



Consecutivo: 1000109

Santiago de Cali, 22 FEB 2024

Doctora
ADRIANA PATRICIA ROJAS BONILLA
Secretaria Comisión de Entidades Descentralizadas
Concejo Distrital de Santiago de Cali

Asunto: Respuesta Oficios 200.201.1.6.048 y 200.201.1.6.049 del 19 de febrero de 2024 – Propositiones 007 y 008

Apreciado Doctora Adriana

En atención a los oficios del asunto, mediante los cuales remite las Propositiones 007 008 presentadas por los Honorables Concejales CARLOS PINILLA MALO y EDINSON LUCUMI, a fin de que se dé respuesta a los cuestionarios; EMCALI EICE E.S.P, se permite dar atención en los siguientes términos:

PROPOSICIÓN 007

1. CITAR a los Gerentes de los componentes de EMCALI, así: GERENCIA DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO, GERENCIA DE ENERGÍA, GERENCIA DE TELECOMUNICACIONES, para que resuelvan el siguiente cuestionario:

a. Informe general de la dependencia a su cargo

RESPUESTA

Se Anexan Informes de las Unidades Estratégicas de Negocio de:

- Energía
- Acueducto y Alcantarillado
- Tecnologías de Información y Comunicaciones



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

b. Balance contable

RESPUESTA

Se anexa el Estado de Situación Financiera Individual por Unidad de Negocio con corte al 30 de noviembre de 2023

c. Estado de pérdidas y ganancias

RESPUESTA

Se anexa el Estado de Resultado Integral Individual por Unidad de Negocio con corte al 30 de noviembre de 2023.

NOTA: Los Estados Financieros correspondientes al mes de diciembre de 2023, serán remitidos al Concejo de Santiago de Cali, el 01 de marzo de 2024 una vez se haya realizado el reporte de la información financiera a través del Sistema Consolidador de Hacienda e información financiera Publica-CHIP, de la categoría Información Contable-Publica- Convergencia a la Contaduría General de la Nación.

Tal como lo autoriza el artículo 2º de la U.A.E. Contaduría General de la Nación Resolución No 043 del 15 de febrero de 2024 (adjunta).

d. Proyección 2024-2026

RESPUESTA

Se anexa PDF remitido por la Unidad de Análisis Financiero y Presupuesto de la GAF, relacionado con las proyecciones de cada Unidad de Negocio en archivo denominado - Anexo Punto 1 Literal d;

2. CITAR a la SUBGERENCIA FINANCIERA Y DE PLANEACION, para presentar informe general de su dependencia a cargo, así:

a. Informe del empalme



.1000109

00 22 FEB 2024

Consecutivo:

RESPUESTA

Se anexa PDF con el Informe Ejecutivo de Gestión “empalme” versión No. 3 enviado por la Subgerencia de Planeación y Desarrollo Empresarial.

b. Informe del estado actual

RESPUESTA

Se anexa PDF con el seguimiento al Plan Financiero de EMCALI, en archivo denominado - *Anexo Punto 2 Literal b*, mediante el cual se da atención a lo solicitado. Informe remitido por la Unidad de Análisis Financiero y Presupuesto de la GAF.

PROPOSICIÓN 008

Unidades Estratégicas de Negocio (UENAA, UENE, UENTIC)

1. *¿Cuál fue el estado de resultados de cada una de las unidades de negocio de EMCAL EICE ESP durante las vigencias 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023*

RESPUESTA

Se adjuntan los Estados de Resultado Integral Individual por Unidad de Negocio para las vigencias del 2019 al 2022 con corte al 31 de diciembre, para la vigencia 2023 se envían los Estado de Resultado Integral por Unidad de Negocio con corte al 30 de noviembre de 2023.

NOTA: Los Estados de Resultados correspondientes al mes de diciembre de 2023, serán remitidos al Concejo de Santiago de Cali, el 01 de marzo de 2024 una vez se haya realizado el reporte de la información financiera a través del Sistema Consolidador de Hacienda e información financiera Publica-CHIP, de la categoría Información Contable-Publica-Convergencia a la Contaduría General de la Nación.

Tal como lo autoriza el artículo 2º de la U.A.E. Contaduría General de la Nación Resolución No 043 del 15 de febrero de 2024 (adjunta)

2. *¿A cuánto ascendieron las cuentas por cobrar de EMCALI EICE ESP para las vigencias 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023; por favor discrimine por tipo de cuenta?:*



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

RESPUESTA

A continuación, se presenta cuadro sobre informe de cuentas por cobrar discriminado por Unidad de Negocio para las vigencias 2019,2020,2021,2022 y vigencia 2023 con corte al 30 de noviembre del 2023

EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI EMCALI EICE E.S.P.
 INFORME CUENTAS POR COBRAR POR UNIDAD DE NEGOCIO
 VIGENCIAS 2019, 2020, 2021, 2022 Y NOVIEMBRE 2023

AÑO	Detalle Cuenta x Cobrar	Acueducto	Alcantarillado	Energia	Telecomunicaciones	EMCALI
2019	Cuentas x cobrar Corriente	64.144.335.064	50.991.143.757	252.205.458.646	30.846.732.023	398.187.669.490
	Cuentas x cobrar No Corriente	9.955.350.897	5.384.148.870	31.676.754.466	7.469.107.698	54.485.361.931
	Total 2019	74.099.685.961	56.375.292.627	283.882.213.112	38.315.839.721	452.673.031.421
2020	Cuentas x cobrar Corriente	67.977.499.219	58.524.170.979	223.567.661.832	37.064.182.469	387.133.514.499
	Cuentas x cobrar No Corriente	16.746.920.787	12.939.284.219	55.089.575.242	8.911.190.872	93.686.971.120
	Total 2020	84.724.420.006	71.463.455.198	278.657.237.074	45.975.373.341	480.820.485.619
2021	Cuentas x cobrar Corriente	57.131.921.349	57.320.190.285	276.969.978.320	38.668.090.354	430.090.180.308
	Cuentas x cobrar No Corriente	19.816.078.492	11.658.112.008	66.318.943.998	4.679.506.903	102.472.641.401
	Total 2021	76.947.999.841	68.978.302.293	343.288.922.318	43.347.597.257	532.562.821.709
2022	Cuentas x cobrar Corriente	79.020.958.048	63.074.742.596	358.616.689.278	30.743.585.938	531.455.975.860
	Cuentas x cobrar No Corriente	27.796.879.813	18.538.350.387	69.141.942.386	4.599.986.126	120.077.158.712
	Total 2022	106.817.837.861	81.613.092.983	427.758.631.664	35.343.572.064	651.533.134.572
nov-23	Cuentas x cobrar Corriente	95.097.697.603	77.233.557.845	476.630.592.431	22.696.781.101	671.658.628.980
	Cuentas x cobrar No Corriente	25.744.010.146	18.423.176.531	69.151.438.834	3.856.343.861	117.174.969.372
	Total Noviembre - 2023	120.841.707.749	95.656.734.376	545.782.031.265	26.553.124.962	788.833.598.352

Fuente: Estados Financieros Por Unidad de Negocio.

