

# INFORME GESTIÓN INSTITUCIONAL VIGENCIA 2024 VERSIÓN PRELIMINAR



**EMCALI**  
¡Siempre Juntos!

Contenido

|   |    |
|---|----|
| <b>Gobierno Corporativo</b> .....   | 4  |
| <b>Gestión</b> .....  | 4  |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 5  |
| <b>Retos</b> .....  | 5  |
| <b>Gerencia Área Gestión Humana y Activos</b> .....                               | 6  |
| <b>Gestión</b> .....  | 6  |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 14 |
| <b>Retos</b> .....  | 18 |
| <b>Responsabilidad Social Ambiental Empresarial</b> .....                         | 22 |
| <b>Gestión</b> .....  | 22 |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 26 |
| <b>Retos</b> .....  | 27 |
| <b>Gerencia Área Abastecimiento</b> .....   | 27 |
| <b>Gestión</b> .....  | 28 |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 35 |
| <b>Retos</b> .....  | 36 |
| <b>Gerencia Área Financiera</b> .....   | 37 |
| <b>Gestión</b> .....  | 37 |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 42 |
| <b>Retos</b> .....  | 43 |
| <b>Gerencia Área Tecnología de la Información</b> .....                           | 44 |
| <b>Gestión</b> .....  | 44 |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 48 |
| <b>Retos</b> .....  | 48 |
| <b>Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado</b> ..... | 50 |
| <b>Gestión</b> .....  | 50 |
| <b>Logros Alcanzados</b> .....  | 69 |
| <b>Retos</b> .....  | 84 |
| <b>Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Energía</b> .....                    | 87 |



|  |            |
|--|------------|
| <b>Gestión.....</b>  | <b>87</b>  |
| <b>Logros Alcanzados.....</b>  | <b>108</b> |
| <b>Retos .....</b>   | <b>116</b> |
| <b>Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Tecnologías de Información y Comunicaciones .....</b> | <b>121</b> |
| <b>Gestión.....</b>  | <b>121</b> |
| <b>Logros Alcanzados.....</b>  | <b>151</b> |
| <b>Retos .....</b>   | <b>153</b> |
| <b>Secretaría General.....</b>   | <b>154</b> |
| <b>Gestión.....</b>  | <b>155</b> |
| <b>Logros Alcanzados.....</b>  | <b>158</b> |
| <b>Retos .....</b>   | <b>159</b> |



## Gobierno Corporativo

### Gestión

#### Gobernanza Corporativa

El área funcional de Gobernanza Corporativa participó en múltiples actividades para la gestión del área, entre ellas, con relación al Convenio Marco de Gobernabilidad, se adoptó la Resolución JD 008 del 20 de noviembre de 2024 por la cual se delegó a dos miembros de la Junta Directiva de EMCALI para conformar el Comité Coordinador del Convenio Marco de Gobernabilidad suscrito entre el Distrito Especial de Santiago de Cali y EMCALI EICE ESP.

Con relación a las buenas practicas, se adoptó la Resolución JD No. 001 del 31 de enero de 2024, por medio de la cual se modificó parcialmente la resolución JD No.001 del 06 de octubre de 2020 mediante la cual se adopta los Estatutos Internos de EMCALI. Igualmente, la Resolución JD No. 003 del 15 de febrero de 2024, modificó parcialmente los instrumentos de Gobierno Corporativo EMCALI. También, se adoptaron las resoluciones JD 004 del 02 de julio de 2024, JD 006 del 6 de agosto de 2024 y JD 007 del 15 de octubre de 2024 que modificaron el Anexo 3 “Reglamento de comités de Junta Directiva”.

En el marco de las relaciones interinstitucionales con relación a la gestión ante el Concejo Distrital de Santiago de Cali (Control Político) se atendieron 91 requerimientos tales como: proposiciones, comisiones de Concejo, constancias, derechos de petición y memorandos en el marco de la relación interinstitucional con el Concejo Distrito Especial de Santiago de Cali y otros temas diferentes relacionados con EMCALI y con relación a requerimientos de otras entidades, se tramitaron 1990 solicitudes de información y documentos de entes de control de la Personería, Agencia Nacional de Espectro, Alcaldía Distrital de Cali, Contraloría General de la Nación, CREG, Fiscalía General de la Nación, MINTIC, municipios de Palmira, Jamundí, Puerto Tejada, Yumbo, Otros Particulares, Personería Santiago de Cali, Presidencia de la República, Procuraduría General de la Nación, Registradora Nacional, SIC, Sindicatos de EMCALI, SSPD, Superfinanciera, Gobernación del Valle del Cauca. JAC, JAL, Dane, entre otros. De manera general, en el marco de las Relaciones Institucionales que hacen parte de las responsabilidades del área de Gobernanza Corporativa, se han atendido en total 2.081 requerimientos con un cumplimiento del 100%.



## Logros Alcanzados

- Actualización del procedimiento de conflicto de interés, publicado en Daruma.
- Socialización a 120 servidores públicos sobre la importancia de identificar y gestionar los conflictos de intereses.
- Curso virtual realizado en la plataforma e- Learning sobre Gobernanza Corporativa con el propósito de impactar a toda la organización. El cual quedó alojado en el botón de Gobierno Corporativo en la página web de EMCALI. <https://www.emcali.com.co/gobierno-corporativo>
- Mesas de trabajo con funcionarios de Personería de Cali cuyo propósito fue la de informar los canales de comunicación oficiales de la empresa, además, de informar el trámite que proviene de los entes de control respecto a los PQRS presentados por los usuarios.

## Retos

Impactar a todos los servidores públicos de la Empresa para apropiar políticas de ética y resolución de conflictos de interés ya que no solo es un imperativo moral, sino que también es una buena práctica de Gobierno Corporativo para la sostenibilidad de la Empresa dentro del marco de la eficiencia y la transparencia orientado a generar confianza a los grupos de interés. Logrando para la Empresa: 1. Fomento de la confianza. 2. Protección de la reputación. 3 Mejora en la toma de decisiones y 4. Clima organizacional positivo.

Establecer lineamientos que permita "Coordinar con todas las dependencias de la Empresa las respuestas a los requerimientos de los órganos de control" según el procedimiento "Atención a requerimientos de las entidades y organismos de control" y que permita una atención oportuna a requerimientos de los entes de control.



## Gerencia Área Gestión Humana y Activos

### Introducción

La Alta Gerencia de la empresa definió un período de transición con el fin de lograr la debida alineación entre el Plan de Desarrollo Distrital y el Plan Estratégico Corporativo de EMCALI EICE ESP, el cual comunicó mediante Memorando 100-1000132 de 27 de febrero de 2024 denominado “Transición Nuevo Plan Estratégico EMCALI EICE ESP 2024-2028.

A partir de lo anterior y teniendo en cuenta que la Gerencia de Área Gestión Humana y Activos, lidera los procesos de Gestión Humana y Gestión de Activos, los cuales prestan Soporte Empresarial de manera transversal aportando al logro de los objetivos de EMCALI, en este documento se presentan los resultados de los planes, programas, proyectos y/o actividades priorizadas durante la vigencia 2024, así como los logros y retos a enfrentar durante la vigencia 2025.

### Gestión

#### Gestión Planes, Programas, Proyectos y/o Actividades

##### Proceso Gestión Humana

- **Fortalecimiento de seguridad y salud en el trabajo** (Unidad Seguridad y Salud en el Trabajo)

**Objetivo:** Fortalecer el SG SST elevando los niveles de conciencia impactando cultura enfocado al nivel directivo.

##### **Beneficios**

###### **Financieros:**

1. Reducción de los costos indirectos asociados a la severidad (días perdidos) de un accidente de trabajo

###### **Operativos:**

2. Mayor disponibilidad de personal en condición saludable, incrementando la productividad

###### **Sociales, Ambientales:**

3. Disminución del impacto ambiental mediante el mejoramiento de las condiciones de trabajo (Salud mental, física y emocional)



**Presupuesto asignado:** \$9.503.000.000 más adiciones por parte de GUENTIC para un total de \$ 9.508.409.340

**Descripción del cumplimiento de las actividades:**

- Se realizaron 10 jornadas de capacitación al personal directivo en temas como Roles y Responsabilidades en SST, Resolución para trabajo en alturas, resolución en riesgo eléctrico, resolución espacios confinados y planes de emergencia del nivel Estratégico alcanzando una alta participación por parte de jefes de Unidad y Subgerentes.
- Se implementaron acciones de mejora para fortalecer la calidad de los datos del SG SST asociados al resultado de los indicadores de accidentalidad por cada gerencia de la siguiente manera:
  - Con el apoyo de la Gerencia de Gestión Humana y Activos se generan datos semanales, disponiendo de un Desbordado exclusivo para este fin y con el cual se realizan los reportes al Comité de Gerencia General.
  - La Unidad de Seguridad y Salud en el Trabajo desarrolló en el aplicativo Appsheet el registro de la accidentalidad con su respectivo informe y a partir del análisis de datos poder generar acciones inmediatas tendientes a la disminución de la accidentalidad. Bajo el mismo aplicativo se desarrolló la plataforma de sustancias químicas con sus respectivos controles dando cumplimiento a las disposiciones establecidas en el SGA (Resolución del Ministerio de Trabajo 773 del 2021)
  - Los datos de salud se han mejorado gracias a la creación del aplicativo Asimati permitiendo un mejor análisis del ausentismo general de la compañía y tomar acciones específicas frente a las condiciones de salud de los trabajadores.
- Se generó una adecuada asignación de recursos del SG SST ejecutando el 63,65% del presupuesto priorizando todas las necesidades en términos de prevención como elementos de protección personal, dotación de ropa y calzado; de la misma manera se efectuaron los exámenes médicos; en cuanto al 37% no contratado se debió a decisiones administrativas de GAGHA, GAE y GTI.
- El Sistema se movilizó a través de plataformas como AppSheet y Sharepoint gestionadas por la USST mientras que se dispone de un software que se pueda cargar en nube propia de EMCALI.



- **Plan de relevo generacional** (Unidad Gestión Compensación y Beneficios)

**Objetivo:** Plan de eficiencia empresarial, optimización de la productividad, operatividad, eficiencia y eficacia, por la alta competitividad del sector, con fundamentos en elementos de juicios objetivos y verificables como resultado de estudios económicos y financieros, para aliviar la excesiva carga de personal existente y conjurar la problemática actual, con el propósito de apuntar al relevo generacional o reconversión de cargos para fortalecer la operación.

**Beneficios**

**Financieros:**

1. Disminución Alta Carga Prestacional, Reducción de Gastos de personal del Componente frente a sus bajos ingresos operacionales.

**Operativos:**

2. Transformación de estructura organizacional y planta de cargos asociada a las nuevas tecnologías y fortalecimiento de otros componentes de EMCALI EICE ESP

**Sociales, Ambientales:**

3. Generación Nuevos Empleos, Promoción interna del recurso humano.

**Presupuesto asignado:** \$ 12.000.000.000

**Descripción del cumplimiento de las actividades:**

Se suscribieron 71 actas de conciliación entre EMCALI y la Defensoría del Pueblo para los trabajadores que se acogieron al plan de retiro voluntario compensado (PRVC) para GUENTIC, se cumplió con el 79% de la meta establecida la cual era de 96 personas.

Los trabajadores prestaron sus servicios hasta el 30 de diciembre 2024.

**Porcentaje de ejecución de actividades y análisis del resultado:**

El plan se ha ejecutado en su totalidad, cumpliendo al 100% con todas las actividades programadas. Se completó el análisis de viabilidad jurídica de factores internos y externos del PRVC, así como el cálculo actuarial correspondiente. Se llevó a cabo el análisis de las propuestas de oferta y la proyección de costos de la propuesta seleccionada.



Los resultados fueron presentados a la Alta Gerencia, logrando la apropiación de recursos presupuestales necesarios. Además, se realizó la socialización con actores internos y organizaciones sindicales y la presentación ante la Junta Directiva. Y se implementó con éxito la estrategia de difusión. Finalmente, se completó la suscripción de actas de conciliación, la ejecución de actividades de riesgo psicosocial y la gestión de los pagos, cerrando así el ciclo de ejecución del plan de manera satisfactoria.

Nota: El ajuste de la estructura organizacional considerando las vacantes actuales queda congelada ni será objeto de modificaciones hasta tanto no se concreten las decisiones estratégicas pertinentes y se estructure la nueva planta requerida para el componente de GUENTIC, en concordancia con las directrices corporativas.

- **Revisión planta de cargos** (Unidad Gestión Talento Humano y Organizacional)

**Objetivo:** Generar las opciones de ajuste que permitan contar con la estructura y el personal necesarios para dar el soporte empresarial

**Beneficios**

**Operativos:**

Contar con el personal suficiente para atender la prestación de los servicios cumpliendo con la Misión y Visión empresarial

**Descripción del cumplimiento de las actividades:**

En la revisión de la planta de cargos, la Gerencia de Área Gestión Humana y Activos, realizó el 100% de las actividades planeadas con cada una de las Gerencias Unidades Estratégicas de Negocio de Acueducto y Alcantarillado, Energía y Tecnologías de Información y Comunicación, logrando a través de herramientas y procedimientos propios la consolidación y levantamiento de la información relacionada con:

1. Identificación y ubicación de los cargos críticos, para la operación en cada Gerencia.
2. Identificación y ubicación por Gerencia de los Cargos Relevantes o requeridos para la prestación del servicio, con base en la planta de personal actual y sus características específicas (cantidad de casillas por cargo, indicaciones de cuidado en el ambiente laboral ICAL del personal, edad, fecha estimada de pensión, entre otros), considerándose este ejercicio como el inventario de necesidades de personal.



