente de todos los caleños!

Somos tu empresa.



## Las finanzas de EMCALI

Presupuesto consolidado: Ejecuciones presupuestales 2007-2015 (preliminar)



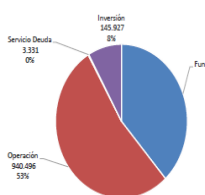
Ejecución presupuestal total de Ingresos  
Ejecución de gastos: incluye vigencia actual y vigencias anteriores  
Ingresos totales: Crecimiento anual promedio 2008-2015 1,46%  
Gastos Funcionamiento + Operación + Inversión: Crecimiento anual promedio 2,62%

Somos tu empresa.

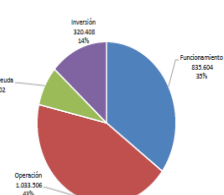


### Presupuesto consolidado

Ejecución presupuestal gastos  
vigencia 2015



Presupuesto aprobado gastos  
vigencia 2016



- En el año 2015 la operación participó con el 53% seguida del funcionamiento (39%) y la inversión (8%).
- Para 2016 el inicio del pago de la deuda incrementa su participación de casi 0% a 8% al igual que la inversión ya que la amortización retornaría a la empresa para este rubro (pasa de 8% ejecutado 2015 a 14% ppto 2016).
- Esta situación hace que disminuya la participación de la operación en 10 puntos porcentuales, no obstante el aumento en 10% frente a 2015.

Somos tu empresa.



Presupuesto consolidado

DETALLE	CONSOLIDADO EMCALI			
	Presupuesto 2015		Presupuesto 2016	
	Ejecución	% Eje.	2016	Variación 2015 Vs 2016 %
<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>				
DISPONIBILIDAD INICIAL	253.757	100.00%	470.705	85%
INGRESOS CORRIENTES	1.831.584	100.49%	1.967.807	7%
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	1.728.262	95.39%	1.891.543	9%
Venta del Servicio	1.707.193	100.57%	1.850.998	8%
Comercialización de mercancías	4.733	0.17%	9.324	97%
Otros ingresos de explotación	24.343	54.92%	31.021	27%
OTROS INGRESOS CORRIENTES	95.322	126.11%	76.463	-20%
INGRESOS DE CAPITAL	98.621	100.25%	170.466	80%
TOTAL INGRESOS VIGENCIA	1.922.255	100.49%	2.138.212	11.2%
TOTAL INGRESOS + DISP. INICIAL	2.176.012	100.49%	2.608.917	19.3%
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>				
FUNCIONAMIENTO	677.901	88.34%	635.664	-21%
Personal	239.263	91.62%	275.053	15%
General	203.990	85.01%	331.154	17%
Transferencia	134.646	92.37%	224.417	48%
OPERACIÓN	940.496	99.39%	1.033.506	10%
SERVICIO DE LA DEUDA	2.571	98.41%	187.562	553%
INVERSIÓN	145.927	65.59%	320.408	120%
TOTAL APROPRIACIONES DE LA VIGENCIA	1.767.635	91.16%	2.377.520	34%
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	264.219	99.51%	215.228	-9%
TOTAL GASTOS	1.931.853	91.90%	2.592.748	33%
DISPONIBILIDAD FINAL	264.638		16.668	-32%

2016 (ppto) vs 2015 ejecución preliminar (Var %)  
Ingresos corrientes +7%; Ingresos vigencia +11.2%  
Gastos vigencia +34%; Inicio el pago deuda Ao y Alc CONPES 3750 / 2013 (+5520%) el cual beneficia a la inversión (+120%) contra operación (+10%) y funcionamiento (+23%)

Somos tu empresa.



### Presupuesto Unidad de Negocio Acueducto y Alcantarillado

DETALLE	GERENCIA UEN ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO			
	Presupuesto 2015		Presupuesto 2016	
	Ejecución	% Eje.	2016	Variación 2015 Vs 2016 %
<b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>				
DISPONIBILIDAD INICIAL	182.564	100.00%	131.188	-27%
INGRESOS CORRIENTES	492.069	102.37%	505.715	3%
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	492.069	102.47%	484.478	-9%
Venta del Servicio	457.724	102.70%	490.245	6%
Comercialización de mercancías	3.502	86.31%	3.700	7%
Otros ingresos de explotación	328	71.52%	973	197%
OTROS INGRESOS CORRIENTES	30.916	100.76%	21.237	-29%
INGRESOS DE CAPITAL	963	132.17%	111.640	12289%
TOTAL INGRESOS VIGENCIA	492.972	102.47%	617.355	25.2%
TOTAL INGRESOS + DISP. INICIAL	595.526	101.38%	748.543	25.5%
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>				
FUNCIONAMIENTO	219.515	88.50%	264.168	20%
Personal	67.652	95.81%	70.801	13%
General	110.459	97.23%	123.902	12%
Transferencia	41.224	86.44%	63.374	54%
OPERACIÓN	52.942	99.26%	55.421	5%
SERVICIO DE LA DEUDA	2.381	98.15%	181.368	6525%
INVERSIÓN	63.269	58.33%	202.402	220%
TOTAL APROPRIACIONES DE LA VIGENCIA	338.337	82.59%	703.357	108%
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	87.161	99.80%	52.489	-40%
TOTAL GASTOS	425.498	85.61%	755.857	78%
DISPONIBILIDAD FINAL	170.378		(7.314)	-104%

2016 (ppto) vs 2015 ejecución preliminar (Var %)  
Ingresos corrientes +10%; Ingresos vigencia +25.2% (Ingresos de capital +12.268% amortización deuda)  
Gastos vigencia +108%; Inicio el pago deuda Ao y Alc CONPES 3750 / 2013 (+6028%) el cual beneficia a la inversión (+220%) contra operación (+5%) y funcionamiento (+20%)

ISO 9001:2008  
BUREAU VERITAS  
Certification



Presupuesto Unidad de Negocio Energía

DETALLE	GERENCIA UEN ENERGÍA				Variación 2015 Vs 2016
	Presupuesto 2015		Presupuesto 2016	%	
	Ejecución	% Ejec.			
<b>PRESUPUESTO DE INGRESO</b>					
DISPONIBILIDAD INICIAL	83.358	100,00%	201.015	125%	
INGRESOS CORRIENTES	1.166.808	102,59%	1.236.235	6%	
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	1.119.985	101,41%	1.200.685	7%	
Venta del Servicio	1.098.394	103,00%	1.167.270	6%	
Comercialización de mercancías	1.220	111,08%	5.563	353%	
Otros ingresos de explotación	20.771	54,36%	27.852	37%	
OTROS INGRESOS CORRIENTES	48.823	141,74%	35.540	-24%	
INGRESOS DE CAPITAL	70.681	103,49%	44.398	-37%	
TOTAL INGRESOS VIGENCIA	1.237.489	102,60%	1.280.633	3,5%	
TOTAL INGRESOS + DISP. INICIAL	1.320.846	102,46%	1.481.648	11,7%	
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>					
FUNCIONAMIENTO	148.375	96,50%	181.300	22%	
Personal	33.765	92,20%	42.000	24%	
General	75.069	89,42%	87.368	14%	
Transferencia	35.144	91,44%	51.552	35%	
OPERACIÓN	656.980	98,91%	944.526	10%	
SERVICIO DE LA DEUDA	399	98,79%	5.757	1342%	
INVERSIÓN	36.893	70,58%	45.799	24%	
TOTAL APROPIACIONES DE LA VIGENCIA	1.043.147	97,05%	1.177.711	13%	
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	68.916	99,15%	129.709	86%	
TOTAL GASTOS	1.113.063	97,18%	1.307.421	17%	
DISPONIBILIDAD FINAL	213.783		174.226	-19%	

2016 (pto) vs 2015 ejecución preliminar (Var %)

Ingresos corrientes +0%; Ingresos vigencia +3,5%  
Gastos vigencia +13%; Inversión (+24%) Operación (+10%) y Funcionamiento (+22%). Servicio deuda +1342% (una parte de la deuda con la Nación corresponde a la Unidad de Energía)



Somos tu empresa.