NOTA : El informe de cuentas por cobrar correspondiente a la vigencia 2023 será suministrado al Concejo de Santiago de Cali, el 01 de marzo de 2024 una vez se haya efectuado el reporte a la Contaduría General de la Nación, obrando de conformidad con la resolución No 043 del 15 de febrero de 2024.

Gerencia de Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado – GUENAA

1. ¿Cuáles son los porcentajes de pérdida de agua potable por cada planta durante el periodo 2019-2023?

RESPUESTA



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

En los términos en que se encuentra formulada la pregunta, no se puede emitir una respuesta puntual; debido a que se dificulta suministrar una cifra de pérdidas por planta de acuerdo al área de abastecimiento o de cobertura. Cabe mencionar, que al contar con redes interconectadas (Ejemplo: en Red Baja, las plantas Río Cauca y Puerto Mallarino), puede presentarse el evento en que la transmisión sur, norte y oriente, se interconecten para abastecer al 70% de la ciudad.

Por lo expuesto y contando con que hoy en día, Cali cuenta con 65 sectores hidráulicos configurados y regulando, es posible informar las pérdidas por sector hidráulico; puesto que, al realizar un control activo de presiones, se permite contar con información en línea.

Se adjunta plano que expone los resultados del cálculo del Índice de Agua No Contabilizada – IANC que se presenta tanto en los sectores hidráulicos actualmente conformados en los sistemas de abastecimiento de Red Alta y Red Baja, como también en sectores operativos.

2. *¿Cuáles son las medidas a tomar a corto, mediano y largo plazo para reducir las pérdidas de agua potable?*

RESPUESTA

Teniendo en cuenta el comportamiento en el corto plazo de los indicadores de pérdidas en la actualidad (50.04% IANC - 15.15 m3/suscriptor/mes IPUF), EMCALI adelanta la estructuración de un proceso que contempla la búsqueda de fugas no visibles la reparación, reposición de equipos de la sectorización hidráulica y mantenimiento, con el fin de mitigar el crecimiento de los indicadores de pérdidas técnicas en este año.

Actualmente y para atender, la gestión en el mediano plazo se tienen programadas labores de reformulación de un proyecto que atacarán las pérdidas técnicas de forma integral a 4 años, que contemplaría realizar el control del plano de presiones en sectores hidráulicos existentes, materializar nuevos sectores hidráulicos en la red de distribución, mejora en el control operacional en las estaciones de bombeo, estudios de comportamiento de variables hidráulicas, entre otros.

EMCALI para el componente de pérdidas comerciales viene ejecutando cambios de medidores por mantenimiento correctivo, por desarrollo tecnológico; cambio de medidores de gran diámetro (grandes clientes), gestión de clientes en presuntas irregularidades y la recuperación de consumos de agua por seguimiento en la



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

facturación. A corto plazo la compañía está estructurando el Plan Director de Pérdidas que permitirá continuar con dichas actividades, apuntando de forma estratégica a la disminución de este componente, así mejorar los estándares de eficiencia.

Se precisa que para la ejecución de las actividades se espera el apoyo en la gestión de recursos, como también de importancia contar con el acompañamiento del Gobierno Distrital en cuanto a la gestión de los Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto [AHD], que utilizan gran parte del agua pérdida, se estima que hoy los asentamiento representan 1.718.489 de m3/mes, valor representativo en tarifa de \$10.305.709.793 para acueducto y alcantarillado, la compañía hoy no tiene cómo recuperar dichos costos

3. *¿Para cuándo se tiene proyectado iniciar la producción de agua a través del proyecto de filtración de lecho del río, cuál será su inversión total y a cuántos años se tiene proyectado el retorno a la inversión?*

RESPUESTA

Se tiene previsto iniciar la producción de agua en el proyecto Filtración de Lecho del Río para el primer semestre de 2025, a la fecha la inversión para obra e interventoría es de \$36.621.681.770.

En ejecución del contrato se requiere de obras complementarias y mayores cantidades por un valor aproximado de \$4.500.000.000 en obra e interventoría que se tramitarán mediante Reformulación con el Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio – MVCT.

Con lo anterior se tendría una inversión total del proyecto de \$41.200.000.000, precisando que no se tiene en cuenta el valor del seguimiento que realiza el Ministerio de Vivienda Ciudad y Territorio – MVCT y que corresponde al 2.00% del valor mencionado.

Adicional a lo expuesto, en la Planta de Tratamiento de Agua Potable - PTAP Puerto Mallarino, se está realizando la construcción del prototipo (Pozo piloto) para realizar filtración en lecho del Río Cauca, para lo cual se realizó el análisis a partir del Costo Anual Equivalente, CAE. Este análisis se realizó a partir de la información de costos de inversión, tasa retributiva asociada al vertimiento de lodos generados en el tren de tratamiento, costos de operación y mantenimiento (contempla el costo de la fuerza eléctrica y el consumo de químicos que actualmente se genera en la PTAP Puerto Mallarino para tratar el agua procedente de la bocatoma lateral), y el impacto de la



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

reducción en la generación de lodos en el tren de tratamiento por la entrada en funcionamiento del pozo de filtración en lecho del Río Cauca de la PTAP Puerto Mallarino. Según el cálculo del CAE, en 17 años se recuperaría la inversión realizada, sin contabilizar los impactos positivos asociados a la protección de las fuentes hídricas

Gerencia de Unidad Estratégica de Negocio de Energía GUENE

1. ¿Cuáles son los porcentajes de pérdida no técnica de energía durante el periodo 2019-2023

RESPUESTA

En el siguiente cuadro y grafica se presenta el indicador de pérdidas no técnicas de XM calculado bajo la metodología de la resolución CREG 015 del 2018

INDICADORES	STAKEHOLDERS	COMPONENTES	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
META - CPROG	CREG - SUPERSERVICIOS - XM	TEC Y NO TEC	10,73%	10,53%	10,31%	10,10%	9,89%	9,68%	9,51%	9,38%	9,27%	9,12%
IPT EVALUADO			13,44%	14,26%	10,48%	9,59%	10,64%					
		CUMPLIMIENTO	80%	74%	98%	105%	93%					



Dentro del periodo de evaluación el único año de cumplimiento fue el 2022, sin embargo, cabe mencionar factores externos de alto impacto como la Pandemia en el 2020, el “estallido social” en el 2021 y un retraso al contrato de normalización demorado 7 meses en el 2023 y sin el recurso requerido.