Una vez concluida la revisión de la planta de cargos de las Unidades Estratégicas de Negocio, la Gerencia de Área Gestión Humana y Activos, remitió el oficio 8000007182024 de fecha 30 de abril de 2024, mediante el cual informa del cumplimiento de la actividad, misma que consolida los resultados por gerencia.

### **Proceso Gestión de Activos**

- **Plan de Recuperación de Activos: Sistema Integral de Gestión de Activos (SIGA Fase 2)** (Unidad Gestión de Activos)

**Objetivo:** Aumentar la madurez del Sistema de Gestión de Activos de EMCALI

#### **Beneficios**

##### **Financieros:**

1. Beneficio debido al cumplimiento de la Resolución 015 de la CREG del 2018

##### **Operativos:**

2. Proyecto de innovación de proceso, por parte de la Resolución No. 2524 de 2022 del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

**Presupuesto asignado:** \$ 3.698.083.813

#### **Descripción del cumplimiento de las actividades:**

La Gerencia de Área Gestión Humana y Activos coordinó la preparación y atención de la Auditoría Interna ISO55001, se realizó jornada de Lecciones Aprendidas y dio inicio a la Fase II de SIGA con la revisión por la Dirección, donde se establecieron los compromisos gerenciales para la recuperación de activos.

En los procesos de capacitación se diseñó la estrategia para la consolidación y seguimiento con el fin de facilitar la divulgación y comprensión de la información pertinente a la gestión de activos e impactar en la toma de conciencia.

- **Plan Bienes Inmuebles no explotados** (Unidad Gestión de Activos)

**Objetivo:** Gestionar ante las UENS la información de los bienes inmuebles que consideran No Explotados o no se requieren para la operación de la empresa con el propósito de actualizar la información de los bienes inmuebles y se tomen decisiones gerenciales al respecto.



## **Beneficios**

### **Financieros:**

1. Reducción de costos fijos tales como (impuesto predial, valorización servicios públicos, costos administrativos etc.)

### **Operativos:**

2. Optimizar el recurso existente enfocado en la atención de los bienes que requieren mayor gestión

### **Sociales, Ambientales:**

3. Minimizar la posibilidad de ocurrencia de aspectos como invasión de los bienes inmuebles propiedad de EMCALI, impactos negativos a la flora y fauna.

## **Descripción del cumplimiento de las actividades:**

La Gerencia de Área Gestión Humana y Activos, llevó a cabo mesas de trabajo con las diferentes Gerencias de las Unidades Estratégicas de Negocio (UEN) que tenían como objetivo evaluar el estado de los bienes inmuebles no explotados de la Empresa.

Resultados: Se logró realizar reclasificaciones de bienes inmuebles en las Gerencias Estratégicas de Negocio de Energía, Acueducto y Alcantarillado.

Estas reclasificaciones ayudaron a actualizar el inventario y la clasificación contable de los bienes inmuebles de las gerencias.

Pendiente: Con la Gerencia de Unidad Estratégica de Negocio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (UENTIC), aún no se han concretado las reclasificaciones, lo que representa un área de trabajo por atender para completar el Plan al 100%

Para el año 2025, se priorizan las gestiones con la Gerencia UENTIC con el fin de culminar el proceso de reclasificación y lograr una visión integral de los bienes inmuebles de EMCALI. El porcentaje de ejecución de actividades a diciembre 31 de 2024 fue del 75%.



- **Modernización del Parque Automotor (Unidad Gestión Administrativa)**

**Objetivo:** Mejorar la disponibilidad del parque automotor.

**Beneficios**

**Operativos:**

Índice de disponibilidad del parque automotor  $\geq$  90%

**Sociales, Ambientales:**

Mayor capacidad de atención a los usuarios y clientes de los servicios que presta la Empresa.

**Descripción del cumplimiento de las actividades:**

La unidad Gestión Administrativa de la Gerencia de Área Gestión Humana y Activos mediante Memorando No. 8000011352024 del 17 de junio de 2024 solicitó a la Gerencia de Área Abastecimiento Empresarial la Inteligencia de Mercado para los vehículos de maquinaria amarilla, livianos y pesados la cual se cumplió en su totalidad.

Acorde con lo anterior, la Gerencia de Área Abastecimiento Empresarial presentó Informe Final de la Inteligencia de Mercado No. MC-009-2024, el cual tiene por objeto “Información detallada para el abastecimiento de automotores nuevos que requiere EMCALI EICE ESP para la operación administrativa y operativa de vehículos livianos, pesados y/o maquinaria amarilla, que incluye mantenimientos preventivos, nuevas tecnologías, precios del mercado, tiempos de entrega, entre otras”. La cual se cumplió totalmente.

La Unidad Gestión Administrativa de la Gerencia de Área de Gestión Humana y Activos remitió estudio Inteligencia de Mercado para los vehículos de maquinaria amarilla, livianos y pesados el 4 de octubre 2024 a la Gerencia General, Gerencias Estratégicas y la Gerencia de Área Financiera, que incluye el resultado del informe final y sus anexos con el fin de determinar cuál será modalidad de adquisición de los vehículos de acuerdo con los presupuestos asignados de cada gerencia. De esta actividad se encuentra en ejecución la definición y decisión por parte de la Alta Gerencia la modalidad o la estrategia de adquisición.

De manera general se ha cumplido con un 50 % de las actividades administrativas y técnicas para determinar la cantidad de vehículos de maquinaria amarilla, livianos y pesados; una tarea que se realizó en conjunto con las Unidades Estratégicas de Negocio y el Área de Mantenimiento Parque Automotor. Además de contar con el estudio de inteligencia de mercado realizado por la Gerencia de



Área de Abastecimiento Empresarial y el apoyo técnico del Área de Mantenimiento Parque Automotor.

Tal como se ha mencionado está pendiente la decisión de la Alta Gerencia en cuanto a la modalidad o estrategia de adquisición para determinar la cantidad de vehículos a comprar, con el presupuesto aforado para el cumplimiento del proyecto.

- **Construcción Nueva Sede EMCALI (Unidad Gestión Administrativa)**

**Objetivo:** Generar el análisis para formular proyecto que permita contar con un ecosistema empresarial, logrando consolidar una secuencia de edificios que se conviertan en hito a nivel de ciudad con el fin de alojar gran parte de la población de EMCALI generando además de la imagen institucional, recordación y ahorro financiero en el tiempo.

**Beneficios**

**Financieros:**

Reducción de gastos de funcionamiento por concepto de arrendamiento del edificio CAM, posible reúso de edificaciones ocupadas en mejores condiciones, reducción en costos de desplazamiento del personal, consumos de gasolina y rodamiento de vehículos, uso de energías renovables bajo consumo, reducción de costos de operación y gastos de funcionamiento dado que la APP permite hasta 25 años de concesión llave en mano incluido los costos de mantenimiento del edificio, reducción de la estimación de costos póliza multiriesgos por daño y hurto, entre otros.

**Operativos:**

Concentración de procesos, reducción de tiempos de respuesta, reducción de desplazamientos, aumento de la productividad, sentido de pertenencia, motivación empresarial, incentivo tecnológico, mejoramiento ambiente laboral, incremento de espacios lúdicos, espacios de trabajo y zonas de esparcimiento.

**Sociales, Ambientales:**

Oxigenación del sector, mejora de los servicios a la comunidad, nuevo centro de atención al público, desarrollo de ciudad con parques lineales, espacios de esparcimiento, posible expansión de zonas comerciales en el sector, desarrollo urbano, imagen corporativa, diseño orgánico, espacios de tratamiento social y ambiental para generación de recorrido lineal ambiental.



### **Descripción del cumplimiento de las actividades:**

De conformidad con el proyecto estratégico para construcción de la nueva sede EMCALI EICE ESP se ha venido adelantando actividades asociadas con la etapa preliminar de planeación. A finales de la vigencia 2024 se llevó a cabo reunión con la empresa que ha realizado este tipo de proyectos, con el fin de contar con posible asesoría para la ejecución del mismo. En la vigencia 2025, se espera realizar reuniones con las Unidades de Prospectiva de cada UEN con el fin de contemplar la visión del negocio y revisar los predios para la utilización de espacios para la nueva sede.

Nota: Esta gestión se está realizando de la mano con la Subgerencia de Planeación y la Unidad de la PMO corporativa con el fin de poder estructurar la formulación del proyecto que permita hacer una presentación en las mesas de negocio para poder constituir una alianza público privada de conformidad con lo estipulado desde la Gerencia General.

## **Logros Alcanzados**

### **Proceso Gestión Humana**

#### **Unidad Gestión Talento Humano y Organizacional**

- Certificación del 99% de los trabajadores expuestos a trabajo en alturas, en cumplimiento de la normativa aplicable a EMCALI y logrando actualizar competencias en el personal tendientes a garantizar la seguridad de los trabajadores y de la comunidad en general, en la prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Actualmente se cuenta con 391 trabajadores certificados para trabajo en altura.
- Implementación de la práctica Mentoring como una nueva estrategia de gestión del conocimiento que busca desarrollar experiencia, incentivar el liderazgo, la colaboración y mejorar la productividad, adoptada mediante Resolución GG10000504 del 15 de septiembre de 2024, de la cual se ha logrado que:
  - Siete Trabajadores de GUENAA realicen práctica de la Tecnología en Supervisión de Redes de Energía en la Unidad de Mantenimiento GUENE.
  - Diez Trabajadores ingresaran a la Subgerencia de Agua Potable para obtener la experiencia requerida para la certificación de competencias laborales.



- Implementación del Modelo de Gestión del Conocimiento mediante la aplicación de Transferencia de Conocimiento del personal de GUENTIC que aceptó plan de retiro voluntario y se encontraban desempeñando funciones en cargos críticos.
- Desarrollo de la Escuela de Liderazgo de la Universidad Corporativa, logrando llegar al 49% de la población objetivo y realizar el recorrido por el 45% de la escuela en mención.

### **Unidad Seguridad y Salud en el Trabajo**

- Se disminuyó en un 16% la cantidad de Reportes Accidentales y se reduce la mortalidad.
- Se vincula el 98% al nivel directivo en el desarrollo del Plan para Respuesta a Emergencias, sensibilizando en los roles y responsabilidades del SG SST, y tareas de riesgo alto.
- Se consolidaron los inventarios de químicos y se logra etiquetar el 80% de sustancias alineadas al SGA
- Se alcanzó la meta del 85% en el cumplimiento del plan de trabajo.
- Se logró la formación de 1131 colaboradores en temas de seguridad vial
- Se actualizó y estructuró en el 70% de la gestión documental del Plan Estratégico de Seguridad Vial PESV.
- Se cumple el 100% del plan de comunicaciones asociado al PESV propuesto
- Se aumentó en un 81.2% la vacunación contra influenza
- Se amplió la cobertura en SVE visual en un 87% de los servidores públicos
- Se logró impactar al 97.9% de los servidores públicos dentro del SVE Riesgo Cardiovascular y Estilos de vida saludable
- Se aumentó la cobertura de los programas de SPA y Riesgo Psicosocial
- Se articula el aplicativo Asimati logrando la detección en tiempo real de los ausentismos por causa médica de origen común, AT y EL; lo cual ha facilitado el acompañamiento al reintegro por parte de las profesionales en terapia ocupacional, fisioterapia y riesgo psicosocial.

### **Unidad Compensación y Beneficios**

- Estructurar y ejecutar junto con la Secretaría General el plan de retiro voluntario compensado para la GUENTIC cumpliendo con un 78% de la meta establecida.



## **Proceso Gestión de Activos**

### **Unidad Gestión de Activos**

- Realización del inventario selectivo de cuentas personales enfocado a vehículos con un alcance logrado del 100% para un total de 611 vehículos.
- Se resalta la tendencia al incremento de fortalezas y la disminución de No conformidades encontradas en las Auditorías al Sistema de Gestión de Activos bajo ISO 55001.
- Se logró la articulación del Corporativo con las Unidades Estratégicas de Negocio para la correcta clasificación contable de los bienes inmuebles.

### **Unidad Seguridad Física y Electrónica**

- Implementación de sistemas de seguridad electrónica en la Subestación Sur, San Antonio y Granja solar.
- Desarticulación de diez bandas delincuenciales dedicadas al hurto de infraestructura de servicios públicos y la aprehensión de 77 individuos dejados a disposición de la Fiscalía.
- Apoyo en la recuperación de la Finca La Cajita, impactados por situaciones de invasión y apropiación indebida.
- Participación activa en la auditoría de seguimiento a la Certificación ISO55001 en la distribución de servicios energéticos. La Unidad fue destacada por su gestión en seguridad de las subestaciones.
- Los índices de número de agresiones y robos al patrimonio se mantuvieron dentro de la meta fijada para la presente vigencia, la cual no superó el 10% del total de las sedes custodiadas.

### **Unidad Gestión Administrativa**

- Creación prototipo para digitalización de órdenes de mantenimiento MAXXIMO (mantener los activos en funcionamiento de forma eficiente)
- En un esfuerzo por mejorar el proceso contractual en la GAGHA, se expidieron lineamientos dirigidos a funcionarios y contratistas involucrados en la planeación y gestión contractual de las unidades, así como al equipo de gestores de contratos de la UGA. Se cuenta con lineamientos para (i) la contratación de prestadores de servicios, (ii) la gestión de cotizaciones, (iii) el trámite de procesos contractuales con persona jurídica, desde la planeación de las condiciones de la contratación hasta la suscripción del contrato y designación del supervisor, incluyendo una relación de las inconsistencias más recurrentes en los documentos que remiten las unidades y que suelen generar reprocesos y (iv) para dejar constancia



mediante informes de supervisión e informes del contratista del cumplimiento de las obligaciones de los contratistas por prestación de servicios.

