

EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI EMCALI EICE ESP

INFORME DE GESTIÓN 2014



EMCALI

Somos tu empresa.

CONTENIDO

1.	INFORME DE GESTIÓN GERENCIA GENERAL	4
2.	INFORME DE GESTION POR UNIDADES DE NEGOCIO	6
2.1.	NEGOCIO DE ACUEDUCTO ALCANTARILLADO	6
2.2.	NEGOCIO DE ENERGÍA	39
2.3.	NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES	72

ADMINISTRACIÓN

Gerente General
Dr. Oscar A. Pardo Aragón

Secretaria General
Dr. Nicolás Orejuela Bueno

Gerente de Acueducto y Alcantarillado
Ing. Julian Lora Borrero

Gerente de Energía
Ing. Andres Felipe Jaramillo

Gerente de Telecomunicaciones
Ing. Álvaro Javier Agudelo (e)

Gerente Administrativo
Dra. Liliana Ortiz de la Cruz

Gerente Gerencia de Informática
Ing. Gustavo A. Camacho (e)

Gerente Comercial
Dr. Álvaro Javier Agudelo Lopez

Gerente Financiero
Dra. Yolanda Guerrero F.

Dirección de Control Interno
Dra. Carmenza Paz Gómez

Directora de Planeación Corporativa
Dra. Adriana Cantillo Lopez

Director de Responsabilidad Social
Dr. Jorge Alberto Gomez Lozano

1. INFORME DE GESTIÓN

GERENCIA GENERAL

En el 2014 conmemoramos el primer año de devolución de EMCALI al Municipio, y el primer año de la actual administración de la empresa. En esta etapa inicial de nuestro periodo definimos el Plan Estratégico Corporativo 2013-2017, como la ruta de navegación que orienta nuestra toma de decisiones y su ejecución, y emprendimos profundas transformaciones.

Más de un año después, podemos afirmar que estas trasformaciones están dando frutos y que tenemos avances en todos los pilares de nuestro Plan Estratégico: Consolidación, innovación y crecimiento basado en alianzas estratégicas.

En materia de contratación avanzamos para garantizar la transparencia de procesos, la claridad en la metodología de compras, el incremento de la participación de proveedores y la generación de ahorros a través de las eficiencias en compras.

La unidad estratégica de Acueducto y Alcantarillado avanza con la contratación de obras prioritarias que durante años estuvieron represadas y que en 2014 iniciaron su proceso de ejecución. Las obras del Paso del Comercio, los Pozos Profundos de Aguablanca, la ampliación de capacidad del Reservorio, los tanques de Nápoles y las obras de canales en varias zonas de la ciudad son algunas de las obras que veremos ejecutadas en 2015.

En Energía, el año 2014 se caracterizó por el aumento en el cubrimiento de la demanda de energía, disminuyendo así la vulnerabilidad de la empresa frente a cambios en el precio de bolsa. Igualmente, avanzamos en la construcción de un portafolio de generación de energía que nos llevará a eliminar la dependencia frente a los generadores. En otro frente el 2014 mostró avances satisfactorios en el programa de normalización de redes PRONE y la ejecución de obras de la Subestación Alférez, que será inaugurada en el 2015.

En Telecomunicaciones, logramos a mediados del año estabilizar nuestra operación en materia de instalaciones y reparaciones. Igualmente, logramos fortalecer el corazón de nuestra red y de nuestra tecnología, asegurando así que contamos ahora con los recursos técnicos que permiten garantizar una óptima prestación del servicio. En materia comercial, estabilizamos nuestra base de clientes y crecimos significativamente en el mercado de Internet. En materia de alianzas, a través de un acuerdo con Level 3, avanzamos para conectarnos al Cable Submarino del Pacífico e iniciamos las obras de este proyecto que asegurará en el largo plazo la conectividad de alta calidad para la región Pacífico.

Por último, nuestras finanzas se consolidaron. Cerramos el 2014 con un cumplimiento de los ingresos del 94%, de los gastos del 96% y con un margen EBITDA superior a 19%. El patrimonio se fortaleció presentando un incremento del 6,5% al igual que nuestros activos que crecieron el 3,4%. Adicionalmente, obtuvimos por parte de la calificadora internacional Fitch Ratings, la nota BBB sobre nuestra deuda. Lo anterior, generó un panorama de confianza para el futuro de la empresa y le devolvió, luego de más de una década, la capacidad de ser sujeto de crédito. La calificación representa una mejora de cuatro niveles para la compañía e indica un adecuado manejo financiero. Implica también una satisfactoria capacidad de pago oportuno de los compromisos financieros.

Agradecemos a todos nuestros colaboradores porque con su empeño seguiremos avanzando hacia la EMCALI que queremos. También a nuestros clientes y proveedores por hacer parte de este proceso de transformación. Gracias por acompañarnos en el 2014 y por mantener su compromiso en los años por venir.

2. INFORME DE GESTIÓN POR UNIDADES DE NEGOCIO



2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO

Sobre la gestión del negocio de acueducto, se presentan detalles en el reporte de indicadores matriculados en el Plan Táctico 2014 por perspectivas, en el siguiente componente de este informe. A continuación se relacionan las estadísticas comparativas de algunas variables de interés:

PERSPECTIVA CLIENTES:

Comportamiento de Clientes:

EVOLUCION SUSCRITORES ACUEDUCTO			
Sector/ Estrato	Dic 13	Dic 14	Diferencia
Estrato 1	82.285	86.324	4.039
Estrato 2	147.837	150.531	2.694
Estrato 3	175.472	177.520	2.048
Estrato 4	65.886	69.699	3.813
Estrato 5	46.357	46.543	186
Estrato 6	13.855	14.974	1.119
TOTAL RESIDENCIAL	531.692	545.591	13.899
COMERCIAL	41.449	41.623	174
AGUA EN BLOQUE	2	2	0
INDUSTRIAL	1.353	1.522	169
ESPECIAL	636	640	4
PUBLICO	991	1.024	33
TOTAL	576.123	590.402	14.279

EMCALI mantiene su posicionamiento en el mercado atendiendo todo el crecimiento de la ciudad.

Comportamiento del Consumo

CONSUMO PROMEDIO (m3) AGUA POTABLE POR SUSCRIPTOR			
Sector/ Estrato	Promedio 2013	Promedio 2014	Diferencia
Estrato 1	16,19	15,47	-0,72
Estrato 2	16,26	15,64	-0,62
Estrato 3	15,52	14,94	-0,57
Estrato 4	14,30	13,94	-0,37
Estrato 5	16,68	16,37	-0,32
Estrato 6	23,66	23,52	-0,13
TOTAL RESIDENCIAL	15,99	13,54	-2,45
COMERCIAL	25,31	24,60	-0,70
AGUA EN BLOQUE	88.632,50	71.011,54	-17.620,96
INDUSTRIAL	246,16	233,34	-12,82
ESPECIAL	303,50	283,79	-19,71
PUBLICO	359,94	363,62	3,68
TOTAL	18,42	16,00	-2,42

Al cierre de 2014 se cumple en un 101% la meta de suscriptores proyectados en acueducto.

La disminución constante del consumo promedio por suscriptor, es el resultado de las campañas de conciencia ciudadana sobre el cuidado del medio ambiente, la difícil situación económica de la ciudad y el costo de las tarifas. No obstante el equipo conformado para la Gestión de Perdidas, continuó realizando actividades que incluyen la revisión exhaustiva a la estadística de facturación a fin de proponer las correcciones que sean necesarias, tanto en lo operativo comercial como en las inconsistencias de la información.

Actividades Operativas de Atención al Cliente:

Clientes que entran:

	2013	2014	Diferencia
Instalaciones Nuevas	13.960	13.380	-600
Reinstalaciones	4.404	404	-4.000
	90,10%	20,70%	-69,40%
Reconexiones	61.129	59.969	-1.160
	91,90%	83,80%	-8,10%

Clientes que salen:

	2013	2014	Diferencia
Suspensiones	65.551	13.783	-51.768
	87,70%	71,60%	-16,10%
Cortes	2.487	11.834	9.347
	90,50%	71,10%	-19,40%



Los reportados como cortes, corresponden a la suspensión drástica. Esta medida permite evitar que el cliente sea bajado de facturación y se le puedan continuar facturando los cargos fijos respectivos.

Durante la vigencia, se adelantó la depuración de la base de datos entregada por facturación, con el fin de identificar los usuarios que no aportan ingresos a la Empresa y que reiterativamente genera Ordenes de visitas fallidas que son pagadas al contratista tales como los predios que ya han sido clausurados y no se han retirado del sistema, los predios demolidos, lotes y predios abandonados que no tienen servicio, entre otros. Estas acciones y el perfeccionamiento del contrato de suministro de medidores durante el último trimestre del año 2014, permitirán la disminución del tiempo de instalaciones.

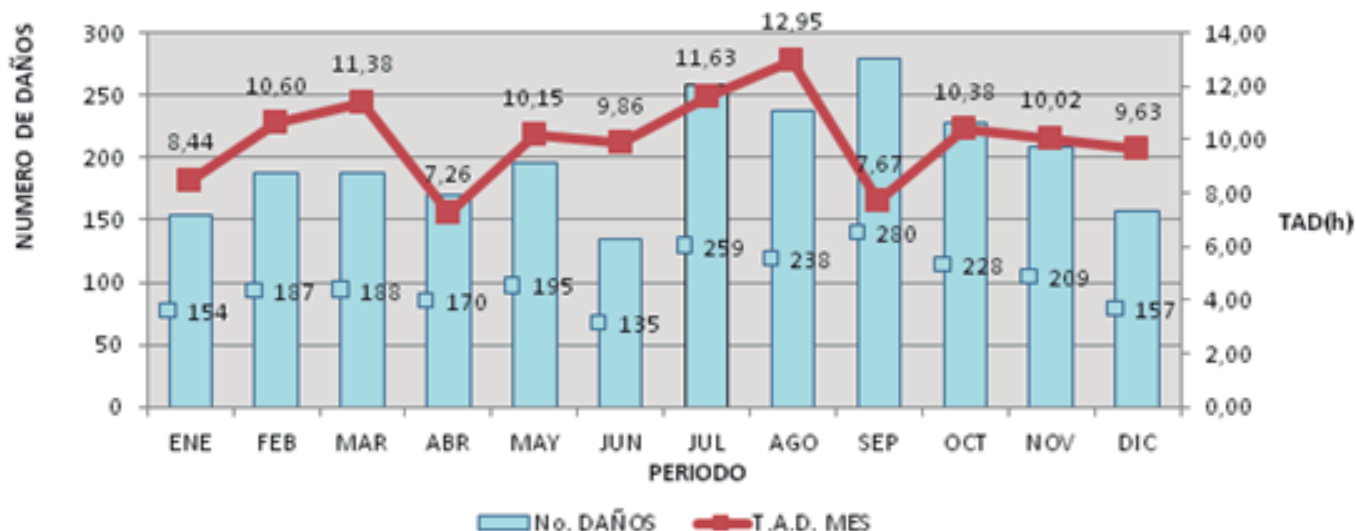
En acuerdo con la Dirección de Operaciones Comerciales, las ordenes que genera el sistema en la actividad de SCRR, es depurada, para luego reasignar al contratista para su ejecución solo Ordenes Gestionables, en aras de que estas sean efectivas y de esta forma aumentar el recaudo, que el contratista efectué menos visitas fallidas y hacer seguimiento al indicador del Tiempo de Atención.

Conjuntamente con la Dirección de Operaciones Comerciales, la Supervisión Realiza la Depuración a las causales de Legalización de Ordenes en el en OSF y así brindar al área de servicio al cliente información optima de lo ejecutado en terreno por el contratista. Adicionalmente con estas causales analizar la posibilidad de trasladar al usuario los cobros por actividades adicionales que para lograr efectividad ha tenido que ejecutar el contratista en terreno, como son aquellas que tienen que ver con materiales e intervención del espacio público y que a la fecha no se están cobrado al usuario.

Gestión de Daños del sistema operativo de Acueducto:

	2013	2014	Diferencia
Tiempo de Atencion al Daño en Red Matriz (Horas)	9,68	10,64	0,96
Cantidad de Daños Reparados en Red Matriz	2.167	2.400	233

COMPORTAMIENTO DE LOS DAÑOS Y EL TAD AÑO 2014



- La mayor cantidad de daños se presenta en la tubería de asbesto cemento, de 4 pulgadas de diámetro y en las comunas 7, 8, 10, 18, 19 Y 20.
- Durante la vigencia 2014 la firma Alvaro Lázaro del Valle ejecutó un contrato para la reparación de daños en red matriz. Paralelamente las comisiones de Mantenimiento Red Matriz de EMCALI también atienden daños.
- Durante la vigencia 2014 la firma ALVARO Lázaro del Valle reparó el 51.5%, por personal de Funcionarios de Emcali el 45.5 % y particulares un 3% por particulares.

Aplicación de Tarifas:

A continuación se relacionan las tarifas aplicadas por EMCALI a los servicios de acueducto y alcantarillado a partir del 15 de marzo de 2014, las cuales incorporan un incremento del 3.60% por actualización del IPC de acuerdo con lo establecido en el artículo 125 de la Ley 142 de 1994. La última fecha de actualización tarifaria se realizó el 15 de junio de 2012.

2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI EMCALI E.I.C.E. ESP.
GERENCIA UNIDAD ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO
VIGILADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS NUIR 4-76001000-4

TARIFAS A PARTIR DEL 15 DE MARZO 2014

MUNICIPIO DE CALI

ACUEDUCTO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ³)	> 20 m ² (\$/m ³)
Estrato 1	2,872.08	438.96	1,371.74
Estrato 2	5,761.67	946.50	1,371.74
Estrato 3	8,266.75	1,358.02	1,371.74
Estrato	C. Rjo (l)	Consumo m ³ (\$/m ³)	Subsidios
Estrato 4	8,350.25	1,371.74	E1: 68.00%
Estrato 5	12,608.88	2,071.32	E2: 31.00%
Estrato 6	13,443.91	2,208.50	E3: 1.00%
Comercial	12,692.38	2,065.04	Aportes Solid.
Industrial	11,022.33	1,810.69	E5: 51.00%
Oficial y Especial	8,350.25	1,371.74	E6: 61.00%
Temporal	13,443.91	2,208.50	Com: 52.00%
Costo Medio Unitario Tasa de Uso \$ 1,78/m ³		Ind: 32.00%	

Porcentajes de subsidios y aportes solidarios definidos mediante Acuerdo No. 0335 de 2012 del Concejo Municipal de Santiago de Cali

ALCANTARILLADO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ²)	> 20 m ² (\$/m ²)
Estrato 1	1,307.97	515.02	1,609.43
Estrato 2	2,820.31	1,110.50	1,609.43
Estrato 3	4,005.66	1,577.24	1,609.43
Estrato	C. Rjo (l)	Verimiento (\$/m ²)	Subsidios
Estrato 4	4,087.40	1,609.43	E1: 68.00%
Estrato 5	6,171.98	2,430.23	E2: 31.00%
Estrato 6	6,580.72	2,591.18	E3: 2.00%
Comercial	6,212.85	2,446.33	Aportes Solid.
Industrial	5,395.37	2,124.44	E5: 51.00%
Oficial y Especial	4,087.40	1,609.43	E6: 61.00%
Temporal	6,580.72	2,591.18	Com: 52.00%
Comercial con Caract.	6,212.85	2,419.45	Ind: 32.00%
Industrial con Caract.	5,395.37	2,097.57	
Costo Medio Unitario Tasa Retributiva \$26.88/m ³			

MUNICIPIO DE YUMBO

ACUEDUCTO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ³)	> 20 m ² (\$/m ³)
Estrato 1	2,505.08	411.52	1,371.74
Estrato 2	5,010.15	823.04	1,371.74
Estrato 3	7,097.72	1,165.98	1,371.74
Estrato	C. Rjo (l)	Consumo m ³ (\$/m ³)	Subsidios
Estrato 4	8,350.25	1,371.74	E1: 70.00%
Estrato 5	12,525.38	2,057.60	E2: 40.00%
Estrato 6	13,360.41	2,194.78	E3: 15.00%
Comercial	12,525.38	2,057.60	Aportes Solid.
Industrial	10,855.33	1,783.26	E5: 50.00%
Oficial y Especial	8,350.25	1,371.74	E6: 60.00%
Temporal	13,360.41	2,194.78	Com: 50.00%
Costo Medio Unitario Tasa de Uso \$ 1,78/m ³		Ind: 30.00%	

Porcentajes de subsidios y aportes solidarios definidos mediante Acuerdo No. 025 de 2012 del Concejo Municipal de Yumbo

ALCANTARILLADO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ²)	> 20 m ² (\$/m ²)
Estrato 1	1,226.22	482.83	1,609.43
Estrato 2	2,452.44	965.66	1,609.43
Estrato 3	3,474.29	1,368.01	1,609.43
Estrato	C. Rjo (l)	Verimiento (\$/m ²)	Subsidios
Estrato 4	4,087.40	1,609.43	E1: 70.00%
Estrato 5	6,131.10	2,414.14	E2: 40.00%
Estrato 6	6,539.85	2,575.08	E3: 15.00%
Comercial	6,131.10	2,414.14	Aportes Solid.
Industrial	5,313.62	2,092.25	E5: 50.00%
Oficial y Especial	4,087.40	1,609.43	E6: 60.00%
Temporal	6,539.85	2,575.08	Com: 50.00%
Comercial con Caract.	6,131.10	2,387.27	Ind: 30.00%
Industrial con Caract.	5,313.62	2,065.38	
Costo Medio Unitario Tasa Retributiva \$26.88/m ³			

MUNICIPIO DE PALMIRA

ACUEDUCTO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ³)	> 20 m ² (\$/m ³)
Estrato 1	4,175.13	685.87	1,371.74
Estrato 2	7,682.23	1,262.00	1,371.74
Estrato 3	8,350.25	1,371.74	1,371.74
Estrato	C. Rjo (l)	Consumo m ³ (\$/m ³)	Subsidios
Estrato 4	8,350.25	1,371.74	E1: 50.00%
Estrato 5	12,525.38	2,057.60	E2: 8.00%
Estrato 6	13,360.41	2,194.78	E3: 0.00%
Comercial	12,525.38	2,057.60	Aportes Solid.
Industrial	10,855.33	1,783.26	E5: 50.00%
Oficial y Especial	8,350.25	1,371.74	E6: 60.00%
Temporal	13,360.41	2,194.78	Com: 50.00%
Costo Medio Unitario Tasa de Uso \$ 1,78/m ³		Ind: 30.00%	

Porcentajes de subsidios y aportes solidarios definidos mediante Acuerdo No. 025 de 2013 del Concejo Municipal de Palmira

MUNICIPIO DE CANDELARIA

ACUEDUCTO

Estrato	C. Rjo (l)	0 - 20 m ² (\$/m ³)	> 20 m ² (\$/m ³)
Estrato 1	5,260.66	864.19	1,371.74
Estrato 2	6,346.19	1,042.52	1,371.74
Estrato 3	7,181.22	1,179.69	1,371.74
Estrato	C. Rjo (l)	Consumo m ³ (\$/m ³)	Subsidios
Estrato 4	8,350.25	1,371.74	E1: 37.00%
Estrato 5	12,525.38	2,057.60	E2: 24.00%
Estrato 6	13,360.41	2,194.78	E3: 14.00%
Comercial	12,525.38	2,057.60	Aportes Solid.
Industrial	10,855.33	1,783.26	E5: 50.00%
Oficial y Especial	8,350.25	1,371.74	E6: 60.00%
Temporal	13,360.41	2,194.78	Com: 50.00%
Costo Medio Unitario Tasa de Uso \$ 1,78/m ³		Ind: 30.00%	

Porcentajes de subsidios y aportes solidarios definidos mediante Acuerdos No. 011 de 2012 y No. 004 de 2013 del Concejo Municipal de Candelaria

Notas

- Esta publicación se hace en cumplimiento de la Resolución CRA-161 Artículo 6.1.1.4
- El Costo Medio Unitario de Tasa de Uso para el servicio de acueducto y Tasa Retributiva para el servicio de Alcantarillado están incluidos dentro del Consumo o Verimiento
- Estos precios se actualizarán por aumentos de la inflación cada vez que se acumule un 2% o más en el IPC Nacional de acuerdo al Artículo 126 de la Ley 142 de 1994.
- Los usuarios con caracterización deberán pagar un valor adicional por concepto de Costo Medio de Tasa (CMT) de conformidad con lo establecido en el artículo 27 de la Resolución CRA-227 de 2004.

PERSPECTIVA PROCESOS

La ejecución del presupuesto de inversión del servicio de Acueducto para la vigencia 2014 fue del 72,2%, viéndose afectada por las siguientes razones:

EJECUCION INVERSIONES DE ACUEDUCTO 2014 - Corte Diciembre 31 de 2014

CÓDIGO	PROYECTO	PRESUPUESTO DEFINITIVO	COMPROMISOS	OBLIGACIONES	PAGOS
310131410.1000.41203101017	EXPANSION DEL SERVICIO DE ACUEDUCTO FASE 3	2.845.903.920,00	2.845.903.920,00	2.845.903.920,00	2.845.903.920,00
310131410.3000.41203101017	EXPANSION DEL SERVICIO DE ACUEDUCTO FASE 3	500.000.000,00	500.000.000,00	500.000.000,00	500.000.000,00
310131200.1000.41303101046	GESTION DE PERDIDAS FASE 2	2.371.075.762,00	2.240.057.748,00	2.080.577.798,00	2.080.577.798,00
310131200.3000.41303101046	GESTION DE PERDIDAS FASE 2	2.934.036.520,00	2.895.539.456,00	1.759.075.209,00	1.759.075.209,00
310131210.1000.41303101047	OPTIMIZACION PLANTAS DE POTABILIZACION FASE 2	372.684.737,00	-	-	-
310131410.1000.41303101050	REPOSICION DE REDES ACUEDUCTO EN CORREDORES DEL STM MIO FASE 2	3.686.976.668,00	3.671.034.387,00	3.671.034.387,00	95.834.387,00
310131030.1000.41303101051	SECTORIZACION,TELEMETRIA Y CONTROL DE PRESIONES F 2	631.000.000,00	-	-	-
310131210.1000.41303101052	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO PLANTAS DE POTABILIZACION FASE 3	5.816.768.051,00	5.233.032.122,00	3.282.078.554,00	977.978.893,00
310131210.3000.41303101052	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO PLANTAS DE POTABILIZACION FASE 3	1.336.899.444,00	427.899.444,00	-	-
310131410.3000.41303101053	REPOSICION REDES SECUNDARIAS ACUDO Y COMPONENTES FASE 3	29.521.309,00	29.521.309,00	-	-
310131030.3000.41303101055	OPTIMIZACION SISTEMA DE DISTRIBUCION	1.785.043.291,00	1.785.043.291,00	395.043.291,00	395.043.291,00
310131200.1000.41303101057	REDUCCION DE PERDIDAS DE AGUA POTABLE	10.114.284.238,00	918.044.816,00	-	-
310131210.1000.41303101058	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO PLANTAS DE POTABILIZACION FASE 4	5.719.999.563,00	4.879.731.743,00	350.305.524,00	350.305.524,00
310131410.1000.41303101059	REPOSICION REDES SECUNDARIAS ACUEDUCTO COMPONENTES FASE 4	9.148.992.292,00	8.799.796.653,00	8.543.584.673,00	8.518.052.416,00
310131410.3000.41303101059	REPOSICION REDES SECUNDARIAS ACUEDUCTO COMPONENTES FASE 4	360.000.000,00	180.000.000,00	180.000.000,00	180.000.000,00
GRAN TOTAL INVERSIONES ACUEDUCTO		47.653.185.795	34.405.604.889	23.607.603.356	17.702.771.438
EJECUCION			72,2%	68,6%	75,0%

Gestión Operativa para Continuidad y Calidad del servicio de Acueducto:

	2013	2014	Diferencia
Indice de Continuidad del Servicio de Acueducto ICTAC	99,78%	99,70%	-0,08%

Índice de Riesgo de Calidad del Agua Potable:

	2013	2014	Diferencia
Indice de Riesgo de la Calidad del Agua Potable -IRCA	0,20%	0,25%	0,05%

Como es costumbre, EMCALI EICE ESP sigue produciendo y distribuyendo agua de excelente de calidad, cumpliendo con las frecuencias de muestreo. Adicionalmente se están realizando análisis de sustancias no obligatorias en las fuentes de potabilización, las plantas de tratamiento y la red de distribución a fin de monitorear permanentemente el proceso de producción y distribución para garantizar una excelente calidad de agua potable a los usuarios del servicio. Los puntos de muestreo siguen siendo 72 en la ciudad de Cali, 8 en la ciudad de Yumbo, 4 en Palmira y 4 en Candelaria, y se están cumpliendo con las frecuencias de muestreo y análisis establecidas en la Resolución 2115/2007 y en la Resolución 4716/2010 y se realizan diariamente en las redes de distribución y en las plantas de potabilización para un total de 10.200 pruebas/mes.

2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO

Producción de Agua Potable:

	PUERTO MALLARINO	RIO CAUCA	RIO CALI	REFORMA	RIVERA	TOTAL
2013	181.413.697	56.560.572	38.074.700	12.370.692	809.532	289.229.193
2014	200.550.469	44.766.652	35.892.010	15.397.310	963.232	297.569.673

Durante el 2014, se realizaron acciones que mejoran el desempeño del proceso de Producción de Agua Potable así:

1. En la Planta Rio Cauca:

Descargas de lodos.

- Acción de mejora, en cuanto al manejo actual que se da a los lodos de la planta Rio Cauca, mediante el seguimiento y ensayos de las cadencias de purga de los clarificadores para diferentes turbiedades de agua cruda.
- Encontrar el tiempo de cadencia óptimo dependiendo de las características del agua cruda.
- Disminuir los volúmenes de agua de descarga.
- Incrementar el suministro de agua a la ciudad al prolongar las descargas de lodos

Dosificación de carbón activado

- Instalación de un sistema de dosificación hidráulico mediante un eyector para la aplicación de carbón hacia la planta Cauca desde Puerto Mallarino en los casos en que sale de funcionamiento la bomba
- Instalación de puntos de reconocimiento y aforo de coagulante.

2. En la Planta Puerto Mallarino:

- Proyecto para mejorar las presiones del agua de consumo interno de arrastre del cloro en los clorinadores de puerto Mallarino.
- Proyecto para separar las redes de lavado superficial de los filtros de puerto Mallarino que no deben exceder los 15 psi y al agua de los hidrantes que es superior a los 60 psi
- Re cloración antes de filtros (disminución de precursores de formación de productos de desinfección, disminución en la dosificación de cloro).

Control sobre las pérdidas de Agua Potable:

A continuación se relacionan las actividades llevadas a cabo por la Unidad Estratégica de Negocios de Acueducto y Alcantarillado durante el 2014 a través del Departamento de Desarrollo Estratégico quien tiene adscrita Área de Pérdidas a fin de evaluar las pérdidas de agua potable del sistema:

Continuidad del equipo de trabajo

Durante el 2014 se dio continuidad al equipo de trabajo de pérdidas conformado por cinco funcionarios de EMCALI y la contratación mediante prestación de servicios de profesionales del área de la ingeniería, administrativa y jurídica quienes apoyan el desarrollo de los seis ejes de trabajo: Planeación y proyectos estratégicos para pérdidas; gestión de los datos, la información y sistema de calidad; minería de datos, apoyo en software y vinculación con el centro de control maestro; pérdidas comerciales, pérdidas técnicas; y Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto.