1000109

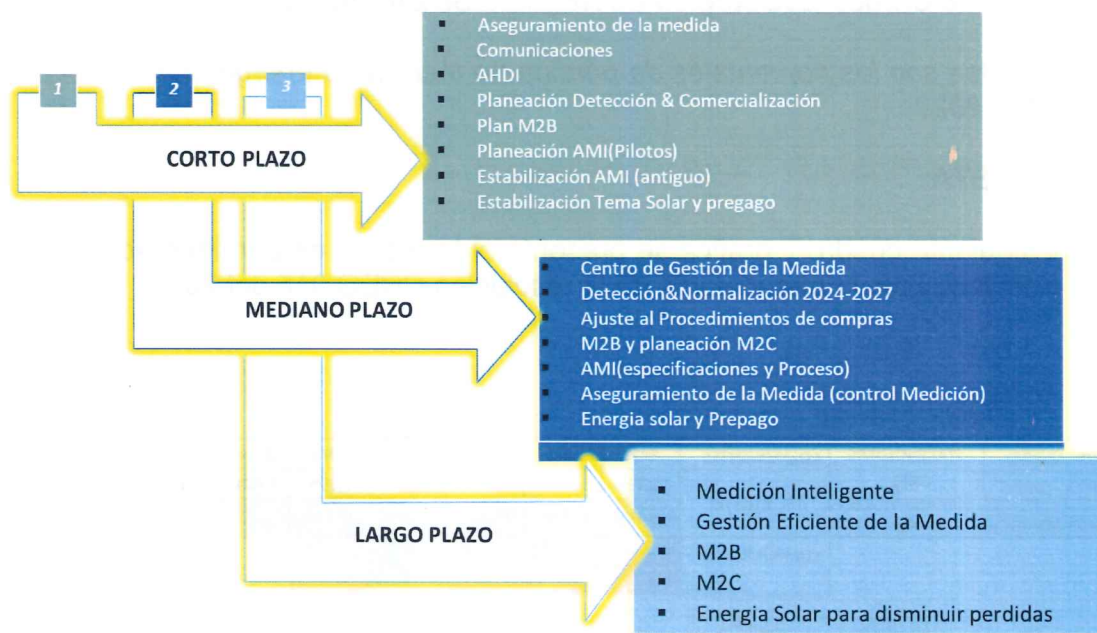
22 FEB 2024

Consecutivo:

2. ¿Cuáles son las medidas a tomar a corto, mediano y largo plazo para reducir las pérdidas no técnicas de energía?

RESPUESTA

ESTRATEGIAS Y PROYECTOS 2024-2027



A) MEDIDAS DE CORTO PLAZO

La meta del indicador de pérdidas IPT para el año 2024 es del 9.68%, lo cual implicaría una disminución de 0.96%. La Unidad de Control de Energía ha planteado las siguientes acciones para cumplir con el indicador de pérdidas.

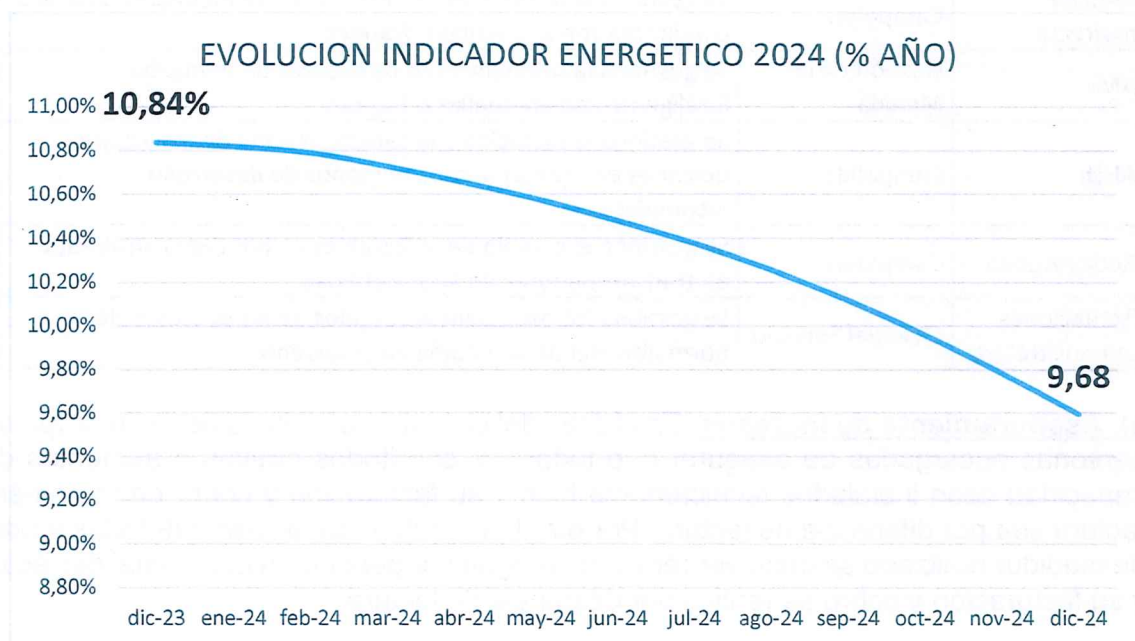


1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

PROGRAMAS	LÍNEA DE ACCIÓN	OPERATIVA		kWh/cuadrilla	ACTIVIDADES/ DÍA	ENERGÍA INCREMENTAL AÑO (kWh)
		OTRO SI	NUEVO			
Aforos	Ciclo del Servicio	1	2	90	6	1.104.840
Causas	Ciclo del Servicio	5	6	50	6	2.673.000
Focalizados	Campañas	13	20	100	6	14.770.800
Fronteras	Gestión de la Medida	2	4	200	4	3.273.600
Medida Indirecta	Campañas	2	4	500	4	8.184.000
AMI	Gestión de la Medida	2	6	50	6	1.425.600
AHDI	Campañas					11.650.000
Redes-Apoyo	Campañas	5	8	80	6	4.593.600
Actuaciones administrativas	Ciclo del Servicio			500000		6.000.000
		30	50			53.675.440



Dentro de las acciones de corto plazo se pueden enumerar las siguientes:

PROGRAMAS	LINEA DE ACCION	DESCRIPCIÓN
Aforos	Ciclo del Servicio	Se revisa en el terreno los aforos (clientes sin medidor) ubicados en kioscos, ventas ambulantes, cableoperadores, semáforos, alumbrados, etc para ajustar el valor del consumo a su censo de carga.