- Se emprendió una gestión de seguimiento de los gastos comprometidos no causados (GCNC) constituidos para el 2024, provenientes de vigencias anteriores, que dio como resultado una reducción del 98,9% de los mismos, pasando de \$27.458.837.566 (sin incluir los gastos propios de la nómina y AGOP que no son fácilmente identificables), a \$287.588.615 (igualmente sin incluir nómina).
- Se gestionó información requerida por la Gerencia General y Gerencia Financiera Información Leasing BdO, el AFGMPA articuló con las diferentes Unidades Estratégicas de Negocio mesas de trabajo que permitieron establecer cantidades de vehículos y equipos a reponer o comprar y la priorización de los mismos en años (mediano, corto o largo plazo) Esta información recopilada y la estimación del presupuesto requerido le permitiría a la Alta Gerencia tomar decisiones sobre la modalidad de adquisición y aforo de los recursos necesarios en cada vigencia, dicha información recopilada y enviada mediante Oficio No. 805-0513-2023.
- Se realizó actualización de Resolución No.0063 del 27 de julio de 1994 a Resolución 8000004982024 del 13 septiembre de 2024: Por medio de la cual se establece la Reglamentación para el retiro del servicio, para baja definitiva y la determinación final relacionada con el parque automotor propiedad de EMCALI EICE ESP - Dejó sin efecto la Resolución JD 000063 del 27 de julio de 1994.
- Se realizó actualización de la Resolución No.000899 del 29 de marzo de 2005 a Resolución GG 10000056922023 - Reglamento de Transportes de EMCALI EICE ESP de diciembre de 2023 - Dejó sin efecto la Resolución No.000899 del 29 de marzo de 2005
- Atención en planta CODE de vehículos que se presentarán a revisión técnico mecánica (PRE - RTM), con lo cual se garantiza que cuando el vehículo asiste a la cita, pasa sin generar costos adicionales.
- La aseguradora Allianz, líder del programa de seguros de EMCALI EICE ESP, entrega a la Empresa un incentivo denominado “bono por buena experiencia”, que corresponde al comportamiento en términos de siniestros que tenga el programa.
- Se obtuvo bonificación por buena experiencia del Programa de Seguros, vigencia 2021-2022 un total de \$116.123.398, detallados así:
  - Póliza IRF \$35.159.091
  - Póliza Multirriesgo \$58.700.435
  - Póliza Transporte de Mercancías0: \$74.200
  - Póliza Todo riesgo construcción y montaje: \$210.000
  - Póliza de Manejo: \$1.041.250
  - Póliza RCE: \$20.938.422



Este bono, para la vigencia 2021-2022, asciende a la suma de \$102.990.000 y ha sido entregado en especie a EMCALI EICE ESP, por medio de un vehículo 0 km, marca Suzuki línea New Cross, modelo 2024, quedando un saldo a favor de \$13.133.398

## Retos

### Proceso Gestión Humana

#### Administración Gerencia (aplica para los dos procesos)

- Lograr una adecuada implementación de la separación de la Gerencia GAGHA en la Gerencia de Gestión Humana y Gestión de Activos, aplicando la gestión del cambio organizacional para los componentes de proceso, personas y tecnología.
- Establecer Acuerdos de Nivel de Servicio conforme los recursos y capacidades reales en línea con el planteamiento metodológico definido.

#### Unidad Gestión Talento Humano y Organizacional

- La Empresa ha determinado lograr una transformación digital, para ello además de contar con los equipos y hardware, es necesario formar a los trabajadores en el uso de nuevas tecnologías, por ello, para el año 2025 se propone desarrollar la competencia “orientación a la cultura digital” en aprovechamiento de la Alianza con el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, el Ministerio de las TICs y la OIT, mediante convenio SENATIC suscrito a finales del año 2024.
- Con el propósito de mitigar la posible pérdida de conocimiento clave por desvinculación del personal en cargos críticos y extender el conocimiento hacia diferentes áreas de la Empresa, se requiere ampliar la aplicación el Modelo de Gestión del Conocimiento, mediante:
  - Fortalecimiento el desarrollo de la Universidad Corporativa EMCALI, aprovechando la experiencia y el conocimiento de talento humano como formador interno en las escuelas y programas de la Universidad.
  - Implementación del programa de transferencia de conocimiento individual
  - Creación del Centro de Entrenamiento mediante Unidad Vocacional de Aprendizaje en Empresa UVAE avalada por el Ministerio del Trabajo, que hacia el futuro pueda prestar sus servicios a otras entidades.



- Las universidades regionales han retirado las ingenierías de la jornada nocturna y de igual forma se viene presentando una baja demanda de estudiantes en ingenierías aplicables al sector de energía, acueducto y alcantarillado, siendo estos conocimientos fundamentales para los servicios que presta la Empresa, por ello, es necesario establecer alianzas con diferentes entidades educativas para generar proyectos de educación que permitan mantener la capacidad operativa sustentada en el conocimiento, de igual forma, guiar a los trabajadores para estudiar y aplicar sus proyectos de grado en EMCALI, fomentando un ambiente de aprendizaje.

### **Unidad Seguridad y Salud en el Trabajo**

- Implementar una plataforma que permita realizar el control y seguimiento operativo y mejorar los tiempos en la toma de decisiones.
- Continuar involucrando al personal directivo de la empresa en el SG SST y sus implicaciones legales.
- Fortalecer los controles para proveedores y contratistas en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Identificar, evaluar y controlar los riesgos que pueden surgir en los cambios o proyectos nuevos, adquisición de maquinaria, tecnología, nuevos productos o servicios, cambios en materias primas, nuevos lineamientos y decisiones administrativas mediante la gestión del cambio.

### **Proceso Gestión de Activos**

#### **Unidad Seguridad Física y Electrónica**

- Atender las necesidades de seguridad electrónica en la Subestaciones Arroyohondo y Termo Yumbo, las plantas de tratamiento PTAR, Puerto Mallarino y Rio Cali.
- Fortalecer las relaciones con los organismos de seguridad del Estado y entes de control para atender las necesidades de seguridad de la infraestructura.
- Suscribir contratos interadministrativos con la Policía Metropolitana para neutralizar el hurto de infraestructura.
- Entregar de conformidad el proyecto de pasillos motorizados para el edificio administrativo CAM.
- Diseñar un proceso contractual para la prestación del servicio de vigilancia por un periodo igual al de la administración actual con vigencia futura ordinaria; es decir hasta el 30 de noviembre de 2027.
- Optimizar la flota de vehículos asignada al pool de conductores y patrulla de la Unidad Seguridad Física y Electrónica.



- Mantener los sistemas de seguridad electrónica en óptimas condiciones de funcionamiento y asegurar la disponibilidad de los mismo en un 90%.

### **Unidad Gestión Administrativa**

- Radicación de los requerimientos en la GAE o donde corresponda, en el primer trimestre de la vigencia 2025. Esto depende de que las unidades que conforman la Gerencia preparen y radiquen los procesos de contratación desde los primeros meses del año y, a su vez, que se cuente con el recurso necesario en el presupuesto.
- Culminación y puesta en funcionamiento del aplicativo MAXXIMO para la radicación de las necesidades de mantenimiento locativo.
- Definición del anteproyecto de diseño de la nueva sede para EMCALI EICE ESP.
- Realizar la contratación de la “consultoría para el diagnóstico y actualización de fichas técnicas de los inmuebles del alcance certificable de EMCALI EICE ESP - plan integral de mantenimiento de bienes”.
- Inicio del trámite contractual en el primer trimestre del año: Un reto importante será empezar con el trámite de los procesos contractuales más temprano en el año para evitar el colapso en la Gerencia de Abastecimiento Empresarial y el riesgo de que se cierren los procesos por falta de tiempo para gestionarlos y ejecutarlos. En el 2024 fueron devueltos 23 procesos contractuales no concretándose en contratos y, por ende, la GAGHA no pudo ejecutar los correspondientes recursos ni cubrir las necesidades.
- Fomentar la cultura de la liquidación temprana de los contratos
- Fortalecer Plan de Mantenimiento Preventivo asegurando que todos los vehículos mantengan los estándares de seguridad necesarios, derivados de las revisiones periódicas a los sistemas de frenos, neumáticos, luces y otros elementos que hacen parte del mantenimiento.
- Implementar una plataforma de monitoreo y localización en tiempo real de todo el Parque Automotor, para contar con datos confiables, mejorar la administración de la flota y cumplir con la normativa de la Resolución 40595 de 2022.
- Reforzar la estrategia de contratación para el mantenimiento del parque automotor, asegurando que los contratistas sean representantes de marca o concesionarios con altos estándares de calidad y capacidad financiera, con el fin de obtener respuestas rápidas y reducir costos de intermediación y demoras.
- Cumplir con el plan de reposición vehicular mediante acciones coadyuvadas por la Alta Gerencia y unidades estratégicas de negocio y de soporte empresarial, con el fin de reducir los costos de mantenimiento y aumentar la disponibilidad de los vehículos. Este proceso debe incluir compras escalonadas conforme con el presupuesto asignado por las gerencias y con la imperante necesidad de renovar la flota para garantizar una operación eficiente.



- Sistematizar el proceso de mantenimiento del parque automotor, integrando la información de la hoja de vida de los vehículos y el PESVE para mejorar la gestión de la flota.
- Actualización constante sistema gestión de mantenimiento Modulo PM: Actualizar el módulo de gestión de mantenimiento para registrar, programar y controlar el mantenimiento de cada vehículo y los costos asociados, con el fin de mejorar la trazabilidad, eficiencia y cumplimiento de los plazos de mantenimiento.
- Proceso de contratación de Corredores de Seguros: El contrato actual de los Corredores de Seguros se vence el 31/08/2025, de allí que se requiere iniciar con el proceso de contratación de la nueva vigencia: 01/09/2025 – 31/08/2026
- Proceso de contratación Programa de Seguros: El Programa de Seguros actual se vence el 19/11/2025, de allí que se requiere iniciar el nuevo proceso para la vigencia 19/11/2025 – 18/11/2026. Previamente se requiere gestionar la Vigencia Futura ante la Junta Directiva.
- Contratación por intermedio de la aseguradora de la actualización de los valores asegurables de los activos de EMCALI EICE ESP, requerida para la contratación de la vigencia 19/11/2025 – 18/11/2026, de la póliza Multirriesgo.



## Responsabilidad Social Ambiental Empresarial

### Introducción

La Subgerencia de Responsabilidad Social Ambiental Empresarial – SRSAE está adscrita a la Gerencia General y está a cargo del Subproceso 010301 “Responsabilidad Social Empresarial y Gestión Ambiental Empresarial 010302

La SRSAE, tiene como objetivo brindar los lineamientos para la sostenibilidad empresarial en la cadena de valor y orientar la construcción de relaciones de confianza de largo plazo con sus grupos de interés - partes interesadas, para contribuir con la prevención y mitigación de impactos económicos, sociales y ambientales en el marco de un buen gobierno.

La Unidad de RSE, tiene como objetivo gestionar la Responsabilidad Social Empresarial en la cadena de interés y en la construcción de relaciones de confianza de largo plazo con nuestros grupos de interés - partes interesadas, la implementación de buenas prácticas de responsabilidad social y contribuir con la prevención y mitigación de impactos sociales en el marco de un buen gobierno corporativo.

La Unidad de Gestión Ambiental tiene como objetivo establecer e implementar acciones encaminadas a dirigir la gestión ambiental de la Empresa, velando por el cumplimiento de la normatividad ambiental, el uso eficiente de los recursos naturales, la prevención de la contaminación, la conservación del ambiente y el mejoramiento del desempeño ambiental de la empresa.

### Gestión

#### A. RESULTADOS DE NIVEL ESTRATÉGICO

1. OBJETIVO C7. Mejorar los procesos de la organización y la articulación entre las UEN y las gerencias de soporte

Gestión realizada:

Se trabajó en el mejoramiento de los procesos de la organización y la articulación entre las Unidades Estratégicas de Negocio y las gerencias de soporte, siendo este objetivo de la búsqueda de la optimización, eficiencia, comunicación y la colaboración dentro de la empresa.



Algunas de las acciones que se llevaron a cabo para lograr el objetivo:

- Reuniones con la comunidad
- Mesas de trabajo institucional e interinstitucional

Análisis de resultados:

Las acciones realizadas incluyen reuniones con la comunidad y mesas de trabajo institucional e interinstitucional, se observaron varios aspectos clave:

**Participación y Compromiso de la Comunidad:** las acciones adelantadas por los profesionales de la Unidad han permitido acceder a espacios comunitarios, generando un incremento en la asistencia y participación de la comunidad.

**Resultados de las mesas de trabajo:** en los temas tratados con la comunidad y las instituciones, se trabaja sobre las necesidades relevantes y se generaron propuestas para abordarlos, lo que promueve un reconocimiento a la Unidad de Responsabilidad Social Empresarial (URSE).

**Resultados de las mesas de trabajo interinstitucional:** la Unidad se ha articulado con varios entes territoriales para fortalecer las relaciones de confianza y trabajar en conjunto para dar atención y solución oportuna a las necesidades del grupo de interés Comunidad.

Las actividades realizadas desde la Unidad de Responsabilidad Social Empresarial (URSE) articulación con otras áreas de la empresa incluyen actividades como, capacitaciones en Ahorro y Uso Eficiente de agua y Energía, interpretación de las facturas de servicios públicos, Acompañamiento a los proyectos de las Unidades de Negocio a través de 38 socializaciones con 649 beneficiarios participantes, participación en jornadas del distrito de Santiago de Cali, de embellecimiento “Mi Cali bella”, Identificación de necesidades en materia de servicios públicos a través de las mesas de trabajo. Se logró impactar con capacitaciones a 10.102 personas con 281 capacitaciones de acuerdo con el compromiso con la Unidad de Negocio de Acueducto y Alcantarillado, se realizó de 390 encuestas de olores a los habitantes cercanos a la Planta de tratamiento de agua residual y las estaciones de bombeo; del mismo modo en relación con la Unidad de Negocio de Energía se desplegó la campaña de prevención de accidentes e incidentes en temporada de Cometas realizando 27 capacitaciones con un total de 2096 participantes.