Presupuesto Unidad de Negocio Telecomunicaciones

DETALLE	GERENCIA UEN TELECOMUNICACIONES			
	Presupuesto 2015		Presupuesto 2016	Variación 2015 Vs 2016
	Ejecución	% Ejec.		
<b>PRESUPUESTO DE INGRESO</b>				
DISPONIBILIDAD INICIAL	37.352	100,00%	70.981	89
INGRESOS CORRIENTES	165.935	82,71%	211.438	27
INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	154.025	80,39%	206.170	34
Venta del Servicio	151.079	81,21%	203.054	35
Comercialización de mercancías	-	0,00%	-	0
Otros ingresos de explotación	3.148	54,22%	2.450	-21
OTROS INGRESOS CORRIENTES	11.710	133,22%	5.268	-55
INGRESOS DE CAPITAL	1.797	26,59%	5.262	193
TOTAL INGRESOS VIGENCIA	167.732	80,92%	216.700	29,2
TOTAL INGRESOS + DISP. INICIAL	205.084	83,85%	287.681	40,1
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>				
FUNCIONAMIENTO	135.987	86,14%	166.989	23
Personal	44.885	91,00%	54.711	22
General	50.089	78,00%	60.840	19
Transferencia	40.123	99,85%	51.442	28
OPERACIÓN	25.516	85,38%	30.384	19
SERVICIO DE LA DEUDA	352	99,50%	379	8
INVERSIÓN	45.833	74,09%	72.207	58
TOTAL APROPIACIONES DE LA VIGENCIA	207.698	83,08%	268.550	30
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	37.688	99,83%	22.076	-30
TOTAL GASTOS	236.387	84,97%	292.628	22
DISPONIBILIDAD FINAL	34.682		4.337	-87

2016 (pto) vs 2015 ejecución preliminar (Var %)

Ingresos corrientes +27%; Ingresos vigencia +29,2%  
Gastos vigencia +30%; Inversión (+58%), Operación (+19%) y Funcionamiento (+23%)  
Inversión correspondiente a unas metas importantes en ventas.



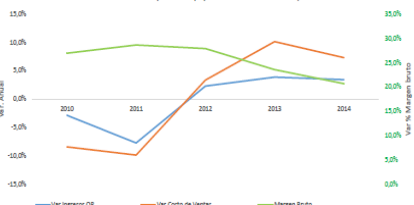
Somos tu empresa.



Flujos operativos y márgenes: Consolidado EMCALI

- En el año 2012 el crecimiento anual real de los ingresos (2,3%) fue inferior al del costo de ventas (3,3%).
- A partir del 2012 el crecimiento real del costo de venta de la empresa fue superior al del ingreso operacional por lo que el margen bruto ((Ingresos operacionales – costo de ventas) / Ingresos operacionales) muestra un deterioro hasta el 2014.

Evolución operativa (a precios reales de 2014)



Al ser la variación de los costos más alta que la de los ingresos, se corre el riesgo de llegar a un déficit operacional. Si esto no se corrige, la sostenibilidad de la empresa se encuentra en peligro.

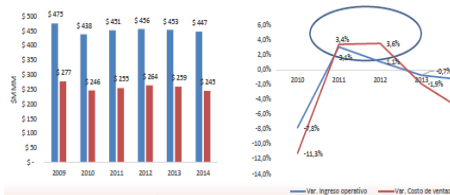


Somos tu empresa.



Evolución Operativa – Unidad de Acueducto y Alcantarillado

- En el periodo de tiempo analizado, los ingresos operacionales de la unidad de acueducto y alcantarillado siempre son superiores a sus costos de ventas.
- Sin embargo entre los años 2011 y 2013 se presentó una variación en los costos de venta superior a la de los ingresos. Lo que ocasiona un retroceso en la capacidad de generación de rentabilidad del negocio.
- El anterior efecto se vio recuperado en parte por la gestión del año 2014 donde la tendencia de caída se estabilizó un poco y la variación de los ingresos operacionales fue superior a la presentada por el costo de ventas.



- Cifras de 2015 hasta noviembre
- Valores en miles de millones de pesos.
- Precios reales de 2014

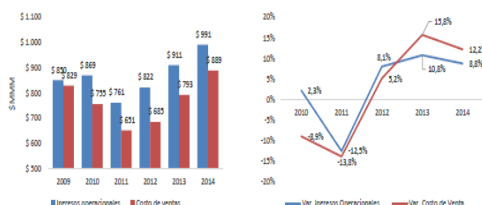


Somos tu empresa.



Evolución Operativa – Unidad de Negocio Energía

- Entre los años 2012 y 2014 se presentó un crecimiento en los costos de venta superior al de los ingresos. Lo que ocasiona un retroceso en la capacidad de generación de rentabilidad del negocio.
- Los ingresos de la unidad se encuentran muy relacionados a los precios de compra de la energía, y a la dinámica presentada en el mercado no regulado



- Cifras de 2015 hasta noviembre
- Valores en miles de millones de pesos.
- Precios reales de 2014

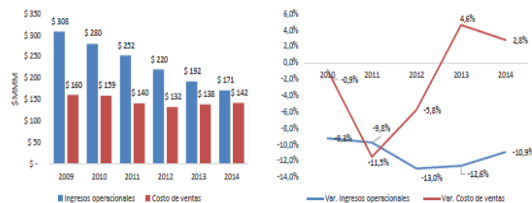


Somos tu empresa.



Evolución Operativa – Unidad de Telecomunicaciones

- Los ingresos operacionales viene disminuyendo de manera continua al pasar de \$308 mil millones en el año 2009 a \$171 mil millones en 2014.
- Sin embargo entre los años 2012 y 2014 se presentó un crecimiento en los costos de venta superior a la de los ingresos. Lo que ocasiona un retroceso en la capacidad de generación de rentabilidad del negocio.
- En estos años el mercado ha sufrido cambios, la telefonía móvil y el empaquetamiento de servicios ha ocasionado que grandes competidores aumenten su participación disminuyendo la de EMCALI.
- Asimismo, los nuevos servicios como internet y televisión requieren de mayores inversiones y gastos de mantenimiento y operación



- Cifras de 2015 hasta noviembre
- Valores en miles de millones de pesos.
- Precios reales de 2014

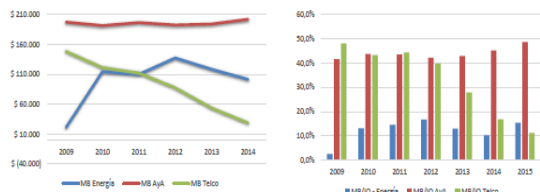


Somos tu empresa.



### Evolución Operativa – Unidades de Negocio

- El margen bruto de acueducto es bastante estable, y presenta un promedio entre los años 2009 y 2014 de aprox. \$196 mil millones.
- El Margen bruto de Energía para el mismo periodo presenta una alta variabilidad y se ubicó entre \$21 mil millones en el año 2009 y \$101 mil millones en el año 2014.
- El margen bruto de Telecomunicaciones presenta un descenso sostenido pasando de \$148 mil millones en 2009 a \$28 mil millones en 2014.
- Para noviembre del año 2015 el margen bruto de la unidad de energía mejoró del 10% al 15%.



- Cifras en miles de millones de pesos
- Precios reales de 2014

Cifras de 2015 hasta noviembre



### Participación de las Unidades de Negocio

- La unidad de negocio de telecomunicaciones viene perdiendo participación en los ingresos operacionales de la empresa. Disminuyó su participación de 19% en 2009 a 9% en 2015.
- En cuanto a costo de ventas, la unidad de energía fue la que presentó el aumento de mayor consideración, al pasar de 63% en 2009 a 70% en el 2015.



Cifras de 2015 hasta noviembre

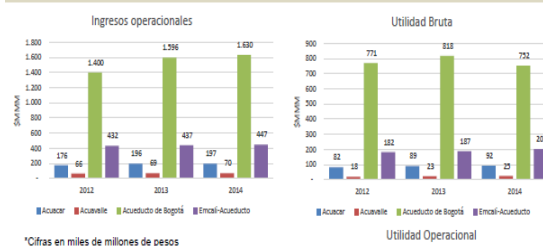


## Acueducto y Alcantarillado



### Situación competitiva en el sector de Acueducto

- Se obtuvieron datos de 4 empresas reconocidas del sector aguas.



Cifras en miles de millones de pesos

EMPRESA	Acuarcar	Acuavalle	Acueducto de Bogotá	Emcali-Acueducto
2012	2012	2012	2012	2012
Margen bruto %	40%	40%	47%	28%
Margen operacional %	12%	12%	11%	18%

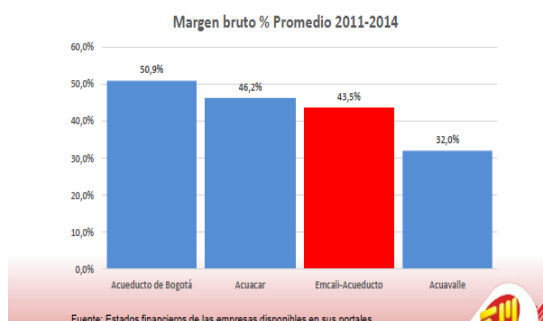
Fuente: Estados financieros de las empresas disponibles en sus portales

Somos tu empresa.