Formulación Estratégica y Plan de Trabajo

Se formuló el Plan Estratégico del tema de pérdidas al año 2017 y el plan de trabajo de diciembre de 2014. Documentos que hacen parte del plan de mejoramiento inscrito ante la Contraloría que contiene 39 acciones para la reducción de pérdidas de agua.

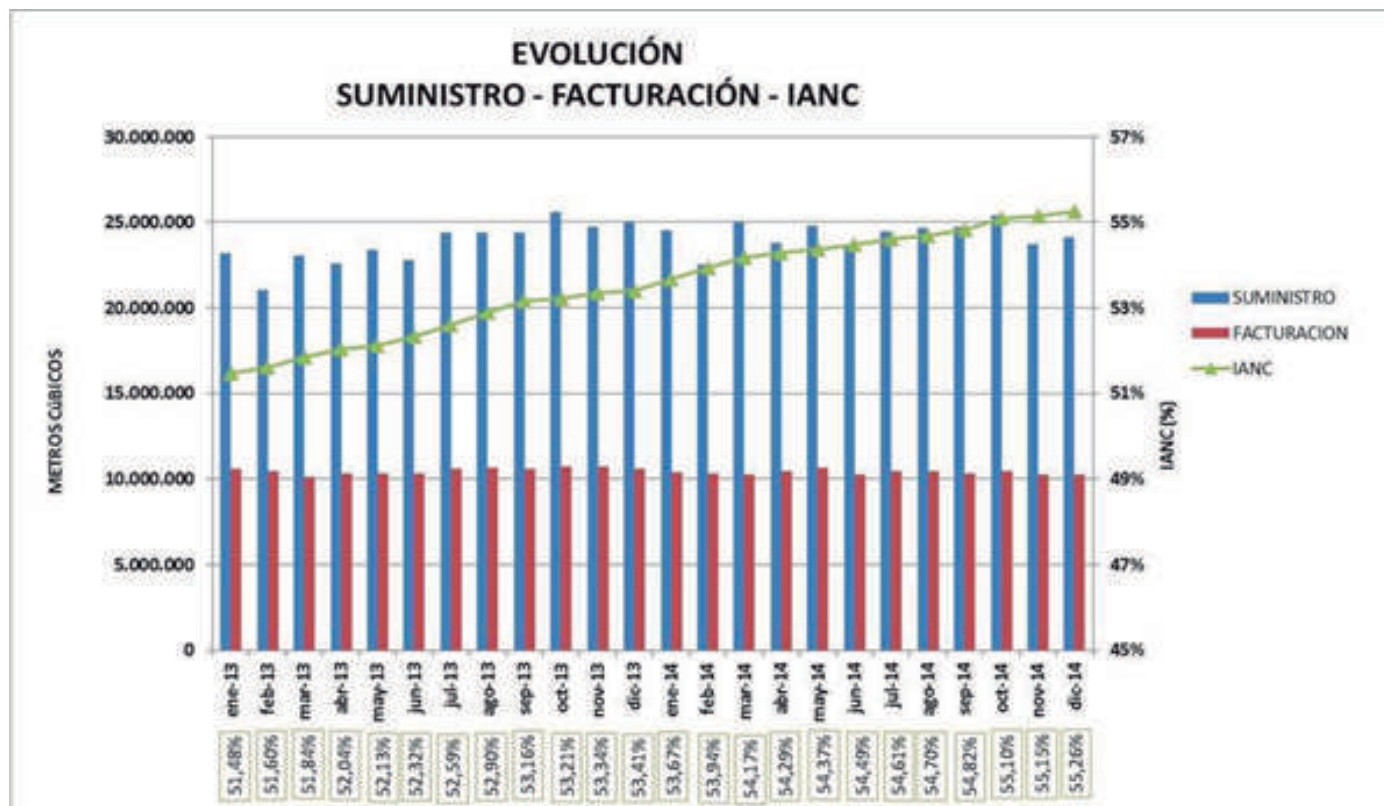
Procesos de Contratación

Desde el área de pérdidas de acueducto se estructuraron las especificaciones técnicas, el presupuesto y cálculos de los siguientes procesos:

- Contrato de actividades operativo – comerciales
- Consultoría Nivel Económico de Pérdidas
- Rastreo de redes en longitud aproxima de 1200 Km que incluye reparación de daños no visibles.
- Adquisición de medidores, incluye especificaciones de elementos con alta tecnología (ultrasónicos) para medición de grandes clientes.

Cálculo del Índice de Pérdidas

- Índice de Pérdidas por Usuario Facturado (IPUF)
Con el fin de conocer la actualidad de la empresa en lo relacionado con las pérdidas de agua por usuario facturado, se procede a realizar el cálculo del indicador IPUF. A diciembre de 2014 EMCALI presenta un IPUF igual a 23.91 m³/suscriptor/mes, el cual se encuentra 17.91 m³/suscriptor/mes por encima de lo establecido por la CRA como valor adecuado para Colombia (6 m³/suscriptor/mes) (CRA y MVCT).
- Índice de Agua No Contabilizada (IANC)
Se ha realizado seguimiento al comportamiento del indicador evidenciado en el siguiente gráfico:



Componente de Pérdidas Comerciales:

Ejecución de Contratos

El 25 de marzo se firmó acta de inicio del contrato # 300-GAA-CO-0474-2014 con la firma PROING cuyo objeto es: "Adelantar para el servicio de acueducto de EMCALI EICE ESP, las actividades operativo comerciales con la finalidad de atender principalmente las solicitudes de los clientes respecto de su acometida y de la vinculación como nuevos usuarios; la instalación de medición en sitios de interés para la gestión de pérdidas de agua; la gestión operativa sobre los clientes respecto de sus estados de pago y de las condiciones de legalidad del disfrute del servicio; y las actividades relacionadas con las pérdidas comerciales de acueducto".

Durante el 2014, se solicitaron las siguientes actividades a la dirección de gestión operativa (DGO) para ser llevadas a cabo a través del contrato:

- Instalación de medición en acometidas activas: 6.675
- Cambio de medidores: 16.215
- Corrección de medidores instalados al revés y aseguramiento de la medición: 210
- Corte, taponamiento y/o control de conexiones irregulares, fraudulentas y clandestinas: 3.862

Visitas Realizadas por Revisores de Pérdidas

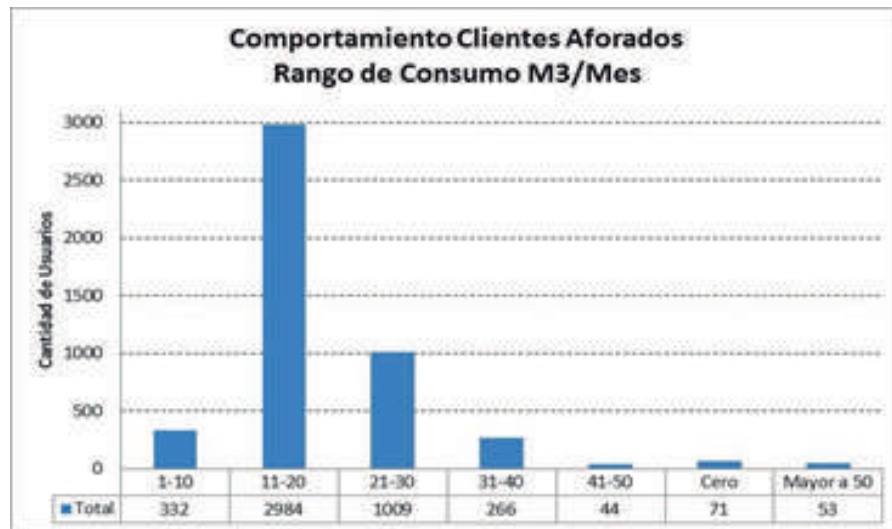
Durante la vigencia se realizaron 31.088 inspecciones entre las que se destacan visitas a clientes inactivos, grandes consumidores, temporales de obra, fraudes y causas de no lectura.

Análisis de Consumos Aforados

Durante el 2014 se continuó con el seguimiento a los usuarios catalogados con la función de facturación aforado, logrando visitar la totalidad de éstos a comienzos de agosto del presente año. A continuación se presentan los rangos de consumos y la cantidad de usuarios identificados encada uno de ellos:

RANGO CONSUMO M3/MES	CANTIDAD USUARIOS
1-10	332
11-20	2.984
21-30	1.009
31-40	266
41-50	44
Cero	71
Mayor a 50	53
TOTAL	4.759

La distribución de los aforos se presenta en la siguiente gráfica:

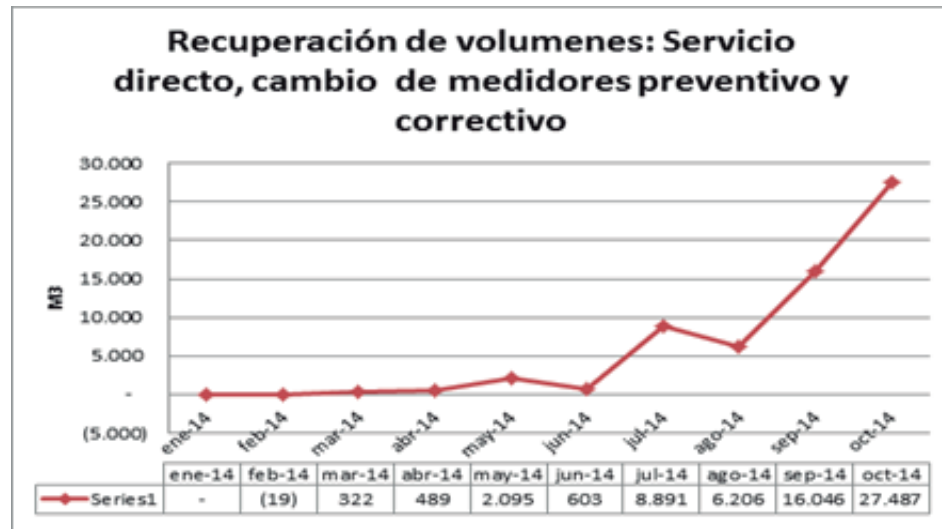


Los resultados del trabajo que se venía realizando sobre los clientes aforados y que culminó el presente año, derivaron en cuatro ejes de acción que se implementaron a partir de enero del 2014 y son:

- Perfiles únicos para el área de pérdidas con la autoridad para asignar o modificar los aforos
- Modificación de aforos con cargos muy por debajo del consumo real
- Ordenes de trabajo operativas para la normalización en terreno de cuentas aforadas
- Seguimiento de los casos intervenidos y del universo de cuentas aforadas

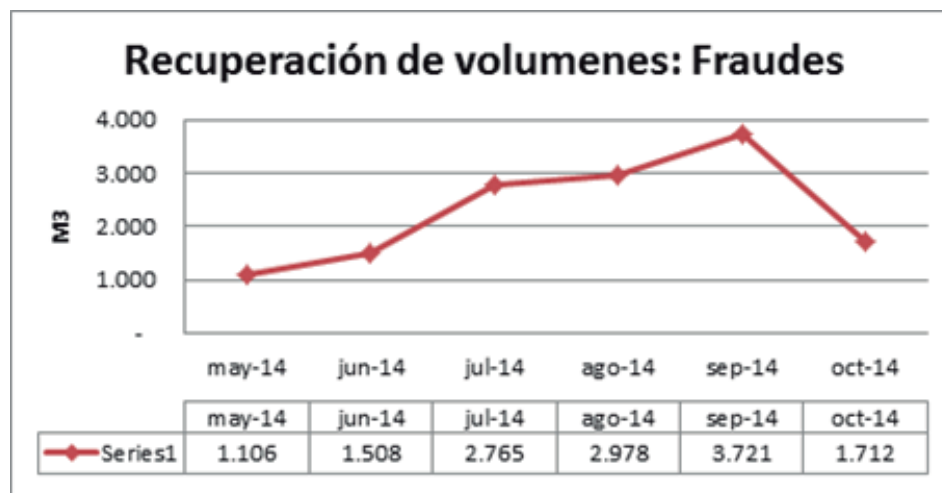
Recuperación de Volúmenes de Agua en el Proceso de Facturación

- Recuperación de volúmenes por instalación de medidor a servicio directo, cambio de medidor por preventivo y correctivo año 2014.



Se han recuperado aproximadamente 62.120 m3 que equivalen a un ingreso de \$184.495.126.

- Recuperación de volúmenes por corrección del fraude año 2014



En el caso de fraudes aproximadamente se han recuperado 13.790 m3 que equivalen a un ingreso de \$ 40.971.533 (Dato referente: Valor del metro cubico del estrato 4).

Volúmenes en las Fuentes Públicas y Ornamentales de la Ciudad: Se continuó con el seguimiento al consumo verificando su estado de facturación. No se tiene novedad.

Seguimiento y Gestión en la Reducción de Pérdidas en los Municipios de Yumbo y Palmira:

Durante 2014 se realizó seguimiento al suministro de agua en los sectores de Palmira (Paso del Comercio, Caucaseco y La Dolores) y Yumbo, calculándose, para cada uno de ellos, los balances hídricos y adelantando los trabajos de campo para la normalización de predios ubicados en la zona.

El área de pérdidas ha generado alertas con respecto a la extensión de redes a este tipo de zonas, con vocación agrícola, dado el riesgo de incremento de pérdidas de agua debido a la dificultad de generar un control del fraude e irregularidades.

El área de pérdidas recomienda considerar la posibilidad de vender agua en bloque.

Seguimiento a Grandes Consumidores:

El seguimiento a grandes consumidores se realiza mensualmente mediante el análisis del comportamiento del consumo identificado en la facturación.

Con base en la información de la data de facturación del mes de octubre se realizó seguimiento a 1.105 clientes con consumo mayor a 300 m³, de los cuales, se identificaron 159 con una variación en el consumo por debajo del valor establecido; situación que generó ordenes de visita e inspección por parte del área de pérdidas de acueducto, los resultados de las visitas permiten identificar anomalías y tomar los correctivos pertinentes.

En la siguiente tabla se presenta el número de clientes identificados mensualmente en el año 2014 con consumos mayores a 300 m³/mes:

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
990	931	1003	1043	1079	1002	1046	1057	1100	1105	1037	1007

Análisis de Prorratesos de Acueducto

Se extrajo del sistema OPEN la información relacionada con los prorratesos de acueducto, con el objeto de analizar e identificar inconsistencias que se presentan en la lectura, consumo y facturación de medidores generales y parciales. Para el mes de octubre de 2014 se consolidó la siguiente información:

2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO

NOVEDADES EN LOS PRORRATEOS DE ACUEDUCTO - OCTUBRE DE 2014		
MEDIDORES GENERALES 3.017		
(M.G. = Medidor General) (M.P. = Medidor Parcial)		
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD DE MEDIDORES
1	M. G. Parados	78
2	M. G. que Registran menos del consumo que los M. P	665
3	M. G. Menor Facturación	46
4	M. G. No Facturados	44
5	M. G. Solo de Control Superintendencia	20
6	M.G. Con causa de no lectura 13	2
7	M.G. Con función CAMA(consumo asignado manualmente)	29
8	M.G. Con función de facturación CP6M	364
9	M.G. Con Observación 88 (LECTURA MODIFICADA ANALISTA)	524
10	M.G. Sin aparato de medición	4
11	M.G. sin novedad	2.111
MEDIDORES PARCIALES 125.855		
1	M.P. Con función CP6M	2.010
2	M.P. Sin Aparato de Medición	245
3	M.P. con Función de Facturación CAMA	421
	M.P. con aparato de medición dañado	960
4	M.P. con Función de Facturación CAFOR	44
ANALISIS DE MEDIDORES GENERALES		
FACTURACION PRORRATEOS		

Gestión del Parque de Medidores y Control de Fraudes

Durante el 2014 se realizaron 31.088 visitas de inspección que originaron las siguientes solicitudes de acciones operativas:

ACCIÓN OPERATIVA	ORDENES DE TRABAJO	
	ENVIADAS	EJECUTADAS
CAMBIAR MEDIDOR	8308	4999
CAMBIO MEDIDOR PREVENTIVO	7417	3901
CORTE A FRAUDE	3862	3032
INSTALAR MEDIDOR A SD	6675	2285
MEDIDOR AL REVES	210	264
Total general	26472	14481

Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto –AHDÍ

Se avanzó en la instalación de macro medidores en los AHDÍ logrando contar a diciembre de 2014 con 67 unidades, 41 en la zona sur y 26 en la zona norte, que de acuerdo a censos realizados por la firma SERVIAGUAS y ACCUACALI en el 2012-2013 abastecen 8.736 viviendas (35.410 habitantes) en la zona sur y 2.574 viviendas (12.147 habitantes) en la zona norte, que se encuentran reportando una medición de volúmenes mensuales de 400.000 m³/mes en promedio. Los diámetros de los macro medidores instalados es 1 de ¾", 2 de 1", 20 de 1 ½", 41 de 2", 2 de 3" y 1 de 4", sin embargo, es necesario cambiar 10 macro medidores que de acuerdo a los reportes del Dpto. de facturación tienen Causa 16 – Aparato de Medición Dañado – e instalar 2 macro medidores que tienen Causa 34 – Servicio Directo-.

Adicionalmente se identificaron 9 zonas para la posible instalación de macro medidores con el objetivo de conocer los consumos de estos sectores, por ende, se generaron las respectivas órdenes de trabajo, las cuales fueron enviados al contratista para ser verificadas en terreno.

Por otra parte, se realizó en una parte de la Comuna 18 un levantamiento mediante GPS de un total de 18 puntos que comprende macromedidores instalados, puntos estratégicos y posibles puntos para instalación de nuevos macromedidores.

Se establecieron los requerimientos funcionales para desarrollar junto con la Gerencia de Tecnología e Informática una aplicación informática que recopile toda la información relacionada de los AHDÍ y mediante diferentes herramientas permita su análisis, pero mientras se lleva a cabo este proceso se comenzó hacer un aplicativo en Excel que consolida la información actual de los AHDÍ.

Sectorización Red Alta

Se estructuró plan de trabajo para dos sectores pilotos y Yumbo, con el propósito de evaluar el comportamiento hidráulicos de cada sector y tener como referente para determinar las necesidades de personal y costos de funcionamiento que serán entregados al área operativa, además del instructivo de operación y mantenimiento de los sectores hidráulicos.

En octubre se amplió el alcance del trabajo inicial y se incluyeron los sectores 1ª, 2, 4, 5, 8, 9 y 10, una vez se tengan los resultados se entregarán al área operativa.

Daños en Red Matriz

Con base en los reportes mensuales del área operativa del Tiempo de Atención al Daño (TAD) en red matriz, y número y tipo de daños, se calcularon los volúmenes aproximados de agua perdida por daños visibles.

Análisis del Suministro de Agua

Se realizó el análisis del suministro de agua, en cuanto a caudales y presiones en salidas de las plantas de Puerto Mallarino, Río Cauca, Río Cali y la Reforma con base en información del departamento de producción y del SIDAP.

Se graficó la evolución de los caudales por cada línea de suministro de agua de las plantas para seguimiento de la meta establecida por la gerencia de la UENAA

2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



Componente de Informática: Desarrollo de Software

- **Aplicativo de Gestión Integral del Fraude del Servicio de Acueducto:**
Se terminó el desarrollo del aplicativo de Gestión Integral del Fraude del Servicio de Acueducto, el cual articula las acciones que actualmente ejecutan las áreas de Atención al cliente, Gestión Disminución de pérdidas, Dirección Operativa, Interventoría, Dirección Jurídica, Departamento de Cobro Coactivo, Control de Legalidad, Departamento Comercial de Acueducto y Departamento de Cartera, en la atención y gestión de las presuntas irregularidades o fraudes del servicio de Acueducto.
- **Aplicativo de administración y gestión de las revisiones de irregularidades en el servicio de acueducto por parte del área gestión disminución de pérdidas:**
Se terminó el desarrollo del aplicativo de administración y gestión de las revisiones que permite administrar y controlar las visitas que realicen los revisores del área de pérdidas, priorizar las acciones que resulten de dichas visitas y facilitar el seguimiento de los resultados de la gestión del área operativa. De esta manera se automatizan las visitas realizadas a clientes de EMCALI que puedan estar ocasionando algún tipo de pérdidas para el área de acueducto. A la fecha se han registrado 11.623 visitas en el aplicativo, de las cuales puede consultarse el formato de visita diligenciado y las fotos tomadas.
También presta soporte técnico en la generación de las órdenes de visitas de revisores del área de pérdidas.
- **Aplicativo de Asentamientos humanos intervenidos:**
Se definieron las bases conceptuales y requerimientos funcionales del nuevo aplicativo de caracterización de los AHDH y control del consumo. Se esperan resultados en noviembre de 2015.
- **La Gerencia de Tecnología de Información GTI presentó el Modulo de Balance Hídrico al cual se le están realizando unas modificaciones en la presentación y haciendo pruebas funcionales para el sector hidráulico 1 de la red alta y Yumbo.**

2.1. NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

Sobre la gestión del negocio de alcantarillado, se presentan detalles en el reporte de indicadores matriculados en el Plan Táctico 2014, en el siguiente componente de este informe. A continuación se relacionan las estadísticas comparativas de algunas variables de interés:

PERSPECTIVA COMERCIAL:

Comportamiento de Clientes:

EVOLUCION SUSCRIPTORES ALCANTARILLADO			
Sector/ Estrato	Dic 13	Dic 14	Diferencia
Estrato 1	78.858	81.887	3.029
Estrato 2	136.939	140.124	3.185
Estrato 3	172.003	173.797	1.794
Estrato 4	65.812	69.548	3.736
Estrato 5	46.339	46.437	98
Estrato 6	14.763	15.858	1.095
TOTAL RESIDENCIAL	514.714	527.651	12.937
COMERCIAL	39.379	39.624	245
INDUSTRIAL	1.097	1.255	158
ESPECIAL	615	625	10
PROVISIONAL	0	0	0
PUBLICO	934	958	24
TOTAL	556.739	570.113	13.374

Al cierre de 2014 se cumple en un 100.1% la meta de suscriptores proyectados en alcantarillado.

Comportamiento del Consumo:

VERTIMIENTO PROMEDIO POR SUSCRIPTOR			
Sector/ Estrato	Promedio 2013	Promedio 2014	Diferencia
Estrato 1	15,92	15,26	-0,66
Estrato 2	16,19	15,64	-0,55
Estrato 3	15,47	14,90	-0,57
Estrato 4	14,58	13,93	-0,65
Estrato 5	17,03	16,37	-0,66
Estrato 6	25,31	23,88	-1,43
TOTAL RESIDENCIAL	16,04	13,41	-2,63
COMERCIAL	24,18	23,47	-0,70
INDUSTRIAL	165,55	137,65	-27,90
ESPECIAL	286,56	299,21	12,65
PROVISIONAL	0,00	0,00	0,00
PUBLICO	337,17	371,34	34,17
TOTAL	17,72	15,28	-2,44

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

PERSPECTIVA DE PROCESOS:

La ejecución del presupuesto de inversión del servicio de Alcantarillado para la vigencia 2014 fue del 92,9%:

EJECUCION INVERSIONES DE ALCANTARILLADO 2014 - Corte Diciembre 31 de 2014

CÓDIGO	PROYECTO	PRESUPUESTO DEFINITIVO	COMPROMISOS	OBLIGACIONES	PAGOS
310231020.1000.41103102004	PLANIFICACION DE LOS SERVICIOS 2	99.765.800,00	99.609.200,00	-	-
310231410.1000.41203102018	EXPANSION DEL SERVICIO DE ALCANTARILLADO FASE 2	1.515.000.000,00	1.500.000.000,00	1.500.000.000,00	1.500.000.000,00
310231410.3000.41203102018	EXPANSION DEL SERVICIO DE ALCANTARILLADO FASE 2	36.774.571,00	-	-	-
310231410.1000.41303102054	REPOSICION DE REDES DE ALCANTARILLADO EN CORREDORES DEL STM MIO FASE 2	9.423.902.870,00	9.397.292.551,00	9.397.292.551,00	202.492.551,00
310231330.3000.41303102055	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO SISTEMA TRATAMIENTO FASE 3	1.042.145.613,00	477.159.479,00	-	-
310231410.3000.41303102056	OPTIMIZACION CANALES Y COLECTORES FASE 3	154.500.000,00	140.492.898,00	-	-
310231320.3000.41303102057	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO DE ESTACIONES DE BOMBEO FASE 3	1.113.258.000,00	400.862.068,00	-	-
310231310.3000.41303102058	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE RECOLECCION FASE 2	162.792.458,00	160.464.967,00	-	-
310231410.3000.41303102059	REPOSICION REDES SECUNDARIAS ALCANTARILLADO FASE 3	246.819.424,00	240.681.172,00	199.361.748,00	199.361.748,00
310231410.3000.41303102065	Mejoramiento del sistema de alcantarillado para prevención de deslizamientos en la zona de ladera (comunas 1 y 20) de la Ciudad de Santiago de Cali del Departamento del Valle del Cauca	294.887.583,00	-	-	-
310231410.1000.41303102066	Mejoramiento hidráulico de colectores para mitigar inundaciones en el casco antiguo de la Ciudad de Santiago de Cali del Departamento del Valle del Cauca	145.018.473,00	-	-	-
310231410.4015.41303102069	ESTABILIZACION DIQUE RIO CAUCA EST.BOMBEO PASO COMERCIO	17.538.050.512,00	17.538.050.512,00	4.385.061.077,00	4.385.061.077,00
310231420.1000.41303102069	ESTABILIZACION DIQUE RIO CAUCA EST.BOMBEO PASO COMERCIO	1.008.926.000,00	886.898.480,00	-	-
310231420.1000.41303102070	MEJORAMIENTO HIDRAULICO LAGUNA PONDAJE SUR	1.046.779.000,00	1.046.779.000,00	-	-
310231420.4015.41303102070	MEJORAMIENTO HIDRAULICO LAGUNA PONDAJE SUR	20.582.668.018,00	20.582.668.018,00	5.104.485.586,00	5.104.485.586,00
310231420.1000.41303102071	PROTECCION ESTRUCTURA DE DESCARGA DE LA PTAR-C	384.264.000,00	-	-	-
310231420.4015.41303102071	PROTECCION ESTRUCTURA DE DESCARGA DE LA PTAR-C	382.765.362,00	378.562.876,00	378.562.876,00	264.994.013,00
310231330.1000.41303102072	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE TRATAMIENTO FASE 4	3.000.000.000,00	1.950.700.782,00	-	-
310231410.1000.41303102073	OPTIMIZACION CANALES Y COLECTORES FASE 4	1.194.000.000,00	386.719.569,00	192.719.569,00	143.036.769,00
310231410.3000.41303102073	OPTIMIZACION CANALES Y COLECTORES FASE 4	103.310.000,00	103.310.000,00	-	-
310231320.1000.41303102074	OPTIMIZACION Y MEJORAMIENTO ESTACIONES DE BOMBEO FASE IV	1.086.516.000,00	123.392.754,00	-	-
310231410.1000.41303102076	REPOSICION DE REDES SECUNDARIAS DE ALCANTARILLADO FASE 4	17.186.742.000,00	17.050.238.484,00	16.098.235.305,00	16.098.235.305,00
310231410.3000.41303102076	REPOSICION DE REDES SECUNDARIAS DE ALCANTARILLADO FASE 4	2.243.700.000,00	1.841.877.301,00	1.544.877.301,00	1.544.877.301,00
310231420.4015.41303102080	DISEÑO Y CONTRUC.OBRAS ADIC.SISTEMA DRENAJE ORIENTAL PARA MITIGAC.RIESGO INUNDAC.	83.803.573,00	83.787.100,00	-	-
GRAN TOTAL INVERSIONES ALCANTARILLADO		80.076.389.257	74.389.547.211	38.800.596.013	29.442.544.350
EJECUCION			92,9%	52,2%	75,9%

Actividades Operativas de Atención al Cliente:

Gestión de Daños del sistema operativo de Alcantarillado:

	2013	2014	Diferencia
Tiempo de Atención al Daño (días)	6,9	9,5	2,6
Cantidad de Daños Reparados	10.791	8.402	-2.389

Otras actividades operativas de Alcantarillado:

	2013	2014	Diferencia
Mantenimiento Redes Alcantarillado (ml)	341.445	297.886	-43.559
Mantenimiento Canales (ml)	134.413	150.444	16.031
Mantenimiento sumideros (unidades)	177.173	177.902	729
Mantenimiento Estructuras de Separación (unidades)	2.757	2.833	76

Gestión Operativa para el tratamiento de Aguas Residuales:

	2013	2014	Diferencia
Aguas Residuales Tratadas / Aguas Vertidas (promedio mes)	77,20%	80,9%	3,71%
Promedio Aguas Residuales Tratadas (m3/seg) mes	6,13	6,55	0,42
Utilización capacidad Tratamiento PTARC (promedio mes)	80,64%	86,3%	5,67%

	2013	2014	Diferencia
Remoción de Carga SST (toneladas)	19.931	16.056	-3.875
Remoción de Carga DBO5 (toneladas)	10.341	9.254	-1.087

A continuación se relacionan algunas situaciones que impidieron el logro de las metas propuestas para los indicadores de Remoción durante la vigencia 2014:

Cambios en la calidad del afluente a la PTAR-C: es importante tener en cuenta, que la calidad del agua que ingresa a la PTARC, es determinante para los resultados de la carga removida en el tratamiento.