2. OBJETIVO C8. Contribuir a la conservación y utilización sostenible de los recursos ambientales.

## **B. RESULTADOS DE NIVEL TÁCTICO**

1. RESULTADOS UNIDAD DE GESTIÓN AMBIENTAL

### **PROGRAMAS, INDICADORES Y METAS**

**Programa Restauración Ecológica** Este programa tiene por objetivo contribuir con la sostenibilidad del recurso hídrico en la ciudad de Cali apoyando los procesos de restauración y recuperación ecológica en los predios rurales de EMCALI E.I.C.E. E.S.P. con un cumplimiento de la meta en 22,35 hectáreas, mantenimiento a vivero de La Brasilia, producción vegetal 2154 plántulas.

**Programa de Uso Eficiente y Ahorro del Agua – PUEAA** Este programa tiene como propósito formular las estrategias, acciones y proyectos que se requieren implementar para dar cumplimiento a las metas y objetivos relacionados con el manejo, uso y aprovechamiento del recurso hídrico en las cuatro concesiones de agua superficial que se le otorgaron a EMCALI E.I.C.E. E.S.P. (Rio Cali, Rio Meléndez, Rio Cauca y Rio Pance). Esto en articulación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y teniendo como referencia la prestación del servicio de acueducto y alcantarillado de calidad, por lo cual se realizó Informe de consumos y daños en aparatos hidrosanitarios, realizado. Informe seguimiento de PUEAA superficial presentados a CVC, Informe de seguimiento de PUEAA subterránea presentados a DAGMA

**Sistema de Gestión Integral de Residuos Sólidos - SGIRS EMCALI** Este Sistema apunta a la identificación de la situación actual en relación con la generación y manejo de los diferentes residuos asociados a las actividades en la Empresa. Para su desarrollo se priorizaron sedes, permitiendo la cuantificación y cualificación de los principales residuos que se generan y la identificación de las estrategias de separación, recolección interna, almacenamiento temporal y entrega a gestores y empresas autorizadas, encargadas de realizar aprovechamiento, tratamiento y/o disposición final entregando a EMCALI los certificados correspondientes para realizar los reportes ante la Unidad Administrativa Especial de Servicios Públicos (UAESP) y otros actores internos y externos que lo requieran.

Finalmente, se establecen metas para la mejora continua de la gestión de residuos que se generan en las diferentes actividades, operaciones y sedes de la empresa, al igual que indicadores para su adecuada evaluación y seguimiento.



**Programa de Gestión Integral de Residuos Peligrosos – PGIRESPEL** El Programa de Gestión Integral de Residuos Peligrosos (PGIRESPEL) aplica a las sedes de EMCALI en las que se generan y almacenan de manera temporal residuos peligrosos. En el PGIRESPEL se cuenta con proyectos y actividades que contribuyen a la gestión integral de los RESPEL de forma segura a través de un gestor ambiental autorizado, minimizando los posibles impactos negativos al ambiente y a la salud humana.

**Programa de Uso Racional de Energía – PROURE:** durante esta vigencia se actualizó el programa empresarial, se realizó propuesta económica y técnica de auditorías energéticas, se actualizaron los consumos energéticos de EMCALI

**Programa de Educación Ambiental Corporativa – PEAC:** El Programa de Educación Ambiental Corporativo, PEAC, es el instrumento de planeación mediante el cual se establecen los proyectos e indicadores de EMCALI E.I.C.E. E.S.P., en lo referente a educación ambiental. En relación con este programa se capacitaron en ahorro y uso eficiente de agua a 1700 estudiantes, en cuidado del sistema de drenaje 1004 estudiantes; además se realizaron en la zona rural 21 jornadas en las cuencas de los ríos Cali, Pance, Meléndez y Cauca, ocho fechas ambientales conmemoradas, 28 Jornadas realizadas en educación ambiental sobre: Recurso hídrico, Residuos Sólidos, Cambio Climático, Recurso energético, ODS • Realización de 15 jornadas de capacitación sobre el SGIRS y gestión adecuada de residuos sólidos, alcanzando 395 colaboradores.

**Programa de Gestión Ambiental Empresarial – PGAE:** El alcance del Programa de Gestión Ambiental Empresarial (PGAE) para el año 2024 estuvo determinado por la disponibilidad de recursos adecuados y necesarios que asigne la Alta Dirección.

Considerando la magnitud de la empresa, se propone una estrategia de priorización de actividades y/o tareas, la cual se basará en los siguientes criterios: impacto ambiental, factibilidad, marco legal, compromiso y la participación de las partes interesadas, teniendo como referente principal el Manual del Sistema de Gestión Ambiental Empresarial, para lo cual se realizaron 16 Matrices de Aspectos e Impactos realizadas por subprocesos priorizados, once Requisitos de la Matriz Legal actualizados, se actualizó la matriz de relacionamiento con los grupos de interés, se elaboraron dos informes respecto al Plan e anejo de la Ptar- C ante la autoridad ambiental DAGMA, se sesionaron en la vigencia cuatro comités ambientales cuyo tema principal fue la revisión para la actualización de la Política de Sostenibilidad y se elaboró el Informe de Sostenibilidad vigencia 2023.



## Logros Alcanzados

- Aprobación de recursos por parte de la Gerencia General para actividades de restauración ecológica en el 2024. Con lo cual se dio alcance a 30 hectáreas de áreas restauradas y conservadas en las cuencas abastecedoras de Cali, quedando pendientes ocho hectáreas para completar la ejecución del Indicador 1 del Programa de Restauración.
- Implementación de actividades clave como siembra de especies nativas, restauración pasiva con mantenimiento de siembras, tratamiento de hormiga arriera, creación de barreras cortafuego con cabuya, y mantenimiento de cercos.
- Colaboración con algunos grupos de interés externos (FUNDOCOL y Sembradores del Agua) para potenciar las iniciativas de restauración ecológica.
- Elaboración y expedición de la Resolución de Gerencia General N° 100000640 del 24 de diciembre de 2024, reglamentando el Comité del SGIRS.
- Suscripción del contrato con la empresa Recuperadora y Fundiciones M&S S.A.S., con lo que se logró la Recolección de 488.705,6 kg de residuos en 40 sedes a través de la gestión de 78 Actas Declaratorias de Inservibles (ADI).
- Se gestionaron residuos peligrosos (RESPEL) reportados en 44 de las 78 ADI recibidas durante la ejecución del contrato con Recuperadora y Fundiciones M&S.
- Residuos no peligrosos fueron gestionados eficientemente en las restantes ADI.
- el Ministerio de Minas y Energía y ANDESCO para garantizar la aplicabilidad de la normatividad nacional, acorde con la identidad jurídica de EMCALI como Empresa Industrial y Comercial del Estado.
- Apoyo en la formulación del proyecto de Resolución de la Política de Sostenibilidad de EMCALI E.I.C.E. E.S.P., anexo de Daruma y su Plan de Acción.
- Generación de espacios permanentes de interacción con los grupos de interés y ciudadanía en general que permitieron la promoción del diálogo y la comunicación transversal entre EMCALI y la ciudadanía, aplicando las buenas prácticas de buen gobierno.
- Generación de espacios de participación ciudadana relacionados con la prestación de los SPD, que contribuyeron al fortalecimiento de los vínculos que establece EMCALI EICE E.S.P con la comunidad.
- Contribución para la mitigación de los impactos de las obras y/o proyectos emprendidos por la empresa a través del proceso de socialización y espacios de diálogo, durante la ejecución de las mismas.
- Sensibilización a la comunidad sobre el ahorro y uso eficiente de la energía y el agua.



## Retos

- Alcanzar la meta de 40 hectáreas restauradas durante 2025, superando las 30 hectáreas logradas en 2024.
- Contratación de personal operativo y servicios desde el primer trimestre de 2025 para restauración pasiva en 20 hectáreas.
- Adoptar tecnologías ahorradoras.
- Actualizar puntos ecológicos en sedes priorizadas y cumplir con la normatividad vigente. (
- Garantizar recursos financieros adecuados y oportunos para la formulación y ejecución de auditorías energéticas en las demás edificaciones de EMCALI.
- Lograr la aprobación del proyecto de Resolución de la Política de Sostenibilidad de EMCALI E.I.C.E. E.S.P., anexo de Daruma, el Plan de Acción y su implementación.
- Mejorar el grado de implementación de la Política de Participación Pública en la gestión pública de la Empresa.

## Gerencia Área Abastecimiento Empresarial

### INTRODUCCIÓN

EMCALI, como Empresa de Servicios Públicos tales como energía, acueducto, alcantarillado y telecomunicaciones, con una trayectoria de más de noventa (90) años que nace en el Valle del Cauca, Colombia, que presta sus servicios en Cali y sus alrededores, teniendo presente el objetivo de impactar positivamente a la sociedad siendo un factor de bienestar que nace en los hogares caleños e irradia en el sector empresarial, busca contribuir al desarrollo del Valle del Cauca, proyectándose como un referente entre los modelos de prestación de servicios públicos gracias a su oportunidad y calidad, generando rentabilidad para la región y caracterizándose por la transparencia en relación al gobierno corporativo.

Lo anterior, bajo la búsqueda constante de la sustentabilidad mediante la generación de valor económico, social y ambiental, como patrimonio de la gente y para la gente.



Este enfoque se ejecuta mediante tres líneas de negocio como son, Energía, Acueducto y TIC, las cuales son las encargadas de la prestación directa de los servicios y atención de las necesidades de la ciudad de Cali y sus alrededores. Sin embargo, esta prestación de servicios requiere del desarrollo de varias actividades que hacen posible el funcionamiento de la empresa y por tanto el cumplimiento del fin principal de las áreas de negocio mencionadas.

En tal sentido, las áreas de negocio que prestan el servicio a la ciudadanía, se apoyan en las áreas transversales como la Gerencia Financiera, la Dirección Jurídica, la dirección Comercial, y la Gerencia de Abastecimiento Empresarial entre otras, cada una de estas con una estructura y funciones definidas.

Bajo este contexto tiene lugar la Gerencia de Abastecimiento Empresarial que tiene entre sus funciones la planeación, ejecución y evaluación del presupuesto de la empresa, liderar los procesos de adquisición de bienes y servicios requeridos por la empresa de manera oportuna eficiente y transparente, y acompañar a las demás dependencias de la Empresa en la gestión de los estudios necesarios para los procesos de adquisición de bienes y servicios.

A su vez, la Gerencia de Abastecimiento Empresarial – GAE, cumple sus funciones con el apoyo de las unidades que la integran, tales como la Unidad de Planeación y Mejora de Abastecimiento, la Unidad de Gestión de Abastecimiento y cada una de sus áreas funcionales.

Así mismo, la GAE cuenta con una Coordinación Administrativa a través de la cual, entre otras acciones, se desarrollan aquellas relacionadas con la implementación de acciones preventivas, correctivas y de mejora que sean necesarias para el cumplimiento de las funciones de la Gerencia. En este sentido, mediante el presente informe se busca transmitir de manera consolidada la gestión realizada a lo largo de la vigencia 2024 representada en los logros alcanzados, así como los retos que se prevén para la vigencia 2025.

## Gestión

En virtud de las funciones o responsabilidades asignadas a la Gerencia de Abastecimiento Empresarial - GAE, a continuación, nos permitimos resaltar la gestión realizada por parte de la Unidad de Planeación y Mejora del Abastecimiento; la Unidad De Gestión De Abastecimiento, y la Coordinación Administrativa, mediante la combinación de esfuerzos y monitoreo de resultados, así como de sus áreas funcionales que actualmente se encuentran integradas.



## **UNIDAD DE PLANEACIÓN Y MEJORA DEL ABASTECIMIENTO**

Esta Unidad, cuenta con el área funcional de Planeación del Abastecimiento, área funcional de Seguimiento y Control de la Contratación, y el área funcional de Gestión de Almacenes, a través de las cuales se realizaron intervenciones en cada uno de los aspectos a su cargo los cuales se consolidan así:

### **Desde el área funcional de Planeación del Abastecimiento:**

- Se emitieron lineamientos para el trámite de solicitudes de modificaciones al Plan Anual de Contratación y Compras – PACC.
- Se brindó acompañamiento a cada una de las gerencias tanto de las Unidades Estratégicas de Negocio como transversales de soporte empresarial, en la formulación del Plan Anual de Contratación y Compras – PACC y/o modificaciones a que hubiere lugar, cargue en las plataformas tecnológicas dispuestas para tal fin al interior de la Empresa, y su publicación en página web de EMCALI.
- Se realizó seguimiento a la ejecución del PACC mediante informes mensuales en los cuales se reportaba el estado de las líneas que lo integraban, así como a través de reportes semanales dirigidos a las Unidades Estratégicas de Negocio y transversales de soporte empresarial haciendo referencia a las líneas cuya documentación y solicitud oficial aún no había sido radicada ante la GAE. Dichos reportes de líneas pendientes por radicar fueron incrementando su periodicidad a partir del segundo trimestre de la vigencia 2024.

Como parte del ejercicio de cierre de la vigencia 2024 los reportes emitidos por la Unidad de Planeación y Evaluación del Abastecimiento Empresarial, estaban enfocados en aquellas líneas que a la fecha se encontraban activas.

- Se realizaron reuniones periódicas con los delegados de cada una de las gerencias tanto de las unidades estratégicas de negocio como del soporte empresarial, reportes mensuales sobre el comportamiento del PACC y para atender las observaciones o inquietudes sobre este proceso.
- A partir del mes de octubre de la vigencia 2024, se realizaron reuniones presenciales y/o virtuales con cada uno de los delegados de cada una de las gerencias tanto de las unidades estratégicas de negocio como del soporte empresarial, con el fin de brindar soporte e informar los nuevos lineamientos para la estructuración del PACC vigencia 2025.