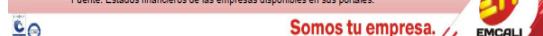


### Situación competitiva en el sector de Acueducto

- EMCALI presenta un margen de 43,5%, similar a otras del sector.
- ACUAVALLE es la de menor desempeño.



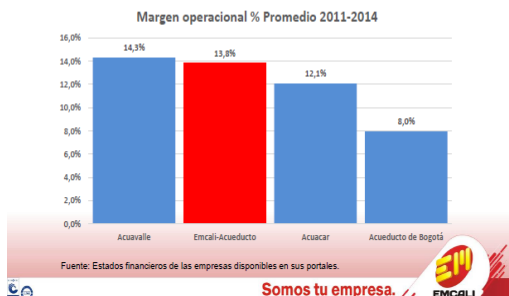
Fuente: Estados financieros de las empresas disponibles en sus portales.



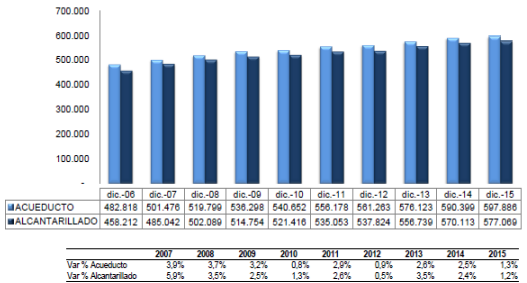


### Situación competitiva en el sector de Acueducto

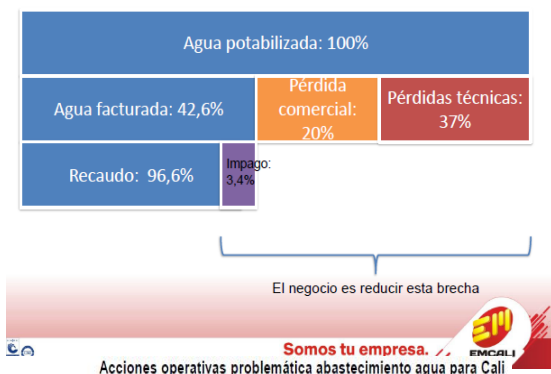
- El margen operacional del negocio de acueducto de EMCALI fue superior al del promedio del sector, siendo 13,8%.



### SUSCRIPTORES FACTURADOS A DIC. 2006 A 2015 SERVICIOS DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



### Resumen del negocio de Acueducto



### Contextualización problemática abastecimiento agua para Cali

#### Efectos del clima

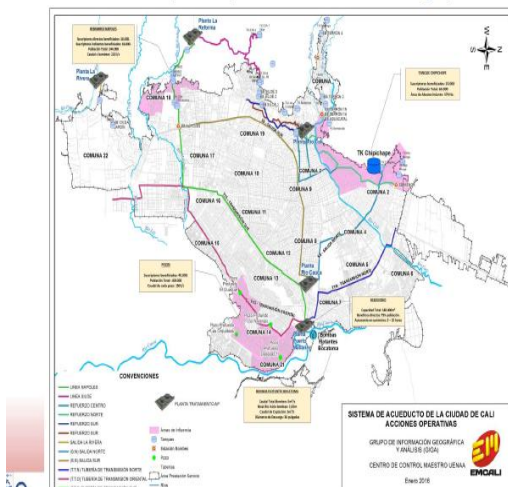
- El cambio en los regímenes climáticos impactan a la totalidad del planeta.
- Las fuentes superficiales de agua se encuentran hoy en el nivel de caudal más bajo de su historia.
- Hasta hace unos pocos años el Plan de Contingencia de EMCALI se aplicaba sólo al río Meléndez, actualmente se ha extendido al río Cali.
- El río Cauca aunque aún abastece el 75% de la población caleña, en el momento presenta bajos niveles en su caudal. La solución es de orden Nacional (Alcaldías, Gobernaciones, Ministerio, Entidades Ambientales, etc).

#### Cultura ciudadana

- Los programas de uso eficiente de agua que EMCALI y otras entidades vienen adelantando, han surtido efecto positivo, no obstante se presentan intervenciones por parte de comunidad que impactan de manera negativa este tipo de programas:
  - Las basuras que la comunidad dispone en canales, es una práctica crónica que afecta la debida prestación del servicio.
  - Los recurrentes incendios forestales; su efecto perdura por muchos años
  - El uso indebido de fuentes superficiales, por actores de diferente índole, afectan de manera definitiva la oferta del recurso agua.

#### Crecimiento desordenado en ladera y otros sectores (competencia por el agua)

- Sectores afectados por el efecto de sequía (4% del sistema de distribución de EMCALI), se ubican en la zona de ladera de la ciudad de Cali, allí se encuentran los mayores AHD y hoy ya se presenta competencia por el suministro de agua entre usuarios legales y usuarios no normalizados.



### REBOMBEO NÁPOLES

Con este proyecto se atiende una sentencia judicial. Abastecer el 50% de la Comuna 18 desde la red baja en época de sequía, que actualmente presenta deficiencia en el servicio, mediante la construcción de una estación de bombeo ubicada en los predios de los tanques Nápoles 1 y Nápoles 2 complementado por una línea de impulsión que va hasta los tanques NM1, NM2 y NM3. El caudal a bombear es de 220 l/s mediante tres bombas cada una con capacidad de 110 l/s. La longitud de la impulsión se calcula en 1800 mts. aproximadamente. Directamente se benefician unas 18.000 suscriptores e indirectamente unas 18.000 suscriptores para una población total de 144.000.

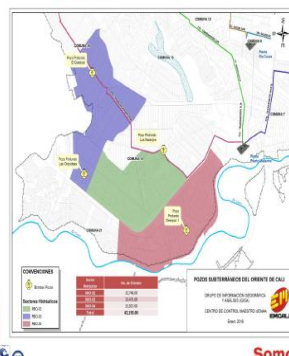
#### SISTEMA DE ABASTECIMIENTO LA REFORMA (SISTEMA A GRAVEDAD)



### REBOMBEO NÁPOLES



### POZOS



Habilitación de 4 pozos profundos (Orquideas, Guaduales, Naranjos y Desepaz) de 150 lts c/u para un total de 600 lts y unos 40.000 suscriptores (160.000 hab) beneficiados



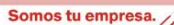


### Alternativas de solución - Bombas flotantes v Ampliación Reservoirio

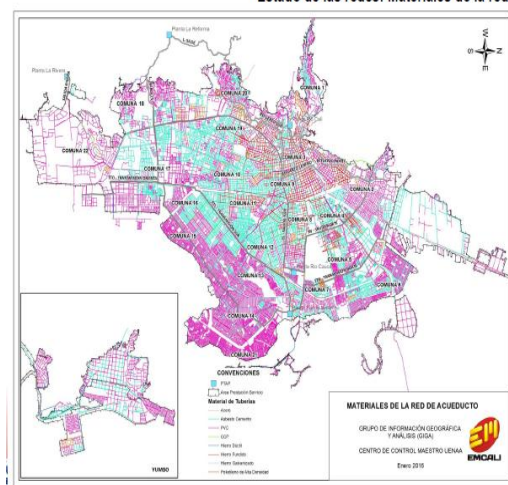
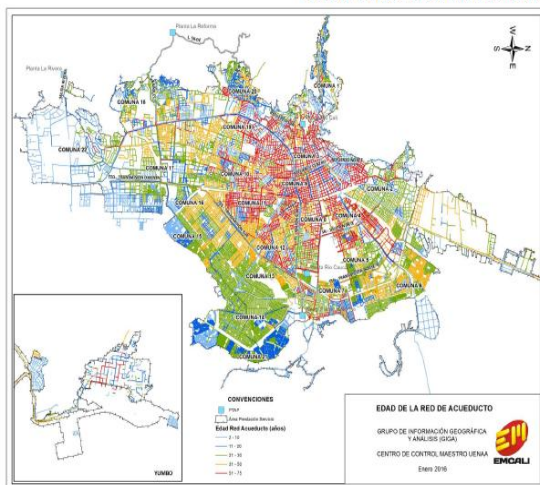
### AMPLIACIÓN RESERVORIO