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

Causas	Ciclo del Servicio	Corresponde con la gestión de las causas de no lectura que registran los lectores en los recorridos de los ciclos, tales como: Servicio directo (causa 34), medidor dañado (causa 15) y aparato de medición desconectado (causa 16).
Focalizados	Campañas	Se gestiona la normalización de clientes de medida directa con anomalías o fraudes ubicados en transformadores de altas pérdidas.
Fronteras	Gestión de la Medida	Se gestiona la normalización de clientes frontera de EMCALI con anomalías o fraudes.
Medida Indirecta	Campañas	Se gestiona la normalización de clientes de medida semidirecta e indirecta con anomalías o fraudes.
AMI	Gestión de la Medida	Se gestiona la normalización de clientes de medición inteligente con anomalías o fraudes.
AHDI	Campañas	Se gestiona la medición y la caracterización de los usuarios ubicados en asentamientos humanos de desarrollo incompleto.
Redes-Apoyo	Campañas	Se gestiona el cambio de redes abiertas por redes antifraude en transformadores de altas pérdidas.
Actuaciones administrativas	Ciclo del Servicio	Se gestiona los expedientes surgidos de los procesos de normalización de la medida en el terreno.

a). Aseguramiento de ingresos. En el área del ciclo del servicio se tiene un grupo de personas encargadas de asegurar que todas las solicitudes nuevas o aumentos de capacidad sean instalados técnicamente bien y su facturación y cobro en la primera factura sea por diferencia de lectura. Por otro lado, deben garantizar que todo cambio de medidor realizado se debe ver reflejado al siguiente periodo en la terminal del lector y su facturación y cobro se realice por diferencia de lectura.

Cabe resaltar que cada año se instalan alrededor de 8000 nuevos servicios.

En el mes de febrero de 2024 se instalaron 5 mesas de trabajo con la Gerencia Comercial con el fin de identificar oportunidades de mejora y desarrollar acciones que permitan el aseguramiento de ingresos en los siguientes campos:

- Aseguramiento de la medida
- Normalización de información
- Incorporación de clientes
- Ajustes
- Cartera



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

b). Acercamiento con la alcaldía para AHDI y otros sectores. Uno de los problemas sociales que enfrenta la ciudad de Cali y que no es ajeno a las realidades de las ciudades principales del país, es la proliferación de sectores subnormales, llamados invasiones, asentamientos precarios o asentamientos humanos de desarrollo incompleto AHDI.

El panorama económico y social de estos habitantes es muy complejo y desborda la capacidad de atención para estas comunidades por parte de los gobiernos municipales y distritales, a pesar de haber adelantado ingentes esfuerzos por diferentes administraciones; el problema lejos de controlarse, es un fenómeno cada vez en aumento.

Ante estas situaciones, las autoridades municipales y distritales, quienes son las responsables de acuerdo con lo definido por la constitución política de Colombia, enfrentan una situación compleja, dado el drama social que suscita esta situación.

Cualquiera que sea el tratamiento que se defina adoptar, y para que se pueda ampliar la oferta de servicios públicos e integrar a estos habitantes con inclusión social, debe mediar un acuerdo municipal o quien haga sus veces; donde se indique el tratamiento que se va a desarrollar para este segmento de la población, con el fin de generar soluciones sociales sostenibles.

En vista de lo anterior, y atendiendo los objetivos de desarrollo sostenibles, propuestos por Colombia y adoptados por la ONU como un propósito mundial, se propone que Cali adopte un innovador modelo de gestión social que permita transformar las condiciones de estas comunidades y permita la facturación de los AHDI (Asentamientos Humanos de Desarrollo incompleto) que son medidos actualmente mediante macromedidores ubicados en estos sectores.

c.) Otrosi firmado y elaboración de especificaciones técnicas para los nuevos contratos. El 8 de febrero del 2024 se firmó el otrosi al contrato (500-PS-2169-2020) por un valor de \$13.932.355.209 con fecha de terminación el 31 de julio del 2024.

Con este otrosi se podrán gestionar parte de las actividades que se encuentran represadas del año pasado:

- ✓ Asegurar la medida de 5.000 clientes que están en el despacho operativo y fueron identificados en el contrato de detección del año anterior con presunta irregularidad.
- ✓ Cambiar la medida de 2.500 clientes identificados por los lectores dentro del programa de causas de no lectura.



1000109

22 FEB 2024

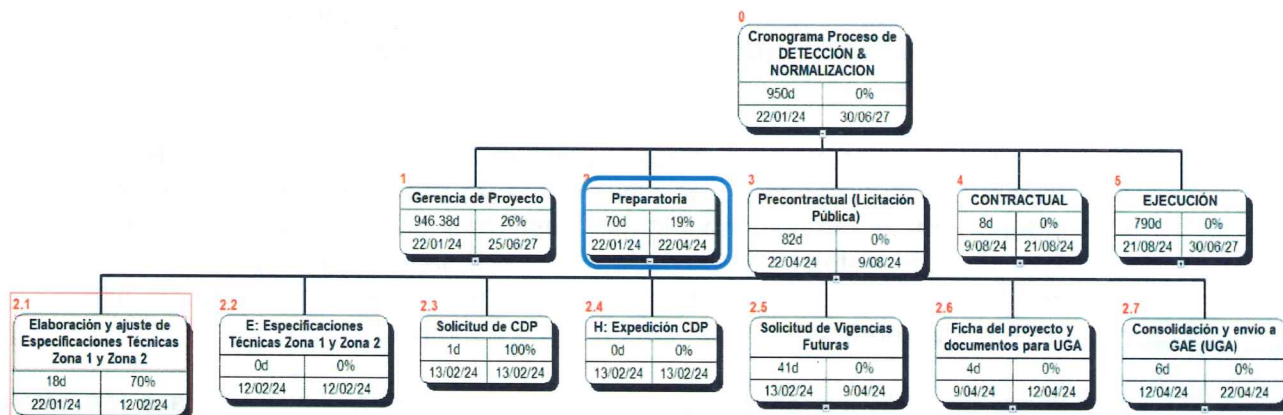
Consecutivo:

- ✓ Instalar red antifraude en 80 transformadores que tienen altas pérdidas de energía.
- ✓ Tramitar 1500 expedientes represados de actuaciones administrativas del año anterior.
- ✓ Gestionar la facturación de 75 macromedidores ubicados en AHDI (Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto) que representan 1 GWh-mes de consumo. Por otro lado, poder desarrollar el Road Map de AHDI.

Dentro del EDT (estructura de desglose del trabajo) del proyecto de detección y normalización se tiene proyectado finalizar el 30 de junio del 2024.

Actualmente se está en la etapa de Preparatoria, la cual debe finalizar el 22 de abril del 2024.