Reporte consolidado al 31 de diciembre de 2024.

| Etiquetas de fila                                | Líneas PACC | Suma de VALOR TOTAL (Incluido Vigencia Futura) |
|--|-------------|--|
| ÁREA ABASTECIMIENTO EMPRESARIAL                  | 69          | \$ 4.168.505.922                               |
| ÁREA COMERCIAL Y GESTIÓN AL CLIENTE              | 625         | \$ 57.732.055.081                              |
| ÁREA FINANCIERA                                  | 71          | \$ 4.273.267.208                               |
| ÁREA GESTION HUMANA Y ACTIVOS                    | 321         | \$ 52.443.003.642                              |
| ÁREA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN                | 185         | \$ 47.029.813.507                              |
| GENERAL  | 205         | \$ 15.577.070.433                              |
| SECRETARIA GENERAL Y ASUNTOS LEGALES             | 163         | \$ 8.880.575.519                               |
| UEN ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO                   | 857         | \$ 239.306.391.862                             |
| UEN ENERGÍA                                      | 570         | \$ 193.222.065.317                             |
| UEN TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y COMUNICACIÓN | 326         | \$ 33.218.299.981                              |
| <b>Total general</b>                             | <b>3392</b> | <b>\$ 655.851.048.471</b>                      |

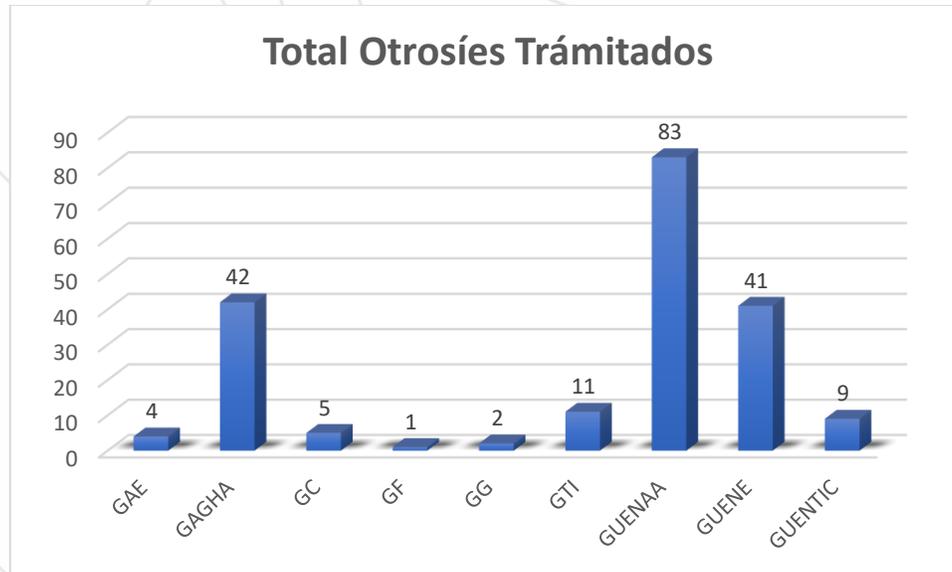
### Desde el Área Funcional de Seguimiento y Control a la Ejecución Contractual.

- Emisión de informes semanales y mensuales, a través de los cuales se informaba a las unidades estratégicas de negocio y a las de soporte empresarial, alertas en relación al listado de contratos próximos a vencer.
- Se brindó acompañamiento y soporte a cada una de las áreas usuarias en relación a la ejecución contractual, dando aplicación al Manual de Contratación, en virtud del cual tuvieron lugar las siguientes actuaciones contractuales y post-contractuales.

**Contratos suscritos:** Durante la vigencia 2024 se suscribió un total de 345 contratos conforme a la gráfica que a continuación se incluye.



**Modificaciones contractuales:** Durante la vigencia 2024 se suscribieron un total de 198 modificaciones contractuales conforme a la gráfica que a continuación se incluye.



- De igual manera, se revisaron todas las actas de suspensión y reinicio que hubieren sido remitidas por las Unidades Estratégicas de Negocio o Gerencias de Área, así como las actas de liquidación puestas en conocimiento de la GAE, atendiendo a las disposiciones del manual de contratación y sus normas complementarias.
- Emisión de los siguientes lineamientos y/o circulares:
  - Circular N° 900-0203-2024 (Plazo para la radicación de proyectos de actas de liquidación.)
  - Circular N°.900-0272-2024 (Evaluación ambiental y social de proveedores).
  - Memorando N°.901-0403-2024 (Directriz sobre diligenciamiento de formato de solicitud de registro presupuestales)
  - Memorando N°.901-0485-2024 (Directriz sobre el trámite de liquidaciones.)
  - Memorando N°.1100048192024 (Procedimiento y plazo de liquidación de contratos), esta fue emitida de manera conjunta con la Secretaria General y la Dirección Jurídica.

#### **Desde el Área Funcional de Gestión de Almacén.**

- Inventario general de almacén al 31-12-2024: Cerrado con un saldo de \$ 52.260.438.297 pesos M/cte, sin sobrantes y faltantes.



- Se realizaron 2.300 reservas y despacho de materiales y se realizaron trámites de salidas de material que ascienden a \$ 60.979.897.059, presentándose un incremento del 21% con referencia a la vigencia 2023 que fue de \$ 50.261.795.242.
- Se realizó acompañamiento a la Unidad de Gestión Ambiental y a las áreas en la operación de entrega al operador de aprovechamiento y disposición final de los residuos de materiales producto de la operación de EMCALI y activos inservibles, en total se atendieron 78 actas de declaratoria de inservibles en 40 sitios productivos de EMCALI.

## **UNIDAD DE GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO**

Esta Unidad, que a su vez cuenta con el área funcional de Estructuración de Categorías, Área de Inteligencias de Mercado, Área de Gestión de Contratación, a través de las cuales se realizaron intervenciones en cada uno de los aspectos a su cargo los cuales se consolidan así:

### **Desde el Área Funcional de Estructuración de Categorías.**

- Aumentó el número de proveedores registrados en el sistema SAP-ARIBA en un 27,61%, pasando de tener 2.427 con corte al 31-12-2023 a 3.097 con corte al 31-12-2024, registrando un total de 670 empresas nuevas. Esto corresponde a un cumplimiento del 134% de la meta planeada para el indicador de Gestión del Registro de Proveedores que era registrar 500 empresas nuevas.
- Atención oportuna en los tiempos de registro nuevos, quedando en 4,58 días, con un cumplimiento del 109%, con respecto a la meta establecida de 5 días.
- Se gestionaron y realizaron dos jornadas de capacitación al equipo de trabajo que asumió la ejecución de estas actividades durante la vigencia 2024, para el manejo y registro de empresas como proveedores de EMCALI.

### **Desde el área Funcional de Inteligencias de Mercado.**

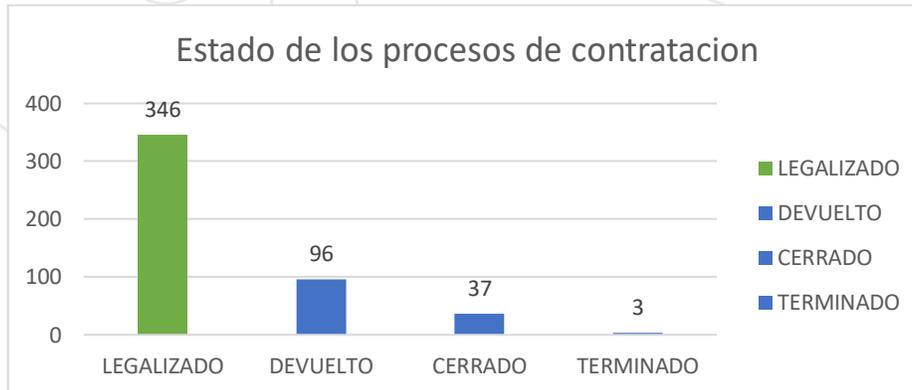
Con una meta establecida de ejecutar el **100% de las Inteligencias de Mercado (IM) solicitadas, es así como** al cierre del cuarto trimestre de la vigencia 2024, se completaron **diez y nueve (19)** IM requeridas por las áreas y de acuerdo con lo establecido en el Plan Anual de Compras y Contratación (PACC).



## Desde el área de Gestión de Contratación.

### I. Estado de los procesos de contratación.

A continuación, se detalla los principales resultados de la gestión de la contratación de EMCALI:



\*En relación a los procesos legalizados es de precisar que, se incluyó uno de ellos, que si bien se suscribió en el 2025, fue incluido en el reporte 2024 dado que su adjudicación tuvo lugar antes del 31-12-2024.

A continuación, se señalan las modalidades de adquisición que dieron origen a los 346 procesos que se encuentran en estado “legalizado.”



- Emisión de los siguientes lineamientos y/o circulares:
  - Consecutivo 900-0029-2024: Lineamientos para la radicación de requerimientos de contratación en la gerencia de área de abastecimiento empresarial.
  - Consecutivo 900-0036-2024: Respuesta oficio con radicado no. 0004 del 07 de febrero del 2024, referente a la circular de lineamientos para la radicación de requerimientos de contratación en la GAE.
  - Consecutivo 900-0043-2024: Alcance Circular N° 900-0029-2024 del 05 de febrero 2024 la cual tiene por asunto “Lineamientos para la radicación de requerimientos de contratación en la gerencia de área de abastecimiento empresarial”



- Consecutivo 900-0049-2024: Estrategia “Ruta del proveedor consciente”
- Consecutivo 900-0062-2024: Lineamientos para la publicación de documentos relacionados con la actividad contractual de EMCALI en la plataforma de SECOP II.
- Consecutivo 900-0039-2024: Socializaciones para uso de herramientas tecnológicas para el desarrollo de los procesos de contratación de la entidad.

## COORDINACIÓN DE ADMINISTRACIÓN.

En relación con las actividades a cargo de la Coordinación de Administración, es de resaltar aquello correspondiente a los planes de mejoramiento derivados de las auditorías realizadas por las contralorías, dado que desde la Gerencia de Abastecimiento Estratégico ha logrado cerrar el 97% de las acciones correspondientes a los planes de vigencias 2022, 2023 y 2024, como se muestra a continuación.

| Areas                          | 2022       | 2023       | 2024       | Total general |
|--------------------------------|------------|------------|------------|---------------|
| DCI                            | 100%       |            |            | 100%          |
| GAE                            | 100%       | 100%       | 75%        | 97%           |
| GAGHA                          | 100%       | 100%       | 60%        | 95%           |
| GTI                            |            | 100%       | 45%        | 92%           |
| SECRETARIA GENERAL             | 100%       | 83%        | 90%        | 90%           |
| DIRECCION JURIDICA             | 100%       |            | 90%        | 86%           |
| UENE                           | 100%       | 88%        | 48%        | 82%           |
| UNIDAD DE GESTION AMBIENTAL    | 100%       | 100%       | 0%         | 80%           |
| GERENCIA COMERCIAL             | 100%       | 70%        | 100%       | 75%           |
| GERENCIA FINANCIERA            | 100%       | 100%       | 99%        | 73%           |
| UENAA                          | 93%        | 58%        | 93%        | 65%           |
| GERENCIA GENERAL               |            | 73%        | 0%         | 51%           |
| PMO                            |            | 40%        | 100%       | 50%           |
| SUBGERENCIA DE PLANEACION      |            | 50%        |            | 50%           |
| UENTIC                         |            | 73%        | 4%         | 26%           |
| CONTROL DISCIPLINARIO          | 0%         |            |            | 0%            |
| UNIDAD PROSPECTIVA EMPRESARIAL |            |            | 0%         | 0%            |
| <b>Total general</b>           | <b>90%</b> | <b>80%</b> | <b>46%</b> | <b>65%</b>    |

Tabla, Avance en el cierre de planes de mejoramiento – Fuente Control Interno.