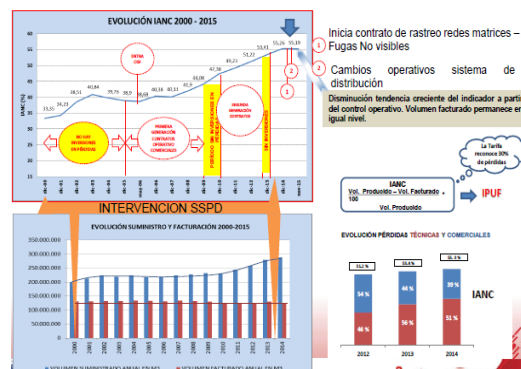
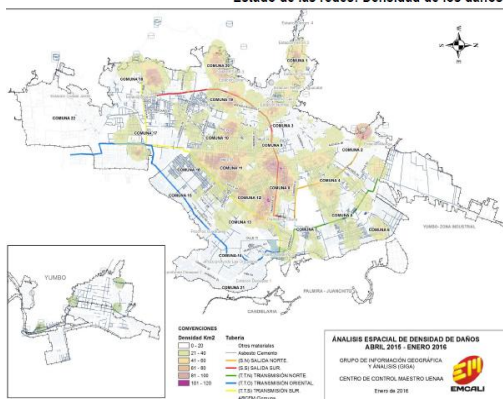
El segundo reservorio, aunque es respaldo ante una contingencia del río Cauca por contaminación y/o turbiedad, hace parte del sistema de distribución de EMCALI permite mantener el suministro unas 8 a 10 horas ante un evento de desabastecimiento que presente ciudad. Capacidad total: 180,000 m3  
Beneficiados directos: 75% población



Estado de las redes: Materiales de la red



### Evolución Pérdidas de Acueducto



## Retos Acueducto y Alcantarillado

Nº	ALTERNATIVA	DESCRIPCION	ESTADO ACTUAL	RESPONSABLE
1	Captación Río Cauca	Reservorio aguas sobre la línea de nueva planta en el sur	Cuenta regulado de \$ 30 m <sup>3</sup> /seg. estudio integral de 1969. Cauca a definir con el estudio que se presenta la CVC. EMCALCI considera posible incluir en el estudio para el bombeo desde la línea y la zona.	ID /CVC
2	Fuentes del río Río Claro (Embalse sobre río Jaramil)	Río Claro (Embalse sobre río Jaramil) Embalse sobre río	Atención con evaluación ambiental, CVC considera minimizar para poder ser el posible subestudio de productividad. CVC cubre estudio de prefactibilidad. Cauca a definir por el contrato EMALCI propone integralidad de las fuentes del río	CVC
	Río Meléndez (Embalse sobre río)	Embalse sobre río	CVC cubre estudio para regulación de caudal, el cual podría ser utilizado para caudal en firme en la planta la Reforma.	ID /CVC
	Río Cali	Caudal a nivel de factibilidad Cuenta regulado de 2 a 3,6 m <sup>3</sup> /seg. (depende del comportamiento del río)	Estudio a nivel de factibilidad Tránsito causal de caudal del pacífico parte del caudal en río grande. EMALCI cuenta con recursos para atender la línea, tiempo estimado de estudio 18 meses.	EMCALCI
3	Fuentes de Cali	Río Cali + Río Grande	Estudio un causal regulado de 4,5 m <sup>3</sup> /seg.	EMCALCI

**Somos tu empresa.**

- Acelerar los estudios disponibles.
- Optimización de costos de energía (uso racional) y esquema tarifario.

- Rentabilizar la inversión efectuada hasta ahora en red alta.
- Empezar YA mismo a aprovechar el beneficio de haber finalizado la sectorización de red alta y gestionar las pérdidas técnicas y no técnicas en red alta haciendo inteligencia de negocio.
- Trabajar de la mano de Alcaldía para viabilizar el servicio en algunos sectores AHDI, con esquemas permanentes o provisionales que aseguren control de la pérdida e ingreso a la caja de los subsidios.
- Disciplina y rigor en la gestión de SCR (Suspensión, Corte y Reconexión).



## Energía



¿En que negocio estamos?

EMCALI participa en el negocio de Distribución y Comercialización. No tiene generación.  
Compite con generadores y comercializadores puros, en un mercado altamente sensible al precio.

EMPRESA	G	T	D	C
	Generación	Transmisión	Distribución	Comercialización
ISA		Si		
Urrá, Celsia, Termoemcali	Si			
Isagen, Chivor, Emgesa	Si			Si
Epsa <sup>(1)</sup> , EPM, CHEC	Si		Si	Si
Emcali, Electricaribe, Codensa, ESSA, CEO			Si	Si
Dicel, Vatia <sup>(2)</sup> , Eneotal				Si

(1) EPSA también participa en Transmisión, marginalmente  
(2) Vatia también participa en Generación, marginalmente

ESSA: Empresa de Energía de Santander  
CEO: Compañía Energética de Occidente (Cauca)  
CHEC: Centrales Eléctricas de Caldas



Somos tu empresa.

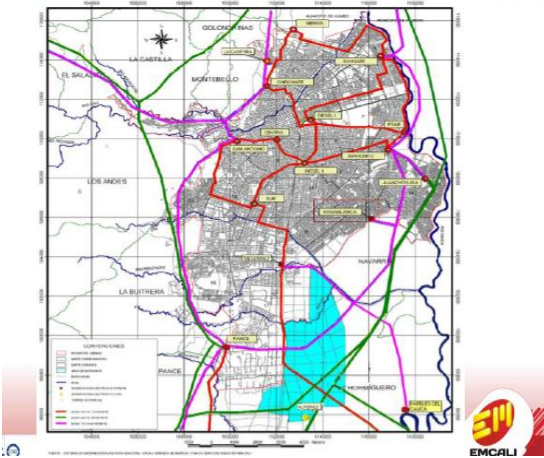
¿En que negocio estamos?

Distribución	Comercialización
EMCALI cuenta con una infraestructura mediante la cual garantiza el transporte y el suministro de energía a sus clientes. <ul style="list-style-type: none"><li>Sus ingresos provienen del cobro de cargos por uso de la infraestructura.</li><li>El reto es expandirse y reponer la infraestructura obsoleta para mejorar la calidad del servicio y garantizar via tarifa la remuneración aprobada por CREG.</li><li>El negocio 2016 y en adelante es<ul style="list-style-type: none"><li>Expandir</li><li>Mantener</li><li>Operar</li></ul></li><li>El reto es prestar un excelente servicio (Calidad y continuidad) y que el esquema de costos de EMCALI se acorde con lo que reconoce la regulación.</li></ul>	EMCALI participa y compite en dos mercados: <ul style="list-style-type: none"><li>Regulado: tarifas reguladas por la ley.</li><li>No Regulado: G+C libre competencia</li><li>Los retos son:<ul style="list-style-type: none"><li>Comprar energía de forma eficiente para ambos mercados para recuperar via tarifa esa compra y generar un margen.</li><li>Reducir costos en EMCALI asociados al ciclo comercial</li><li>Controlar el recaudo y la cartera.</li><li>Eliminar o reducir las estampillas que no se remuneran y son una pérdida para el negocio. Nos alejan de los costos eficientes y perdemos competitividad.</li><li>Reducir pérdidas.</li></ul></li></ul>



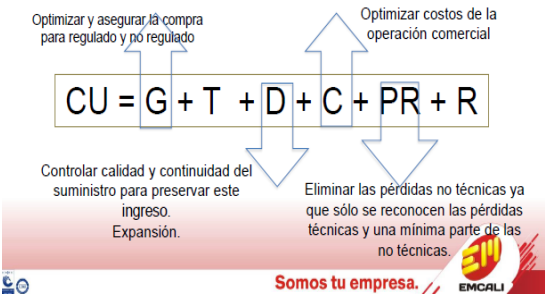
Somos tu empresa.

En que negocio estamos? Sistema de distribución local



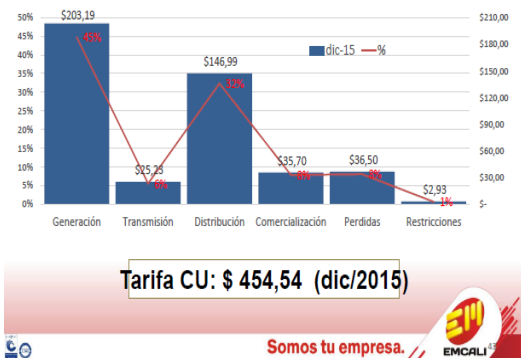
¿En que negocio estamos?