EDT DEL PROYECTO DETECCION Y NORMALIZACION



f.) **Pilotos Medición Inteligente.** Los pilotos de medición inteligente se realizarán en el año 2024 y serán la base de un proceso transparente para definir la tecnología que se contratará para el periodo 2024-2028 donde se espera instalar tecnología con funcionamiento verificado y validado de medidores inteligentes en transformadores que actualmente tienen altas pérdidas de energía.



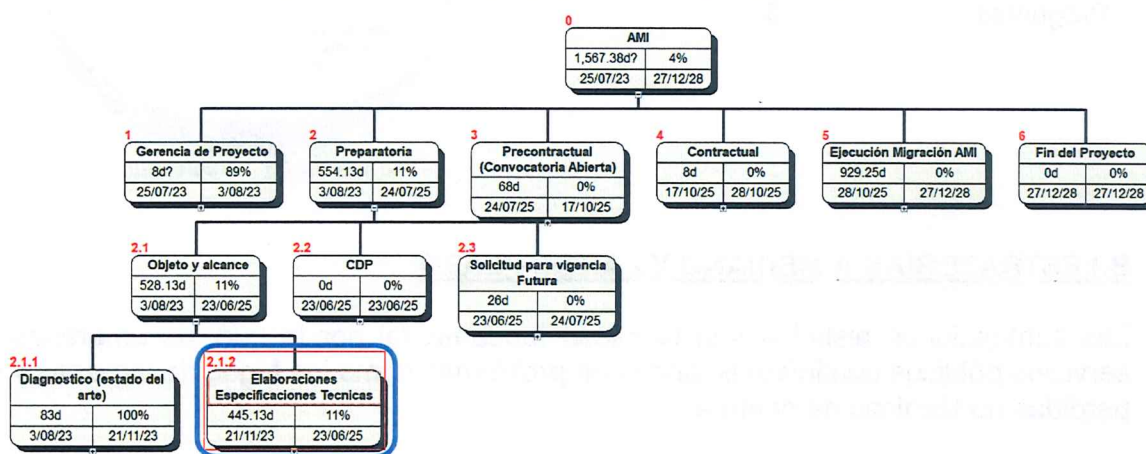
1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

Dentro del EDT (estructura de desglose del trabajo) del proyecto Medición Inteligente se espera finalizar la ejecución el 27 de diciembre del 2028, actualmente se encuentra en la fase Elaboración de Especificaciones Técnicas.

EDT DEL PROYECTO MEDICION INTELIGENTE



Dentro del proceso piloto, se han invitado a participar 14 proveedores, de los cuales 10 manifestaron interés por participar en el piloto y someterse a las evaluaciones de rigor que realizará EMCALI a cada tecnología.

RESULTADO PROCESO INVITACION PILOTOS

En el proceso se hizo la invitación directa a 12 proveedores sobre la intención de EMCALI, para realizar los pilotos AMI de acuerdo a la normatividad vigente





1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

Invitados	14
Interesado	10
No interesado	4
Preguntas	5



B.) ESTRATEGIAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Las subfunciones aisladas son la causa fundamental por la que las empresas de servicios públicos continúan lidiando con problemas como las fugas de ingresos y las pérdidas no técnicas de energía.

La GUENE ha planteado como solución de mediano y largo plazo, la unificación de los procesos a través del concepto Meter-to-Cash (M2C), respaldado por tecnologías y análisis digitales que permitan una gestión eficiente de las pérdidas de EMCALI EICE ESP. A nivel tecnológico corresponde con la implementación del MDM, CGM (Centro de gestión de la medida) y su integración con el sistema comercial actual, OPEN.

El proyecto M2C busca cubrir la necesidad informática de analítica de datos en pro de un aseguramiento eficiente de la medida y gestión integral desde la compra de energía hasta su liquidación.

✓ Centro de Gestión de la Medida (CGM)

La resolución CREG-038-20114 emitida por la Comisión de Regulación de energía y Gas establece en su artículo 18 lo siguiente:

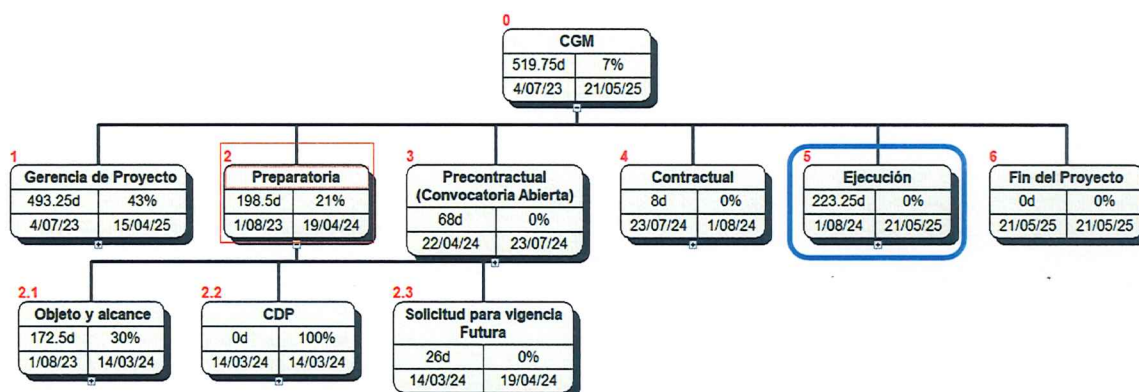
“Artículo 18. Centro de Gestión de Medidas, CGM. El RF debe emplear un CGM para interrogar los medidores de las fronteras comerciales de su responsabilidad, concentrar y almacenar las lecturas, ejecutar los procesos de validación y crítica de los medidores y realizar los reportes al ASIC de las lecturas de los medidores.”

Consecutivo:



Dentro del EDT (estructura de desglose del trabajo) del proyecto CGM se espera finalizar la ejecución el 21 de mayo del 2025, actualmente se encuentra en la fase preparatoria.

CGM EDT DEL PROYECTO





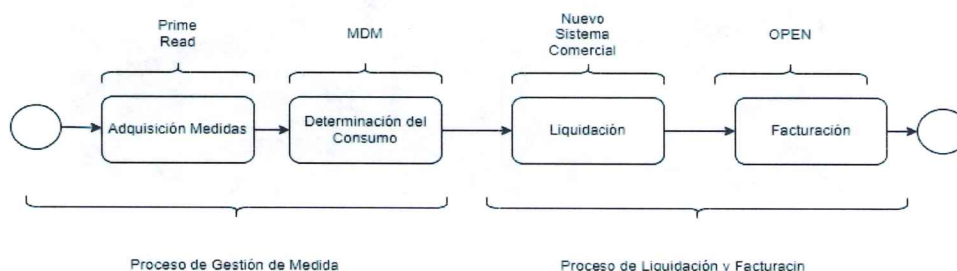
1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

✓ *Meter Data Management MDM*

En el siguiente gráfico se conceptualiza el MDM como elemento integral del proceso de Gestión de la Medida. En el marco del proyecto M2C, el MDM debe ser potencializado e integrado al proceso de transformación digital de EMCALI EICE ESP.