Así mismo, en la vigencia 2024, específicamente en relación a las temáticas a cargo de la GAE, se atendió a las diferentes auditorías de calidad dentro de las cuales se resaltan las siguientes, las cuales fueron satisfactorias para la Empresa:

- **Auditoria ISO 55001- Sistema de Gestión de Activos**
- **Auditoria ISO 9001 – Sistema de Gestión de Calidad**
- **Auditoria ONAC**



## Logros Alcanzados

- ✓ Optimización del sistema SAP, mediante el desarrollo e implementación de diferentes Historias de Usuario, que contribuyeron a la mejora del proceso de abastecimiento, específicamente en relación a la estructuración de categorías y gestión de almacenes, compiladas en **(17) requerimientos atendidos en estabilización, conforme a la siguiente relación.**

| ID DE LA HISTORIA DE USUARIO | NOMBRE DE LA HISTORIA DE USUARIO                                    |
|------------------------------|---|
| HU_MLG_IM_002                | VALIDAR_CAMPO_NOTA_ENTREGA PARA                                     |
| HU_MLG_IM_003                | ADICIONAR_NOTA_ENTREGA_IMPRESION_ENTRADA_ALMACEN                    |
| HU_MLG_IM_004                | BUSCAR SERVICIO EN EL REPORTE (LISTA)                               |
| HU_MLG_IM_005                | SE ATENCIÓN REQUERIMIENTO EN LA OPERACIÓN                           |
| HU_MLG_IM_027                | BUSQUEDA POR DESCRIPCIÓN MATERIAL_ZMM_RPT_MATERIALES                |
| HU_MLG_IM_028                | AUTOMATIZAR CALCULO VARIABLE DE INVENTARIO                          |
| HU_MLG_MM_045                | ADICIONAR CAMPO EN SOLPED RSR                                       |
| HU_MLG_IM_046                | CAPACITACIÓN GENERACIÓN REPORTE POR CENTRO Y ALMACEN                |
| HU_MLG_IM_047                | CAPACITACIÓN GENERACIÓN REPORTE MR51                                |
| HU_MLG_MM_056                | ASINGACIÓN AUTOMÁTICA VALOR CAMPO DOC. PRESUPUESTO SOLPED RSR       |
| HU_MLG_IM_066                | AGREGAR CAMPO NO DE FACTURA EN REPORTES DE INVENTARIOS              |
| HU_MLG_ARIBA_067             | AJUSTE ESTRUCTURA DE CATEGORÍAS SISTEMA ARIBA                       |
| HU_MLG_ARIBA_068             | AJUSTE LECTURA DE LISTADO DE LAS CATEGORIAS DENTRO DEL CUESTIONARIO |
| HU_MLG_ARIBA_069             | AJUSTE A LOS ID DE LAS CATEGORIAS                                   |
| HU_MLG_ARIBA_070             | ACTUALIZACIÓN CUESTIONARIOS DE REGISTRO DE PROVEEDORES              |
| HU_MLG_ARIBA_071             | AUTOMATIZAR LA GENERACION DE INFORMES Y REPORTES DE PROVEEDORES     |
| HU_MLG_ARIBA_072             | FILTRO DE BUSQUEDAS APROBACIÓN PENDIENTE ACTUALIZACION              |

- ✓ Se formuló un instructivo simplificado en formato digital, acerca de los pasos para lograr la inscripción en el registro de proveedores de EMCALI, el cual fue publicado en las redes sociales de la empresa, contribuyendo al mayor número de inscritos y por tanto al cumplimiento de los objetivos de la GAE.
- ✓ Con el fin de ejecutar un seguimiento pormenorizado de los requerimientos de contratación radicados por las Gerencias de Área y Unidades de Negocio, desde el área de Gestión de Contratación se realizó la implementación del Dashboard de indicadores para realizar medición y alertas a cada una de las etapas de los procesos de contratación en curso, con el fin de identificar los retrasos en la gestión, un control mayor de tiempos y lecciones aprendidas de cada proceso.



Evidencia:



## Retos

### Identificación de retos:

- ✓ Replicar y continuar fortaleciendo la comunicación con los proveedores mediante mesas de trabajo con las áreas, con Workshop, entre otros. En este sentido, se considera pertinente gestionar la consecución de recursos para dar continuidad a estas actividades, dado que estas instancias permiten un intercambio directo y productivo con los proveedores, lo cual fortalece el conocimiento del mercado y facilita la adquisición de aprendizajes valiosos para satisfacer las necesidades específicas del Área.
- ✓ Redefinir los indicadores de gestión mediante acuerdos de niveles de servicio (SLA), Este proceso facilita la claridad en los objetivos, la medición precisa del desempeño y el cumplimiento de compromisos establecidos.
- ✓ Unificación de las herramientas de gestión y seguimiento al proceso de abastecimiento empresarial, que contribuya a la generación de información unificada y oportuna al interior de la Gerencia, así como la realización de procesos de gestión del cambio y apropiación de las mismas.
- ✓ Automatización del 100% del proceso de abastecimiento.
- ✓ Establecer la ruta para caracterización del archivo físico y digital de los contratos generados desde la GAE, cumpliendo con la Ley General de Archivo y las normas y procedimientos de EMCALI, haciendo uso de la plataforma On Base, en su módulo de contratación.



- ✓ Implementar el seguimiento en tiempo real, y reporte de la ejecución contractual en términos presupuestales.
- ✓ Aumentar el nivel de rotación de elementos alojados en el almacén.

El presente informe es emitido con fundamento en lo reportado por las Áreas Funcionales que integran las Unidades de la Gerencia de Abastecimiento Empresarial.

## Gerencia Área Financiera

### INTRODUCCIÓN

El objetivo del proceso de la Gerencia Financiera es controlar eficiente y oportunamente los recursos financieros, mediante la administración de la información para toma de decisiones en cumplimiento de la normatividad interna y externa que le aplique en EMCALI, articulada con los subprocesos de Planeación y Evaluación de la Gestión Financiera, Gestión Presupuestal, Planeación Financiera y Costo Empresarial, Gestión Contable, Gestión Tributaria, Tesorería, Gestión Recaudo y Recuperación de Cartera.

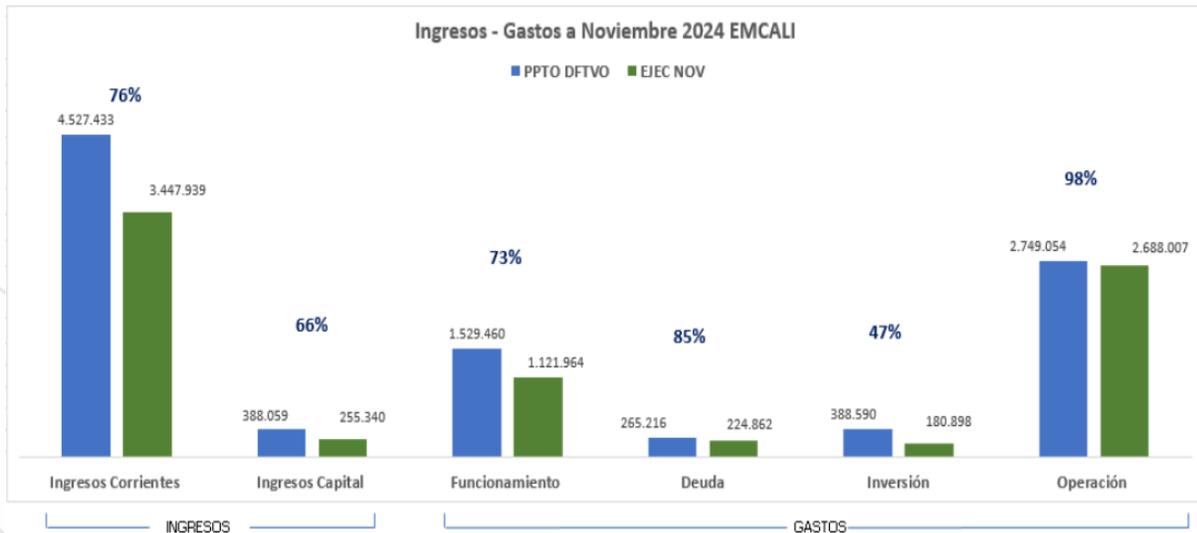
### Gestión

#### EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

A continuación, se relaciona la ejecución presupuestal a noviembre del 2024.

#### **Gráfico 1. Ejecución presupuestal enero a noviembre 2024.**





**Fuente de Información SAP: Cifras Expresadas en Millones de pesos**

Los ingresos corrientes (venta de servicios) se cumplieron en un 76% y los ingresos de capital (dividendos y rendimientos) se cumplieron en un 66%. Los gastos de funcionamiento se ejecutaron en un 73% mientras que los gastos de operación se ejecutaron en un 98% lo que muestra el impacto de las políticas y planes de austeridad implementados durante la vigencia. En cuanto a las inversiones, se ejecutaron en un 47% de lo planeado inicialmente debido a la optimización y priorización en compras y proyectos. En mayo se concretó la renegociación de la deuda con la Nación, lo que llevó a una importante reducción en el pago a realizar en el año 2024 y, sobre esta nueva base, se pagó un 15% menos de lo planeado debido a la importante reducción en la DTF a lo largo de la vigencia.

### COSTOS EMPRESARIALES (Costos ABC)

El comportamiento de los costos entre 2024 y 2023 refleja variaciones significativas en algunas unidades de negocio, principalmente en Acueducto (+8,45%) y Energía (+12,28%), mientras que las unidades Alcantarillado y Telecomunicaciones muestran estabilidad y reducciones moderadas.

Los recursos invertidos para la prestación de los servicios durante el periodo enero a noviembre de 2024 para cada Unidad Estratégica de Negocio se detallan en:

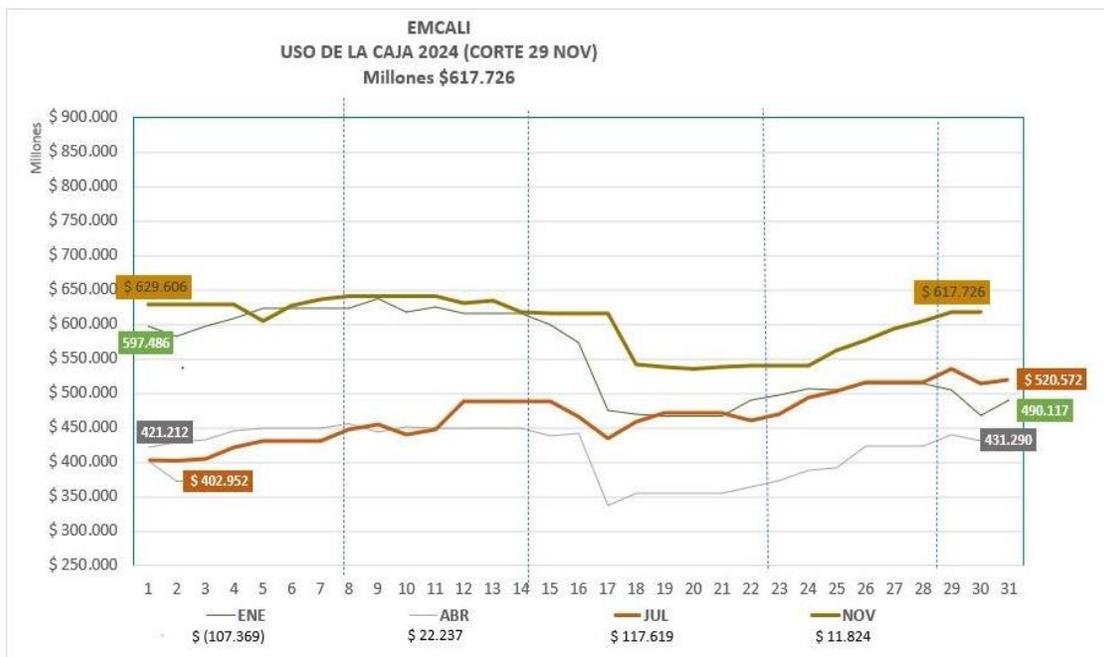


**Tabla 1. Total, Costos Empresariales (ABC)**

| Gerencia             | Unidad de Negocio | UEN                         | CORPORATIVO               | EMCALI TOTAL                |
|----------------------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| GUENAA               | 3201              | 286.845.884.186,00          | 98.877.521.689,00         | 385.723.405.875,00          |
|                      | 3202              | 325.777.663.735,00          | 59.380.815.560,00         | 385.158.479.295,00          |
| <b>Total GUENAA</b>  |                   | <b>612.623.547.921,00</b>   | <b>158.258.337.249,00</b> | <b>770.881.885.170,00</b>   |
| GUENE                | 5203              | 258.489.337.848,00          | 56.583.125.642,00         | 315.072.463.490,00          |
|                      | 5204              | 1.825.395.004.567,00        | 37.158.684.711,00         | 1.862.553.689.278,00        |
|                      | 5205              | 802.499.029.220,00          | 7.534.520.646,00          | 810.033.549.866,00          |
| <b>Total GUENE</b>   |                   | <b>2.886.383.371.635,00</b> | <b>101.276.330.999,00</b> | <b>2.987.659.702.634,00</b> |
| GUENTIC              | 4201              | 110.326.011.663,00          | 48.014.425.634,00         | 158.340.437.297,00          |
|                      | 4202              | 65.639.581.758,00           | 23.995.719.981,00         | 89.635.301.739,00           |
|                      | 4203              | 17.146.431.821,00           | 10.823.104.568,00         | 27.969.536.389,00           |
| <b>Total GUENTIC</b> |                   | <b>193.112.025.242,00</b>   | <b>82.833.250.183,00</b>  | <b>275.945.275.425,00</b>   |
| <b>Total general</b> |                   | <b>3.692.118.944.798,00</b> | <b>342.367.918.431,00</b> | <b>4.034.486.863.229,00</b> |

TESORERÍA.