- Las tarifas para el mercado regulado son completamente reguladas. Sólo se puede transferir al cliente los valores autorizados por la ley.
- EMCALI debe responder por toda la cadena de valor, entregando recursos de lo facturado al resto de agentes de la cadena aunque el cliente final no le pague. Corre 100% con el riesgo de cartera y con las pérdidas de energía.



### ¿En que negocio estamos?

- La generación corresponde al 45% de la tarifa. Le sigue el componente de distribución con el 32%.



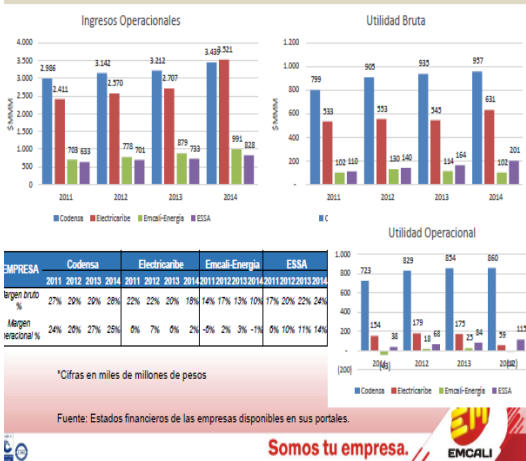
### ¿En que negocio estamos?

- De los ingresos de la componente "DISTRIBUCION", no todo se queda en EMCALI. Se deben girar mensualmente recursos (\$8.000 millones aprox.) a otros agentes. El dinero a girar es por cada kilovatio facturado, es decir que el riesgo de cartera y no recaudo lo asume EMCALI.



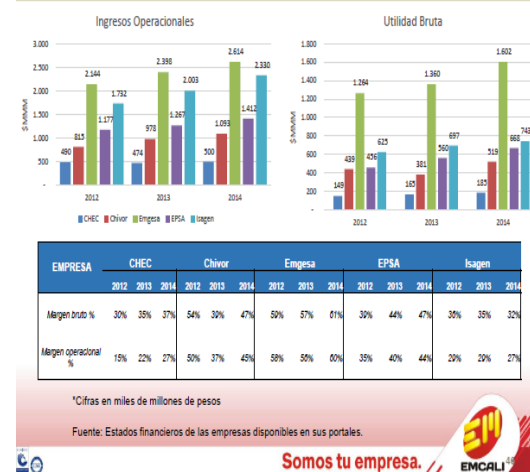
### Situación competitiva en el sector de Energía

- Se obtuvieron datos de 4 empresas reconocidas integradas distribuidor-comercializador (no generadoras).



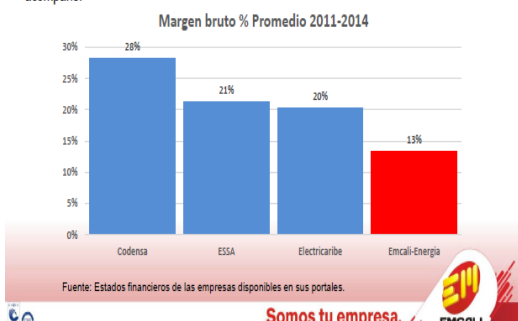
### Situación competitiva en el sector de Energía

- Se obtuvieron datos de 5 empresas generadoras.



### Situación competitiva en el sector de Energía

- El margen bruto es lo que la empresa gana después de descontar el costo de la prestación del servicio.
- De las empresas distribuidoras-comercializadoras de energía, EMCALI es la que presenta menor % margen bruto. Es decir, sus costos de operación son los más elevados del sector vs sus ingresos operacionales. Esta situación no es de un solo año, sino que se presenta desde hace varios años.
- CODENSA (con Emgesa) y ESSA (con EPM) tienen generadores de cabecera en sus grupos económicos. ELECTRICARIBE y EMCALI son las que realmente no tienen generador que las acompañe.



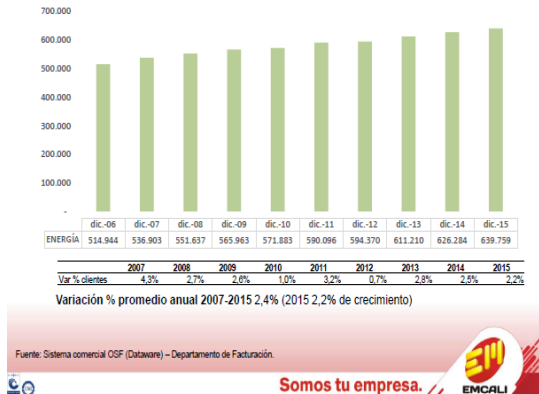
### Situación competitiva en el sector de Energía

- El margen operacional ya trae descontado los gastos de administración y ventas.
- De las empresas distribuidoras-comercializadoras de energía, EMCALI es la que presenta menor margen operacional, y en promedio entre 2011 a 2014 fue negativo. Es decir, pierde dinero una vez paga sus gastos de administración. (En algunos años ha sido positivo y otros negativo).

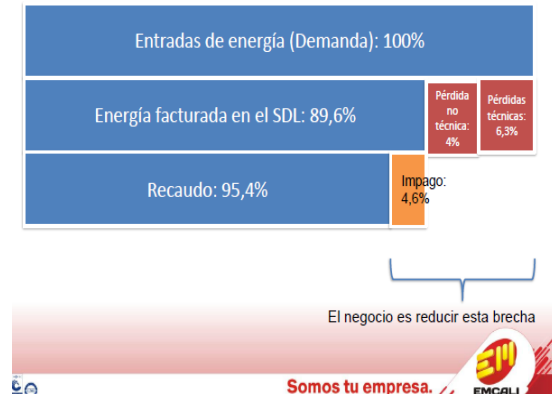




SUSCRIPTORES FACTURADOS A DIC. 2006 A 2015  
SERVICIO DE ENERGÍA



Resumen del negocio de Energía



Estampillas

- Problema:** Las estampillas en compra de energía provocan un sobrecosto a EMCALI por encima del Mc (precio promedio de contratos de energía a plazo en el país) y ocasiona pérdida a EMCALI por no poder recuperar el 100% del costo vía tarifa.
- Solución:** trabajar con el Municipio y con la Gobernación para desmontar estampillas y buscar nuevas alternativas para financiar las necesidades que se cubren con las estampillas existentes.

ORDEN	ESTAMPILLA	VALOR
MUNICI-PALES	Pro desarrollo urbano	3,50%
	Pro cultura	1,00%
	SUBTOTAL	4,50%
DEPARTAMENTALES	Pro Universidad del Valle	2,00%
	Pro Hospital Universitario	1,00%
	SUBTOTAL	3,00%
TOTAL		7,50%

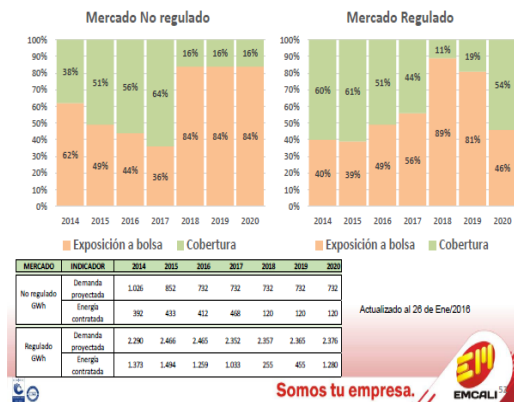
**Ejemplo:**  
Si un proveedor desea recibir por su energía vendida a EMCALI un precio de 180 \$/KWh, debe sumar el 8.1% de este valor (\$14,59) al calcular la tarifa de venta

Precio que el generador le factura a EMCALI	\$ 194,59
MENOS Estampillas 7,5% retiene EMCALI al pagar	\$ (14,59)
NETO A pagar al generador	\$ 180,00

Sin embargo el factor real del sobrecosto para EMCALI es del 8.1%, veamos por qué, a través de un ejemplo.

Cobertura de compra de energía

- Reto:** Una vez pasado el Niño, hacer gestión de compra de energía logrando cubrimiento a largo plazo, cubriendo el 100% de la demanda para 2017 y siguientes.