Hay un dramático descenso de las cargas de aguas residuales que arriban a la PTAR en el tiempo. Situación está que debe estudiarse a profundidad por las áreas de recolección y bombeo, dado su creciente y persistente tendencia a la baja en los últimos años.

Los promedios históricos que se presentan a continuación muestran la situación. Entre el 2005 y 2014 la DBO5 disminuyó 43%.

Promedios Históricos

Año	Afluente				Efluente		
	SST	DBO5	DQO	SSV	DBO5	SST	SSV
2005	183	236					
2006	196	228					
2007	190	208					
2008	172	172	380	109	120	72	51
2009	192	187	399	123	115	68	49
2010	171	178	413	118	104	58	43
2011	186	166	353	112	99	60	42
2012	188	166	343	117	103	62	44
2013	167	147	330	106	93	57	43
2014	139	133	289	93	88	61	44

Por el contrario, el caudal mostró un incremento continuo, durante el período, de acuerdo con el compromiso adquirido por parte de EMCALI E.I.C.E ESP, en el Plan de Saneamiento y Manejo de Vertimientos – PSMV, de llevar más agua residual a Tratamiento.

Lo anterior tiene un efecto importante en las cargas afluentes a la PTAR-C que si bien se fueron incrementando durante el período, por aumento del caudal, decrecieron de manera importante en el año 2014, afectando las características del Agua residual (por dilución), circunstancia que incide sobre la meta propuesta de reducción de carga contaminante, debido a que esta fue calculada con una concentración que cambió sustancialmente en el año 2013.

Otro aspecto a tener en cuenta es el sistema de drenaje de la ciudad; Por ejemplo el sistema de drenaje Sur es el sistema estratégico de la ciudad de Cali, debido a que las aguas transportadas por este sistema son descargadas aproximadamente 8 Km antes de la captación de las plantas de potabilización de Puerto Mallarino y Río Cauca.

De otro lado las aguas residuales transportadas por el sistema de drenaje Oriental que eran vertidas al río Cauca, en época de estiaje, a través de Estación de Bombeo de Paso del Comercio, se continúan conduciendo a tratamiento mediante un bombeo denominado de “bajos caudales”.

Adicionalmente, se relacionan a continuación las mejoras realizadas durante el 2014 al proceso de tratamiento de aguas residuales de la PTARC:

- Implementación en dos desarenadores del nuevo diseño para extracción de arenas, usando bombas de minería y un sistema de resuspensión de arenas que ha resultado muy eficiente. Se resalta que los rediseños fueron realizados por personal de Emcali-Departamento de tratamiento con los ingenieros de mantenimiento. Los diseños se aplicaran a los 4 desarenadores restantes. Dos más se estarán realizando con el contrato de mantenimiento. Concluido estos trabajos se estaría solucionando uno de los problemas más sensibles y de impacto en la operación de la Ptar-C.

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

- Implementación de tubería de extracción de olores en el green house para disminuir los impactos a la comunidad por gases.
- La reposición de tubería de descarga del espesador lo cual soluciono definitivamente los vertidos de excesos a la vía y la producción de olores hacia la comunidad vecina del Barrio Petecuy que era fuente de constantes quejas.
- Ajuste en los modos de operación del green house. Se han efectuado algunos ajustes operativos en el manejo del green house lo cual ha contribuido también a mitigar la problemática de emanación de olores en estas unidades. Es importante mencionar esto porque atienden la problemática de las quejas y tutelas por olores.
- Nueva filosofía para la contratación del mantenimiento integral de la Ptar-C, lo cual representara agilidad en la atención de los mantenimientos y redundará en el mejoramiento en corto tiempo de la disponibilidad de los equipos de la Ptar-C.

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

Resultados del Plan de Táctico 2014 por Objetivos

INDICADORES ESTRATEGICOS ACUEDUCTO 2014							
Objetivo Estrategico Corporativo	Objetivos Estrategicos UENAA	Indicadores Estrategicos UENAA		Metas			OBSERVACIONES
				Unidad	Meta anual	Total Año	
F1 Crecer con sostenibilidad y rentabilidad e inversiones responsables	F1. Crecer con sostenibilidad y rentabilidad	Margen Ebitda Año Corrido Acu	Meta	%	21,8%	21,8%	A pesar de la caída en los ingresos frente a la Proyección de mas de \$11.600 millones esto se ve compensado con menos costos -\$8.756 millones y menores Gastos -\$ 16.443 millones.
			Real			28,8%	Costos : Hay mayores costos por energia +\$10.000 millones y menores costos de Honorarios -\$19.601 millones.
			% Ejecución			132%	Gastos : menores gastos por pago de pensiones -\$15.973 millones. Ebitda: Lo anterior permite un Margen EBITDA superior al proyectado.
F2 Optimizar los costos y gastos y contar con presupuestos eficientes y cumplidos	F2. Optimizar los costos de fuerza eléctrica y productos quimicos	Costos y Gastos Operacionales Acumulados	Meta Acum	Mill \$	191.946,9	191.946,9	Costos : Hay mayores costos por energia +\$10.000 millones y menores costos de Honorarios -\$19.601 millones. Gastos : menores costos por pago de pensiones -\$15.973 millones.
			Real Acum.			166.740,8	
			Desv. respecto Meta (a)			13%	
F3. Maximizar los ingresos, el recaudo y la consecución de recursos nacionales e internacionales	F3. Maximizar los ingresos, el recaudo y la consecución de recursos nacionales e internacionales	Ingresos Operacionales Acumulados (cta 43)	Meta Acum	Mill \$	245.386,9	245.386,9	Los ingresos se ubican por debajo de la meta afectado por no contar con el incremento tarifario en la fecha indicada y el no ingreso de los contratos por gestión planeados para el segundo semestre, tambien hay impacto por la caída en el demanda en más de 1,6 millones de m3
			Real Acum.			234.036,6	
			% Ejecución			95%	
C2. Desarrollar plataformas integradas de servicio con alto valor agregado para ciudades inteligentes	C2. Lograr la prestación de los servicios con calidad, continuidad y permanencia maximizando la relación con el cliente	Indice de continuidad de Acueducto -ICTAC	Meta	%	99,00%	99,00%	El ICTAC para el mes de Diciembre de 2014 desciende abruptamente debido al evento de alta turbiedad y bajos niveles de oxigeno que obligó a parar la planta de potabilización Puerto Mallarino durante 13 horas y 45 minutos, afectando la prestación del servicio a un alto porcentaje de la ciudad.
			Real			99,69%	
			% Ejecución			101%	
P.3. Mejorar y operar con excelencia la cadena de valor: sus procesos misionales e infraestructura	P3. Operar con excelencia la cadena de valor de Acueducto	Indice de Agua No Contabilizada de Acu-IANC	Meta	%	49,90%	49,90%	El IANC para el mes de Diciembre de 2014 presenta un crecimiento de 0.11 puntos porcentuales con respecto al mes anterior, el suministro promedio diario registra un decrecimiento al pasar de 790,263 m3/día en Noviembre a 778.728 m3/día en Diciembre, sin embargo, el comportamiento variable de este indicador no permite asegurar una tendencia decreciente, por su parte, el volumen facturado en el mes de Diciembre fue de 10.096.129 m3, lo que significa que se presenta un decrecimiento de 148.419 m3 con respecto al mes anterior (El mas bajo de los últimos cuatro años solo comparable con cifras del año 2010, año sin contratos de actividades operativo-comerciales).
			Real			55,26%	
			Meta-real			-5,36%	

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

INDICADORES ESTRATEGICOS ALCANTARILLADO 2014							
Objetivo Estrategico Corporativo	Objetivos Estrategicos UENAA	Indicadores especificos		Metas		Total Año	OBSERVACIONES
				Unidad	Meta anual		
F1 Crecer con sostenibilidad y rentabilidad e inversiones responsables	F1. Crecer con sostenibilidad y rentabilidad	Margen Ebitda año corrido Alc	Meta	%	62,5%	62,5%	A pesar de la caída en los ingresos frente a la Proyección de más de \$10.000 millones esto se ve compensado menos costos \$1.900 millones y menores Gastos -\$ 7.749 millones. Costos : Hay mayores costos por Imptos +\$3.448 millones, menores costos de mto -\$2.741 millones y costo personal operativo -\$1.630. Gastos : menores costos por pago de pensiones -\$7.025 millones. Ebitda: Lo anterior permite un margen EBITDA superior a la meta. Utilidad neta: Mayores Provisiones de las proyectadas y mayores costos Financieros hace que la utilidad Operacional y Neta se ubiquen por debajo de lo proyectado
			Real			65,1%	
			% Ejecución			104%	
F2 Optimizar los costos y gastos y contar con presupuestos eficientes y cumplidos	F2. Optimizar los costos de fuerza eléctrica y productos químicos	Costos y Gastos Operacionales Acumulados	Meta Acum.	Mill \$	85.640,1	85.640,1	Costos : Hay mayores costos por Imptos +\$3.448 millones, menores costos de mto -\$2.741 millones y costo personal operativo -\$1.630. Gastos : menores costos por pago de pensiones -\$7.025 millones.
			Real Acum.			75.905	
			Desv. respecto Meta (a)			11%	
F3. Maximizar los ingresos, el recaudo y la consecución de recursos nacionales e internacionales	F3. Maximizar los ingresos, el recaudo y la consecución de recursos nacionales e internacionales	Ingresos Operacionales Acumulados (cta 43)	Meta Acum.	Mill \$	228.279,3	228.279,3	Los ingresos se ubican por debajo de la meta por no contar con el incremento tarifario en la fecha indicada y el no ingreso de los contratos por gestión planeados para el segundo semestre, también hay impacto por la caída en el demanda en más en más de 400 mil m3
			Real Acum.			217.343,9	
			% Ejecución			95%	
		Desembolsos Fondos Externos	Meta	Mill \$	4.525,0	4.525,0	El Fondo Adaptación no desembolsó los recursos planeados debido a que el diseño del proyecto de las Obras Complementarias cambió hacia una contratación llave en mano y estos recursos fueron sumados al valor de la obras de construcción, el desembolso del monto total de la mismas se realizara en el año 2015.
			Real			967,8	
P.3. Mejorar y operar con excelencia la cadena de valor, sus procesos misionales e infraestructura	P3. Operar con excelencia la cadena de valor de Alcantarillado	Remoción acumulada de carga SST	Meta acum.	Toneladas	19.476,0	19.476,0	En el mes de Diciembre la concentración de SST y DBO5 en el afluente presenta niveles de dilución de alrededor de los 135 mg/L y 120 mg/L, respectivamente, esta situación puede tener varias explicaciones: 1. Desde su origen las aguas residuales tienen poca carga proteínica. 2. Las aguas residuales descomponen sus concentraciones iniciales antes de llegar a la PTAR debido a su largo recorrido por el sistema de alcantarillado. 3. Vertimientos de aguas no residuales (lluvias, infiltraciones, etc.) al sistema de alcantarillado. 4. Migración de la industria del interior de la ciudad.
			Real acum.			16.056,0	
			% Ejecución			82%	
		Remoción acumulada de carga DBO5	Meta acum.	Toneladas	13236	13.236,0	
			Real acum.			9.254,1	
			% Ejecución			70%	

INFORME FINANCIERO ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO

PRESUPUESTO DE INGRESOS 2014

Variables del Ingreso

Dentro de las variables del ingreso el comportamiento del número de clientes en ambos servicios se encuentra dentro de las expectativas para la vigencia 2014, para el servicio de acueducto el número de clientes nuevos sumó 14.279 lo que representa un crecimiento del 2,4%.

En cuanto al consumo del servicio de Acueducto el cual compuesto en un 80% por el sector residencial y un 20% por el no residencial, el primero tiene una caída en del -2,1% mientras el segundo crece el 2,2%, durante el año 2014 por el servicio de acueducto se facturó en total 124,3 millones de m3 con 1,6 millones de m3 menos que en 2013 lo que implica una caída del consumo -1,3%.

Los estratos 1 al 3 son responsables del 75% del consumo residencial y el 61% del consumo total, dicho grupo presento una caída del -2,2%, ahora bien por ciudades la ciudad de Cali quien es responsable del 93% de consumo total en 2014 cae en el 2%, mientras que el municipio de Yumbo que pesa el 5% creció el 8% en el consumo facturado.

Por su parte en el servicio de alcantarillado los clientes alcanzaron los 570.113 clientes creciendo el 2,4% y quedo compuesto con 527.651 clientes residenciales (93%) y 42.462 no residenciales (7%) con crecimientos del 2.5% y 1% respectivamente.

El vertimiento del servicio de Alcantarillado facturado queda compuesto en el 83% por el sector residencial y el 17% por el no residencial, el primero tiene una caída en 2014 del -0,8% y el segundo crece el 1,7%, se facturó en total 115,9 millones de m3 con una caída del -0,4% respecto de 2013 al facturar 468 mil m3 menos.

La tarifa proyectada para 2014 contemplaba un incremento a partir del mes de Enero, sin embargo éste no fue aplicado sino hasta el mes de mayo de 2014 en razón que solo hasta marzo se cumplieron los 3 puntos del IPC como lo establece la norma.

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

VARIABLES DEL INGRESO		DICIEMBRE		Cumplim.
		PROYECCION	REAL	
CLIENTES	ACUEDUCTO	586.493	590.402	100,7%
	ALCANTARILLADO	563.689	570.113	101,1%
CONSUMO TOTAL (M3)	ACUEDUCTO	126.405.459	124.378.835	98,4%
	ALCANTARILLADO	117.984.527	115.994.440	98,3%
CONSUMO PROMEDIO	ACUEDUCTO	18,17	17,76	97,8%
	ALCANTARILLADO	18,25	17,15	93,9%
TARIFA CONSUMO	ACUEDUCTO	1.371,7	1.371,74	100,0%
	ALCANTARILLADO	1.609,4	1.609,43	100,0%
TARIFA CARGO FIJO	ACUEDUCTO	8.350	8.350,25	100,0%
	ALCANTARILLADO	4.087,40	4.087,40	100,0%

Presupuesto de Ingresos Acueducto

Los ingresos corrientes se ubican ligeramente por debajo de la meta a pesar de no contar con el incremento tarifario en la fecha indicada y el no ingreso de los contratos por gestión planeados para el segundo semestre, en cuanto a los ingresos de Explotación estos son impactados en mayor medida por las variables ya comentadas y por la caída en el demanda en más de 1,6 millones de m3, en otros ingresos corrientes se destaca mayor recaudo de recuperaciones por pensiones.

NOMBRE DE LA CUENTA Cifras en millones (\$)		APROB. 2014	EJEC. 2014	Variac.	Cumplim.
2.	INGRESOS CORRIENTES	254.856	248.920	(5.936)	98%
2.1	ING. DE EXPLOTACIÓN	241.397	224.794	(16.603)	93%
	Venta de Servicios	237.220	220.825	(16.395)	93%
	Comerc de Mercancias	3.487	3.503	16	100%
	Otros Ingresos Explotacion	690	466	(224)	67%
2.2	OTROS ING. CORRIENTES	13.460	24.126	10.666	179%
	Recaudo Otras Entidades	-	-	-	-
	Cuotas Partes Pensionales	1.974	1.919	(56)	97%
	Subsidios	8.269	8.497	228	103%
	Otros Ingresos	3.216	13.710	10.494	426%
3.	INGRESOS DE CAPITAL		27	27	
2+3	INGRESO VIGENCIA	254.856	248.947	(5.909)	98%

Presupuesto de ingresos alcantarillado

Al igual que en acueducto, Los ingresos corrientes se ubican ligeramente por debajo de la meta a pesar de no contar con el incremento tarifario en la fecha indicada y el no ingreso de los contratos por gestión.

Los ingresos de Explotación son impactadas en mayor medida por las variables ya comentadas y por la caída en el demanda en más 400 mil m3, se destaca en otros ingresos el recaudo de recuperaciones por pensiones.

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

NOMBRE DE LA CUENTA Cifras en millones (\$)		APROB. 2014	EJEC. 2014	Variacion	Cumplim.
2.	INGRESOS CORRIENTES	230.495	215.771	(14.723)	94%
2.1	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	220.457	204.843	(15.615)	93%
	Venta de Servicios	220.076	204.415	(15.661)	93%
	Comerc. De Mercancias	-	-	-	
	Otros Ingresos Explotacion	382	428	46	112%
2.2	OTROS INGRESOS CORRIENTES	10.037	10.929	892	109%
	Recaudo Otras Entidades	3.892	4.339	446	111%
	Cuotas Partes Pensionales	27	63	36	230%
	Subsidios	5.489	5.275	(214)	96%
	Otros Ingresos	628	1.252	623	199%
3.	INGRESOS DE CAPITAL	941	945	4	100%
2+3	INGRESO VIGENCIA	231.436	216.717	(14.719)	94%

Presupuesto de ingresos UENAA

Frente a la Proyección los ingresos corrientes y los ingresos de explotación se ven impactados por un incremento tarifario 5 meses después de lo proyectado, la no entrada de los Contratos por Gestión y la disminución gradual del consumo y el vertimiento en el sector residencial. Hay buen desempeño de Otros ingresos corrientes se destaca el desempeño de la cuenta Reintegros (Pensiones).

NOMBRE DE LA CUENTA Cifras en millones (\$)		PPTO APROBADO 2014	EJEC. 2014	Variac.	Cumplim.
2.	INGRESOS CORRIENTES	485.351	464.691	(20.660)	96%
2.1	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	461.854	429.637	(32.218)	93%
	Venta de Servicios	457.296	425.240	(32.056)	93%
	Comerc de Mercancias	3.487	3.503	16	100%
	Otros Ingresos Explotacion	1.072	893	(179)	83%
2.2	OTROS INGRESOS CORRIENTES	23.497	35.055	11.558	149%
	Recaudo Otras Entidades	3.892	4.339	446	111%
	Cuotas Partes Pensionales	2.002	1.982	(20)	99%
	Subsidios	13.758	13.773	14	100%
	Otros Ingresos	3.845	14.962	11.117	389%
3	INGRESOS DE CAPITAL	941	972	31	103%
2+3	INGRESO VIGENCIA	486.293	465.664	(20.629)	96%

Al comparar lo ingresos corrientes de 2014 con la vigencia anterior se observa que estos caen el 10% en razón a que en 2013 el municipio de Cali realizo el desembolso de más de \$60.000 millones correspondientes a las cuotas de las vigencias 2013, 2014 y 2015 del acuerdo de pago de subsidios de vigencia anteriores. Dentro de los ingresos de Explotación la cuenta venta de servicios crece a pesar de la caída del consumo y el vertimiento, y también por el no ingreso de los contratos por Gestión.

2.1 NEGOCIO DE ALCANTARILLADO

	NOMBRE DE LA CUENTA Cifras en millones (\$)	EJEC. 2013	EJEC. 2014	Variac.	Crecim.
1.	DISPONIBILIDAD INICIAL	135.512	150.422	14.910	111%
2.	INGRESOS CORRIENTES	513.496	464.691	(48.805)	-10%
2.1	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	423.709	429.637	5.928	1%
	Venta de Servicios	418.927	425.240	6.313	2%
	Comerc de Mercancias	3.596	3.503	(93)	-3%
	Otros Ingresos Explotacion	1.186	893	(293)	-25%
2.2	OTROS INGRESOS CORRIENTES	89.787	35.055	(54.732)	-61%
	Recaudo Otras Entidades	4.278	4.339	60	1%
	Cuotas Partes Pensionales	654	1.982	1.328	203%
	Subsidios	79.716	13.773	(65.944)	-83%
	Otros Ingresos	5.139	14.962	9.823	191%
3	INGRESOS DE CAPITAL	44.436	972	(43.464)	-98%
2+3	INGRESO VIGENCIA	557.932	465.664	(92.268)	83%

Presupuesto de Gastos UENAA

Los gastos de la UENAA aprobados para 2014 sumaron \$479.877 millones de los cuales se ejecutaron el 94% y presentaron un crecimiento del 10% respecto de lo ejecutado en 2013, por su parte los gastos de funcionamiento se ven impactados por gastos generales en las cuentas que superaron los estimados como es el caso de Impuesto CREE (+\$7.595 millones), Mantenimiento (+\$7.591 millones), y Vigilancia (+\$3,916 millones). Los gastos de Operación crecen por mayores erogaciones en fuerza eléctrica producto del incremento en la tarifa de energía, hay reducción significativa de costos de deuda por cuanto ya se hizo la devolución de lo adeudado por el fondo de capitalización social a inversión presenta tiene mayor ejecución donde influye la asignación de mayores recursos del fondo de Adaptación.

UENAA	Aprobado 2014	Ejecutado 2014	%	Ejecutado 2013	var	Crec.
FUNCIONAMIENTO	245.098	234.109	95,5%	206.095	28.014	14%
Personal	69.530	66.779	96,0%	65.195	1.583	2%
Generales	90.731	84.473	93,1%	60.273	24.201	40%
Transferencias	84.836	82.857	97,7%	80.627	2.230	3%
OPERACIÓN	55.775	55.390	99,3%	36.927	18.463	50%
Comercializacion	2.797	2.695	96,4%	1.611	1.083	67%
Fuerza Electrica	40.978	40.978	100,0%	22.483	18.495	82%
Produtos Quimicos	12.000	11.717	97,6%	12.832	- 1.115	-9%
DEUDA	51.275	51.275	100,0%	95.619	- 44.344	-46%
Amortizacion	38.583	38.583	100,0%	76.495	- 37.912	-50%
Intereses	12.229	12.229	100,0%	18.683	- 6.454	-35%
Comision	464	464	100,0%	441	23	5%
INVERSION	127.730	108.795	85%	70.715	38.080	54%
Recursos 1	76.799	61.029	79%	42.216	18.813	45%
Recursos 3	12.344	9.183	74%	28.499	- 19.316	-68%
Recursos 4	38.587	38.583	100%	-	38.583	
TOTAL GASTOS	479.877	449.569	94%	409.355	40.214	10%

ESTADO DE RESULTADOS UENAA

Estado de Resultados 2014 vs Proyección

La UENAA proyecta ingresos operacionales del orden de \$473.666 millones de pesos bajo las premisas de contar en primera medida con un incremento tarifario a partir del mes de enero y en segundo lugar con la entrada en operación desde el segundo semestre del año de los contratos por Gestión, situaciones éstas que no se dieron, adicional a ello se presenta en 2014 una caída del consumo y el vertimiento lo que hace que la proyección se cumpla en cerca del 95%.

En cuanto a los costos estimados inicialmente para 2014 en \$191.181 millones, estos presentan una menor erogación en más de \$10.000 millones afectados principalmente por la cuenta 7542 Honorarios y asesoría técnica, que tuvo menores pagos de los proyectados en razón de la no entrada de los contratos por gestión. (La cuenta en mención estuvo \$15.800 millones por debajo de lo imputado en 2013)

Por su parte los gastos contemplados en \$86.406 millones logran ubicarse por debajo en más de \$24.000 millones donde el factor principal es el menor pago de pensiones del orden de \$23.000 millones.

En razón de lo comentado anteriormente el EBITDA propuesto para 2014 de \$196.079 millones es superado ampliamente en más de \$12.656 millones superando en alrededor de 5 puntos el margen EBITDA al establecer en el 46.24%.

La utilidad operacional se ve impactada por mayores provisiones para obligaciones fiscales las cuales superan en cerca \$15.000 millones los estimativos teniendo el efecto de una utilidad operacional inferior en el 11% y un margen por debajo de la meta en 1.5 puntos.

La utilidad neta tiene influencia positiva de ingresos no operacionales (financieros) superiores que ubican la utilidad neta y su margen por encima de los objetivos para 2014.

NEGOCIO (ACUMULADO AC Y ALC) Cifras en millones de pesos	DICIEMBRE 2014		VARIACION	
	Real	Proyeccion	Absoluta	Relativa
(+) ingresos	451.380	473.666	- 22.286	-4,7%
(-) Costos	180.433	191.181	- 10.748	-5,6%
(-) Gastos	62.213	86.406	- 24.193	-28,0%
EBITDA	208.735	196.079	12.656	6,5%
MARGEN EBITDA	46,24%	41,40%		
(-) Prov. Amort. y Depr.	116.747	92.591	24.156	26,1%
UTILIDAD OPERACIONAL	91.988	103.489	- 11.501	-11,1%
MARGEN OPERACIONAL	20,38%	21,85%		
(+) Otros Ingresos	58.915	20.622	38.292	185,7%
(-) Otros Gastos	62.748	39.329	23.419	59,5%
(+/-) Resultado del Ejercicio	88.155	84.782	3.373	4,0%
MARGEN NETO	19,53%	17,90%		

Estado de Resultados 2014 vs 2013

Los ingresos operacionales de la UENAA a pesar del no cumplimiento de los supuestos antes mencionados respecto del año 2013 tienen un crecimiento del 2.3%, esto sumado a unos costos y gastos que mantienen la misma tendencia de la vigencia anterior permiten obtener un EBITDA que supera en 4.5% lo alcanzado en 2013. Igualmente la utilidad operacional y su margen con efecto de menores provisiones superan ampliamente lo logrado el año anterior.