**Gráfico 2. Uso de la caja enero a noviembre 2024.**



**Tabla 2. Histórico rendimientos y saldos de caja 2022-2024**

| RENDIMIENTOS FINANCIEROS vs SALDOS DE CAJA |                 |                               |              |                 |                               |              |                 |                               |              |
|--|-----------------|-------------------------------|--------------|-----------------|-------------------------------|--------------|-----------------|-------------------------------|--------------|
| MES  | SALDO CAJA 2022 | RENDIMIENTOS FINANCIEROS 2022 | %            | SALDO CAJA 2023 | RENDIMIENTOS FINANCIEROS 2023 | %            | SALDO CAJA 2024 | RENDIMIENTOS FINANCIEROS 2024 | %            |
| ENERO                                      | 699.044         | 1.923                         | 0,28%        | 718.997         | 6.409                         | 0,89%        | 487.520         | 3.206                         | 0,66%        |
| FEBRERO                                    | 583.399         | 1.186                         | 0,20%        | 579.600         | 6.313                         | 1,09%        | 404.013         | 1.260                         | 0,31%        |
| MARZO                                      | 641.449         | 1.398                         | 0,22%        | 596.629         | 6.140                         | 1,03%        | 411.826         | 1.354                         | 0,33%        |
| ABRIL                                      | 686.678         | 1.741                         | 0,25%        | 667.964         | 3.166                         | 0,47%        | 430.885         | 1.159                         | 0,27%        |
| MAYO                                       | 647.929         | 2.105                         | 0,32%        | 699.418         | 3.327                         | 0,48%        | 374.318         | 1.314                         | 0,35%        |
| JUNIO                                      | 623.117         | 2.134                         | 0,34%        | 652.270         | 4.454                         | 0,68%        | 404.615         | 1.058                         | 0,26%        |
| JULIO                                      | 697.517         | 2.332                         | 0,33%        | 605.737         | 3.971                         | 0,66%        | 521.809         | 1.776                         | 0,34%        |
| AGOSTO                                     | 704.189         | 3.436                         | 0,49%        | 646.518         | 4.303                         | 0,67%        | 536.479         | 2.452                         | 0,46%        |
| SEPTIEMBRE                                 | 732.340         | 3.845                         | 0,52%        | 608.210         | 4.267                         | 0,70%        | 575.968         | 2.312                         | 0,40%        |
| OCTUBRE                                    | 841.718         | 4.682                         | 0,56%        | 647.779         | 3.889                         | 0,60%        | 607.658         | 2.332                         | 0,38%        |
| NOVIEMBRE                                  | 778.830         | 5.552                         | 0,71%        | 582.550         | 4.534                         | 0,78%        | 618.817         | 2.700                         | 0,44%        |
| <b>TOTAL RENDIMIENTOS</b>                  |                 | <b>30.334</b>                 |              |                 | <b>50.772</b>                 |              |                 | <b>20.923</b>                 |              |
| <b>PROMEDIO</b>                            | <b>694.201</b>  |                               | <b>0,38%</b> | <b>636.879</b>  |                               | <b>0,73%</b> | <b>488.537</b>  |                               | <b>0,38%</b> |

En el análisis realizado por la Tesorería de EMCALI, se determinó que la caja se venía consumiendo lentamente desde hace diez años y que ese consumo había aumentado los últimos tres años por lo que se establecieron acciones orientadas a la recuperación de la misma y la preparación de un escenario propicio para el pago de obligaciones en un escenario donde el recaudo no se está cumpliendo de acuerdo con lo proyectado en el presupuesto 2024. En este sentido se implementó:

- **Optimización de recursos disponibles**, trasladando fondos depositados en bancos con baja rentabilidad hacia entidades financieras que ofrecieran mejores tasas.
- **Recomendación de inversiones estratégicas**, priorizando la preservación del capital y minimizando los riesgos asociados.
- **Anticipación a escenarios de desvalorización**, redirigiendo recursos hacia instrumentos más seguros, como cuentas de ahorro, para mitigar el impacto negativo de la desvalorización de los FICS.

A través de estas acciones se logró mejorar la disponibilidad de caja con respecto a los años anteriores y al inicio de la vigencia, llevándola a \$617.726 millones a 29 de noviembre de 2024.

## INDICADORES FINANCIEROS

OBJETIVO C2 Transformar a TELCO en una unidad de inteligencia estratégica que ofrezca servicios TIC para el mercado regional.

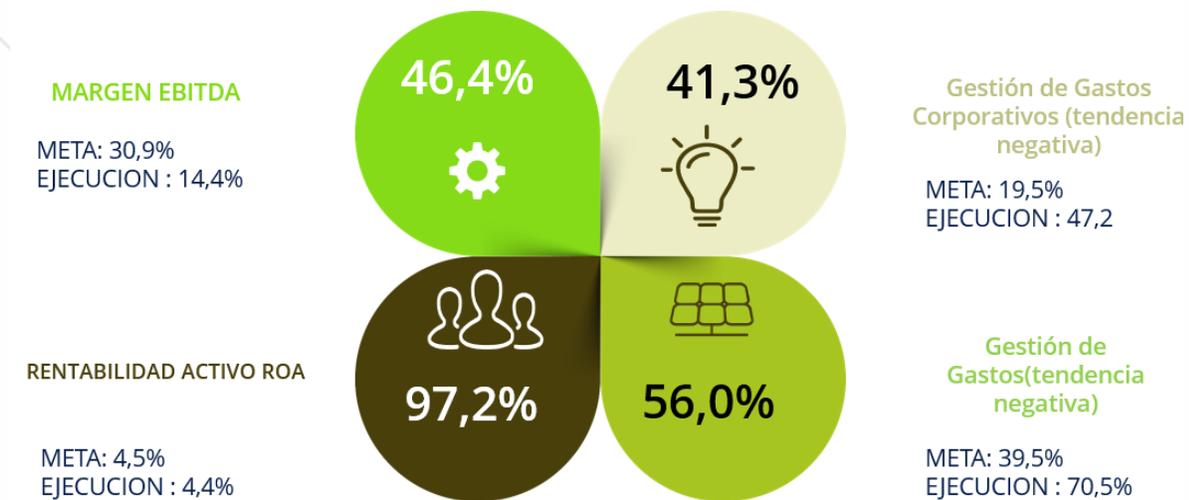


El EBITDA de Telecomunicaciones sin contar los gastos de las gerencias del corporativo es negativo en -\$67.314 millones, el cual al compararse con unos ingresos operacionales de \$89.276 millones, arroja un margen EBITDA de -75,4%. Este indicador alcanza actualmente el -296,1% de cumplimiento de lo establecido en la meta anual de la vigencia 2023.

El EBITDA Telecomunicaciones, incluyendo los gastos del corporativo, cerró noviembre de 2024 en -\$125.920 millones. El Plan Estratégico de la UEN estableció que para, el cierre 2023, Telecomunicaciones tendría un margen EBITDA de 19,97%. Este indicador alcanza actualmente un valor de -141,0%, lo que representa el -706,3% de cumplimiento sobre lo establecido en la meta anual de la vigencia 2023.

OBJETIVO C4 Consolidar a EMCALI como una empresa rentable y sostenible.

**Gráfico 3. Indicadores financieros estratégicos a noviembre 2024**



EMCALI registró un margen EBITDA de 14,4% a noviembre de 2024, 16,5 puntos porcentuales por debajo de la meta establecida para el año de 30,9%. Este margen corresponde a un EBITDA de \$462.687 millones, siendo superior al EBITDA del año anterior que fue de \$409.561 millones.

Después de desagregar el EBITDA, Acueducto y Alcantarillado aumenta 19,6% respecto al año 2023, mientras que la UEN Energía aumenta 0,5% y Telecomunicaciones se redujo 6,9%.



En el consolidado, el ROA alcanzado a noviembre fue 0,1 puntos inferior a la meta de 4,5%. Se obtiene al comparar una utilidad operacional de \$291.387 millones frente a activos totales por valor de \$7.996.831 millones. El resultado se da principalmente por el incremento de 21,7% en la utilidad operacional con respecto al año 2023.

Al evaluar los gastos de las gerencias del corporativo, se encuentra que gastaron \$47,2 por cada \$100 de EBITDA generado por EMCALI. A noviembre de 2024 los gastos administrativos totales representaron el 70,5% del EBITDA. Esto refleja que por cada \$100 generados de EBITDA, la empresa tuvo que asumir un gasto de \$70,5 para administrarlos.

## CONCLUSIONES

Claramente, las metas estratégicas que se plantearon en el PEC 2018-2023 fueron excesivamente optimistas, especialmente en lo referente a la transformación del negocio de Telecomunicaciones, lo que se evidencia en los cumplimientos y los resultados. En este sentido es importante mencionar que, los resultados del año 2023 estuvieron muy por debajo del desempeño mostrado en años anteriores lo que estableció una base demasiado baja para poder evidenciar resultados de impacto en el 2024.

## Logros Alcanzados

En el análisis comparativo de Costos Empresariales de EMCALI, se evidenció que:

- Negocio de Alcantarillado: Reducción de 1,75%.
- Negocio de Tecnología y Comunicaciones: Incremento de 2,65%.
- Negocio de Acueducto: Incremento 8,45%.
- Negocio de Energía: Incremento 12,28%.

Este comportamiento refleja un mejor control en la gestión de costos, aunque se deberá evaluar posible riesgo de subejecución o deterioro en la calidad del servicio.

- Se realizó capacitación a los supervisores e interventores en la cadena presupuestal para la gestión contractual, con el objetivo de reducir la inconsistencia en la Información Financiera vigencia 2024, respecto a la vigencia 2023.
- Se depuró el 96% de las partidas pendientes en conciliaciones bancarias y en valor el 99,3%.



- El recaudo a noviembre 2024, alcanzó los \$3.5 billones, presentando un aumento respecto al cierre del 2023 que se situó en \$3.3 billones. Se continuó con la estrategia EMCALI MÁS CERCA DE TI, considerando la eficiencia que se viene generando en el recaudo.
- Se implementó el Programa Anualizado de Caja - PAC como mecanismo de seguimiento que permite a la empresa identificar las obligaciones y programar de manera eficiente los pagos de acuerdo con la disponibilidad de recursos financieros para atender los compromisos contraídos por EMCALI- E.I.C.E.- E.S.P.
- Se conservó la calificación Largo Plazo A+ y de Corto Plazo F1+.

## Retos

- Aunar esfuerzos con la Gerencia de Tecnología de la Información en la planeación y ejecución de las tareas requeridas para alcanzar la puesta a punto de la herramienta SAP-HANNA.
- Continuar con la depuración en la información contable y financiera.
- Identificar las mejores oportunidades de rentabilidad financiera de los recursos con los que cuenta las Empresas Municipales de Cali – EMCALI EICE.
- Implementar el Programa Anualizado de Caja – PAC, con el fin de establecer puntos de control que permitan optimizar el flujo de caja.
- Continuar gestionando la depuración de la cartera, con el propósito de reflejar saldos más razonables en los Estados Financieros.



## Gerencia Área Tecnología de la Información

### Introducción

Este documento proporciona una visión clara del **desempeño** de la Gerencia de Tecnologías de la Información durante la vigencia 2024, destacando la **gestión**, los **logros alcanzados**, los **desafíos enfrentados**, y el **impacto** de las actividades de TI en cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa.

Se espera que, una vez conocido el informe, la empresa tenga una visión integral del estado de la gerencia de TI, que sirva para tomar decisiones informadas sobre recursos, inversiones, ajustes y alineación estratégica.

### Gestión

Dentro de las principales actividades realizadas en esta vigencia, se resalta la planeación estratégica, en donde se construyeron las siguientes propuestas:

- Actualización del Modelo de Operación por Procesos (GTI)
- Ajuste a la Estructura Administrativa (GTI)
- Planta Óptima de Cargos (GTI)

De igual forma, se elaboró el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información (PETI) que contiene el portafolio de proyectos y la ruta a seguir hasta el año 2028. Cabe resaltar que, para la construcción de este PETI, se tuvieron en cuenta los planes de negocio y el plan estratégico corporativo, las exigencias por parte de MinTic, necesidades propias de la operación, marcos de referencia, normas y estándares internacionales, tendencias tecnológicas, el Modelo Integrado de Planeación y Gestión, buscando de esta forma que estuviera completamente alineado con la estrategia empresarial.

Los proyectos realizados fueron los siguientes:

1. Implementación de solución web para el control de novedades de Terceros.
2. Implementación de sistema para la gestión de información relacionada con el control de vertimientos (AKELO).
3. Definición de arquitectura de referencia de aplicaciones.
4. Aseguramiento de infraestructura nube implementando mejores prácticas.
5. Puesta en operación del gestor documental OnBase
6. Definición e implementación de gobierno y procesos para la gestión de los datos (Datagov)
7. Implementación de sistema para el control de las incapacidades médicas (ASIMATI)
8. Implementación de sistema para la gestión de cuenta personal (GCP)



9. Implementación de sistema para la programación anual de vacaciones (PAVE)
10. Implementación de sistema para controlar el flujo de información de los elementos de configuración que soporta TI (CMDDB).

Además de los proyectos mencionados en el punto anterior, se llevó a cabo la implementación de la estrategia de ciberseguridad como contención y mitigación a los riesgos y vulnerabilidades de la infraestructura tecnológica en el marco de la emergencia declarada en la resolución GG-100000346 de 2024 a raíz de un ciberataque ocurrido el 9 de junio del 2024.

Por último, se estructuró el proceso para mitigar la obsolescencia tecnológica asociada a los equipos de cómputo de los funcionarios. Este proceso se llevará a cabo mediante la modalidad de arrendamiento operativo a tres años.