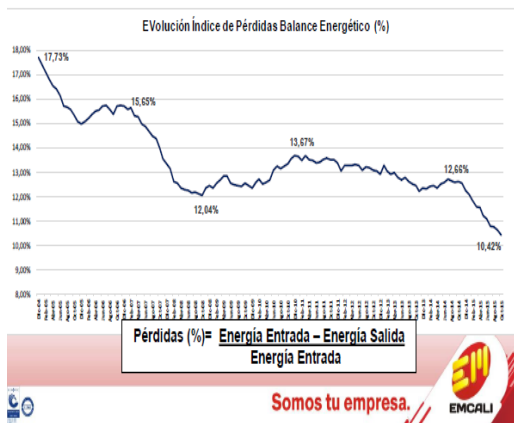
Aseguramiento de los indicadores de calidad (defensa del cargo "D")

Asegurar la adquisición y permanencia de los insumos y servicios indispensables para entregar energía continua y confiable:

- Suministro**
  - Transformadores de distribución
  - Postes
  - Herrajes, Grapas, Cables, Aisladores, Fusibles
  - Cortacircuitos, Paramayos - DPS
  - Sistema de puesta a tierra
  - Reconectores, Cajas de maniobra, Bancos de condensadores
  - Empalmes, terminales elastoméricos, codos, cintas
- Servicio**
  - Poda de árboles
  - Termografías
  - Reparación de transformadores de distribución
  - Análisis ultravioleta
  - Contrato de soporte parque automotor (reposición y mantenimiento)
- Otro**
  - Respaldo con CEO en la subestación Puerto Tejada

Plan de inversiones  
Plan de reducción de pérdidas

- Desde hace varios años, EMCALI viene gestionando para reducir pérdidas de energía. El indicador a Oct/2015 muestra una tendencia favorable, alcanzando el 10,42%.
- Para el año 2016 cuenta con una inversión de \$16.000 millones aprox.
- PRONE hace parte del plan, pero son unos recursos adicionales que vienen de la Nación.




### Plan de inversiones: PRONE-Programa de Normalización de redes

- Gracias al trabajo en equipo EMCALI-Alcaldía (Cali y Yumbo), hemos logrado que Minminas aporte para la normalización de redes eléctricas. Desde 2008 hasta 2015 hemos logrado \$65.115 millones para beneficio de 33.161 familias de Cali/Yumbo, que ahora cuentan o contarán con redes seguras en sus sectores de estrato 1 y 2

PRONE 001 2014			
Ciudad	Proyectos	Total Usuarios	Costo Total \$ millones
Cali	Bonilla Aragón (Etapa 2)	1.276	\$ 2.471
	Montebello (Etapa 3)	1.011	\$ 3.512
	Siloé (Etapa 3)	536	\$ 1.481
	Vista Hermosa (Etapa 4)	124	\$ 473
	Alto Jordán (Etapa 3)	102	\$ 258
	Vista Hermosa (Etapa 3)	1.113	\$ 3.113
	Alto Menga	832	\$ 2.267
	Bonilla Aragón	2.865	\$ 5.934
Yumbo	Bellavista (Etapa 2)	941	\$ 1.756
	Lleras	992	\$ 2.044
	La Estancia	182	\$ 381
	Guacandá	568	\$ 1.272
Total		10.542	\$ 24.963

**ESTADO ACTUAL**  
Se adjudicó a los contratistas con acta de inicio de obras septiembre 2015 y finalización septiembre 2016

- 100% de los costos de la obra los asume Minminas (redes, medidores)
- Estos proyectos van con Medida Inteligente AMI



Somos tu empresa.

### Plan de inversiones: PRONE-Programa de Normalización de redes

- Gracias al trabajo en equipo EMCALI-Alcaldía (Cali y Yumbo), hemos logrado que Minminas aporte para la normalización de redes eléctricas. Desde 2008 hasta 2015 hemos logrado \$65.115 millones para beneficio de 33.161 familias de Cali/Yumbo, que ahora cuentan o contarán con redes seguras en sus sectores de estrato 1 y 2

PRONE 001 2015			
Ciudad	Proyecto	Total Usuarios	Costo Total \$ millones
Cali	Alto Jordán (Etapa 4)	2.256	\$ 5.201
	Bonilla Aragón (Etapa 3)	1.993	\$ 4.593
Yumbo	Guacandá (Etapa 2)	139	\$ 322
	Trinidad	300	\$ 759
Total		4.688	\$ 10.874

**ESTADO ACTUAL**  
Próximo a iniciar proceso de convocatoria abierta para seleccionar la firma que lo ejecutará.

PRONE 002 2015			
Ciudad	Proyecto	Total Usuarios	Costo Total \$ millones
Cali	Alto Napoles	166	\$ 348
	Buttrera	329	\$ 1.166
Yumbo	Charco Azul	74	\$ 153
	Total	569	\$ 1.667

**ESTADO ACTUAL**  
En proceso precontractual con Minminas.

- 100% de los costos de la obra los asume Minminas (redes, medidores)
- Estos proyectos van con Medida Inteligente AMI



Somos tu empresa.

### Plan de inversiones: Plan de expansión 2016-2024

- Cali crece continuamente y EMCALI debe expandir su infraestructura para garantizar cobertura y confiabilidad del servicio de energía.

¿Cómo se comportará el sistema de distribución - SDL-EMCALI en el año 2024, en caso de no implementar cambios en la infraestructura eléctrica?

SE SOBRECARGARÁN LOS SIGUIENTES ENLACES	SE SOBRECARGARÁN LOS SIGUIENTES TRANSFORMADORES
Sur-Meléndez	Chipchape 115/34.5/13.2 kV
San Antonio-Ladera Móvil	San Antonio 115/34.5/13.2 kV
San Antonio-Sur	Juanchito 115/34.5/13.2 kV-unidades 1 y 2
Chipchape-Diesel1	Meléndez 115/34.5/13.2 kV
San Luis-Menga	Termoyumbo 115/34.5/13.2 kV
Arroyohondo-Menga	San Luis 115/34.5/13.2 kV
Termoyumbo-Arroyohondo	



Somos tu empresa.

### Plan de inversiones: Plan de expansión 2016-2024

- La UPME aprobó proyectos e inversiones por \$129.970 millones para 2016-2024.
- Además de esto, EMCALI apropió \$14.100 millones para 2016, para nuevos circuitos 13.2 kv principalmente y compra de activos de distribución.

AÑO	DESCRIPCION PROYECTO	Presupuesto \$ millones
2016	Compensación capacitiva subestación Diesel I	\$ 319
2018	Cambio nivel de tensión de 34.5 KV a 115 KV del corredor Juanchito-Diesel II-Sur-Meléndez	\$ 73.411
	Subestación Ladera definitiva 115/13.2 KV 50/62.5 MVA ON AN/ON AF	\$ 15.812
	Independización enlace San Antonio-Centro	\$ 642
	Aumento transformación Menga.	\$ 25
2020	Ampliación Subestación Arroyohondo 115/34.5/13.2 KV 62.5/62.5/20 MVA a NAF	\$ 24.883
	Doble enlace Termoyumbo-Arroyohondo	\$ 3.563
	Subestación Termoyumbo	\$ 2.713
2022	Aumento transformación Centro	\$ 405
2024	Ampliación Subestación Campilla 115/34.5/13.2 KV 58/58/18.5 MVA a NAF Campilla 34.5 KV	\$ 8.191
	Distribución circuitos Diesel I	\$ 6
Total		\$ 129.970



Somos tu empresa.

Retos Energía

Defender el ingreso del Distribuidor

- Operación y mantenimiento optimos para prestar excelente fluido eléctrico.
- Expandir.