A continuación, el roadmap de implementación de la estrategia de gestión de la medida para reducir las pérdidas de energía en el mediano y largo plazo.



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

ITEM	DESCRIPCION	2024				2025				2026			
		T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
-1	Proyecto Meter to Billing (M2B)												
-1.1	Gestión Medida												
-1.1.1	Operación de los sistemas de adquisición de datos actuales												
-1.1.2	Componente de gestión de datos												
-1.1.2.1	Proyecto PMO - Gestion Contractual												
-1.1.2.2	Implementación												
-1.1.2.3	Gestión y Operación de Datos MDM (Meter Data Management)												
-1.2	Nuevo Sistema Comercial (Mercado No Regulado, Peajes, Agente Generador Pequeña Escala)												
-1.2.1	Proyecto PMO - Vigencias Futuras - Gestión Contractual												
-1.2.2	Implementación												
-1.2.3	Operación del Sistema												
-2	Modernización Centro Gestión de la Medida CGM (equipos y espacios físicos)												
-2.1	Workshop - Preparación de Términos de Referencia - Presupuesto												
-2.2	Gestión Contractual												
-2.3	Adecuación de CGM												
-3	Control Eficiente de Pérdidas Energía												
-3.1	Ejecución Otro Si Esquema Actual												
-3.3	Nuevo esquema de Control Eficiente Pérdidas Energía												
-3.3.1	Preparación términos de referencia												
-3.3.2	Gestión contractual												
-3.3.3	Ejecución proyecto Control Eficiente Pérdidas												
-4	Medición Inteligente (ami)												
-4.1	Piloto AMI												
-4.1.1	Gestión y acuerdos confidencialidad piloto												
-4.1.2	Implementación piloto												
-4.1.3	Funcionamiento piloto, toma de información operativa												
-4.1.4	Conclusiones - Definición de términos de referencia												
-4.2	Gestión contractual de proyecto AMI (Masificación)												
-4.3	Implementación AMI según alcance definido												
-5	Software Interactivo UENE - EMCALI												
-5.1	Definición y desarrollo de software para censo de carga de cada cliente y calculo de consumo- Interacion EMCALI - CLIENTE												
-5.2	Especificaciones de Software - Arquitectura												
-5.3	Gestión contractual o concurso abierto con Universidades												
-5.4	Implementación de software												
-5.5	Operación y análisis de resultados												
-6	Aseguramiento de Ingreso												
6.1	Comité de análisis de información para toma de decisiones con base en procesos												
6.2	Conformación grupo de analistas operativos												
6.3	Validación de Fuentes de Información - Identificación de brechas hacia analítica de datos - Inteligencia de Negocios - Mejora de Procesos												
6.4	Programa de aseguramiento de datos desde la venta del servicio												
6.5	Revisión de procesos con analítica de datos - Reforma de políticas y procesos												
-6a	Asentamientos de Desarrollo Humano Incompleto - AHD												
-6a.1	Facturación de Macromedidores Comunitarios												
-6a.2	Firma reconocimiento áreas especiales												
-6a.3	Política AHD y articulación en mesas intersectoriales												
7	Acompañamiento Social												
-7.1	Socialización de los proyectos estratégicos de la UENE												
-7.2	Planes de Trabajo y capacitación												
-7.3	Acompañamiento continuo												



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

Gerencia de Unidad Estratégica de Negocio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones - GUENTIC

1. ¿Cuántos suscriptores del servicio de telefonía fija ha fidelizado EMCALI IECE ESP durante el periodo 2019-2023?
2. ¿Cuántos suscriptores del servicio de telefonía fija ha perdido EMCALI IECE ESP durante el periodo 2019-2023?
3. ¿Cuántos suscriptores del servicio de internet ha fidelizado EMCALI IECE ESP durante el periodo 2019-2023?
4. ¿Cuántos suscriptores del servicio de internet ha perdido EMCALI IECE ESP durante el periodo 2019-2023?

RESPUESTA Numerales 1, 2, 3 y 4

	2019	2020	2021	2022	2023
Clientes Telefonía	246.448	241.337	213.915	170.374	118.098
Retiros Telefonía	37.034	29.639	29.074	48.705	48.446
Clientes Internet	109.493	111.148	101.011	72.740	65.865
Retiros Internet	26.435	28.594	23.694	44.359	26.789
Clientes migrados FO				8.729	23.837

Gerencia de Abastecimiento Estratégico - GAE

1. ¿Qué medidas está implementando la GAE para incrementar los ahorros en contratación y disminuir los tiempos de atención a los requerimientos remitidos por las diferentes áreas?

RESPUESTA

I. Medidas para incrementar ahorros

Para dar respuesta de las medidas actuales, es importante tomar como base la gestión realizada en la vigencia 2023 donde la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial, inició el nuevo periodo con un punto de referencia positivo respecto a los indicadores de ahorro en el año anterior según las modalidades de contratación, obteniendo como resultado lo siguiente:



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

- **Invitación Privada:** El indicador de ahorro en esta modalidad de contratación, específicamente para el literal g “En los casos cuya cuantía sea inferior a 2.000 SMLMV”, tenía como meta generar un ahorro del 2.5% y se obtuvo al final de la vigencia 2023 como resultado total un ahorro del 7.7%, lo que representa un cumplimiento efectivo del 308.6% de la meta proyectada.
- **Invitación Pública:** El indicador de ahorro en esta modalidad de contratación, tenía como meta generar un ahorro del 1.0% y se obtuvo como resultado total un ahorro del 0.51%, lo que representa un porcentaje de cumplimiento parcial del 50.9% en la meta proyectada.

Con estos resultados positivos, la Unidad de Gestión de Abastecimiento considera pertinente continuar con la ruta establecida en materia de ahorro , generando acciones adicionales en el proceso de implementación de estrategias, iniciativas y lineamientos internos nuevos, tendientes a mejorar lo siguiente:

- Aumentar la pluralidad de oferentes, con la finalidad de lograr un mayor interés y participación dentro de los procesos de contratación de la Empresa y así generar mayor oferta de bienes, obras y servicios, lo que conlleva a una competencia sana y transparente de precios, incentivando la libre concurrencia, participación y ahorro.