Por ultimo menores ingresos no operacionales en 2014 y el efecto que tuvo el año 2013 el contar con ingresos no operacionales extraordinarios por valor de \$42.000 y menos gastos no operacionales producto de ajustes de ejercicios anteriores por depreciación de edificaciones del orden de-\$32.000 millones muestra una utilidad neta inferior a lo alcanzado en 2013 del orden de \$66.780 explicados por las variables ya comentadas.

NEGOCIO (ACUMULADO AC Y ALC) Cifras en millones de pesos	DICIEMBRE 2014		VARIACION	
	2014	2013	Absoluta	Relativa
(+) Ingresos	451.380	441.192	10.188	2,3%
(-) Costos	180.433	179.484	949	0,5%
(-) Gastos	62.213	61.941	272	0,4%
EBITDA	208.735	199.767	8.968	4,5%
MARGEN EBITDA	46,24%	45,28%		
(-) Prov, Amor y Depr.	116.747	123.141	-6.394	-5,2%
UTILIDAD OPERACIONAL	91.988	76.626	15.362	20,0%
MARGEN OPERACIONAL	20,38%	17,37%		
(+) Otros Ingresos	58.915	83.918	-25.003	-29,8%
(-) Otros Gastos	62.748	5.608	57.140	1018,9%
(+/-) Resultado del Ejercicio	88.155	154.935	-66.780	-43,1%
MARGEN NETO	19,53%	35,12%		

INFORME ACTIVIDADES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

GESTIÓN DEL RECURSO HÍDRICO

La Gerencia de Acueducto y Alcantarillado, a través del Departamento de Gestión Ambiental, desarrolla estrategias dirigidas hacia la preservación de las fuentes hídricas e incentiva a los usuarios la toma de conciencia sobre la necesidad de conservar los ecosistemas.

Para la conservación de las cuencas hidrográficas abastecedoras, se desarrollaron durante la vigencia 2014, acciones directas sobre predios de conservación de la empresa y se gestionaron recursos de carácter externo del orden de \$200.000.000 para darle continuidad a los proyectos que a continuación se relacionan:

- **Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional:**
Se ejecutó el Convenio Específico No 300-GAA-CII-0458-2013, entre EMCALI EICE ESP, el Fondo para la Biodiversidad Patrimonio Natural por \$260.000.000, para la implementación del esquema de compensación por servicios ambientales-CSA en la cuenca Río Cali, para continuar con la segunda fase de implementación, convenio que finalizó el 28 de noviembre de 2014, arrojando los siguientes resultados:
 - ✓ Fortalecimiento de conocimientos en aspectos relacionados con el esquema CSA de actores locales e institucionales .
 - ✓ Suministro de incentivos para la segunda fase del esquema de CSA, en predios privados vinculados a la iniciativa de CSA de la cuenca hidrográfica el río Cali para un total de 93 hectáreas (ha.).
 - ✓ Implementación de 19 ha. en restauración ecológica y 6 sistemas de descontaminación puntual de agua a nivel de predio.
 - ✓ Elaboración y publicación de un documento técnico sobre el proceso de implementación del esquema y sus resultados.
 - ✓ Estructuración, implementación y puesta en marcha de un mecanismo operativo de compensación por servicios ambientales, que vincula a los actores institucionales y locales, a través de la creación de la asociación de acueductos veredales de la los corregimientos de Pichindé, Los Andes, La Leonera y Felidia.
 - ✓ Fortalecimiento del proceso de sensibilización en la comunidad sobre la importancia de la conservación de los ecosistemas y la calidad de los servicios ambientales hidrológicos de la cuenca.
- **Convenio internacional - Campañas Pride para la Conservación de Cuencas y Biodiversidad,** a través del Modelo Arreglos Recíprocos por el Agua – ARA en la cuenca de Río Cali: Para dar continuidad a la implementación de la Campaña “Por el Orgullo de la cuenca del río Cali” que finalizó en Julio de 2014, desarrollándose entre otras actividades, las siguientes:

- ✓ Trabajo con grupos de la tercera edad de las comunas 3 y 19.
- ✓ Evento conmemorativo del Día Mundial del Agua, en el cual se realizaron actividades lúdicas con estudiantes del área de influencia de la campaña.
- ✓ Premiación del concurso de fotografía del río Cali.
- ✓ Muestra itinerante por diferentes sitios de la ciudad de las fotografías participantes del concurso.
- ✓ Entrega de material didáctico alusivo en a la campaña en centros atención, entidades educativas y centros comerciales.
- ✓ Talleres de sensibilización a la comunidad de la zona intervenida.
- ✓ Socialización y difusión de la campaña, a través de medias masivas redes sociales, radio, prensa y televisión.

A través de los diferentes eventos, se logró impactar directamente a más de 12.000 personas.

- Gestión en los predios rurales de conservación en las cuencas de interés de EMCALI:
 - ✓ Levantamiento de línea base por predio y construcción y mantenimiento del sistema de información geográfica-SIG, mediante la suscripción del Contrato N°300-GAA-OS-3108-201400333-2014 del 4 de noviembre de 2014, cuyo objeto es “Realizar la georeferenciación del predio Paniquita de EMCALI EICE ESP, cuya extensión total aproximada es de 7.7 hectáreas”, por valor de \$9.240.000.
 - ✓ Trabajo coordinado con el grupo sembradores de agua, integrado por jubilados de EMCALI, a través del cual se logró la ampliación y mantenimiento de los viveros en los predios La Olga, La Cajita y La Brasilia con la siembra de más de 3000 plántulas de Cabuya que servirán para control de incendios.
- Intervención Interinstitucional Cuenca Río Cañaveralejo:
 - ✓ Mesa Agua-CONPES 3550- Participación en la elaboración de la Resolución No. 4145.0.21.0382, del 21 de noviembre de 2014, expedida por la Secretaría de Salud Pública Municipal, por medio de la cual se establecen directrices para el funcionamiento y operación de los sistemas de almacenamiento de agua potable para el consumo humano, en Santiago de Cali.
 - ✓ Participación en la formulación del Plan de Ordenamiento y Manejo de Cuencas – POMCA, ríos Cañaveralejo, Meléndez y Lili, mediante convenio 014-2014, suscrito entre CVC y Fondo Adaptación.
 - ✓ Revisión y ajustes a los Planes de Manejo Ambiental, para la segunda fase del proyecto Laguna del Pondaje y el Reservorio No.2 Planta Puerto Mallarino.

- Programa Cultura del Agua:
 - ✓ Definición ante el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, compromisos para el acompañamiento técnico y asignación de recursos económicos por el Viceministerio de Agua y Saneamiento Básico, y Vallecaucana de Aguas, para la implementación del Programa Cultura del Agua empresarial en la UENAA.
 - ✓ Capacitaciones sobre Uso Eficiente y Ahorro del Agua, dirigida a 187 funcionarios de la UENAA, incluyendo al nivel directivo.
 - ✓ Celebración del “Día del Medio Ambiente”, con la participación del Viceministerio del Agua, entidades de la administración municipal y funcionarios de EMCALI, para un total de 151 participantes.
- Proyecto “Plan Estratégico Interinstitucional de Intervención en Sistemas de drenaje, para la mitigación del Riesgo Ambiental y Sanitario”:
 - ✓ Convenio Interadministrativo suscrito entre EMCALI-CITCE –UNIVALLE, para la elaboración de los diseños de los corredores ambientales, con sistemas de drenaje sostenibles, como estrategia de adaptación al cambio climático.
 - ✓ Convenio de Asociación No.0607, suscrito entre EMCALI y la Gerencia Innovación de Proyectos- GIP, con el fin de aunar esfuerzos para gestionar recursos técnicos y financieros de cooperación nacional e internacional de contrapartida para el proyecto.
 - ✓ Diseños de corredores ambientales para los canales Cauquita Sur y Figueroa, con planos, memorias, reseña histórica, fotográfica y su respectivo presupuesto.
 - ✓ Aplicación de 380 encuestas con el acompañamiento de la Dirección de Responsabilidad Social y su respectivo análisis por la Dirección de Gestión Operativa, asimismo la ejecución de dos talleres con grupos focales del área de influencia del proyecto, para el levantamiento del diagnóstico operativo.
- Proyecto “GUARDIANES DEL AGUA”:

Su objetivo es sensibilizar a la población estudiantil, docentes y padres de familia sobre el uso eficiente y ahorro del agua, mediante la socialización del proceso de potabilización en la planta de tratamiento Río Cali y la participación en eventos y/o jornadas ambientales realizadas por las instituciones educativas.

Se atendieron 50 instituciones educativas para un total de 1.749 estudiantes, 100 docentes y 50 padres de familia y se participó en 6 eventos ambientales (simposios por el agua, desfiles ambientales, feria ambiental, festival por el agua) para un total de 1.600 estudiantes atendidos y 1.557 estudiantes retroalimentados en la segunda fase del proyecto.
- Educación Ambiental Rural:
 - ✓ Talleres teórico-prácticos con instituciones educativas asentadas sobre la cuenca del Río Cali., de los grados 9, 10 y 11, docentes y padres de familia en temas relacionados con educación ambiental, recursos naturales, uso racional del agua, desarrollo sostenible, estrategias de conservación, control de incendios forestales y manejo de residuos sólidos.

Se capacitaron 126 estudiantes

2.1 NEGOCIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO

- ✓ Jornadas de aislamiento de nacimientos y elaboración de trinchos para el control de erosión, así como jornadas de limpieza sobre la margen del río Cali y sus afluentes, jornadas de sensibilización y multiplicación hacia la comunidad (acompañamiento a las juntas de acueductos veredales),
- ✓ 9 Jornadas de siembra de 1890 especies nativas en los predios rurales de EMCALI.
- ✓ Alianza con Cámara de Comercio de Cali para la siembra de 2200 especies nativas en el predio La Olga.

GESTIÓN DE RESIDUOS SÓLIDOS

- ✓ Aprovechamiento, tratamiento y disposición final de residuos peligrosos – RESPEL e inservibles en la UENAA, para un total de residuos peligrosos dispuestos de 12.775 kg. y de inservibles aprovechables de 49.193,5 kg y 3 pruebas cromatografías para detección de PCB's.
 - ✓ CONPES 3550 – Salud Ambiental, Mesa Sustancias Químicas y RESPEL: En asocio con la Secretaría de Salud Municipal y el DAGMA, se formularon los indicadores de sustancias químicas y residuos peligrosos que presentan riesgo químico para la ciudad Cali y se procedió a su publicación en el boletín ambiental de la Secretaría de Salud Pública Municipal.
 - ✓ Apoyo técnico en el manejo de residuos peligrosos- RESPEL, a la Gerencia de Área Gestión Humana y Administrativa.
 - ✓ Apoyo a la Unidad de Negocio de Telecomunicaciones para el retiro y disposición final de baterías en las plantas Colon y Peñón, bajo el contrato con LITO S.A.S., en relación al almacenamiento y disposición final de RESPEL.
 - ✓ Declaración de Residuos Peligrosos en la página del IDEAM, en concordancia con la normatividad ambiental.
 - ✓ Se adquirieron 16 puntos ecológicos, 5 balanzas electrónicas de 300 kg y 6 balanzas electrónicas de 60 kg., para la caracterización de los residuos comunes en las diferentes plantas de la UENAA.
- Campaña “Separa para Reciclar Cumple tu Papel”:
 - ✓ Actividad Lúdico Artística, con instalación de puntos ecológicos, pendones y afiches.
 - ✓ Capacitaciones en el tema relacionado con la separación en la fuente, las 3R y manejo pos consumo, dirigida a 225 empleados de las plantas de Río Cali, Reforma, Centro Operativo Navarro, Cauca, PTAR-Cañaveralejo, Edificio Boulevard del Río y funcionarios del Corporativo.
 - ✓ Capacitación para la caracterización de los residuos sólidos al personal de aseo, con entrega de las balanzas electrónicas en las Plantas Puerto Mallarino, Reforma, Río Cali y Centro Operativo Navarro.

METAS Y PROYECTOS PARA EL 2015

Entre los retos que plantea la Unidad Estratégica de Negocios de Acueducto y Alcantarillado para la vigencia 2015 se encuentran los siguientes:

- Reducción de las pérdidas de agua (técnicas y comerciales): Algunas actividades a ejecutar para atender este propósito son: 1) Ejecutar el rastreo de 1.200 kilómetros de redes de acueducto para detectar y reparar daños no visibles en el sistema, 2) Continuar con la medición de consumos en los asentamientos humanos de desarrollo incompleto a fin de contabilizar las pérdidas de agua por este concepto. 3) Implementar la operación integral de acueducto a través de la cual se articulen las actividades operativas comerciales.
- Estudios para la determinación de Fuentes Futuras: EMCALI ha definido como su estrategia de aseguramiento de agua para Cali contar con grandes espejos de agua que provea el líquido a gravedad y minimice la vulnerabilidad que actualmente se tiene en la prestación del servicio de acueducto debido a problemas de calidad en la fuente del río Cauca y de cantidad en los ríos Cali y Meléndez.
- Adelantar estudios para continuar la búsqueda de nuevas fuentes de agua, aprovechando el Convenio firmado con CVC (Convenio 300-GAA-0723-2014) de cooperación técnica para buscar nuevas fuentes de agua que considere las fuentes del sur, incluyendo en ellos captar del río Cauca mucho más al sur.
- Construcción de un centro de acopio de residuos que permita dar manejo para su disposición.
- Ejecución de \$225.000 millones COP con que se cuenta para la inversión en ambos servicios. Esto implica una gran capacidad de gestión, para lo cual se estructurará un área de Gestión Integral de Proyectos (PMO) que interactúe con la futura Gerencia de Abastecimiento Empresarial (GAE).
- Estructuración técnica, legal y financiera de dos macro proyectos: Embalse de Regulación del Río Cali y Tratamiento Secundario en la PTAR-C, los cuales serán adelantados por FINDETER.
- Ejecución de recursos FINDETER por \$90.000 millones de pesos COP en proyectos estratégicos como la Fase II del Centro de Control Maestro, la Sectorización Hidráulica y la implementación de la Operación Integral de acueducto.

METAS Y PROYECTOS PARA EL 2015

- Consecución de nuevos recursos de con el gobierno nacional vía MVCT y Fondo de Adaptación.
- Ampliar la capacidad de autonomía de 3 a 8 horas en la planta de Puerto Mallarino ante los eventos de calidad que se presenten en el río Cauca, con la construcción de un reservorio de 100.000 m³.
- Puesta en operación de cuatro pozos de agua potable con capacidad total de 600 l/s.
- Construcción de una estación de bombeo de agua potable para la Comuna 18 que minimice la vulnerabilidad en épocas de sequía que presenta el río Meléndez por disminución drástica de su caudal.
- Iniciar la presentación al MVCT de los proyectos que se van a financiar con recursos del CONPES 3750, que serán ejecutados entre 2016 y 2024.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA



El presente documento presenta los resultados obtenidos por la Unidad Estratégica del Negocio de Energía durante la vigencia 2014, producto de la gestión realizada en la ejecución del Plan de Acción 2014 el cual se enmarcó dentro del Plan de Desarrollo de la UENE 2013-2017 y el Plan de Estratégico de EMCALI para ese mismo quinquenio.

EMCALI EICE ESP desde la Unidad Estratégica de Negocio de Energía brinda el servicio de electricidad, mediante los negocios de distribución y comercialización de energía; la distribución de energía que se realiza con la infraestructura eléctrica de propiedad de la compañía (SDL) abarca los municipios de Santiago de Cali, Yumbo y Puerto Tejada llegando hasta los usuarios finales. Debido a la actividad de Compra – Venta de Energía (Comercialización), EMCALI EICE ESP cuenta con una participación importante a nivel local y nacional tanto en el Mercado Regulado como en el Mercado No Regulado.

Las diferentes secciones presentadas en el presente informe de resultados se rigen de acuerdo a las orientaciones dadas por la Gerencia General, y los resultados son los siguientes:

Los principales logros que presento la Unidad Estratégica de Negocio de Energía en el 2014 fueron:

- El margen EBITDA a diciembre 2014 alcanzó (7,66%) equivalente a \$76.367 millones de pesos.
- La Gerencia de Energía logró ejecutar el 90% de los recursos apropiados para la inversión del 2014, estos recursos fueron principalmente ejecutados en los siguientes proyectos:
 - ✓ Construcción Subestación Alférez: La apropiación corresponde al 12% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 76%.
 - ✓ Disminución de Perdidas No técnicas: La apropiación corresponde al 22% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 96%
 - ✓ Reformas Redes Proyecto Mío: La apropiación corresponde al 13% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 100%.
 - ✓ Recursos Convenio: La apropiación corresponde al 38% de todo el presupuesto UENE, su ejecución presupuestal fue del 87%.
 - ✓ Expansión de la Infraestructura: La apropiación corresponde al 4% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 100%.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

- Por tercer año consecutivo se cumplió positivamente con la Auditoría AOM: Establecimiento de los Costos Eficientes en la prestación del Servicio de Distribución en Administración Operación y Mantenimiento; El establecimiento adecuado de estos Costos permitió la superación de la Auditoría al AOM solicitada por la CREG.
- Se dio inicio al contrato de Gestor de Pérdidas, en el cual se definió un esquema de remuneración que contempla bonificaciones o penalizaciones por cumplimiento o no de las metas del indicador de pérdidas. Este nuevo proceso de contratación es integral para todo el SDL y se adapta a los programas establecidos de reducción de pérdidas y cumplimiento de metas de la ficha EBIE definidas para las vigencias 2014 y 2015.
- Se dio inicio al Contrato para la construcción de la Sub Estación Alférez al sur de la Ciudad, quedando con un 90% de avance de la construcción, la cual se espera concluir en el primer cuatrimestre del 2015.
- Nace el proyecto AMI-EMCALI, el cual tiene como objetivo implementar una solución de medición inteligente de bajo costo. Este objetivo se logra uniendo las capacidades de desarrollo y de infraestructura de las Unidades de Negocio de Energía y Telecomunicaciones y del Área de Tecnologías de la Información.

Una vez adoptado el proyecto AMI-EMCALI se trazaron 3 objetivos específicos: Suministro de medidores en cajas centralizadas, implementación y/o expansión de redes de fibra óptica y el desarrollo del sistema de gestión a la medida de las necesidades de EMCALI.

- Control y Reducción de Pérdidas de Energía: Debido a que no se contaba con Contratista de Gestor de Pérdidas al final del 2013 el índice de pérdidas se vio afectado el primer semestre del 2014. Al iniciar labores el nuevo Gestor a principios del 2014 la prioridad fueron las suspensiones, reconexiones, reinstalaciones (SCRR) y nuevos servicios represados por lo que la gestión operativa del contratista en estas actividades y las demás que impactan en la disminución del indicador, se reflejaron por efectos de facturación a partir del segundo semestre del 2014, retomándose nuevamente la Tendencia descendente de la Senda de Pérdidas de Energía, pasando de 12.34% en Dic de 2013 a 12.24% a Dic 2014, lo que representa una disminución de 0,10%..
- Aumento en la Participación en el Mercado Regulado: EMCALI sigue liderando las ventas en este segmento de mercado con un 91.86% de la energía que se factura en el SDL propio.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

- La experiencia adquirida por EMCALI en el proyecto de Smart Grid, ha permitido que la empresa se posicione como líder en Colombia en este tema. Se cuenta con la Iniciativa Colombia Inteligente de la cual EMCALI hace parte del Grupo Soluciones Inteligentes para recuperación de pérdidas No Técnicas de Energía, la que también preside, el cual está estructurando proyectos para aplicar a recursos de COLCIENCIAS.
- Se superó nuevamente en el mes de agosto del 2014 las Auditorías de seguimiento a la acreditación efectuadas por la ONAC para la Superintendencia de Industria y Comercio en la Norma para laboratorios ISO/IEC 17025 para los Laboratorios de Medidores de Energía (Acreditado desde 1999), Transformadores de Medida (Acreditado desde 2006), Laboratorio de ensayos análisis de aceite dieléctricos y Laboratorio de calibración de instrumentos de medición acreditados en el 2012.
- Certificación NTC-ISO-9001:2008, en Operación y Mantenimiento de Sistemas de Distribución de Energía Eléctrica en Media Tensión: Se superó satisfactoriamente en el mes de marzo 2014, la Auditoría de Seguimiento de ICONTEC a la Certificación otorgada en el 2010.
- Migración en el aplicativo DARUMA del 80% de la documentación del Proceso Operar y mantener Energía.
- Diseño de la metodología para la elaboración del Mapa de Riesgos de Corrupción (MRC) de EMCALI, y construcción del MRC de la UENE.
- Administración del Mapa de Riesgos de los Procesos del SGC de la UENE.
- Se realizó la formulación del Plan Estratégico de la UENE 2013-2017, el cual fue el resultado metodológico al interior de la UENE del ejercicio de Planeación Estratégica coordinado por Planeación Corporativa. En consonancia con lo anterior se lideró la formulación del Plan Táctico 2014 (Anterior Plan de Acción de la vigencia).
- Adecuación de la infraestructura del sistema AMI: Ampliación de cobertura del sistema de gestión comercial AMI TWACS, pasando de 111 mil usuarios potenciales de gestionar con esta tecnología (18.8%) a 594 mil usuarios correspondiente al 100%, con este logro es posible instalar esta tecnología en todos los clientes del servicio de energía de EMCALI.
- Instalación de medición en circuitos de distribución: Se instalaron sistemas de medición en 134 circuitos del sistema de distribución, con esto se logra desagregar el indicador de pérdidas de energía a nivel de circuito de distribución.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

- **Gestión Recursos del Estado PRONE:** En el año 2014 se logró la adjudicación de recursos por parte del fondo del Estado PRONE, por un valor de \$ 24.962.687.778, siendo EMCALI la compañía a la cual más recursos fueron asignados en el país de la Convocatoria realizada por Minminas (49,5% de los \$ 50.432.939.617 totales). Los proyectos que serán ejecutados entre los años 2015 y 2016 además de la construcción de redes eléctricas en media y baja tensión incluyen el suministro e instalación de medidores inteligentes con tecnología AMI.
- **Gestión Recursos del Estado FOES:** Destinado al consumo de los usuarios ubicados en zonas de difícil gestión, áreas rurales de menor desarrollo y en zonas subnormales urbanas definidas por el Gobierno Nacional. Por este concepto el Ministerio realizó giros a EMCALI por \$ 4.340.059.471, frente a un presupuesto de \$ 3.960.000.000, obteniéndose un cumplimiento del 109%.
- **Proyecto Gestión de la Demanda:** Cuyo fin es el de hacer más eficiente el uso de las redes de energía y garantizar un mayor control de las cargas en los sistemas de distribución. El proyecto tiene un costo de US \$ 1.583.567, los cuales son aportados en su totalidad por la USTDA e Innovari Inc. El contrato, que terminará su ejecución en el 2015, incluye asistencia técnica a la empresa XM S.A. E.S.P., administradora del mercado de energía mayorista en Colombia.

INFORME FINANCIERO



PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

La ejecución de los ingresos totales de la GUENE con corte a diciembre/2014 fue del 96.73%, estuvo por debajo de lo proyectado en \$42.475 millones, los cuales corresponden principalmente a Ingresos corrientes por \$46.852 correspondientes a venta del servicio, los Ingresos de Capital estuvieron por valor encima en \$4.377 que corresponden a prima que entregó de Termoemcali.

PRESUPUESTO DE INGRESOS 2014

DESCRIPCION	Apropiacion Definitiva	Ejecución	% RP
INGRESOS TOTALES	1.299.934	1.257.460	96,73%
DISPONIBILIDAD INICIAL	101.144	101.144	100, %
INGRESOS CORRIENTES	1.106.679	1.059.827	95,77%
INGRESOS DE CAPITAL	92.112	96.489	105, %

PRESUPUESTO DE GASTOS 2014

La ejecución de los gastos totales de la GUENE con corte a diciembre/2014 fue del 97.48% estando por debajo en \$31.157 millones del presupuesto definitivo aprobado para finalizar año, los cuales corresponden principalmente a Gastos de Operación con \$20.297 millones, que son básicamente por la baja de los precios en bolsa de compra de energía de los dos últimos meses del año, comparados con las estimaciones que se habían realizado para este mismo periodo en el reajuste presupuestal para finalizar año.