Pérdidas

- Mantener el control de pérdidas

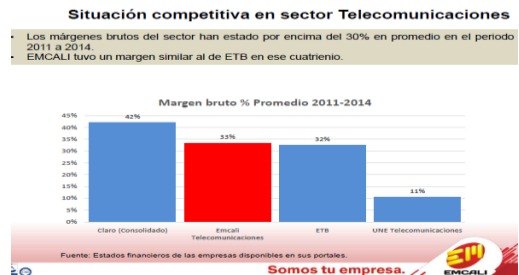
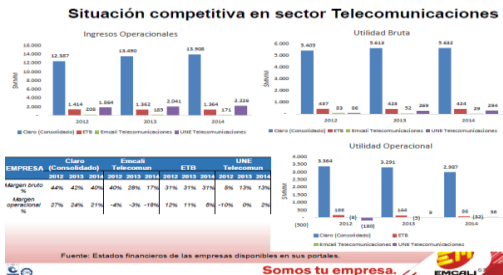
Compras

- Reducir estampillas
- Asegurar aprovisionamiento
- Posicionar a EMCALI en el sector

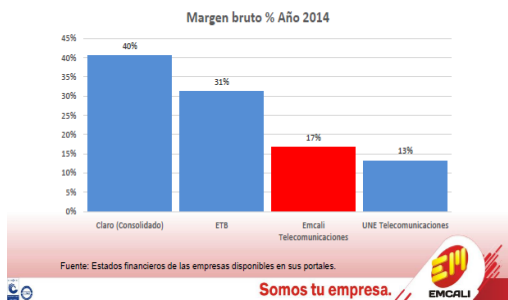
Telecomunicaciones







- Situación competitiva en sector Telecomunicaciones**
- Considerando solo la vigencia 2014, se observa que EMCALI presenta un descenso en sus márgenes brutos, ya que pasó de un promedio en el cuatrienio 2011-a 2014 de 33% a 17% en 2014 y de esta forma se ubica 20 puntos porcentuales por debajo de la media del sector.
  - Actualmente su margen bruto se asemeja al de UNE Telecomunicaciones.



### Cientes e Ingresos por Negocio 2006-2015

- Hasta el 2015, se habían perdido el 45% de los clientes de Voz y Datos que habían en 2006 y el 47% de los ingresos de todo el Negocio Telecomunicaciones.
- En los últimos 2 años se sustituyó el número de clientes de Banda Ancha y sigue creciendo Televisión.

INDICADOR	CATEGORÍA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cantidad de clientes	Voz y Datos	535.683	506.799	497.689	488.132	453.055	425.395	386.979	363.431	312.056	282.430
	Internet BA	1.921	31.044	61.118	82.323	86.464	85.272	84.625	96.174	86.879	86.412
	Emcali TV								8.777	12.477	20.285
Ingresos \$ millones	Voz y Datos	\$ 272.508	\$ 254.081	\$ 214.689	\$ 189.770	\$ 175.147	\$ 159.521	\$ 137.821	\$ 115.427	\$ 88.313	\$ 85.483
	Internet BA	\$ 336	\$ 7.700	\$ 32.867	\$ 45.919	\$ 47.937	\$ 46.837	\$ 45.419	\$ 49.526	\$ 51.740	\$ 51.274
	Emcali TV								\$ 371	\$ 3.637	\$ 5.882
	Otros Ingresos TIC	\$ 24.301	\$ 75.122	\$ 58.462	\$ 30.303	\$ 20.942	\$ 26.719	\$ 24.586	\$ 19.382	\$ 16.527	\$ 14.611
	Total	\$ 297.145	\$ 336.903	\$ 305.960	\$ 265.992	\$ 246.026	\$ 233.077	\$ 207.826	\$ 185.115	\$ 172.217	\$ 157.429
% del ingreso de cada negocio	Voz y Datos	92%	75%	70%	72%	69%	68%	66%	62%	58%	54%
	Internet BA	0%	2%	11%	17%	19%	20%	22%	27%	30%	33%
	Emcali TV	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	4%
	Otros Ingresos TIC	8%	22%	19%	11%	12%	11%	12%	10%	10%	9%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

### Cientes e Ingresos por Negocio 2006-2015

- Actualmente el 54% de los ingresos de Telco provienen de Voz y Datos, seguido de Banda Ancha con el 33%, otros negocios TICs 9% y TV 4%. Hace 10 años, el 92% provenía de Voz y Datos.



### Tendencia servicios telecomunicaciones

- La tendencia es a tener un mercado concentrado en grandes competidores.



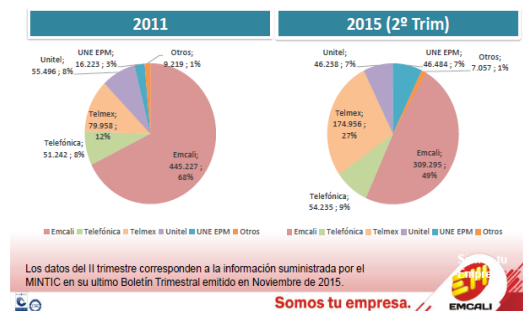
### Evolución de suscriptores y participación de mercado de telefonía

- El mercado local de telefonía fija se ha contraído 3% frente al 2011. En ese tiempo han ganado participación Telmex, Une y Telefónica. EMCALI ha perdido 19 puntos de participación y actualmente tiene el 48% del mercado de línea fija.

EMPRESA	2011		Trim II 2015		Var 2015 / 2011	
	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA
Emcali	445.227	68%	309.295	48%	-135.932	-19%
Telmex	79.958	12%	174.956	27%	94.998	15%
Telefónica	51.242	8%	54.235	8%	2.993	1%
UNE EPM	16.223	2%	46.484	7%	30.261	5%
Unitel	55.496	8%	46.238	7%	-9.258	-1%
Otros	9.219	1%	7.057	1%	-2.162	0%
TOTAL	657.365	100%	638.265	100%	-19.100	0%

### Evolución de suscriptores y participación de mercado de Telefonía

- En Cali-Yumbo-Jamundi EMCALI ha venido perdiendo participación y pasó de 68% a 49%.



## 2. Evolución de Suscriptores y Participación de Mercado de Internet

- Todos los operadores hemos ganado clientes, acompañando el crecimiento del mercado, el cual se ha expandido 65% vs 2011.
- EMCALI ha perdido 10 puntos de participación de mercado y Claro es el operador que ha ganado mayor participación.

EMPRESA	2011		Trim II 2015		Var 2015 / 2011	
	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA
Emcali	79.370	32%	88.044	21%	11%	-10%
Claro	93.629	37%	198.405	48%	112%	11%
Telefónica	32.216	13%	46.382	11%	44%	-2%
UNE EPM	42.603	17%	73.617	18%	73%	1%
DirectTV	-	0%	5.612	1%	N.A.	1%
Otros	3.753	1%	2.635	1%	-30%	-1%
TOTAL	251.571	100%	414.695	100%	65%	0%

Los datos del II trimestre corresponden a la información suministrada por el MINTIC en su último Boletín Trimestral emitido en Noviembre de 2015.

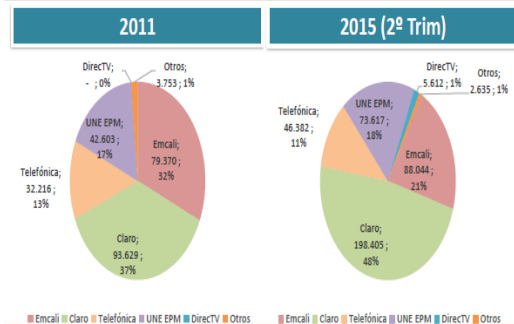


Somos tu empresa. //



## Evolución de suscriptores y participación de mercado de Internet

- Si bien el número de suscriptores de internet de EMCALI ha crecido en estos 5 años, en el mercado local EMCALI ha venido perdiendo participación (de 32% a 21%)



Los datos del II trimestre corresponden a la información suministrada por el MINTIC en su último Boletín Trimestral emitido en Noviembre de 2015.