Es por eso que EMCALI a través de la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial está desarrollando la estrategia “RUTA DEL PROVEEDOR CONSCIENTE”, que persigue los siguientes objetivos:

- 1) Socializar a los proveedores el Plan Anual de Contratación y Compras – PACC o Banco de Oportunidades de Negocio.
- 2) Atender oportunamente y dentro de los tiempos establecidos las solicitudes de inscripción y/o actualización que se reciban en el Registro de Proveedores de EMCALI y generar comunicaciones para apoyar la convocatoria de los potenciales proveedores inscritos a participar en los procesos de contratación.
- 3) Promover el acceso de la Mipymes en los procesos de contratación, en armonía con lo dispuesto en el artículo 33 de la Ley 2069 de 2020. Así como poner en conocimiento las disposiciones e incentivos que promueven su participación.

Esto es menester indicarlo, toda vez que, a mayor participación de proveedores, se genera mayor competitividad y en consecuencia mejora en el índice de ahorro para la entidad, garantizando además puntos de control en la gestión del proceso de selección de contratista, en lo referente a la evaluación de aspectos jurídicos, técnicos y



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

financieros, que garanticen la escogencia de la mejor oferta en calidad y precio; contribuyendo igualmente en el cumplimiento del objetivo principal de ahorro del Modelo de Abastecimiento Estratégico de la entidad.

II. Medidas para disminuir los tiempos de atención

Una vez revisado el informe de gestión 2023 de la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial, se logró evidenciar que los tiempos de atención de los requerimientos de contratación de bienes, obras y servicios presentaban algunas oportunidades de mejora, dado que, los tiempos eran bastantes extensos en la gestión realizada.

Lo anterior, basado en causas adversas a la gestión interna de las Gerencias de Área y Unidades de Negocios en puntos críticos, como, por ejemplo:

- 1) Demoras en los ajustes de las recomendaciones efectuadas por la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial en los Requerimientos de Contratación radicados por las áreas usuarias.
- 2) No uniformidad en los lineamientos para la planeación y estructuración de los Requerimientos de Contratación.
- 3) Exceso de reglamentación en materia de contratación, sin unificación de criterios uniformes para la mejora continua de la planeación de Requerimientos de Contratación.

Es por esto que, en aras de mitigar dichas adversidades, la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial, desde la Unidad de Gestión de Abastecimiento durante la vigencia 2024 se encuentra en la gestión de implementar una metodología a través de estrategias y acciones para lograr la articulación y mejora del abastecimiento en la Empresa, debido a que esta actividad funciona de manera transversal y todos los involucrados aportan al cumplimiento y satisfacción de las necesidades de bienes, obras y servicios.

Conforme a esta premisa, se ha venido realizando el establecimiento y socialización de lineamientos empresariales con la finalidad de que se lleve a cabo de manera eficiente y oportuna la gestión de la planificación y contratación de bienes, obras y servicios requeridos por las Gerencias de Área o Unidades Estratégicas de Negocio. tales como:

- Lineamientos para la radicación de requerimientos de contratación en la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial.



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

- Lineamientos para la radicación de solicitudes de contratación Artículo 3.1. – “contratación especial exceptuada de las reglas del manual de contratación” en la Gerencia de Área de Abastecimiento Empresarial.
- Estrategia “Ruta del Proveedor Consciente”
- Mesas de trabajo previas para acompañamiento a las Gerencias de Área o Unidades Estratégicas de Negocio en la estructuración de requerimientos o justificaciones de contratación.
- Fortalecimiento del equipo de gestores, mediante capacitaciones en temas propios de la gestión contractual como: Programa de Mitigación de Riesgos, Presupuesto, Gestión Documental y manejo del sistema ERP SAP.
- Mesas de trabajo con cada una de las Gerencia de Área y/o Unidades Estratégicas de Negocio con el fin de socializar la política empresarial de planeación contractual y el procedimiento de estructuración de los Requerimientos de Contratación.
- Establecimiento de un directorio corporativo de contratación y grupos de trabajo asignados para cada Gerencias de Área o Unidades Estratégicas de Negocio

2. *Favor informar por cada gerencia, cuál es el valor de los materiales de baja rotación, discriminando por edades (de 1 a 3 años, de 3 a 5 años y mayores a 5 años), de acuerdo a la siguiente tabla de STOCK DE MATERIALES entregada por EMCALI EICE ESP como anexo a la Proposición 003.*

RESPUESTA

Con relación a lo solicitado sobre el valor de materiales de baja rotación se anexa cuadro donde se discrimina la información por edades. Ver Anexo Punto 5 Numeral 2.

Gerencia Administrativa de Gestión Humana y Activos - GAGHA

1. *¿Cuáles son las opciones que tiene la Gerencia Administrativa de Gestión Humana y Activos, respecto a la venta de los vehículos declarados obsoletos?*

RESPUESTA

Los vehículos obsoletos, están al servicio, su estado es operativo. Se denominan obsoletos acogiéndose a la Resolución 000063 de julio 27 de 1994 (Anexo), en el Artículo Primero, que determina la vida mínima de los vehículos tomando como base



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

el modelo. Por lo cual por necesidad del servicio y si sus condiciones de funcionamiento físicas y mecánicas se encuentran dentro de los estándares normales, se amplía su vida útil hasta que el costo de mantenimiento supere el 50% de su valor comercial; por lo cual el parque automotor así este obsoleto no se tiene una opción de venta.

2. *¿Cuál es el monto de los costos anuales por concepto de seguros e impuestos, que han generado estos vehículos en el periodo 2019-2023*

RESPUESTA

Los vehículos de propiedad de EMCALI EICE ESP, por ser de uso oficial no generan costos por impuestos, según Memorando de Secretaria de Hacienda y Finanzas Públicas Departamental No. 1340-060-SAD-N°17429 de mayo 23 de 2013 (Anexo), acatando fallo de Consejo de Estado.

En cuanto a costos por concepto de seguros se informa que, en diciembre del 2021 se realizó por parte de los Corredores de Seguros un análisis de riesgo asociado y un proceso de Risk Management, donde acorde a las necesidades de riesgo, se recategorizo y se reacomodaron todos los vehículos pasando un número importante de vehículos de la póliza de Automóviles y Maquinaria y Equipo a la póliza de Multirriesgo Daños Materiales, según el siguiente reporte:

Ajuste costos en primas de seguros			
Año	2021	2022	2023
No Vehículos Inactivos	108	0	12
Multirriesgo	\$ 5.026.260	\$ -	\$ -
Automóviles	\$ 94.754.790	\$ -	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 15.403.080	\$ -	\$ -

Notas:

- Debido a la recategorización realizada en el 2021, se generó un cobro adicional en la póliza Multirriesgo por valor de \$5.026.260 y un reembolso por parte de la aseguradora de \$105.130.610.
- En el año 2022, no se reportó ingreso de vehículos al almacén como inactivos



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

3. En el año 2023, se reportaron 12 vehículos, los cuales no se incluyeron en las pólizas contratadas en noviembre de 2023

Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente

1. *¿Cuáles son las medidas que se van a tomar para incrementar el nivel de atención a los usuarios, y a su vez incrementar el nivel de servicio?*

RESPUESTA

EMCALI EICE ESP, a través de la Gerencia de Área Comercial y Gestión al Cliente, administra los canales de atención personalizado, telefónico y virtual.