DESCRIPCION	Apropiacion Definitiva	Ejecución	% RP
EGRESOS	1.236.586	1.205.429	97,48%
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	163.925	158.377	96,62%
GASTOS DE OPERACIÓN	982.540	962.243	97,93%
SERVICIO DE LA DEUDA	9.301	9.301	100, %
GASTOS DE INVERSIÓN	80.820	75.508	93,43%

PRESUPUESTO DE INVERSION 2014

La ejecución de la Inversión de la GUENE con corte a diciembre/2013 fue del 90% y se encuentra desagregada en el siguiente cuadro.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

PROYECTOS DE INVERSION UENE	APROPIACION DEFINITIVA	RP Millone s	% REGISTRO
TOTAL INVERSION	49.434	44.331	90%
RECURSOS PROPIOS	29.248	26.964	92%
CONSTRUCCIÓN SUBESTACIÓN EN EL SECTOR SUR(ALFEREZ)	5.773	4.362	76%
REFORMA REDES PROYECTO MIO	6.567	6.567	100 %
DISMINUCION PERDIDAS NO TECNICAS ENERGIA CPROG/2014	10.859	10.428	96%
PROGRAMA NORMALIZACION DE REDES DE ENERGIA PRONE	1.073	1.018	95%
OPTIMIZACION Y ACTUALIZACION TECNOLÓGICA DE EQUIPOS EN SUBESTACIONES	375	375	100 %
OPERACIÓN LINEA SAN LUIS - SIDELPAY SUBESTACION SIDELPA 115 KV	247	222	90%
NUEVOS CIRCUITOS 13.2 KV	670	670	100 %
EXPANSION DE LA INFRAESTRUCTURA SDL FASE III	2.160	2.160	100 %
RECUPERACION DE PROTECCION - RED 13.2KV FASE II	350	-	0%
INSTALACION EQUIPOS DE FLEXIBILIDAD FASE IV	774	774	100 %
MOVILIDAD ELECT RICA -ESTUDIO DEMANDA ENERGIA,OPERACION DE Y RECARGA PARA TRANSPORTE ELECT RICO (MIO Y VEHICULOS LIVIANOS)			#DIV/0!
PROY. PILOTO ARQUITECTURA DE MEDICION A BAJO COSTO	400	388	97%
RECURSOS PROPIOS VIGENCIA ANTERIOR	1.194	854	72%
NUEVOS CIRCUITOS 13.2 KV	171	171	100 %
EXPANSION DE LA INFRAESTRUCTURA SDL FASE III	683	683	100 %
PROY. PILOTO GENERACION DISTRIBUIDA 30 KVA Y MASIFCOGENERACION PCH EN COLOMBIA NUEVOS NEGOCIOS	340	-	0%
RECURSOS CONVENIO	18.992	16.513	87%
PROGRAMA NORMALIZACION DE REDES DE ENERGIA PRONE	16.014	14.198	89%
PROGRAMA NORMALIZACION DE REDES DE ENERGIA PRONE	2.977	2.315	78%

- ✓ Construcción Subestación Alferez: La apropiación corresponde al 12% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 76%.
- ✓ Disminución de Perdidas No técnicas: La apropiación corresponde al 22% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 96%
- ✓ Reformas Redes Proyecto Mío: La apropiación corresponde al 13% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 100%.
- ✓ Recursos Convenio: La apropiación corresponde al 38% de todo el presupuesto UENE, su ejecución presupuestal fue del 87%.
- ✓ Expansión de la Infraestructura: La apropiación corresponde al 4% de todo el presupuesto su ejecución presupuestal fue del 100%.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

ESTADO DE RESULTADOS PENDIENTE INFORMACION FINANCIERA

NEGOCIO DE ENERGÍA (Cifras en millones de pesos)	ESTADO DE RESULTADOS		VARIACIÓN	
	A Diciembre 2013	A Diciembre 2014	Var.\$	Var.%
Total Ingresos	884.052	996.970	112.917	12,8%
Total Costos	738.891	868.260	129.370	17,5%
Total Gastos	50.616	52.342	1.725	3,4%
TOT COSTOS GASTOS	789.507	920.602	131.095	16,6%
EBITDA	94.545	76.367	(18.178)	
MARGEN EBITDA	10,69%	7,66%		
Total Amortiz, Deprec y Provisiones	63.769	124.705	60.937	95,6%
UTILIDAD OPERACIONAL	30.776	(48.338)	(79.114)	-257,1%
MARGEN OPERACIONAL	3,5%	-5%		
Total Otros Ingresos	107.248	111.129	3.882	3,6%
Total Otros Egresos	11.140	14.945	3.805	34,2%
Total Otros Ing, Egresos	96.108	96.184	77	0,1%
Result. del Ejercicio	126.884	47.846	(79.038)	-62,3%

El margen EBITDA a diciembre 2014 alcanzó (7,66%) equivalente a \$76.367 millones de pesos, observándose una notable mejora en los resultados frente a meses anteriores, tales como el de agosto que estuvo en 1,35% y en julio estuvo en 0,63% , lo cual se aprecia en las variaciones cuando el ingreso crece en el 8.8% mientras el total de costos y gastos crece en el 6,7%a siendo los costos de bienes y servicios donde forma parte la Compra de Energía, los que más impactan en este caso. Además el EBITDA de cierre se proyectaba con el 0.8%.

INGRESOS OPERACIONALES (Cifras en millones de pesos)	PROYEC. a Diciembre 2014	REAL a Diciembre 2014	Var. \$	Var %
Ingresos por Venta de Energía	851.652	929.990	78.338	9,2%
Peajes y Conexión	44.565	46.416	1.851	4,2%
Otros	27.723	31.399	3.677	13,3%
Total Ingresos Brutos	923.939	1.007.805	83.866	9,1%
Devoluciones, Rebajas y Descuentos	(7.669)	(10.896)	(3.227)	-42%
Total Ingresos	916.270	996.910	80.639	8,8%

VARIABLES VENTA ENERGÍA		PROYEC. a Diciembre 2014	REAL a Diciembre 2014	VARIACIÓN	
				Var. Cant.	Var. %
CLIENTES	MR	633.056	627.130	(5.926)	-0,94%
ENERGÍA (GWh)	MR	1.820	1.823	3	0,2%
TARIFA MEDIA \$/kWh	MR	369,5	331,6	(37,9)	-10,2%
CLIENTES	MNR	319	324	5	1,6%
ENERGÍA (GWh)	MNR	958	991	33	3,4%
TARIFA MEDIA \$/kWh	MNR	279,8	291,3	11,5	4,1%

Proyectados Vs lo Real alcanzado en Venta de Energía a diciembre de 2014:

MR: Se observa que la venta de energía en MWh está levemente por encima en 0,17% respecto de lo programado, así mismo se tiene que lo proyectado de consumo medio de 243,70kWh/mes pasa a un consumo medio real de 245.2 kWh/mes. La tarifa proyectada es de 369 \$/KWh mientras que la real fue 332 \$/KWh, lo cual genera una variación notable de menos 38\$/KWh en la aplicación al cliente final. Esta situación se presenta porque aunque los precios en la bolsa durante lo corrido del 2014 han estado muy por encima de los presupuestados, y la tarifa debería aumentar apreciablemente, la empresa decidió aplicar la opción tarifaria, limitando el aumento mensual al 2% con relación al mes anterior. Aunque la venta de energía es ligeramente mayor a la proyectada, la menor tarifa ocasiona menores ingresos en este mercado. Adicionalmente el ajuste automático que se incluye en la fórmula tarifaria, impide que se apliquen las tarifas reales. Estos valores, serán cobrados una vez los precios en la bolsa bajen, proyectándose estos ingresos para el primer semestre de 2015.

MNR: Se observa un 3,40 % de mayor venta de energía con relación a la proyectada (mas 32,5 Gwh), debido a que se adicionan algunos clientes que aplican desde finales del 2013, por lo que se está consumiendo un poco por encima de lo proyectado. La tarifa de venta real esta por encima 12 \$/KWh de la proyectada, lo que hace que se generen mayores ingresos en este mercado.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

COSTOS Y GASTOS (Cifras en millones de pesos)	PROYEC. a Diciembre 2014	REAL a Diciembre 2014	Var. \$	Var %
Costo de Bienes y Servicios	701.980	803.534	101.554	14%
Pensiones de Jubilación	17.497	124	(17.373)	-99%
Impuestos y Contribuciones	19.904	12.371	(7.533)	-38%
Mantenimiento	11.741	5.124	(6.616)	-56%
Materiales y Suministros	7.995	2.454	(5.540)	-69%
Honorarios y Rem. Serv. Téc.	26.239	20.989	(5.250)	-20%
Otros Costos y Gastos	3.625	8.362	4.737	131%
De Personal	57.819	53.688	(4.131)	-7%
Arrendamiento	3.251	1.473	(1.778)	-55%
Seguros	4.744	3.917	(827)	-17%
Servicios Públicos	2.141	2.680	539	25%
Contratos de Vigilancia y Aseo	5.929	5.884	(46)	-1%
Subtotal Costos y Gastos	862.865	920.601	57.736	7%
Provisiones gasto	23.100	102.179	79.079	342%
Deprec. y Amortizaciones	25.546	22.527	(3.019)	-12%
Total Deprec. y Amortiz.	48.646	124.705	76.059	156%
Total Costos y Gastos	911.511	1.045.306	133.796	15%

Las variaciones con mayor crecimiento son: Costo de bienes y servicios y provisiones

En costo de bienes y servicios se registra la compra de energía con 39 GWh mas que la proyectada igualmente a tarifas mayores que lo estimado

En provisiones se registran:

Provisión para protección de Inversiones (\$31.200) millones (sobre este tema no se tenía provisión esto surgió en el transcurso del año).

Obligaciones fiscales \$53.880 Alta influencia del Impuesto CREE – (Solo se tenía provisión \$12.500 millones) .

Provisión para cuenta deudores \$12.520 millones – Se tenía provisión por \$10.000 millones.

VARIABLES COMPRA		PROYEC. a Diciembre 2014	REAL a Diciembre 2014	VARIACIÓN	
				Var. Cant.	Var.%
ENERGÍA (GWh)	MR	2.331	2.350	19	0,8%
TARIFA MEDIA \$/kWh	MR	201,5	225,1	23,7	11,8%
ENERGÍA (GWh)	MNR	1.026	1.047	20	2,0%
TARIFA MEDIA \$/kWh	MNR	213,8	259,6	45,8	21,4%

Compra de Energía Real 2014 VS Proyectado a diciembre de 2014:

MR: Energía real está en 0,81% ligeramente por encima de la proyectada, dentro del margen esperado de variación.

La Tarifa de compra de energía está 11.75% por encima de lo esperado, específicamente por precios en la bolsa de energía muy por encima de lo que históricamente se ha presentado, se reflejan en una mayor tarifa de compra de 23.68 \$/kWh.

La cobertura promedio en contratos es del orden del 58%, por lo que los precios en la bolsa afectan demasiado el negocio.

MNR: Aumenta en el 1.99% la compra de energía con relación a la proyectada (Incremento 18.9 Gwh), debido a que se adicionan algunos clientes que aplican a finales del 2013, por lo que se está consumiendo un poco por encima de lo proyectado.

La Tarifa de energía está en el 21,40% por encima de la proyectada, lo que se refleja en mayor tarifa de compra de aproximadamente 45.76 \$/kWh, debido principalmente a los precios en bolsa, que han estado muy por encima de los presupuestados, y debido a que se tiene una exposición en bolsa del 63% han afectado enormemente al alza el costo de la compra de energía.

INFORME COMERCIAL

COMPRA DE ENERGÍA

Durante el año 2014 se realizaron 5 rondas de invitaciones directas para el mercado no regulado, pero debido a la coyuntura climática (alta probabilidad de desarrollo de un fenómeno cálido), se afectó la disponibilidad de energía para 2014-2016. Sin embargo se logró la adjudicación de energía mediante 2 contratos con EPSA para el mercado no regulado, con lo que se lograron las siguientes coberturas para los años 2015 a 2017:

		2015	2016	2017	TOTAL
Chivor	GWh	144	144	144	433
Emcali (EPM)		133	0	0	133
Epsa 6 GWh		72	0	0	72
Epsa 7 GWh		84	84	84	252
Isagen		0	120	120	240
Total		433	348	348	1130

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Para el mercado regulado se realizaron 7 convocatorias públicas entre los meses de marzo y diciembre de 2014. Con las adjudicaciones realizadas y la energía ya adquirida en el año 2013, se lograron las siguientes coberturas para este mercado hasta el año 2020:

Año	% cobertura a dic 2014	% cobertura a dic 2013	Gestión año 2014
2015	65%	57%	8%
2016	55%	10%	45%
2017	45%	7%	38%
2018	8%	0%	8%
2019	4%	0%	4%
2020	17%	0%	17%

En el año 2014 se logró la aprobación de vigencias futuras por el 100% de la demanda proyectada tanto del mercado regulado como del no regulado y el respaldo esperado del generador EMCALI entre los años 2015 y 2020. Además una partida de aproximadamente 1.200 GW-h/año entre 2021 y 2026, para gestión de compra por parte del generador EMCALI. Lo anterior en cumplimiento de la nueva política de gestionar compras de energía a largo plazo, en las que EMCALI pueda participar en proyectos de generación de energía.

Durante el año 2014, si bien no hubo regulación que afectara la compra de energía, sí se presentaron los precios de bolsa más altos desde 1995 año desde el cual existe el modelo actual del mercado de energía mayorista. El precio promedio de bolsa en el año fue de 225.12 \$/kW-h y puntualmente el mes de mayores precios fue el de mayo con un promedio de 381.97 \$/kW-h. Estos precios tan altos, resultaron en una mayor ejecución presupuestal de aproximadamente \$114 mil millones (14% por encima del presupuesto aprobado) y afectaron las tarifas a cliente final. Sin embargo, EMCALI cumplió con todas sus obligaciones de pago, presentando una imagen positiva en el mercado.

La tarifa promedio de compra de energía (incluyendo contratos y colsa) de enero a diciembre del 2014 fue de 188.99 \$/KW-h y de 158.81 \$/KW-h durante el mismo periodo del 2013 significando un aumento del 19%. Este incremento se debió principalmente al aumento en el precio promedio en la bolsa de energía, el cual se incrementó de 177.40 \$/kW-h en el 2013 a 225.12 \$/kW-h en el 2014, equivalente a un 27%, debido al reiterado anuncio por parte del IDEAM y de organismos internacionales del clima de ocurrencia del fenómeno El Niño, sumado a un bajo nivel de agua almacenada en los embalses desde el inicio del año 2014.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

La compra en contratos de energía por parte del comercializador disminuyó del 71% en 2013 al 52% en 2014 para ambos mercados. El resto de la energía se compró directamente en la bolsa. Esta menor compra en contratos se explica principalmente por la dificultad que se presentó en el año 2013 para la consecución de las vigencias futuras necesarias para la gestión de compra de energía y por la expedición de la Resolución CREG 034 de 2012, que impedía el registro de contratos a EMCALI por tener en esos años un patrimonio transaccional negativo. Aunque tanto las vigencias futuras fueron aprobadas y la resolución modificada, el tiempo de estos trámites impidió la adjudicación de la energía esperada.

ENERGÍA PREPAGO

Dentro del plan de inversiones del servicio de energía se han adquirido nuevas tecnologías de medición avanzada y de facturación, que permiten brindar a los clientes nuevas modalidades de facturación del servicio de energía eléctrica y otras opciones de financiación, normalizadas en Resoluciones de la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG). Es así como nace el proyecto de facturación de Energía Prepago con la implementación de la tecnología Infraestructura de Medición Avanzada (AMI).

El producto Energía Prepago surge como una solución a las pérdidas de energía y la recuperación de cartera. Para el cliente es una alternativa de facturación que le permite cancelar la deuda sobre el 10% de las recargas y el control diario de sus consumos mediante capacitaciones permanentes sobre uso racional de la energía.

Crecimiento de Clientes



2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

A diciembre de 2014 se tiene incorporado 4501 clientes en energía prepago

En lo corrido del año 2014 se vendieron 3.2Gw obteniéndose una venta de seiscientos millones de pesos, los cuales fueron recaudados por la empresa GTECH de acuerdo a convenio de recaudo.

Los resultados se han obtenido debido al ensamble de la red, la tecnología implementada y la capacitación en uso racional de energía. La implementación del servicio de energía prepago no solo ha disminuido las pérdidas dado que se obtiene mas control sobre el consumo, conexión y desconexión de los clientes, sino también que genera beneficios de liquidez mas inmediata a la empresa dado que se pasa de recaudar dos periodos después de la toma de lectura, a prepagar la energía que el cliente consumirá, así mismo, generando un impacto positivo en la disminución de la cartera puesto que ya no existen facturas vencidas en el usuario. Por otro lado, quienes se les realizó financiación de los valores adeudados, también generan impacto positivo en la liquidez de la empresa, debido a que en cada recarga de energía el 10% es abonado a la deuda financiada lograndose de este modo que la cartera no se incremente y generando que a largo plazo el cliente pague en su totalidad la deuda.

GESTIÓN DE RECURSOS DEL PROGRAMA DE NORMALIZACIÓN DE REDES ELÉCTRICAS - PRONE

El Programa de Normalización de Redes Eléctricas PRONE fue creado por la Ley 812 de 2003 con el objetivo de financiar, por parte del Gobierno Nacional, planes, programas y proyectos para normalizar la prestación del servicio de energía eléctrica a usuarios ubicados en sectores subnormales y reducir las pérdidas de energía a través de la construcción de redes eléctricas y la instalación de acometidas domiciliarias y contadores.

El 14 de agosto de 2014 el Ministerio de Minas y Energía publicó la convocatoria PRONE 001-2014 con un presupuesto de \$ 50.432.939.617 y el 27 de Agosto de 2014 EMCALI presentó 12 proyectos a esta convocatoria para beneficiar a 10.542 usuarios de sectores subnormales de Alto Jordán, Montebello, Siloé, Vistahermosa, Bonilla Aragón, Alto Menga del Municipio de Cali y Bellavista, Lleras, La Estancia y Guacandá del Municipio de Yumbo, por un monto total de \$ 24.962.687.778.

Los proyectos fueron aprobados en su totalidad, con lo cual EMCALI obtuvo el 49.5% de los recursos asignados por el Ministerio.

Los proyectos que serán ejecutados entre los años 2015 y 2016 además de la construcción de redes eléctricas en media y baja tensión incluyen el suministro e instalación de medidores inteligentes con tecnología AMI.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Convocatoria PRONE 001 2014 (aprobada por el MME)						
Ciudad	Proyectos	Usuarios		Total Usuarios	Costo Usuario	Costo Total
		Individuales	Comunitarios			
Cali	Bonilla Aragón (Etapa 2)	770	506	1.276	\$ 1.936.385	\$ 2.470.827.260
	Montebello (Etapa 3)	270	741	1.011	\$ 3.474.007	\$ 3.512.221.077
	Siloé (Etapa 3)	159	377	536	\$ 2.763.505	\$ 1.481.238.680
	Vista Hermosa (Etapa 4)	27	97	124	\$ 3.815.956	\$ 473.178.544
	Alto Jordán (Etapa 3)	51	51	102	\$ 2.531.206	\$ 258.183.012
	Vista Hermosa (Etapa 3)	402	711	1.113	\$ 2.796.993	\$ 3.113.053.209
	Alto Menga	212	620	832	\$ 2.724.272	\$ 2.266.594.304
	Bonilla Aragón	2.427	438	2.865	\$ 2.071.345	\$ 5.934.403.425
Yumbo	Bellavista (Etapa 2)	508	433	941	\$ 1.866.261	\$ 1.756.151.601
	Lleras	580	412	992	\$ 2.060.124	\$ 2.043.643.008
	La Estancia	109	73	182	\$ 2.093.967	\$ 381.101.994
	Guacandá	324	244	568	\$ 2.239.598	\$ 1.272.091.664
Totales		5.839	4.703	10.542		\$ 24.962.687.778

GESTIÓN DE INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Iniciativa Colombia Inteligente

La Iniciativa Colombia Inteligente tiene como objetivo preparar al país para que afronte el cambio tecnológico hacia las redes inteligentes como una oportunidad de competitividad para el país y sus empresas. Por medio de Colombia Inteligente, las empresas que la integran comparten sus experiencias, proyectos y buenas prácticas en redes inteligentes, de manera que se facilite un espacio para generar un saber común y una cultura propicia para la implementación de las redes inteligentes en Colombia. Así mismo, financiar y desarrollar proyectos conjuntos de aplicaciones piloto de tecnologías de redes inteligentes, emprender estudios de armonización regulatoria y realizar capacitaciones y cursos de formación para preparar al talento humano que se encargará de operar las redes inteligentes del futuro.

Esta Iniciativa surgió en febrero de 2011 como proyecto de un Grupo Gestor conformado por el COCIER, el CNO, el CIDET, el CAC y XM para el Desarrollo de las Redes Inteligentes en Colombia. En septiembre de 2011 el Grupo Gestor invitó a EMCALI a hacer parte del Comité Directivo de la Iniciativa Colombia Inteligente teniendo en cuenta su liderazgo y con el fin que participe en la planeación del desarrollo de las redes inteligentes en el país. EMCALI aceptó la invitación e inició su participación a partir de la tercera reunión del Comité Directivo celebrada el 9 de febrero de 2012 en Medellín, en la cual se decide mantener el aporte de \$ 25 millones por Empresa como apoyo financiero para

las actividades necesarias para lograr los objetivos de estructuración de la Iniciativa y se designa al CIDET para el recaudo y administración de los aportes dada su disponibilidad e idoneidad para acometer esta actividad.

Para cumplir con el compromiso adquirido con la Iniciativa y formalizar sus aportes, EMCALI suscribe con el CIDET el Contrato Interinstitucional 500-GE-CII-0575-2012 del 27 de diciembre de 2012, cuyo objeto es establecer la participación de EMCALI, a través del CIDET, en la Iniciativa Colombia Inteligente, por un valor de \$ 25 millones y un plazo de un (1) año.

Con el fin de asegurar la continuidad de la participación de EMCALI en la Iniciativa Colombia Inteligente, EMCALI y el CIDET firman el Otrosí No. 1 al contrato 500-GE-CII-0575-2012 para prorrogar el plazo del mismo hasta el 31 de diciembre de 2014 y adicionar su valor en \$ 30.999.999.

En el año 2014 EMCALI, como miembro activo del comité directivo de la Iniciativa, participó de la formulación de las propuestas de estructura organizativa y órganos de gobierno de Colombia Inteligente; de los lineamientos para vinculación de nuevos miembros, criterios para la toma de decisiones, relaciones con los grupos de interés, aportes económicos, imagen y comunicaciones, administración de recursos y del reglamento interno para la iniciativa.

EMCALI propuso, y fue aprobado por el comité directivo, que la Iniciativa se convierta en el Comité Asesor de Redes Inteligentes (CARI) para el gobierno nacional, para lo cual se iniciaron los acercamientos con los ministerios de Minas y Energía y de Telecomunicaciones.

La gestión desarrollada por la iniciativa Colombia Inteligente para contar con un Sistema Nacional de Redes Inteligentes en el país, se materializó con la firma del contrato CO-T1337 entre el Ministerio de Minas y Energía de Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo el cual tiene como objetivo realizar el “Estudio de factibilidad técnica y económica de tecnologías de redes inteligentes para el sector eléctrico colombiano. Para la ejecución de este estudio se contrató al consultor CIRCE-UTP, con el cual ya se definieron los procedimientos de interacción con Colombia Inteligente y se iniciaron actividades con la discusión acerca de la visión de las empresas integrantes de Colombia Inteligente sobre el desarrollo de las redes inteligentes en Colombia.

Proyecto Gestión de la Demanda

El 12 de febrero de 2014, en el marco del US Colombia Smart Grid Workshop realizado en Bogotá, EMCALI firmó contrato de subvención con la agencia de cooperación y desarrollo de Estados Unidos USTDA y la firma Innovari Inc. de Texas (USA), para realizar los estudios de viabilidad técnica, económica y financiera y la ejecución de un proyecto piloto para la implementación del

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Innovari Interactivo Energy Solution en el sistema de distribución de EMCALI, con el fin de hacer más eficiente el uso de las redes de energía y garantizar un mayor control de las cargas en los sistemas de distribución.

El proyecto tiene un costo de US \$ 1.583.567, los cuales son aportados en su totalidad por la USTDA e Innovari Inc. El contrato, que terminará su ejecución en el 2015, incluye asistencia técnica a la empresa XM S.A. E.S.P., administradora del mercado de energía mayorista en Colombia.

El proyecto se desarrolla en las instalaciones del cliente Almacenes La 14 y ya se han instalado equipos en sus almacenes de Avenida Sexta y Limonar y están próximos a instalar equipos en los almacenes Valle del Lili, Pasoancho y Boulevard.

Clúster de Energía del Suroccidente Colombiano

El 13 de marzo de 2013 EMCALI suscribió memorando de intención para participar de la iniciativa de creación del Clúster del Sector Eléctrico del Suroccidente Colombiano, en conjunto con otras empresas del sector y la región como Epsa, CETSA, CEO, Centelsa, Cobres de Colombia, Magnetron, los Ingenios Incauca y Providencia y la Universidad del Valle. El objetivo del clúster es promover iniciativas que contribuyan con el mejoramiento de la productividad y la competitividad de la cadena productiva del sector eléctrico, así como al desarrollo sostenible de la región. Luego de un ejercicio de pensamiento estratégico en el cual se definieron la visión, la misión y los objetivos general y específicos, finalmente se formalizó la conformación del clúster mediante acta de constitución suscrita por las empresas promotoras el día 12 de junio de 2013.

En el año 2014, EMCALI como integrante del comité directivo del clúster participó activamente en la definición y aprobación del Reglamento Interno y la revisión del plan estratégico del clúster.

El clúster participó en la convocatoria 630 de Colciencias “Ideas para el cambio” para presentar soluciones de abastecimiento eléctrico a las comunidades de la región del pacífico colombiano; en la presentación del estudio “Diagnóstico de la competitividad de las empresas colombianas en el subsector de servicios conexos a la energía eléctrica (SSCEE)” realizado por el Prograam de Transformación Productiva (PTP), según el cual las empresas colombianas cuentan con capacidades para el diseño y construcción de infraestructura de generación hidroeléctrica y redes de transmisión pero existe un rezago con respecto a otros países; en Expogestión 2014 se presentaron varias iniciativas clúster entre las cuales se encuentra el clúster de Bioenergía, surgiendo la propuesta de una asociación con este clúster para la conformación de una Red Clúster de Energía del suroccidente colombiano en que se aúnan esfuerzos para el desarrollo del sector en la región.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

EMCALI también apoyó la iniciativa de conformación de un Centro de Desarrollo Tecnológico del suroccidente Colombiano para impulsar los diferentes proyectos y convocatorias orientadas a la generación de productos de investigación.

El clúster participó en la presentación del estudio “Diseño del ecosistema regional de la ciencia y tecnología, innovación y emprendimiento del Valle del Cauca” de la Universidad del Valle el cual resaltó la importancia de la alianza entre las universidades, la necesidad de una política de ciencia y tecnología para la región, la débil financiación para la ciencia tecnología e innovación y la debilidad en la articulación como un problema del departamento y la región; y del plan “Visión 2020 SENA líderes para la formación”, que contiene los proyectos más relevantes en innovación e internacionalización del Sena.

Igualmente, el clúster participó en el primer encuentro entre los sectores educativo y de energía eléctrica, bienes y servicios conexos organizado por el Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; el foro de Propiedad Intelectual organizado por la Superintendencia de Industria y Comercio con el fin de entender sobre los riesgos y los ventajas de la propiedad intelectual; fue presentado como caso exitosos en el foro económico y clústers organizado por el Programa de Fomento y Fortalecimiento de Clústers (PFFC) de la alcaldía de Cali.

El clúster realizó el lanzamiento del programa de desarrollo de proveedores en energías renovables y movilidad eléctrica para el suroccidente colombiano el cual se ejecutará en conjunto con el SENA.

Proyecto Hogares Sostenibles

Proyecto liderado por la Gerencia de Energía de EMCALI en asocio con la GIP - Gerencia de Gestión e Innovación de Proyectos del municipio de Santiago de Cali, con el soporte técnico del Área de Investigación y Desarrollo de la Dirección de Gestión de Energía y el Departamento de Compra de Energía de EMCALI.

Con este proyecto se implementaron paneles solares y medición bidireccional en 4 viviendas del barrio Potrero Grande. La medición inteligente cumple con las políticas de medición inteligente de EMCALI en la cual el proveedor entrega los protocolos y se ajusta a los requerimientos técnicos de la Empresa. Durante el 2015 se tomarán datos y mediciones de flujos de energía con el objetivo de estudiar la viabilidad técnica y financiera y el modelo de negocio para esta solución.

SISTEMA DE MEDICIÓN INTELIGENTE AMI - EMCALI

Una vez terminada la integración del sistema AMI-TWACS con la plataforma comercial de EMCALI y el desarrollo del producto Energía Prepago, el Área Funcional de Investigación y Desarrollo entregó el proyecto al Departamento de Control de Energía para su operación y expansión. No obstante, una de las barreras para la expansión es el precio de la tecnología. Esta barrera fue uno de los factores que indujo la búsqueda de una solución de medición inteligente de bajo costo que tuviese igual o mejor desempeño con funciones comerciales adicionales.

Es en esa búsqueda cuando nace el proyecto AMI-EMCALI, el cual tiene como objetivo implementar una solución de medición inteligente de bajo costo. Este objetivo se logra uniendo las capacidades de desarrollo y de infraestructura de las Unidades de Negocio de Energía y Telecomunicaciones y del Área de Tecnologías de la Información.