Somos tu empresa. //



## Evolución de suscriptores y participación de mercado de TV

- En este último año, todos los operadores hemos ganado clientes, acompañando el crecimiento del mercado, el cual se ha expandido 2% vs 2014.
- Claro es el operador líder en la ciudad con el 56% del mercado, seguido por Une con el 21% y DirecTV con 15%.
- EMCALI creció 50% en clientes y ha ganado 1 punto de participación de mercado

EMPRESA	2014		Nov 2015		Var 2015 / 2011	
	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA	Cantidad	% PA
Emcali	12.440	3%	18.756	4%	51%	1%
Claro	221.872	53%	240.430	56%	8%	3%
Telefónica	10.209	2%	15.412	4%	51%	1%
UNE EPM	107.965	26%	88.549	21%	-18%	-5%
DirectTV	60.842	14%	66.219	15%	N.A.	1%
Otros	9.134	2%	1.976	0%	-78%	-2%
TOTAL	422.462	100%	431.342	100%	2%	0%

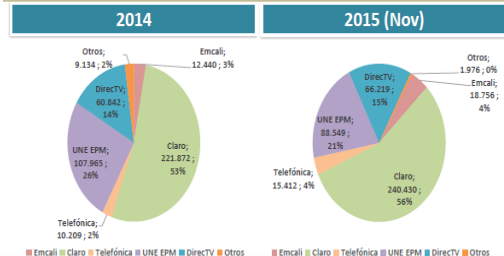


Somos tu empresa. //



## Evolución de suscriptores y participación de mercado de TV

- Si bien el número de suscriptores de internet de EMCALI ha crecido en estos 5 años, en el mercado local EMCALI ha venido perdiendo participación (de 32% a 21%)



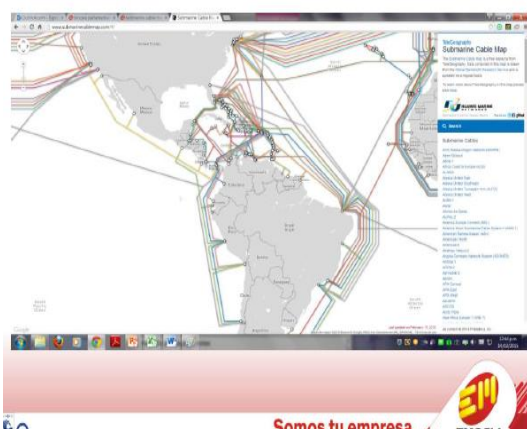
Los datos del II trimestre corresponden a la información suministrada por el MINTIC en su último Boletín Trimestral emitido en Noviembre de 2015.



Somos tu empresa. //



## 3. Cable Submarino En qué consiste?



## 3. Cable Submarino



- Único cable submarino por el Pacífico colombiano
- 80.000 MB (80 GB)
- Derecho a uso por 15 años de la red de cables submarinos de Level 3
- Avance: 87%



Somos tu empresa. //



### 3. Cable Submarino

#### Beneficios

1. Reducir 90% **costo** de Internet para Emcali
2. Mejorar **calidad** de Internet para el Pacífico
3. Incrementar la **productividad** de Cali, Buenaventura y el Pacífico
  - Conectividad con Asia-Pacífico, Alianza del Pacífico, y con el mundo
  - Capacidad de Internet para las próximas décadas (consumo actual Cali: 10,000 MB)
  - Infraestructura de transmisión de datos al nivel de países OPEC
  - Atraer inversiones a la región (industria, servicios)
4. Obtener **rentabilidad** en la comercialización de capacidad
  - Disponible para comercializar: 60,000 MB
5. Financieramente, un proyecto muy atractivo



#### Retos Telco

##### Comercializar Cable Submarino

- Capturar clientes inmediato
- Terminar la obra

##### Brindar servicio excelente

- Optimizar operación y mantenimiento
- Controlar muy de cerca tiempos de instalación de las nuevas ventas y tiempos de servicios.

##### Controlar facturación

- Evitar pérdidas administrativas por servicios prestados no facturados.



## Deuda



### ¿Por qué es necesario renegociar la deuda?

Flujo de Caja Unidad Estratégica Negocio Acueducto y Alcantarillado -UENAA-

- Condiciones actuales del pago de la deuda (amortización \$112.114 millones por año aproximadamente, 10 años de plazo -40 cuotas trimestrales- e intereses de DTF + 2%.
- Supuestos:
  - ✓ Incremento adicional en los suscriptores del 1% anual durante 4 años a partir del 2017 (Cobertura media en Acueducto y Alcantarillado de 95,4% y 92,2% durante el mismo periodo).
  - ✓ Crecimiento en los ingresos 5,1% promedio nominal anual 2017-2020.
- Capex 2016 \$179.996 millones aprox. (\$111.996 millones deuda y \$68.000 contrapartida)
- En el escenario actual se presenta un déficit en caja para el 2016 de \$80.195 millones en el Negocio de Acueducto y Alcantarillado. Solo hasta el 2020 la caja del periodo pasa a ser positiva.



### ¿Por qué es necesario renegociar la deuda?

#### Restricciones Operativas

- Recortes en el gasto de funcionamiento y de inversión: Recursos limitados en caso de requerimientos adicionales frente a situaciones de riesgo para la ciudad como las actuales (racionamiento de agua y altos precios de energía)
- Ppto inicial 2015 vs inicial 2016 (vigencia actual):
  - ✓ Gastos de mantenimiento disminuye 5,4% en el consolidado de la empresa (Energía -18,9%; AA -10,3%, Telco +9,6% pero -8,1% vs ppto final 2015).
  - ✓ Inversión: Descontando la inversión proveniente de la amortización de la deuda, la inversión también disminuye 6,8% en el consolidado de la empresa (Energía -23,3%; AA -16,2% y Telco +29,3% ante la necesidad de mantenerse en el mercado)

#### Riesgo Regulatorio

- La regulación de energía castiga el no realizar mantenimiento adecuado y la no inversión, la cual debió ser aplazada para cumplir la obligación con la nación.



## Retos transversales

### Retos Transversales

- Agilidad en contratación garantizando transparencia en los procesos: Asegurar el suministro oportuno de los insumos para la correcta operación de los negocios.
- Un corporativo ágil y eficiente
- TODOS cuidando la caja de la empresa



Finalizó diciendo la Gerente de EMCALI, que es fundamental e importante renegociar con la nación esos pagos. EMCALI no soporta financieramente esos pagos. EMCALI es una empresa llena de oportunidades. EMCALI es una empresa que tiene gente altamente calificada y con la ayuda de todos vamos a sacarla adelante. Ser ágiles pero ser transparentes es lo importante para que la Empresa funcione. El presupuesto por comuna EMCALI todavía no lo tiene.

**H. C. ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO:** De acuerdo con las solicitudes de los Concejales Carlos Andrés Arias y Albeiro Echeverry, la H.C. solicitó a la Gerente de EMCALI allegar las hojas de vida de los diferentes Gerentes.

### INTERVINIERON LOS HONORABLES CONCEJALES:

H.C. CARLOS ANDRÉS ARIAS RUEDA.  
H.C. PATRICIA MOLINA BELTRÁN.  
H.C. JACOBO NADER CEBALLOS.  
H.C. OSCAR JAVIER ORTIZ CUÉLLAR.  
H.C. ALBEIRO ECHEVERRY BUSTAMANTE.  
H.C. MARÍA CLEMENTINA VÉLEZ GÁLVEZ.  
H.C. JUAN MANUEL CHICANGO CASTILLO.  
H.C. JUAN CARLOS OLAYA CIRO.  
H.C. MARÍA GRACE FIGUEROA RUIZ.  
H.C. HORACIO NELSON CARVAJAL HERNÁNDEZ.  
H.C. HENRY PELÁEZ CIFUENTES.  
H.C. ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO.

(ASUME LA PRESIDENCIA LA H.C. ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO)

**LA PRESIDENTA:** Se levanta la sesión y se cita para mañana a las 10:00 de la mañana.

### Nota:

*Dando cumplimiento al Artículo 26 de la Ley 136 de 1994 "..., se levantarán actas en forma sucintas que contendrán una relación de los temas debatidos, las personas que han intervenido,*



## CONCEJO SANTIAGO DE CALI

CONCEJO MUNICIPAL DE SANTIAGO DE CALI  
ACTA N° 21.2.1.1-020  
JUEVES 28 DE ENERO DE 2016  
SESIÓN PLENARIA ORDINARIA

23/23

*los mensajes leídos, las constancias y proposiciones presentadas, las comisiones designadas y las decisiones adoptadas; las cuales se conservarán en medio físico, magnético y/o auditivo". El soporte de cada Acta será su respectivo CD de Audio.*

**CARLOS HERNANDO PINILLA MALO**  
**PRESIDENTE**

**HERBERT LOBATON CURREA**  
**SECRETARIO GENERAL**

**JUAN CARLOS OLAYA CIRO**  
**PRESIDENTE (E)**

**ALEXANDRA HERNÁNDEZ CEDEÑO**  
**PRESIDENTA (E)**

**NOTA DE LA SECRETARIA GENERAL:**

LA PRESENTE ACTA FUE APROBADA EN LA SESIÓN PLENARIA ORDINARIA DEL DÍA \_\_\_\_\_ DEL MES DE \_\_\_\_\_ DEL AÑO 2016, ACTA N°21.2.1.1-\_\_\_\_\_.

**HERBERT LOBATON CURREA**  
**SECRETARIO GENERAL**

**PROFESIONAL UNIVERSITARIO RELATORA – DRA. NHORA ELENA CÁRDENAS SANDOVAL.**