Teniendo en cuenta, que los indicadores mencionados en la proposición: **nivel de atención y nivel de servicio**, hacen parte de los indicadores de calidad asociados al canal telefónico de acuerdo con el Régimen de Protección al Usuario, Resolución CRC 5111 de 2017 y demás normas que lo adicionen o modifique, se indican las siguientes actividades que buscan tomar la mejor decisión para la operación de este canal:

1. Diagnóstico interno.

- Revisión de talento humano actual disponible.
- Revisión de competencias de acuerdo con el estándar del mercado.
- Costos de personal.
- Cantidad de puestos de trabajo requeridos de acuerdo con la volumetría actual, la proyectada y los indicadores de calidad del servicio establecidos en el Régimen de Protección del Usuario.
- Garantía de continuidad del servicio frente a situaciones administrativas como: licencias, permisos, vacaciones, permisos sindicales, incapacidades, comisiones, reubicaciones, traslados y otras factoras que puedan dejar indisponible un skill.
- Condiciones de seguridad y salud en el trabajo: Estado de la sede actual, condiciones sanitarias y de seguridad, análisis de riesgos.

2. Diagnostico externo.

- Revisión de mejores prácticas del mercado relacionadas con Contact Center, teniendo en cuenta, tecnología utilizada con potencial para la omnicanalidad.



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

- Visitas comerciales a Contact Center.
- Actualización de las inteligencias de mercado, solicitud a Gerencia de Área de Abastecimiento Estratégico con memorando 600-0030-2024 de febrero 2 de 2024, con el fin de realizar los comparativos de costos de operación y estructuración de condiciones técnicas.
- Análisis normativo en relación con la operación del Contact Center.

3. Definición de modalidad de operación.

- Consolidación de propuestas con comparativos de:
 - Talento humano.
 - Técnico.
 - Legal.
 - Costos de operación.
- Presentación de propuestas para la operación del Contact Center para el análisis, aporte, validación y aprobación de dependencias relacionadas: Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de TIC, Gerencia de Área de Abastecimiento Estratégico, Secretaria General, Gerencia de Área de Gestión Humana y Activos.
- Elaboración de ficha de requerimiento y sus anexos para inicio del proceso de contratación de acuerdo con modalidad seleccionada.

Que después del análisis profundo que se realice de a cada uno de los factores antes descritos, se podrá proponer y ejecutar la mejor alternativa que permita que la empresa incremente sus niveles de atención y servicio.

Inquietudes del concejal JAMES AGUDELO en la sesión plenaria del 14 de febrero de 2024

1. *Presenten un informe de las pérdidas técnicas y comerciales del año 2016 al año 2019 comparado con el año 2020 al 2023, un comparativo de esos dos periodos en el tema de las pérdidas técnicas y comerciales.*

RESPUESTA



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

Se anexa en PDF el informe comparativo de pérdidas de las vigencias de 2016 al 2023; denominado Anexo Inquietudes concejal James Agudelo Punto 1

2. Presentar un informe de reposiciones de redes de acueducto y alcantarillado de las mismas vigencias y la facturación del negocio por metros cúbicos en estos mismos periodos.

RESPUESTA

Se anexa en PDF el informe de reposiciones de redes de acueducto y alcantarillado de las vigencias de 2016 al 2023; denominado Anexo Inquietudes concejal James Agudelo Punto 2

3. *Qué pasó con el laudo arbitral con Emcali en el 2019, el laudo arbitral que se dio por el contrato con una firma española, ¿Qué implicaciones ha tenido con la empresa?, ¿Qué acciones ha tomado la empresa frente a esto?*

RESPUESTA

El laudo arbitral se refiere al proceso de liquidación del contrato 300-GAA-C0-1250-2017 suscrito con la firma española ACCIONA AGUA SAU sucursal Colombia y que tenía por objeto la optimización de la PTAR Cañaveralejo.

El contrato presentó controversias durante toda su ejecución que inició a principios del 2018, que tuvo un plazo de 25 meses y después de varias suspensiones se dio por finalizado el 5 de mayo de 2020.

Entre las controversias se destacan que la forma de pago en la minuta contractual (cláusula quinta) establecía que los equipos a suministrar por parte de la firma contratista se pagaban únicamente cuando estuviesen instalados; esto a raíz que los recursos con los cuales se financió el contrato, eran recursos de orden nacional provenientes del CONPES 3858 de 2016 a través del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, luego, la mayoría de los equipos (barrelos, barrenatas, motores, reductores, entre otros) que se utilizarían para reemplazar los existentes, quedaron sin instalar por falta de tiempo en la ejecución.

Estas controversias fueron dirimidas en el laudo que fue proferido en septiembre de 2023 y en el que se estableció que EMCALI debe pagarle a ACCIONA los equipos que



1000109

22 FEB 2024

Consecutivo:

esta firma no alcanzó a instalar y que fueron adquiridos, en parte con el anticipo del contrato, y en otra parte con los recursos propios de la firma contratista.

Por último, fue durante el proceso del laudo arbitral que EMCALI hizo la defensa jurídica y realizó las demandas de reconversión contra la firma ACCIONA indicando las pretensiones de la Empresa, entre ellas, los daños emergentes que pudiesen resultar por la no instalación de equipos en el tiempo del contrato, lo cual fue negado por el Tribunal.

Actualmente EMCALI ya está instalando parte de los equipos de este laudo arbitral con lo cual se solucionará la problemática de estrés operativo en el que estaba la PTAR.

En los anteriores términos, hemos brindado respuesta a su solicitud. Cualquier información adicional con gusto será suministrada.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'RM' or similar, written over a faint circular stamp.

ROGER MINA-CARBONERO
Gerente General
EMCALI EICE ESP.

Compilo: ANDRES SUAREZ FRANCO – Profesional de Apoyo – Gobernanza Corporativa
Reviso: ALBALUZ PANTOJA – Coordinadora Gobernanza Corporativa
Aprobó: EDISON CARVAJAL MARTINEZ-Secretario General.

Anexo: Lo enunciado en un enlace de One Drive: [ANEXOS PROPOSICIONES 007 Y 008](#) y en un CD