Una vez adoptado el proyecto AMI-EMCALI se trazaron 3 objetivos específicos: Suministro de medidores en cajas centralizadas, implementación y/o expansión de redes de fibra óptica y el desarrollo del sistema de gestión a la medida de las necesidades de EMCALI.

Medidores Inteligentes en Caja Centralizada: Se realizó convocatoria pública para la adquisición de 15.210 medidores inteligentes en 1.521 cajas centralizadas para los proyectos PRONE ejecutados en 2014. En diciembre de 2014 se adjudicó a la empresa Huawei el contrato 500-GE-CS-0889-2014 por un valor de \$3.666 millones de pesos incluido IVA. Antes de IVA y al valor promedio de la tasa representativa del mercado de diciembre 2014 (\$ 2.342/ US\$ 1) resulta un precio de compra de US\$ 89 dólares por medidor, valor muy por debajo de los precios de mercado que oscilan entre US\$ 220 y US\$ 340 dólares por unidad. Teniendo en cuenta el presupuesto inicial de \$4,582 millones y la adjudicación por \$3.666 millones, se obtuvo un ahorro de \$ 916 millones equivalente al 20% presupuesto y de \$4,170 millones comparado con precios de mercado. Por el mismo precio de suministro de medidores para macromedición se adquirieron medidores inteligentes incluido el adaptador de RS-485 a Ethernet, los protocolos para la lectura y el desarrollo en java para la toma de las lecturas de dichos medidores.

Se entregaron los términos de referencia para la contratación de la medición inteligente para los 10.542 clientes de los proyectos PRONE que se ejecutarán en 2015.

Sistema de gestión: Se firmó el contrato 500-GE-CS-0833-2014 por \$ 358 millones con la empresa Eléctricos del Valle para implementar una solución de medición inteligente de bajo costo. Con este contrato se implementarán redes de

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

fibra óptica y medición inteligente en caja centralizada desarrollada por Eléctricos del Valle y la Universidad del Valle con recursos de Colciencias para 250 clientes del barrio Llano Verde. La red de fibra óptica soportará los servicios de telefonía, internet y televisión. Igualmente se suministrará los medidores para realizar las macromediciones con su respectivo protocolo y software de lectura.

Redes de telecomunicaciones: El Departamento de Proyectos de Telecomunicaciones entregó el diseño de las redes para 3.000 clientes de los 15.210 clientes de los proyectos PRONE ejecutados en 2014 y los 250 clientes del barrio Llano Verde que se ejecutarán con la empresa Eléctricos del Valle. El Departamento de Red Multiservicios brindó soporte y diseños iniciales de la red de UMTS (3G) para las comunicaciones de los macromedidores y se realizaron las pruebas iniciales con resultados satisfactorios.

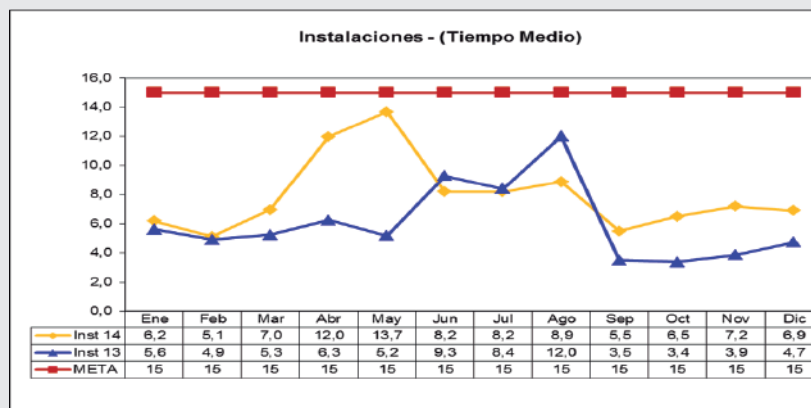
Desarrollo del software para la gestión de cajas centralizadas de medición inteligente: Se realizaron pruebas a prototipos de cajas centralizadas suministrados por 5 proveedores en el marco del proceso licitatorio SPOS-17, de acuerdo con las cuales 4 prototipos cumplieron los requisitos técnicos exigidos por EMCALI. Se ha desarrollado la integración de las cajas de medición centralizada inteligente de las empresas Eléctricos del Valle y Huawei y se terminó la primera fase del desarrollo de software del sistema de gestión de la medida con las funcionalidades de lectura, conexión, desconexión y limitación de corriente.

La Gerencia de Tecnologías de la Información entregó el servidor de aplicaciones y de base de datos en el cual se implementó el software de gestión.

Desarrollo de software para lectura de macro medidores: Con el apoyo de una empresa asignada por el proveedor de la medición de macromediciones se logró la interpretación de los protocolos de lectura de los medidores.

Los principales indicadores en la perspectiva comercial son los siguientes:

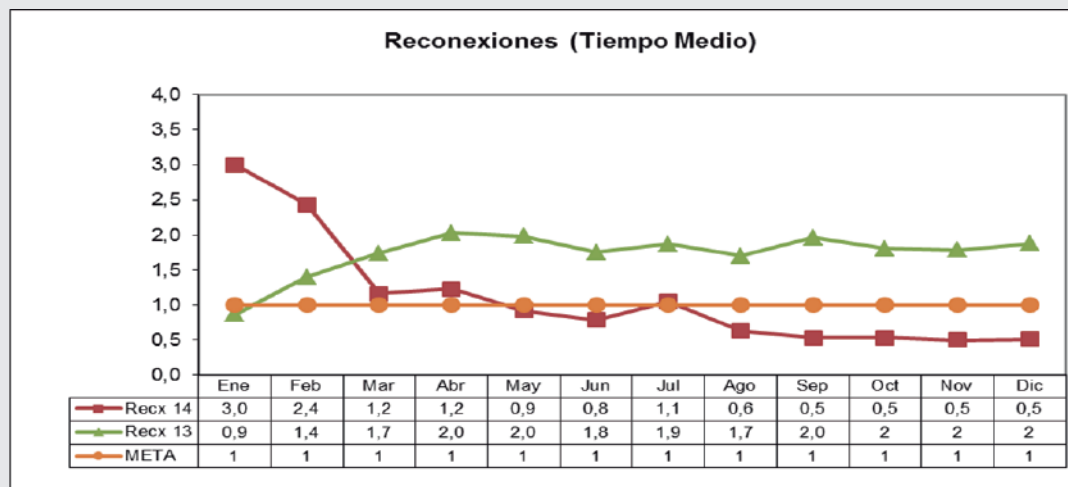
PC1 REDUCIR LOS TIEMPOS DE ATENCION AL CLIENTE



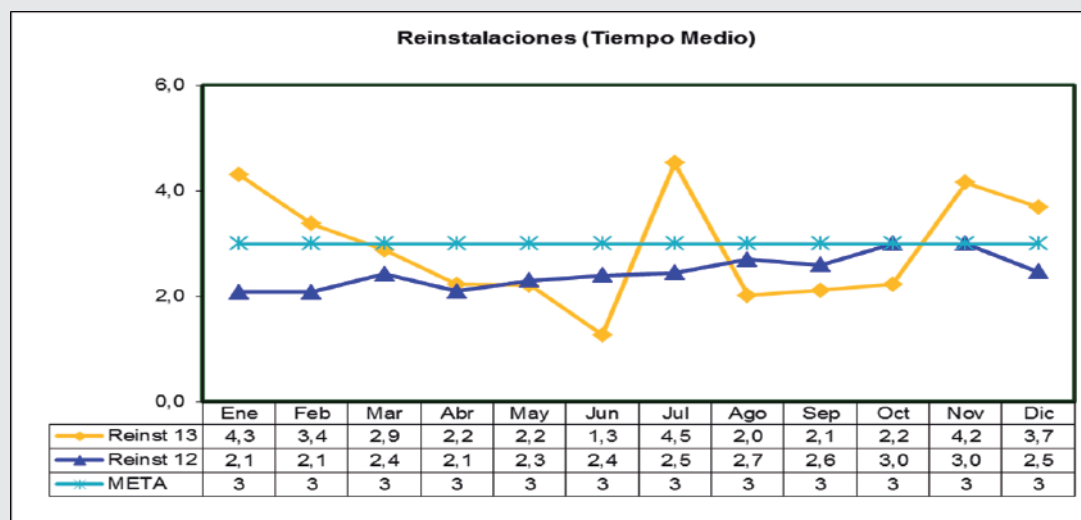
Este indicador cumplió con la meta establecida y los objetivos de calidad para el 2014.

Sin embargo en el último trimestre presentó un aumento 2.2 días respecto al mismo periodo del año anterior. Existe un comité de instalaciones nuevas que semanalmente controla, analiza y soluciona posibles inconsistencias.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

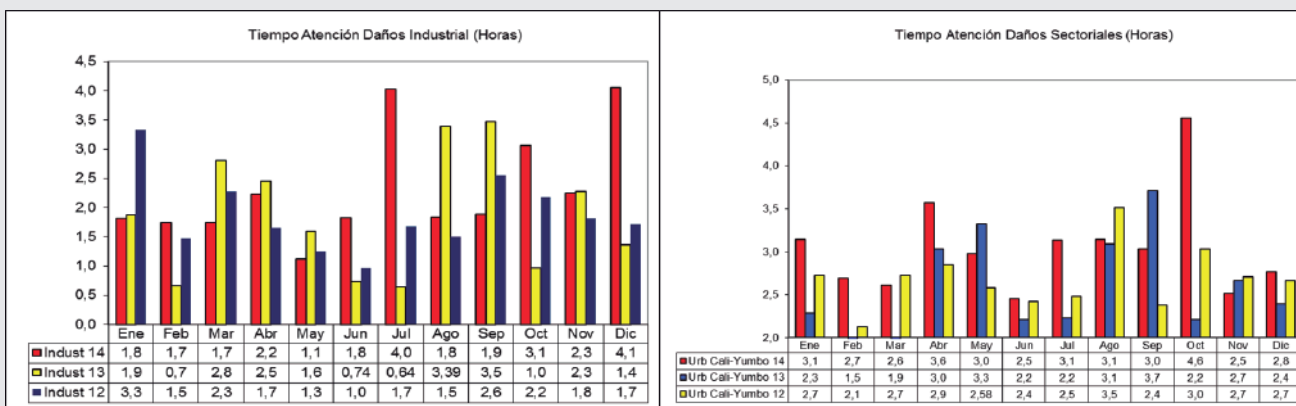


El tiempo medio de reconexiones contemplado en la regulación y el contrato de condiciones uniformes CU es de 3 días, sin embargo por ley el indicador quedó en 1 día, actualmente y gracias a la gestión en equipo del departamento de control de energía, se logra cumplir con la meta establecida por ley.

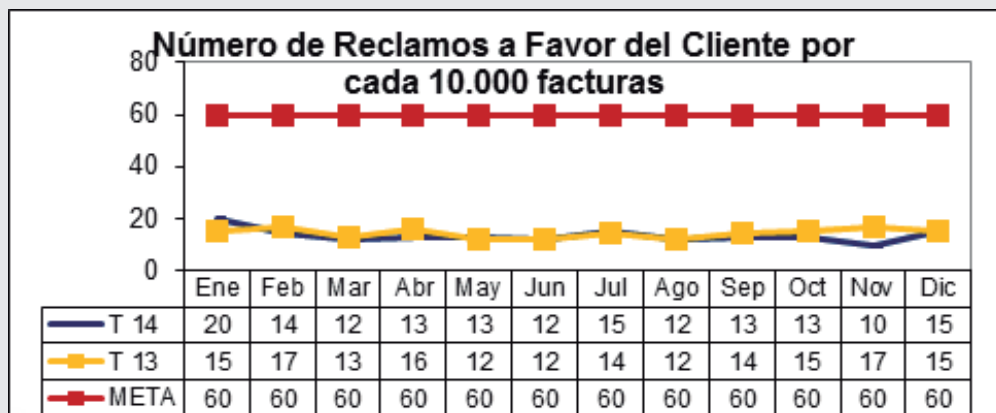


El tiempo medio de reinstalaciones contemplado en la regulación y el contrato de condiciones uniformes CU es de 3 días, sin embargo el último bimestre el indicador estuvo por encima de la meta.

TIEMPO DE ATENCIÓN DE DAÑOS



Los tiempos de atención de daños Industriales y de atención de daños Urbanos Cali – Yumbo se sostuvieron por debajo de la meta establecida la cual es de 3.5 días, esto se debe a la gestiones del Departamento de Mantenimiento y Operación.



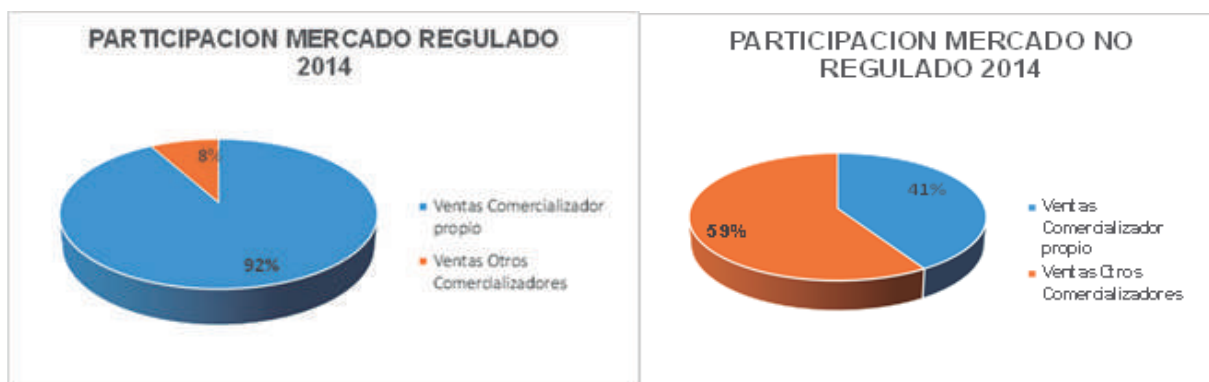
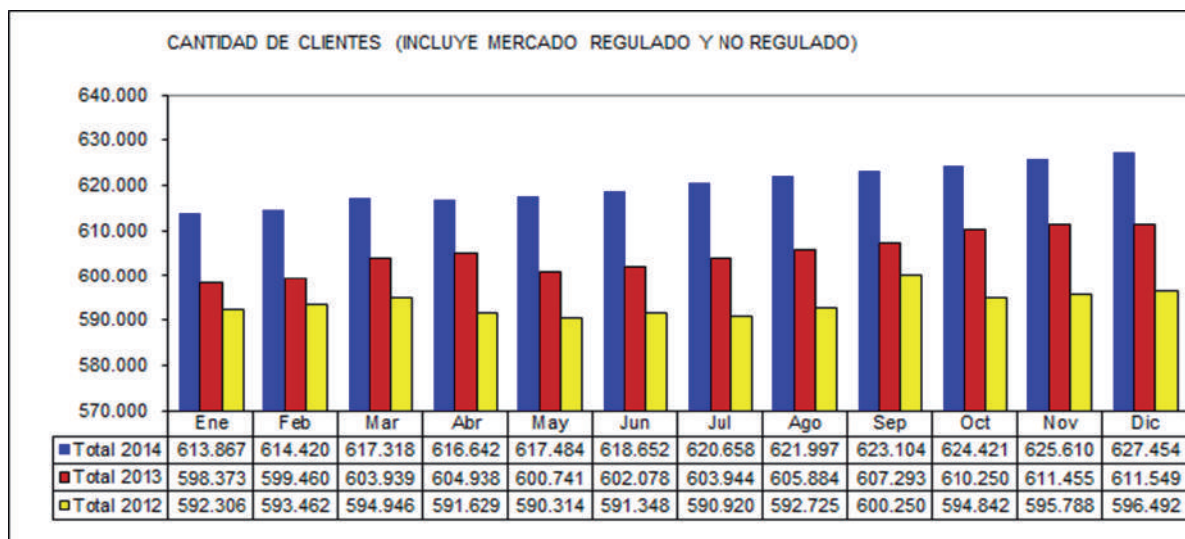
El número de reclamos a favor de clientes se encuentra muy por debajo de la meta establecida para la UENE esto debido a la labor que realiza la Gerencia de área comercial y Servicio al cliente.

COMPORTAMIENTO DE CLIENTES

Durante el año 2014, el comercializador EMCALI, continuó con sus estrategias con respecto al incremento de clientes pertenecientes a los proyectos de nuevas instalaciones, vinculación de clientes por crecimiento vegetativo del mercado y el sostenimiento de clientes del mercado no regulado, siempre y cuando las condiciones económicas sean favorables para la empresa.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

El incremento de clientes en el mercado regulado fue de 16.680 lo que representa un crecimiento de 2,5% respecto al año 2013. El mercado no regulado cerró el año 2014 con 328 clientes, lo que representa un incremento 3 clientes con respecto al 2013. Con estos resultados se mantuvieron los porcentajes de participación 91% y 41% para los mercados regulado y no regulado respectivamente.



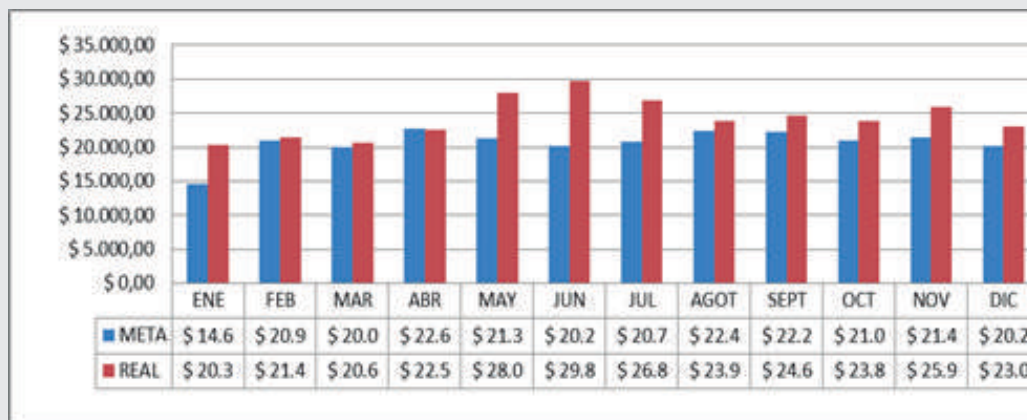
GESTIÓN DE VENTA DE ENERGÍA EN EL MERCADO NO REGULADO

El mercado no regulado de EMCALI cerró el año 2014 con 328 clientes, cumpliendo con el objetivo específico del Plan Estratégico de fidelizar, mantener y avanzar en la participación del mercado. Las ventas alcanzaron los 990.9 GW-h y los \$194.857 millones en los componentes de generación y comercialización, con una facturación promedio mensual de \$21.238 millones y un total facturado por \$ 290.277 millones.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

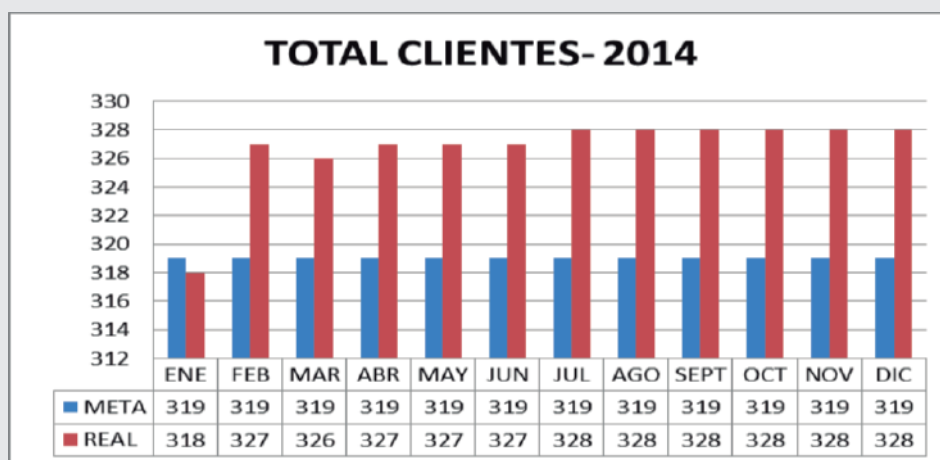
La venta de energía registró un cumplimiento del 103% con respecto al presupuesto, que junto con una mayor tarifa promedio permitió una mayor facturación resultando un cumplimiento del 114% con respecto al presupuesto.

FACTURACIÓN DE VENTAS MNR (\$miles de millones)



En el año de 2014 se conquistaron 8 clientes nuevos que representan energía vendida por 1,892 GW-h/mes, 13 clientes cambiaron de comercializador y migraron 5 clientes del mercado regulado propio al mercado no regulado.

COMPORTAMIENTO CLIENTES MNR -2014



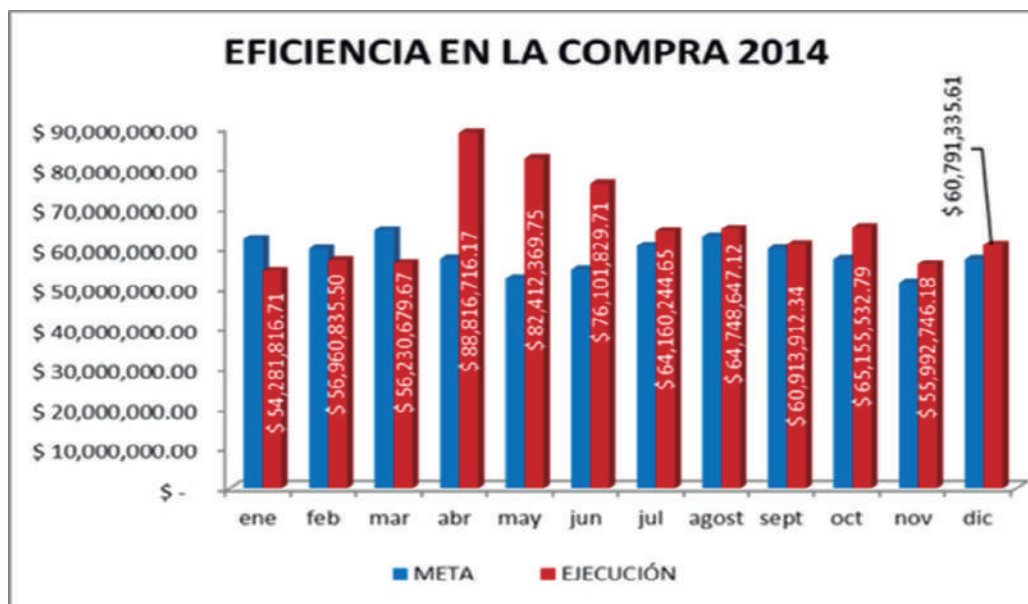
En cumplimiento de la Resolución CREG-038 del 20 de marzo de 2014 que estableció el nuevo código de medida, se adelantaron diversas actividades de socialización y capacitación entre los clientes relacionadas con este cambio regulatorio, con el fin de apropiar e implementar las nuevas disposiciones.

Se gestionaron pagos por \$59.961 millones por concepto de peajes STR, \$14.595 millones por peajes SDL y \$ 97.964 millones por concepto de cargos de Áreas de Distribución (ADD).

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Ante el Administrador de Intercambios Comerciales se gestionaron 1.116 novedades y se realizó el envío diario de la información de los consumos de las fronteras y el análisis de los balances energéticos.

EFICIENCIA EN LA COMPRA DE ENERGÍA



Con los altos precios de bolsa durante lo corrido del año 2014, con un precio de bolsa aprobado según presupuesto para el año de 148.10 \$/kW, con un cierre promedio de bolsa de 225.11 \$/kW. Se reflejó en una ejecución presupuestal mayor de 12% con relación a lo aprobado. El plan de acción implementado se registró en la consecución de los recursos adicionales requeridos. El precio de la bolsa estuvo por encima del proyectado en un 52%.

PERSPECTIVA POR PROCESOS

SECTORIZACIÓN DE LAS PERDIDAS DE ENERGÍA

Los indicadores de pérdidas energético y comercial con los que cuenta actualmente EMCALI, son globales para todo su sistema de distribución de energía, es decir que para el cálculo de estos indicadores se tiene en cuenta la totalidad de la energía que ingresa al sistema y el total de la energía que se factura en el sistema, sin embargo en la gestión de pérdidas es importante segmentar las pérdidas de energía con el fin de planear las diferentes estrategias a utilizar en la ejecución de las actividades encaminadas a la reducción de las pérdidas de energía.

En el periodo septiembre de 2012 a diciembre de 2014 la Gerencia de Energía en Conjunto con el Departamento de Control Energía, instalaron sistemas de medición en los 134 circuitos de distribución de energía en nivel de tensión 2 (13.2 kV).

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

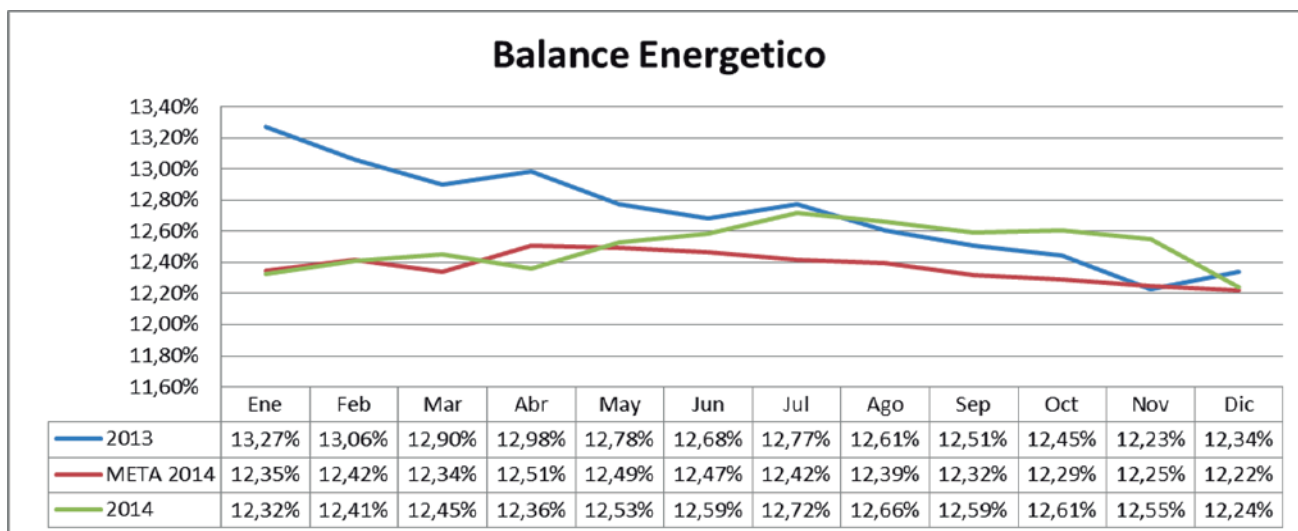
La medición de la energía que ingresa a cada uno de estos circuitos, permitirá a EMCALI desagregar las pérdidas de energía globales en pérdidas de energía por circuito, de esta forma se tendrán focalizados los circuitos con mayor cantidad de energía pérdida. Con este logro se podrá planear la estrategia para la reducción de las pérdidas de cada circuito y se podrá controlar la evolución de las pérdidas mensualmente.

INDICADOR DE PÉRDIDAS DE ENERGÍA EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN DE EMCALI.

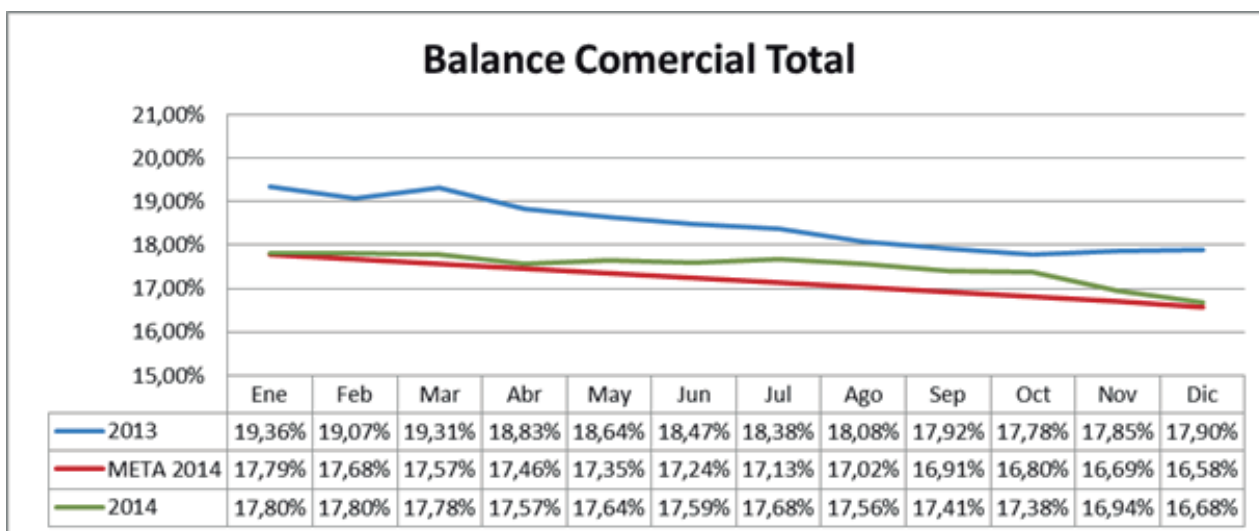
Los indicadores de pérdidas de energía energético y comercial presentados a continuación, indican la evolución de las pérdidas en el periodo Noviembre 2010 a Noviembre de 2014.

BALANCE ENERGETICO MOVIL 12 meses

El siguiente cuadro muestra el comportamiento histórico del índice de perdidas del SDL



Esta Grafica muestra que se ha logrado un sostenimiento efectivo del indicador y hay una tendencia a la baja continuando con la tendencia a la baja que tenia del año 2013.



Esta Grafica igual que la anterior muestra que se ha logrado un sostenimiento efectivo del indicador y hay una tendencia a la baja, igual que sucede con el indicador de Balance Energético.

Lo anterior se refleja el comportamiento del Indicador de Balance Energético para Diciembre 2013 (12,34%) frente a Diciembre 2014 (12,24%), en donde se evidencia el sostenimiento del indicador.

Se está estructurando la medición de pérdidas por circuito para optimizar los recursos en el direccionamiento de los diferentes programas de reducción de pérdidas. Se calculó con la Información disponible el Balance para 13 circuitos de los ZDG.

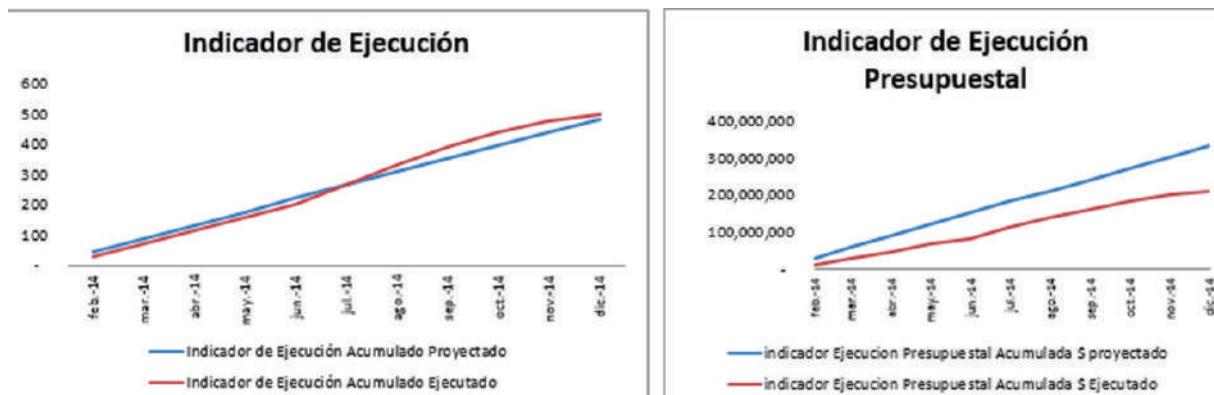
El Nuevo proceso de contratación para la Reducción de Pérdidas es integral para todo el SDL y se trabajó en la estructuración para adaptarlo a los programas establecidos en el CPROG.

La gestión realizada por la Gerencia de Energía en conjunto con el Departamento de Control Energía, en la planeación, seguimiento a la ejecución y evaluación de actividades encaminadas a la reducción de pérdidas de energía, tuvieron un impacto en los indicadores de pérdidas, de tal forma que el indicador comercial obtuvo una reducción de 1,22 % frente al 2013, obteniendo unos beneficios por menor cantidad de energía pérdida.

A continuación se presentan la actividades relacionadas con el control de pérdidas:

AMITWACS

Tiene por objeto garantizar la comunicación de los medidores en terreno con la plataforma TNG y de ser necesario realizar cambio y/o adecuaciones según el evento presentado en el Sistema de Distribución Local de EMCALI.



Indicador Ejecución: La proyección al mes de Diciembre fue de 484 días, siendo necesario el recurso operativo por 501 días, para un porcentaje de cumplimiento del 104%.

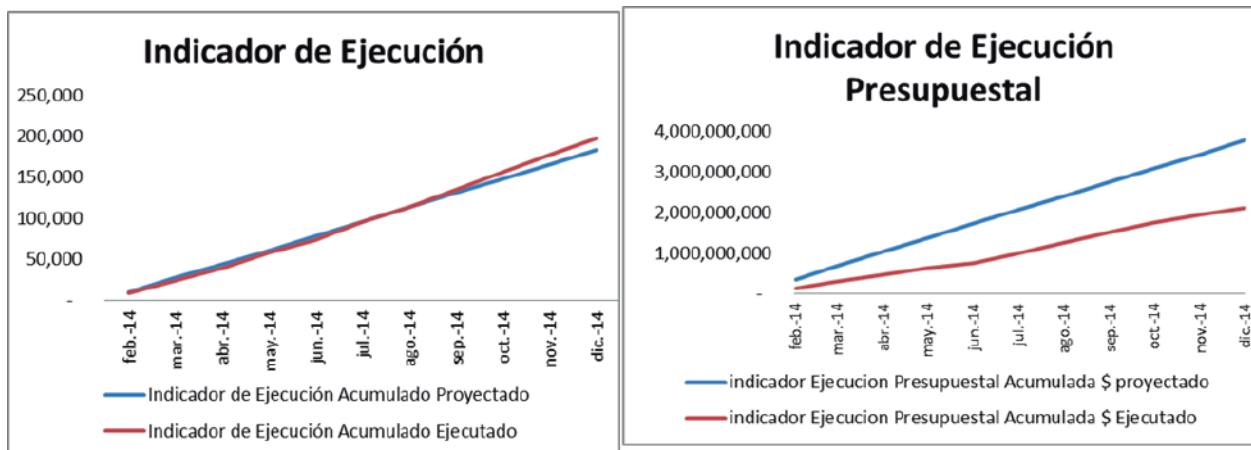
Indicador Presupuestal: la facturación al mes de Diciembre del 2014 correspondiente a la disponibilidad día de la cuadrilla fue de: \$ 211.015.376 (doscientos once millones quince mil trescientos setenta y seis pesos).

NUEVOS SERVICIOS

Esta actividad consiste en la coordinación, ejecución y seguimiento de las solicitudes para instalación de nuevos servicios de energía, radicados por los usuarios en los diferentes centros de atención de EMCALI EICE ESP. Cumpliendo con los tiempos medios de instalación, normas técnicas y demás normatividad aplicable.

Suministrar energía eléctrica al inmueble, en forma continua y dentro de los parámetros de eficiencia, calidad y seguridad que defina la CREG, y contenidos en el Código de Redes, Código de Distribución y en las normas que los complementen, adicionen y/o modifiquen, salvo fuerza mayor, caso fortuito, mantenimientos preventivos anunciados con la debida antelación al Usuario o racionamientos declarados por las autoridades competentes del sector. Por lo anterior la interventoría programara todas las solicitudes realizadas por los usuarios de toda el área de influencia donde EMCALI presta los servicios.

En la siguiente tabla se detallan las cantidades y costo de mano de obra de las actividades ejecutadas al mes de Diciembre del 2014 por el contratista UNION ELECTRICA SA.



Indicador Ejecución: se cumplió con el 116% de las actividades asignadas a la unidad operativa de UNION correspondiente al mes de Diciembre del 2014.

Indicador Presupuestal: Por las Actividades ejecutadas y material utilizado y suministrado por el contratista Unión Eléctrica al mes de Diciembre, conciliadas por el Interventor del contrato se factura por parte de unión eléctrica un valor total de \$ 1.022.500.736 (mil veinte y dos millones quinientos mil setecientos treinta y seis pesos).

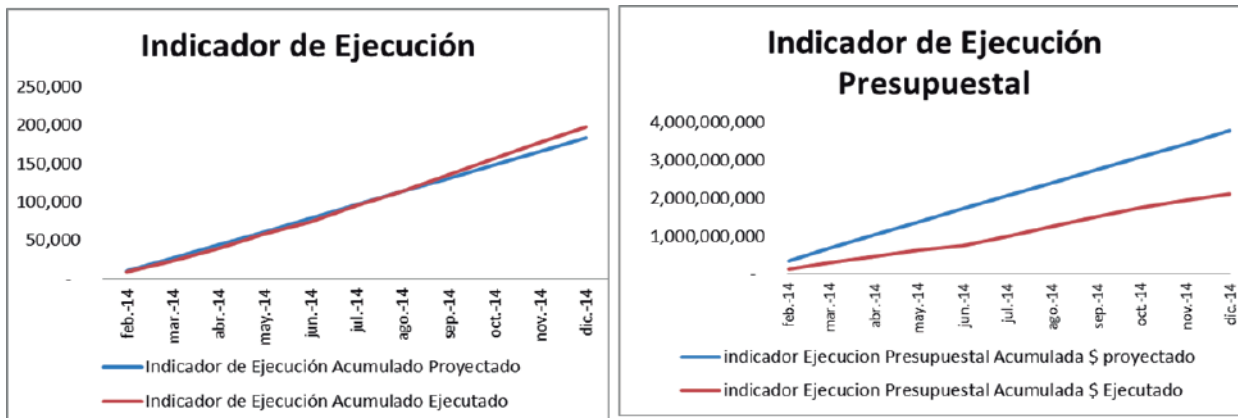
SCRR

El programa de SCRR impacta eficazmente el indicador de recaudo, y por ende en la disminución de cartera mediante la ejecución de las actividades de suspensión, corte, reconexión y reinstalación del servicio a todos los usuarios que el sistema comercial genere, asegurando que el servicio se restablezca de acuerdo con los tiempos y las normas de calidad establecidas por EMCALI para la prestación del mismo.

Además con actividades complementarias a las de SCRR, se tienen las ordenes de seguimiento al corte y a la suspensión, lo cual va encaminado a la disminución de las pérdidas de energía.

En la siguiente tabla se observan los resultados obtenidos al mes de Diciembre del 2014, considerando:

1. Gestión en los ciclos que tiene mayor Cartera y tipo de servicio trifasicos.
2. Se prioriza la reconexión en todos los ciclos. Esta actividad es la imagen positiva de la empresa.



2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Indicador de Ejecución: se cumplió con el 108% correspondiente a 197.693 actividades ejecutadas frente a las 183500 actividades proyectadas al mes de Diciembre del 2014.

Indicador Presupuestal: Por las Actividades ejecutadas y material utilizado y suministrado por el contratista Unión Eléctrica al mes de Diciembre, conciliadas por el Interventor del contrato se factura por parte de unión eléctrica un valor total de \$ 2.109.238.753 (dos mil ciento nueve millones doscientos treinta y ocho mil setecientos cincuenta y tres pesos).

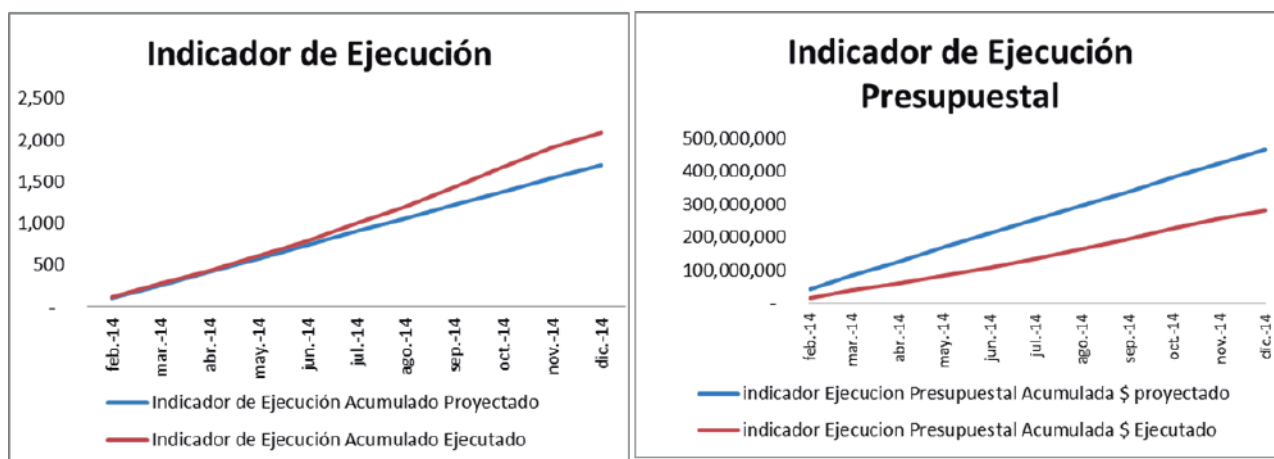
TRABAJO SOCIAL

Con el objetivo de garantizar la reducción de pérdidas de energía en los sectores de difícil gestión y alto riesgo, la gestión comunitaria desarrollo estrategias de socialización y sensibilización en todo el SDL de Emcali, en el antes, durante y después de las actividades técnicas operativas, para garantizar el cumplimiento de las disposiciones legales que regulan a las empresas del sector eléctrico, entre ellas las relacionadas con el Uso Racional y Eficiente de la Energía.

Estas actividades se desarrollan a través de visitas predio a predio con el propósito de tener un contacto directo con el cliente de manera que se sienta atendido y socializado en todo lo relacionado con los objetivos de cada uno de los programas a desarrollarse en sus barrios y/o sectores.

Otra estrategia metodológica utilizada son las reuniones con líderes y/o comunidad que se realizan en los sectores de acuerdo a los requerimientos de cada uno de los programas y a la gestión comercial que se debe garantizar antes de cualquier operativa evitando dejar a los clientes sin la normalización del servicio.

En la siguiente tabla se observan los resultados obtenidos al mes de Diciembre del 2014.



2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

Cumplimiento de Meta de ejecución: Debido al Incremento de las actividades de SCRR, Nuevo Servicios, Macromedición; Redes; Focalizado y Causas de no Lectura, lo facturado fue 111 gestores de los 96 proyectados para un cumplimiento del 116%.

Cumplimiento de Meta de ejecución de presupuesto: La ejecución presupuestal real fue de \$439.362.761 de los \$393.114.299 proyectados para un cumplimiento de 111,8%.

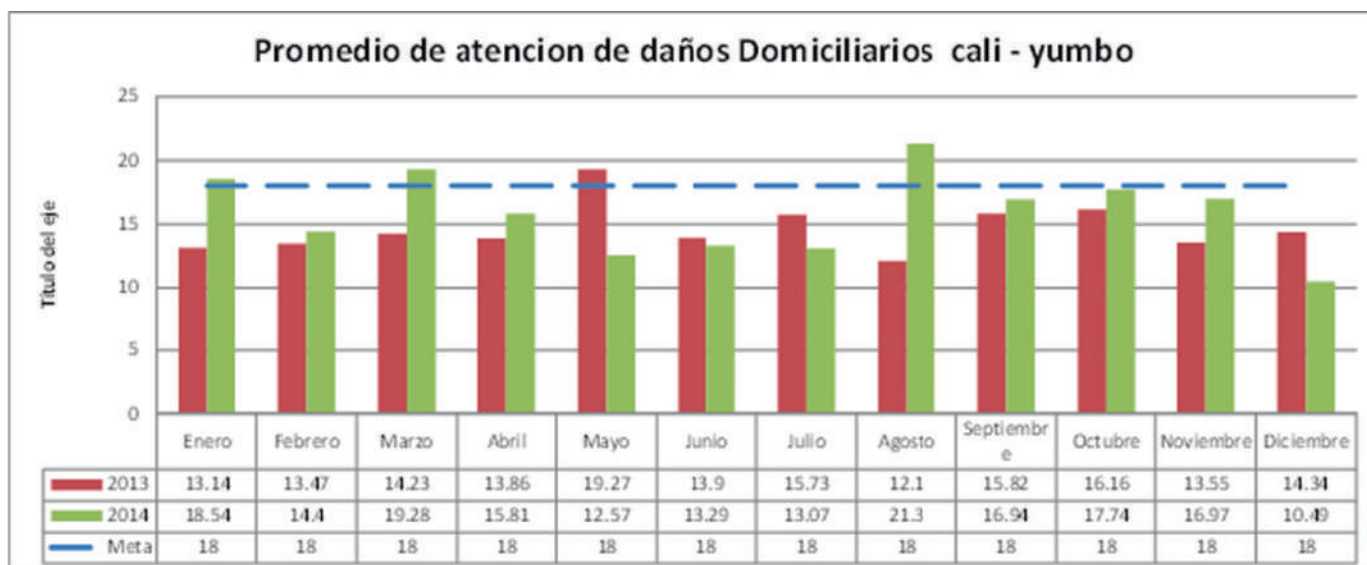
Energía Recuperada:

Considerando la información de consumos correspondiente a la energía firme registrada en OPEN al mes de Diciembre del 2014 y el universo de clientes intervenidos en cada uno de los programas de Fronteras Comerciales, Medida Indirecta, Focalizado, Causas de No lectura y Actuación Administrativa se calcula la energía recuperada de 17,5 Gwh.

ATENCIÓN DAÑOS DOMICILIARIOS

Área Funcional que tiene como objetivo, realizar el mantenimiento correctivo de las instalaciones y conexiones domiciliarias exteriores en la red aérea y subterránea en baja tensión del SDL.

Se deben seguir haciendo las gestiones para que los promedios de atención de daños residenciales en la zona urbana Cali-Yumbo se mantengan por debajo de las 18 horas con lo que se mejoraran las estadísticas y se disminuirán las compensaciones a aplicar.



PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

Las principales actividades que cumplieron con la meta establecida son:
Número de empleados por cada mil usuarios. (Meta 1.5; indicador a Diciembre 2014 0.95)

GESTIÓN AMBIENTAL DE LA DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA

En el primer bimestre del año se concluyó la investigación sobre el uso de aceite vegetal en las redes de Distribución de EMCALI.

En el primer bimestre del año se concluyó la investigación sobre el uso de aceite vegetal en las redes de Distribución de EMCALI, que realizó como proyecto de grado (calificado como meritorio) de la Ingeniera Ambiental Guissela Andrea Rebolledo Lozano; este trabajo se expuso en el “VI CONGRESO INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA DE LOS COMBUSTIBLES” – CIBSCOL 2014, el cual se realizó en marzo del 2014 en Cartagena de Indias.

Se gestionaron 90.328 Kg residuos industriales no peligrosos (chatarra, porcelana, retales de cable, medidores).

Así mismo se gestionaron 160.094 Kg de Residuos peligrosos RESPEL (transformadores libres de PCB y 2.131Kg de contaminados, aceite dieléctrico, baterías de plomo, condensadores, aserrín contaminado con aceite, bombillas fluorescentes, etc).

Se tomaron muestras para determinar el contenido de PCB 231 transformadores de distribución; resultando 3 contaminados. Estos transformadores junto con 2 equipos detectados a finales del año anterior se lograron incluir en el piloto de lavado de equipos contaminados que desarrolla la Empresa LITO en asocio con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS). Con la inclusión de estos transformadores en el piloto se logró economizar \$30.235.168 que corresponde a gestionar 4.204 kg a \$7.192.

Los servicios en la disposición de residuos peligros no valorizables ascendieron a \$111 millones de pesos y la venta de residuos industriales peligrosos o no ascendieron a \$153 millones de pesos, resultando un saldo a favor de EMCALI por cerca de \$41 millones de pesos.

La GUENE lidera la mesa de PCB para el Valle del Cauca en la cual participa la CVC, el DAGMA, la Universidad del Valle y EPSA; en esta mesa se está construyendo un proyecto de identificación de PCB en los transformadores particulares conectados a la red.

2.2 NEGOCIO DE ENERGÍA

La GUENE fue invitada al “Taller Regional de Experiencias sobre la Gestión de PCB y Sustancias Químicas en Centro América y Suramérica” que tuvo lugar en la Ciudad en el marco del proyecto “Desarrollo de la capacidad para la gestión y eliminación ambientalmente adecuada de los PCB”. En este taller tuvimos un papel protagónico por cuanto se desplazaron a un buen número de participante al CAES donde se realizó un taller práctico sobre la forma como se toman muestras y fuimos moderadores del panel de cierre del evento.

El equipo Ambiental de la GUENE ha participado en varias discusiones con el Grupo de Investigación de Biocombustibles GRUBIOC conformado por estudiantes y profesores de la Universidad del Valle y la Universidad Autónoma de Occidente. Con este grupo se está adelantando un plan que busca iniciar una investigación para la valorización y aprovechamiento de los residuos forestales; así mismo se realizó contacto entre este grupo y los profesionales de la PTAR-C con el objeto de que el grupo intervenga con investigaciones para mejorar en procesos de la PTAR-C y con los profesionales del grupo de innovación con el objeto de proyectar la suscripción de un convenio con ambas universidades para adelantar proyectos conjuntos.

LABORATORIOS CALIBRACIÓN DE MAGNITUDES ELÉCTRICAS Y ENSAYOS A ACEITES DIELECTRICOS

Auditorias y Evaluaciones

El ONAC realizó evaluación de vigilancia con base en requisitos contenidos en la norma internacional ISO/IEC 17025:2005 (Sistemas de Gestión técnico y de Calidad). a la acreditación de los Laboratorios de Ensayos y Medidas eléctricas con resultados muy satisfactorios.

La Dirección de Control Interno realizó Auditoria Interna al sistema de gestión ISO/IEC 17025:2005 con resultados muy satisfactorios

Calibración de Medidores de energía y Transformadores de Medida Cantidad de actividades realizadas en calibraciones

Año	Actividades
2011	28085
2012	29080
2013	28833
2014	30169



Con un crecimiento anual de 4.63 %

Ensayos a aceites Dieléctricos

Ingresos por actividades realizadas en ensayos a aceites

Año	Valores en \$
2009	189.517.787
2010	186.414.500
2011	264.619.794
2012	178.490.978
2013	153.080.511
2014	175.375.313



Con un crecimiento anual del 14.56 %

OTROS INDICADORES DE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL

Numero de empleados por cada 1000 suscriptores

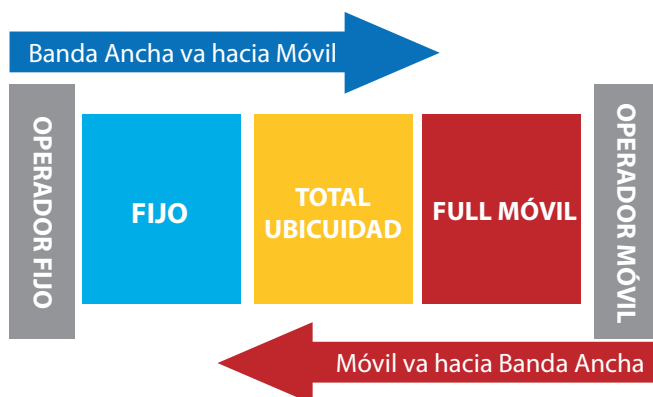
SERVICIO	2013	ene-14	feb-14	mar-14	abr-14	may-14	jun-14	jul-14	ago-14	sep-14	oct-14	nov-14	dic-14
ACUERDO	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
ENERGIA	0,98	0,98	0,98	0,97	0,97	0,97	0,97	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,95
Anexo 8													
TOTAL EMPLEADOS - ACUERDO	886	886	886	886	886	886	886	886	886	886	886	886	886
TOTAL EMPLEADOS	601	600	600	599	599	598	599	598	596	598	598	598	598
TOTAL SUSCRIPTORES	611.549	613.867	614.420	617.318	616.642	617.484	618.652	620.658	621.997	623.104	624.421	625.610	627.454

En lo recorrido en el año 2014 el Indicador ha estado por debajo de la meta (entre menor – mejor). Para el mes de Diciembre quedó estable en 0,95 siendo la meta 1.5 Trabajadores por cada 1000 clientes. Se incluye el personal del Corporativo.

METAS Y PROYECTOS PARA EL 2015

- Medición Inteligente AMI-EMCALI: Implementación y masificación de la Solución de Bajo costo con desarrollo in-house.
- Readecuación de Redes Subterráneas para mayor Continuidad y Confiabilidad del SDL.
- Intensificación del Programa de Reducción de Pérdidas y concepción de la nueva licitación de pérdidas para el 2016 bajo los parámetros de Gestión por Resultados y metodología MAE.
- Ejecución de los Proyectos PRONE aprobados al final de la Vigencia 2014.
- Aplicación a nuevos recursos PRONE ante Minminas.
- Alinear el Sistema de Gestión de Calidad con el Sistema de Gestión de Resultados del Negocio apropiando la Cultura de Calidad en la organización y la Gestión por Procesos.
- Construcción y puesta en funcionamiento de Nuevos Circuitos a 13.2 Kv, incluye el Circuito la Viga, Plan Parcial II y nuevas salidas de Subestación Centro.
- Proyecto ESCO EMCALI.
- Definición de Inversión en Proyectos de Generación de Energía Rentables.
- Optimización y actualización tecnológica de equipos en Subestaciones.
- Implementación de nueva estructura y Modelo de Operación por Procesos (MOP).
- Aprobar la Auditoría de Seguimiento de ICONTEC a la Certificación otorgada en el 2010, Certificación NTC-ISO-9001:2008, en Operación y Mantenimiento de Sistemas de Distribución de Energía Eléctrica en Media Tensión.
- Aprobar la Auditoría a los Costos AOM, como también la disminución de estos costos en el negocio de Distribución y Comercialización.
- Apalancamiento en las Vigencias futuras aprobadas para gestionar precios de compra de energía que permita tarifas de venta competitivas para las vigencias 2015 a 2017.

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES



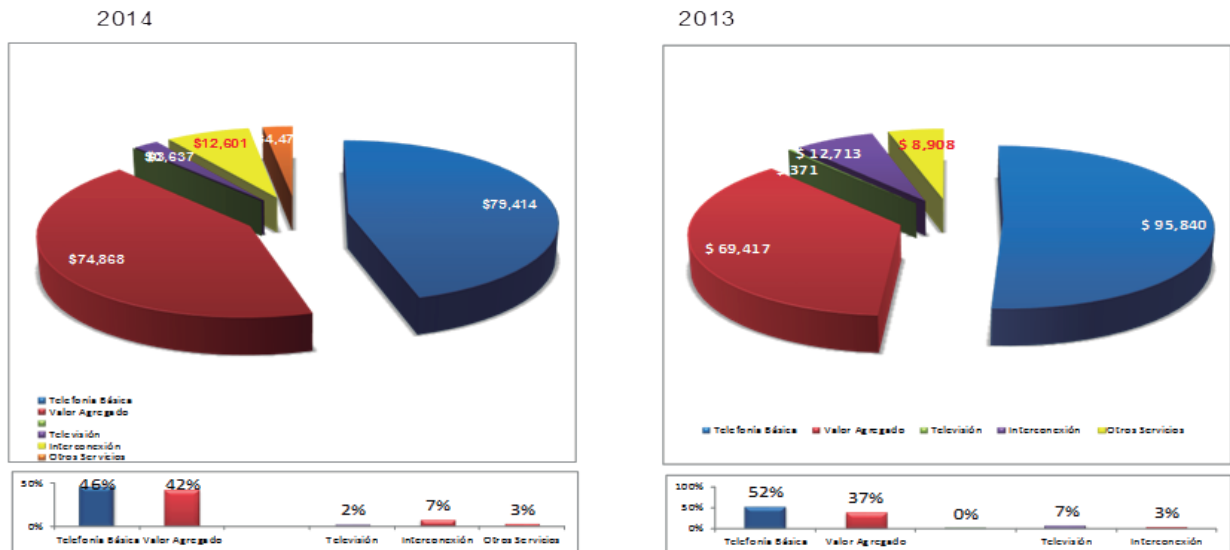
PERSPECTIVA FINANCIERA

Estado de Resultados

Descripción	Real a Diciembre 2014	Real a Diciembre 2013	Variación Absoluta	Variación %
(+) Ingresos Operacionales	\$ 172.217	\$ 185.115	(\$ 12.899)	-7%
(-) Costos de Ventas	\$ 109.277	\$ 101.297	\$ 7.980	8%
(-) Gastos Operacionales	\$ 44.692	\$ 39.857	\$ 4.835	12%
EBITDA	\$ 18.248	\$ 43.961	(\$ 25.713)	-58%
MARGEN EBITDA	10,60%	23,75%	-13,15%	-55%
(-) Provisiones, Amortizaciones y Depredaciones	\$ 50.733	\$ 49.243	\$ 1.489	3%
UTILIDAD OPERATIVA	(\$ 32.485)	(\$ 5.282)	(\$ 27.202)	-515%
MARGEN OPERATIVO	-18,86%	-2,85%	-16,01%	-561%
(+) Otros Ingresos	\$ 48.693	\$ 33.196	\$ 15.498	47%
(+) Otros Gastos	\$ 9.038	\$ 8.102	\$ 936	12%
(+/-) Resultado Financiero	\$ 7.170	\$ 19.812	(\$ 12.641)	-64%
MARGEN NETO	4,16%	10,70%		

En el análisis de los ingresos, costos y gastos, se puede observar que la rentabilidad operativa que presenta la ejecución, no es suficiente para cumplir con las expectativas o necesidades totales del negocio de telecomunicaciones. Esto derivado de no haber cumplido con las metas de ventas presupuestadas, a lo cual se le suma que los costos y gastos del negocio son en su gran mayoría fijos e ineficientes como se puede observar en los resultados.

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES



En el análisis de la composición de los ingresos, se puede observar que el valor agregado presenta una variación de 7 puntos porcentuales en la participación de los ingresos, manteniendo el valor en el nivel de los ingresos, esta variación responde al decrecimiento en el servicio telefonía básica.

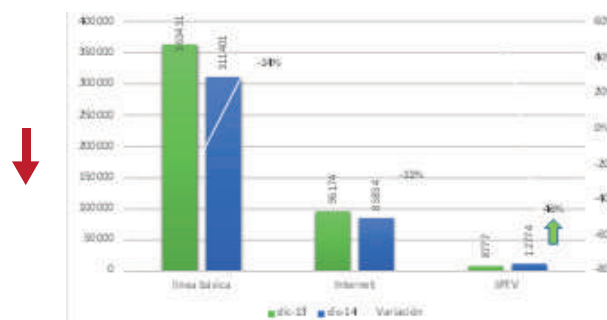
El servicio de televisión presenta un incremento importante de 881 puntos porcentuales, equivalentes a 3 mil millones de pesos. Pero este comportamiento no es suficiente para apalancar la pérdida de ingresos en el servicio de telefonía básica, pues esta presenta una reducción de 17 puntos porcentuales, equivalentes a 16.427 millones de pesos.

PERSPECTIVA DE CLIENTES

La vigencia 2014 presentó una situación compleja a nivel operativo, administrativo y comercial, circunstancias que se reflejaron en la disminución de la cantidad de clientes por tipo de servicio.

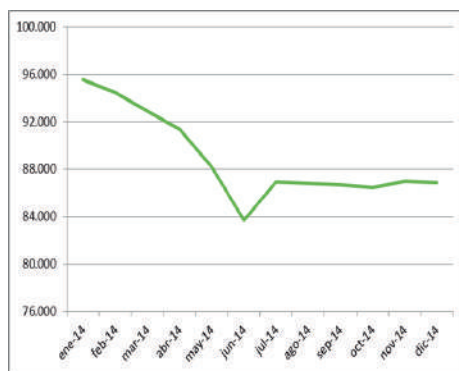
La falta de contratos de operación (ventas, instalaciones y reparaciones) agudizó la problemática de los tiempos de respuesta a los requerimientos de los clientes.

El mercado exige cada vez más variedad de precios, calidad y continuidad en el servicio, lo que genera una dura competencia día a día, el panorama son operadores que compiten por el mismo nicho de mercado.

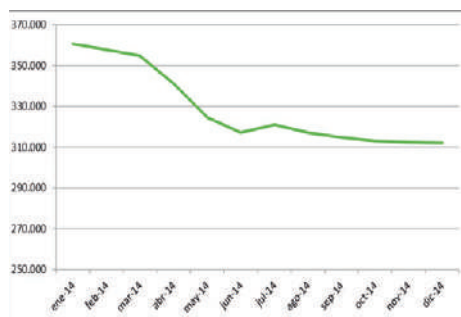


Evolución de clientes por producto

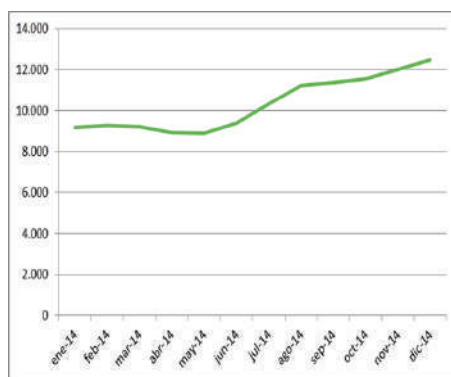
A partir del mes de Junio se logra estabilizar la pérdida de clientes para los servicios de Internet y Telefonía Básica como lo muestran las siguientes gráficas, el servicio de IPTV mostro un comportamiento creciente en toda la vigencia 2014.



Gráfica 1: Clientes Internet



Gráfica 2: Clientes Telefonía Básica

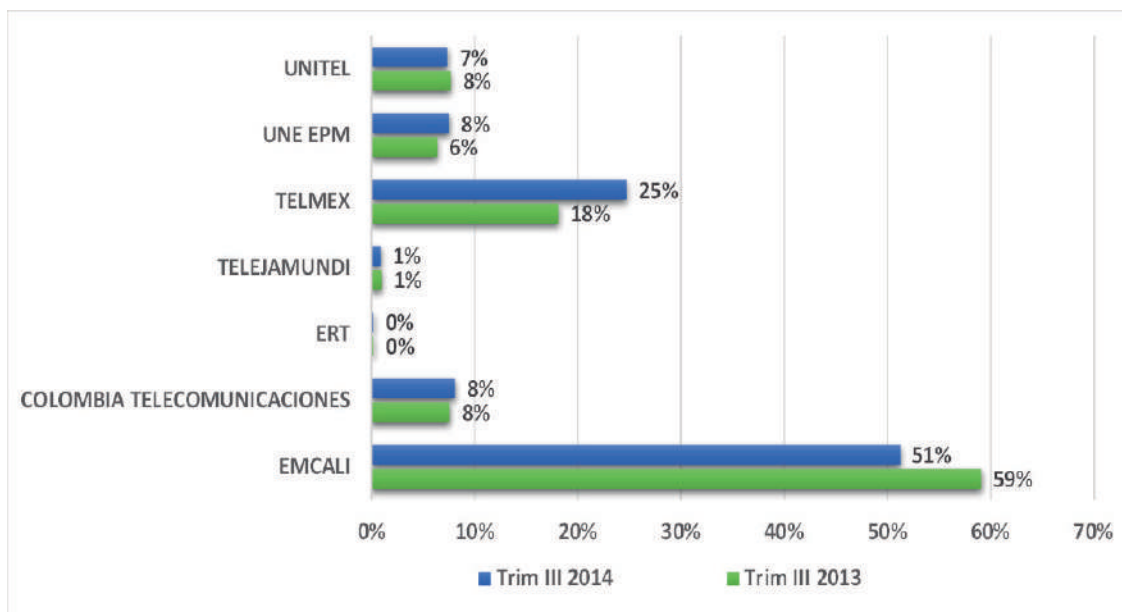


Gráfica 3: Clientes IPTV

A pesar de la situación evidenciada anteriormente en la vigencia 2014 se continuó con los trabajos para mejorar la calidad y continuidad de los servicios de Telefonía Básica Conmutada Local, Internet, e IPTV, con las mejoras y cambios realizados en las centrales y a nivel estructural de la red, así mismo se continuó en la búsqueda y adaptación de nuevas tecnologías que cada vez garantizarán la efectividad en los servicios prestados.

Participación en el mercado de Telefonía Básica

El mercado de TPBC continúa estando liderado por EMCALI Telecomunicaciones como se mencionó anteriormente, sin embargo cada periodo se puede analizar que se continúa teniendo un Churn creciente de clientes que disminuyen la proporción de la torta del mercado.



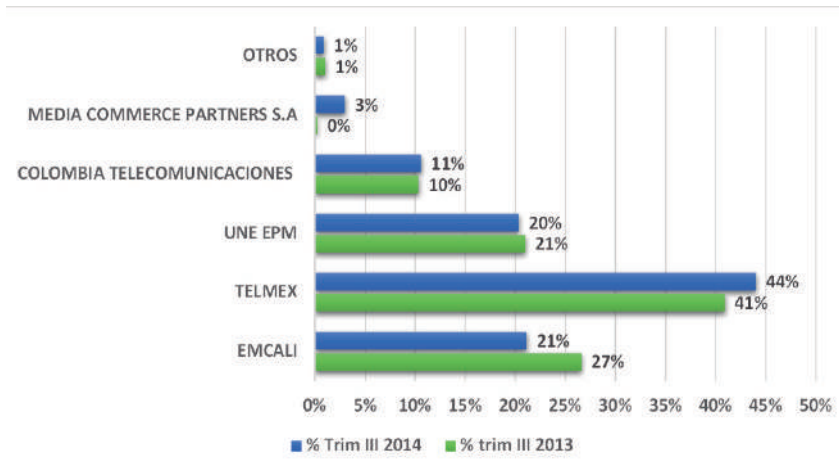
Gráfica 4: Participación en el mercado de Telefonía Básica

Participación en el mercado de Internet

Analizando los dos periodos se tiene que EMCALI Telecomunicaciones a pesar de contar con una sólida infraestructura, con diversidad de planes comerciales y con precios que se ajustan a las necesidades de cada cliente, es el operador del mercado (en el área de influencia) que ha sufrido una variación de -5 puntos porcentuales, al contrario de esta situación operadores como Telmex y Media Commerce Partners muestran una variación positiva de 3 puntos porcentuales.

La pérdida de participación en el mercado se ocasiona en un 65% por causas atribuibles al tiempo de respuesta empleado para atender las solicitudes de los clientes, el otro 35% equivale a causas del mercado, mejor oferta de la competencia y tiempos de respuesta de la misma en atención de solicitudes.

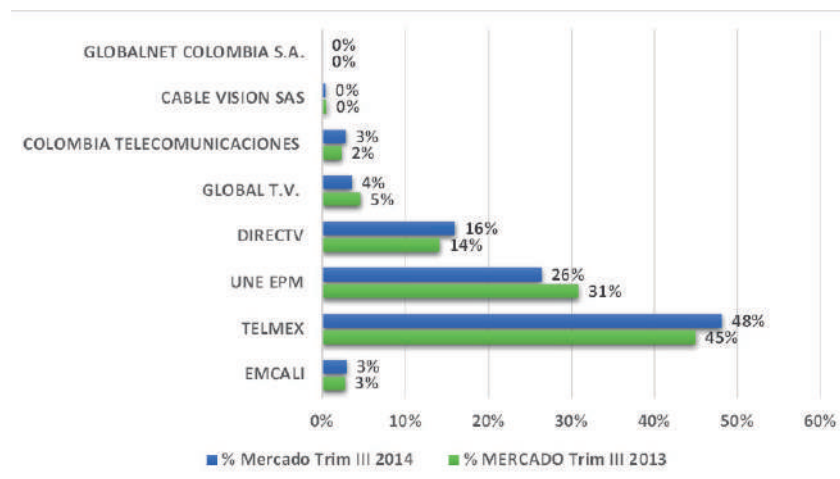
2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES



Gráfica 5: Participación en el mercado de Internet

Participación en el mercado de televisión.

La Unidad Estratégica del Negocio de Telecomunicaciones completa el portafolio de su oferta comercial a partir del mes de Julio de la vigencia 2013, en los meses de Agosto 2013 a Diciembre 2014 se logró captar 12.480 clientes.



Gráfica 6: Participación en el mercado de televisión

Durante la vigencia 2014 no fue posible cumplir las metas de participación en el mercado para ninguno de los servicios prestados, como se mencionó anteriormente se sigue siendo líder en la telefonía básica pero la porción de participación del mercado está 20 puntos por debajo de lo planeado (teniendo 50 de 70), en el caso del servicio de Internet el cual está proyectado como el “core” del negocio, aunque no se consiguió la meta se logró mantener una porción de mercado de 20%, para minimizar el impacto en el Churn de clientes se trabajó toda la vigencia en la estandarización y la expansión de la red, además de estar en desarrollo proyectos como el Cable submarino con el cual se soportará el tráfico de internet actual y su crecimiento en los

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES

próximos 10 años, dando conectividad entre Buenaventura y Cali y conectando la región con el resto del mundo.

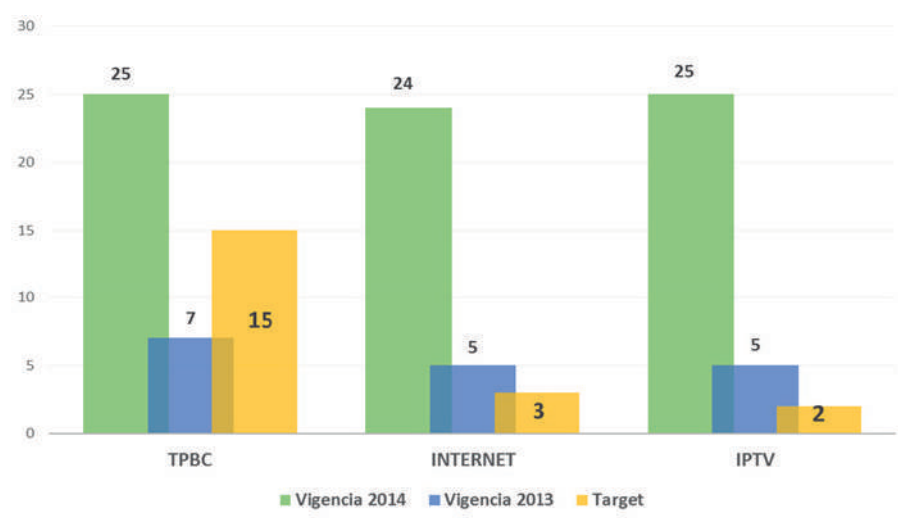
Así mismo se continuara con el desarrollo de políticas y estrategias comerciales en los segmentos masivo y corporativo con los que se pretenderá captar, fidelizar y retener clientes, ofreciendo diversidad de paquetes para los servicio de telefonía, internet y televisión.

PERSPECTIVA POR PROCESOS

Tiempo medio de Instalaciones

En la vigencia 2014 los tiempos de instalación presentaron resultados muy por encima de la meta proyectada, como se ha mencionado en todo el informe la falta de continuidad en los contratos de instalaciones generaron represamiento en las ordenes de trabajo, además de que al no contar con los suficientes insumos para completar la instalación se adiciona tiempo a la atención de la solicitud.

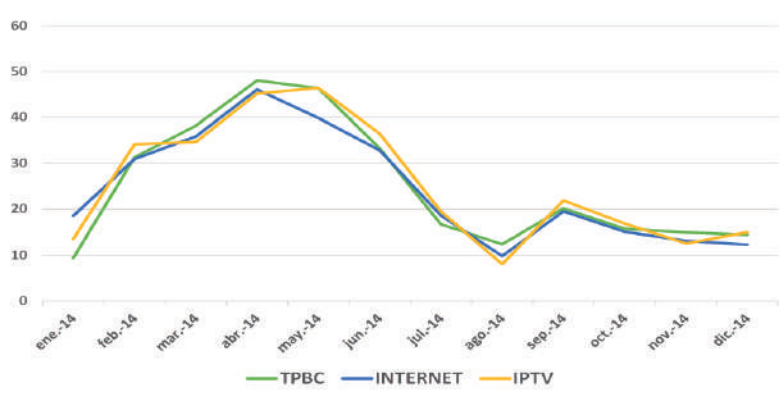
Por otra parte no existieron los suficientes controles que garantizaran la sincronía en la comunicación de las diferentes áreas que componen la instalación en cada una de sus partes.



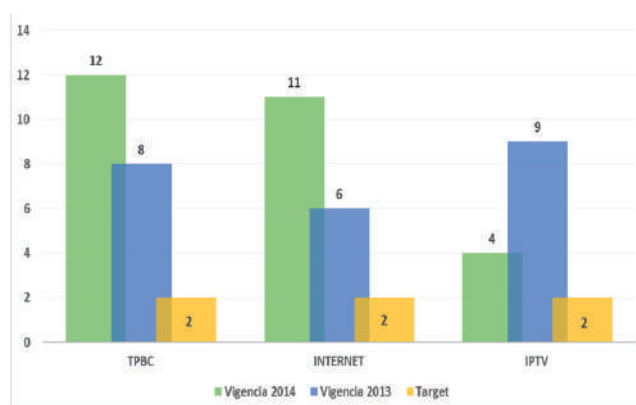
Gráfica 7: Comportamiento tiempo medio de instalación

En la siguiente gráfica se evidencia que la estabilización en la base de clientes a partir del mes de Junio es proporcional a la mejora en los tiempos de respuesta del servicio.

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES

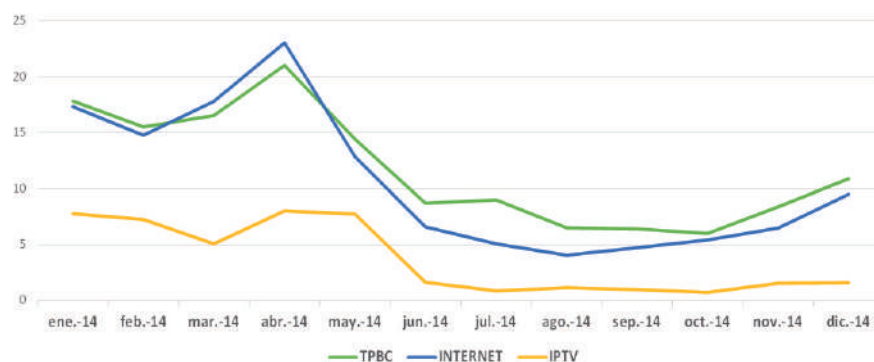


Tiempo medio de reparación



Gráfica 8: Comportamiento tiempo medio de reparación

Al igual que en las instalaciones, el II semestre del año 2014 tuvo una considerable disminución en los tiempos de respuesta de reparaciones para cada uno de los productos prestados, tal como se evidencia en la siguiente gráfica.



Daños pendientes

La cola de pendientes continuó disminuyendo hasta el mes de septiembre, el proceso de diagnóstico al reporte de falla se vio mejorado realizando ajustes técnicos y de métodos de trabajo, como resultado de las acciones realizadas en conjunto entre el Dpto. de Atención y Soporte al servicio y los Dptos. De la Dirección operativa de redes esta dirección.

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES

Para lograr mejores resultados en volumen de reparaciones, la programación y ejecución de las órdenes de trabajo se está realizando de manera masiva y por sectores. Esta modalidad permite menores desplazamientos, atender una mayor cantidad de reportes de falla diariamente por pareja de operarios y se deja la zona visitada sin daños pendientes de gestionar, generando impacto positivo en el servicio, este trabajo se hace con el 80% de recurso propio, el 20% restante se dedica a atender los derechos de petición y daños importantes.



Gráfica 9: Daños pendientes y TMR vigencia 2014

Inversión

La ejecución de la inversión para la vigencia 2014 alcanzó los 87%, distribuidos de la siguiente forma:

- En el carrier del pacifico \$26.745 MM.
- Sostenibilidad de la red \$7.216 MM.
- Contenido \$4.643 MM

2.3 NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES

Código	Descripción	APROPiación DEFINITIVA	REGISTRO/ COMPROMISO
410041030.1000.4120.4	PLATAFORMA TELEMEDIA PARA SERVICIOS Y CONTENIDOS INT	14,791,259,537.00	12,401,514,338.57
410041030.1000.4120.4	PROYECTO TIC	11,783,163,000.00	11,783,163,000.00
410041030.1000.4130.4	PROYECTO 99.9 CMS	9,890,146,377.00	9,322,429,659.40
RECURSOS 1		36,464,568,914.00	33,507,106,997.97
410041030.3000.4120.4	PLATAFORMA TELEMEDIA PARA SERVICIOS Y CONTENIDOS INT	9,300,508,423.07	7,103,308,435.63
410041030.3000.4120.4	PROYECTO TIC	11,736,700,284.00	11,736,700,284.00
410041030.3000.4130.4	PROYECTO 99.9 CMS	13,166,727,877.00	9,447,755,255.00
RECURSOS 3		34,203,936,584.07	28,287,763,974.63
TOTAL INVERSIÓN		70,668,505,498.07	61,794,870,972.60
Ejecución de la inversión 2014		87%	

Tabla 1: Ejecución de la inversión vigencia 2014

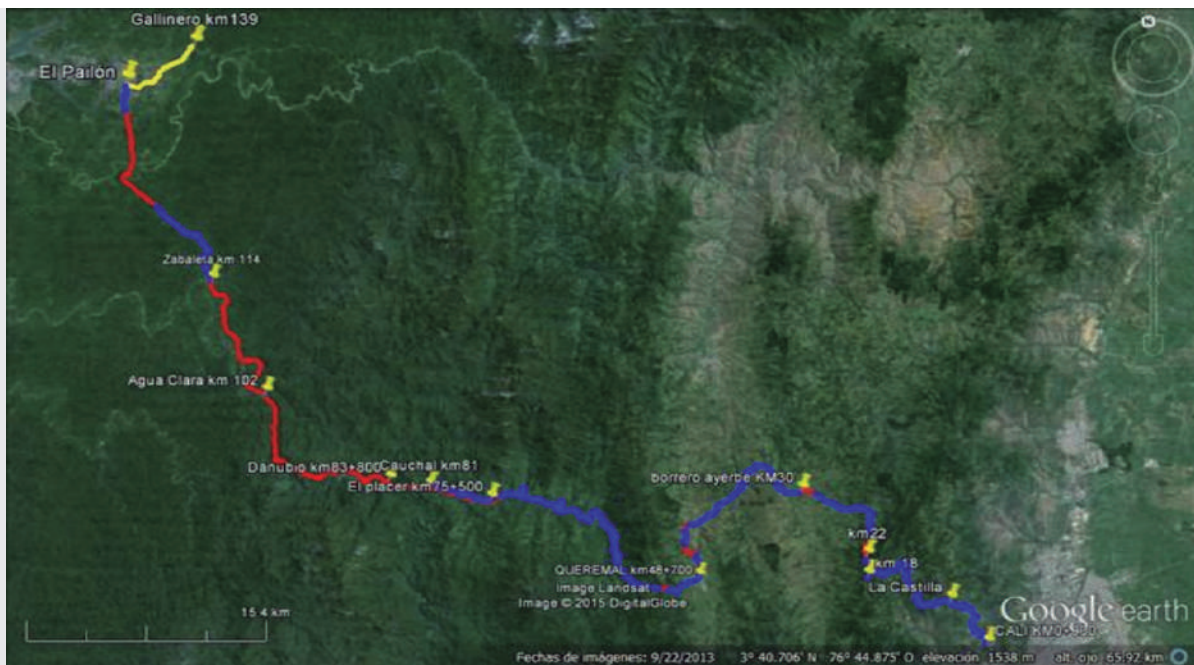
PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE



La Gerencia de Telecomunicaciones cumplió en un 91% con el plan de capacitación a sus funcionarios, los temas tratados fueron radioenlaces microondas, interfaz óptica, Valor agregado, mercado de servicios audiovisuales en un entorno convergente, Servicios públicos para ciudades inteligentes, Conocimientos GPON, Gestión servicios, Regulación y Normatividad en servicios públicos tecnologías de información y comunicaciones TIC, Directrices y políticas TICS, Elaboración presupuesto, Plan anticorrupción, Plan estratégico Telecomunicaciones, POT y Plan de desarrollo, Regulación y Normatividad, Seguridad en alturas, sistema de gestión de calidad, Fundamentos tributarios en comercio exterior, Interventoría y supervisión de contratos.

LOGROS

- ✓ Proyecto red canalizada de fibra óptica entre Cali buenaventura.



Avance de obra

- Sector 1: 47.200 mts 97,52%
- Sector 2: 33.000 mts 45%
- Sector3: 7.000 mts 14%

Subtotal Obra: 87.200 mts avance de 62,73%.

- ✓ Lanzamiento Plan oro, canales HBO Max, Antivirus ESET.
- ✓ Operación estabilizada en Q4 de 2014.