### Presupuesto:

| PRESUPUESTO GTI 2024 a DICIEMBRE 31     |                          |                                |               |                          |               |                          |               |
|---|--------------------------|--------------------------------|---------------|--------------------------|---------------|--------------------------|---------------|
| CONCEPTO                                | APROPIACION ACTUAL       | CERTIFICADOS DE DISPONIBILIDAD | %             | REGISTRO/ COMPROMISO     | %             | EJECUCION/ OBLIGACION    | %             |
| GERENCIA                                | 1.809.969.607,00         | 1.809.969.607,00               | 100,00%       | 1.202.252.999,00         | 66,42%        | 1.202.252.999,00         | 66,42%        |
| PLANEACION                              | 749.744.820,00           | 749.744.820,00                 | 100,00%       | 536.511.884,00           | 71,56%        | 536.511.884,00           | 71,56%        |
| INNOVACION Y PROYECTOS                  | 964.750.900,00           | 964.750.900,00                 | 100,00%       | 836.233.292,00           | 86,68%        | 836.233.292,00           | 86,68%        |
| INFRAESTRUCTURA                         | 21.558.058.629,00        | 21.152.723.733,00              | 98,12%        | 19.022.375.734,00        | 88,24%        | 17.899.688.818,00        | 83,03%        |
| CENTRO DE COMPETENCIAS                  | 7.109.780.836,00         | 6.426.894.466,00               | 90,40%        | 4.540.140.312,00         | 63,86%        | 4.532.478.463,00         | 63,75%        |
| CENTRALIZADOS                           | 4.126.888.289,00         | 4.102.921.289,00               | 99,42%        | 1.578.405.020,00         | 38,25%        | 1.528.566.307,00         | 37,04%        |
| <b>TOTAL FUNCIONAMIENTO</b>             | <b>36.319.193.081,00</b> | <b>35.207.004.815,00</b>       | <b>96,94%</b> | <b>27.715.919.241,00</b> | <b>76,31%</b> | <b>26.535.731.763,00</b> | <b>73,06%</b> |
| <b>TOTAL INVERSIÓN</b>                  | <b>25.323.897.821,00</b> | <b>25.164.169.609,00</b>       | <b>99,37%</b> | <b>11.024.147.954,00</b> | <b>43,53%</b> | <b>10.231.084.642,00</b> | <b>40,40%</b> |
| <b>TOTAL FUNCIONAMIENTO E INVERSION</b> | <b>61.643.090.902,00</b> | <b>60.371.174.424,00</b>       | <b>97,94%</b> | <b>38.740.067.195,00</b> | <b>62,85%</b> | <b>36.766.816.405,00</b> | <b>59,64%</b> |
| <b>NOMINA Y CENTRALIZADOS GAGHA</b>     | <b>11.546.974.462,00</b> | <b>10.666.233.118,00</b>       | <b>92,37%</b> | <b>10.601.262.188,00</b> | <b>91,81%</b> | <b>10.596.028.306,00</b> | <b>91,76%</b> |
| <b>TOTAL GTI (Incluye nomina)</b>       | <b>73.190.065.364,00</b> | <b>71.037.407.542,00</b>       | <b>97,06%</b> | <b>49.341.329.383,00</b> | <b>67,42%</b> | <b>47.362.844.711,00</b> | <b>64,71%</b> |



**Indicadores:**

| Indicador  | Formula   | Ejecución Mensual |               |              | PROMEDIO<br>II Semestre |
|--|---|-------------------|---------------|--------------|-------------------------|
|  |   | Octubre           | Noviembre     | Diciembre    |                         |
| Porcentaje disponibilidad bases de datos sistema comercial.  | Porcentaje disponibilidad bases de datos sistema comercial (Disponibilidad desde el punto de vista de rendimiento adecuado para la operación).              | <b>97,8%</b>      | <b>98,4%</b>  | <b>99,2</b>  | <b>98.47%</b>           |
| Porcentaje disponibilidad bases de datos sistema financiero. | Porcentaje disponibilidad bases de datos sistema financiero.  | <b>99,4%</b>      | <b>99,52%</b> | <b>99,1%</b> | <b>99,34%</b>           |
| Porcentaje disponibilidad de servidores de red corporativos. | $\frac{\sum (\text{Disponibilidad del Grupo de Servidores} * \text{Número de servidores del Grupo})}{100 / \text{Número total de Servidores monitoreados}}$ | <b>100%</b>       | <b>99,3%</b>  | <b>98,2%</b> | <b>99,17%</b>           |
| Indicador de Disponibilidad de la red Corporativa (IDRC).    | Porcentaje promedio/ WhatsUp Gold/ Porcentaje promedio de disponibilidad de las sedes de la red corporativa.  | <b>99.56 %</b>    | <b>97,6%</b>  | <b>99.1%</b> | <b>98.75%</b>           |



## Cumplimiento a los Planes de Acción

Gracias a las diferentes estrategias implementadas, como lo es las mesas de trabajo con los responsables de gestionar los compromisos establecidos en los planes se ha logrado cerrar el 77% de los planes de acción, establecidos para la GATI.

A continuación, se presenta el detalle:

### RESUMEN

|                                      |           |            |
|--------------------------------------|-----------|------------|
| <b>Planes de Acción en Ejecución</b> | 2         | 6%         |
| <b>Planes de Acción vencidos</b>     | 5         | 16%        |
| <b>Planes de Acción Cerrados</b>     | 24        | 77%        |
| <b>Total de Planes de Acción</b>     | <b>31</b> | <b>23%</b> |

|                                 |           |             |
|---------------------------------|-----------|-------------|
| <b>Actividades en Ejecución</b> | 8         | 9%          |
| <b>Actividades vencidas</b>     | 10        | 11%         |
| <b>Actividades Cerradas</b>     | 79        | 89%         |
| <b>Total Actividades</b>        | <b>89</b> | <b>100%</b> |



## Logros Alcanzados

Uno de los principales logros alcanzados fue el fortalecimiento de la ciberseguridad y la mitigación de obsolescencia tecnológica en el datacenter del CAM, cerrando un poco la brecha que se tiene actualmente frente al estándar norteamericano de ciberseguridad NIST.

También se dejó radicado el proceso de contratación para el arrendamiento operativo de equipos, lo que va a permitir renovar equipos de cómputo con más de diez años de antigüedad, mitigar vulnerabilidades de seguridad y mejorar la productividad de los trabajadores.

Se llevó a cabo la formulación del proyecto de actualización del Sistema de Información Comercial. Proyecto clave para la compañía debido a que el sistema comercial es uno de los dos sistemas Core de negocio (el otro es ERP SAP). La ejecución de este proyecto nos va a permitir actualizar un sistema con 15 años de obsolescencia mitigando múltiples riesgos asociados.

Los proyectos de implementación de sistemas de información permitieron la optimización de algunos procesos administrativos y la centralización de la información, reduciendo la probabilidad de errores en la entrada y gestión de los datos.

## Retos

La Gerencia de TI se enfrenta a varios desafíos que requieren un enfoque estratégico y la colaboración de la alta dirección, para avanzar hacia una organización más digital y eficiente. Estos desafíos son:

### Recurso Humano:

La alta incidencia de recurso humano contratista en GTI, sumado a la inestabilidad de los contratos, dificulta la consolidación de las estrategias, pone en riesgo la transferencia y permanencia del conocimiento en la empresa y crea incertidumbre sobre la continuidad de los proyectos.

Así mismo, se requiere una permanente capacitación y entrenamiento del recurso humano de planta, para propiciar la adopción de nuevas tecnologías que demanda el mercado y que son disruptivas en cuanto a la prestación de servicios de TI (inteligencia artificial, internet de las cosas, cómputo acelerado, ciberseguridad, etc.).



**Infraestructura tecnológica:**

La modernización de la infraestructura tecnológica obsoleta es crucial para mejorar la eficiencia y la conectividad.

**Fortalecer Ciberseguridad:**

Es un reto constante proteger la información y los sistemas frente a las ciberamenazas.

**Adopción de herramientas digitales:**

Integrar nuevas herramientas digitales y procesos puede ser complicado debido a la resistencia al cambio y la falta de suficiente conocimiento sobre las mismas.

**Gestión de datos:**

La gestión eficiente de los datos es esencial para tomar decisiones informadas que atiendan los objetivos del negocio y los requerimientos de los usuarios.

**Presupuesto limitado:**

Las restricciones de presupuesto impiden invertir en nuevas tecnologías y mantener adecuadamente la infraestructura existente.

**Interoperabilidad e integración de sistemas:**

Es necesario buscar estandarizar las herramientas y soluciones utilizadas para generar un marco de integración entre los sistemas que soportan los procesos.

**Infraestructura adecuada:**

Con la tendencia creciente hacia la digitalización y el gobierno electrónico, es necesario robustecer las infraestructuras de red, servidores y centros de datos, para soportar las demandas actuales y futuras.

**Gestión del cambio:**

Es necesario fortalecer la gestión del cambio a nivel organizacional, para que acompañe a los proyectos desde etapas tempranas, con el objetivo de reducir significativamente el rechazo a la adopción de nuevas soluciones por parte de los usuarios, sobre todo de aquellos que llevan varios años en la Empresa y presentan indiferencia o temor a nuevas formas de hacer las cosas.



## Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado

### Introducción

Durante la vigencia 2024, la Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado – UENAA, focalizó sus ejes de gestión hacia el crecimiento y desarrollo de los dos servicios, con la finalidad de proveer los mismos de manera confiable a los suscriptores del servicio de Acueducto y del servicio de Alcantarillado tanto en la ciudad de Cali como en las zonas de cobertura, a través de una actuación empresarial que armonizó los resultados financieros, técnicos, sociales y ambientales y que aportó a la ejecución de los proyectos de inversión que contaron con recursos para la vigencia, así como otras actividades relevantes para la operación y prestación de los servicios, con un valor estratégico en búsqueda de la excelencia operacional de la UENAA.

De acuerdo con lo anterior, en el contenido de este informe se presentan las principales actividades desarrolladas, las inquietudes y los logros en función del cumplimiento de los objetivos estratégicos empresariales, así como lecciones aprendidas y propuestas de mejora, especialmente en relación con los servicios recibidos de las Gerencias de apoyo del corporativo.

### Gestión

*En esta sección, el cumplimiento de la estrategia de la vigencia 2024 con sus líneas estratégicas incluyendo: programas, proyectos, actividades, presupuesto, indicadores y metas que generaron impacto en el cumplimiento de la estrategia empresarial.*

De acuerdo con el memorando de Gerencia General No. 100-1000132 del 27 de febrero 2024 TRANSICION NUEVO PLAN ESTRATÉGICO EMCALI EICE ESP 2024-2028, “Frente a la alineación estratégica que se debe tener para los proyectos del 2024, dado que se ha finalizado el plan estratégico corporativo 2018-2023, me permito informarles lo siguiente:

- 1. Los proyectos que se ejecutaron en la estrategia 2018-2023 y que continúan proyectados en el nuevo plan de EMCALI 2024-2028, deben mantener la misma nomenclatura y alineación.*
- 2. Para las nuevas iniciativas, se conservará la misma nomenclatura de acuerdo con la estructura presupuestal y alineación del plan anterior y debe ser aprobada por la Unidad de Prospectiva Estratégica Empresarial de la Subgerencia de Planeación y Desarrollo Empresarial.*



*Una vez se apruebe el nuevo plan se procederá a definir su alineación.”*

Por todo lo anterior, la Unidad Estratégica de Negocio de Acueducto y Alcantarillado en el año 2024 focalizó sus ejes de acción hacia el crecimiento y desarrollo de los dos servicios, con la finalidad de proveer los mismos de manera confiable a los 712.088 suscriptores del servicio de Acueducto y a los 679.086 suscriptores del servicio de Alcantarillado al tercer trimestre 2024, tanto en la ciudad como en las zonas de cobertura cercanas, a través de una actuación empresarial que armonice los resultados financieros, técnicos, sociales y ambientales manteniendo la misma nomenclatura y alineación, como se muestra a continuación:



**C4.** Consolidar a EMCALI como una empresa rentable y sostenible

**C6.** Diseñar y aplicar un sistema de estímulos laborales basado en la productividad

**C7.** Mejorar los procesos de la organización y la articulación entre las UEN y las gerencias de soporte

**C8.** Contribuir a la conservación y utilización sostenible de los recursos ambientales

**AA1.** Implementar nuevas tecnologías, estrategias y métodos en los procesos de la UENAA

**AA4.** Alinear la estructura organizacional de la UENAA enfocada al aumento de la rentabilidad, la productividad y la innovación tecnológica

**AA2.** Asegurar la calidad en el suministro y prestación de los servicios de agua y saneamiento ambiental

**AA5.** Promover sistemas sostenibles de abastecimiento de agua y saneamiento ambiental mediante una estrategia de carácter regional

**AA3.** Alcanzar un margen EBITDA, que incremente la rentabilidad año a año

**AA6.** Captar, fidelizar y retener a los clientes a partir de una estrategia de comercialización asociada a un portafolio flexible, mejorando la prestación del servicio y asegurando la satisfacción del cliente

**AA8.** Contribuir a la conservación de ecosistemas de forma sostenible, de los cuales, depende la prestación del servicio de agua en su área de influencia

**AA7.** Reducir de manera integral las pérdidas de agua

**AA9.** Crecer e incursionar en nuevos mercados a través del desarrollo de nuevos negocios en el abastecimiento de agua y saneamiento ambiental que contribuyan al crecimiento de los ingresos



Teniendo en cuenta lo anterior, el presente informe contempla el desarrollo y la ejecución de once (11) proyectos de inversión, tres (3) actividades de funcionamiento relevantes y (1) Pérdidas de Agua (IPUF) para la operación y prestación de los servicios que se desarrollaron y con un valor estratégico que orienta a garantizar la consolidación de la excelencia operacional de la UENAA y a contribuir en el desarrollo de la misión: *“EMCALI contribuye al bienestar y desarrollo del Valle del Cauca, prestando servicios con calidad, oportunos y comprometidos con el entorno, garantizando rentabilidad económica y social y brindando las condiciones que faciliten el progreso social y económico de la región”*.

La visión de la empresa, fue definida como *“EMCALI contribuirá al progreso de la región y la calidad de vida de los vallecaucanos, consolidándose como la mejor alternativa en servicios públicos del país por la satisfacción de sus usuarios y colaboradores, la calidad y oportunidad de sus servicios, la efectividad de su gestión y la transparencia de su gobierno corporativo, siendo reconocida como modelo para América Latina en innovación, rentabilidad y responsabilidad”*.

Los proyectos UENAA 2024 continuaron contribuyendo en la transformación de esta visión en realidad; puesto que pretenden impulsar a la UENAA hacia la excelencia operacional mediante el seguimiento disciplinado a la ejecución a los proyectos de inversión y/o actividades tácticas que garanticen que esta unidad de negocio crecerá, entregará y capturará valor a través del cumplimiento de los mismos.

La materialización del planteamiento anterior ayudará a garantizar la adecuada prestación de los servicios, permitirá rentabilizar las operaciones en los sectores de crecimiento de la ciudad, aumentará la satisfacción y retención de usuarios.

A continuación, se presenta y describe el Seguimiento al Desempeño de los Indicadores Estratégicos, Operativos y Financieros de los proyectos 2024 en ejecución, a través la Matriz de “DIASPORA” de la UENAA permitiendo identificar al III Trimestre, el estado de avance de los mismos:



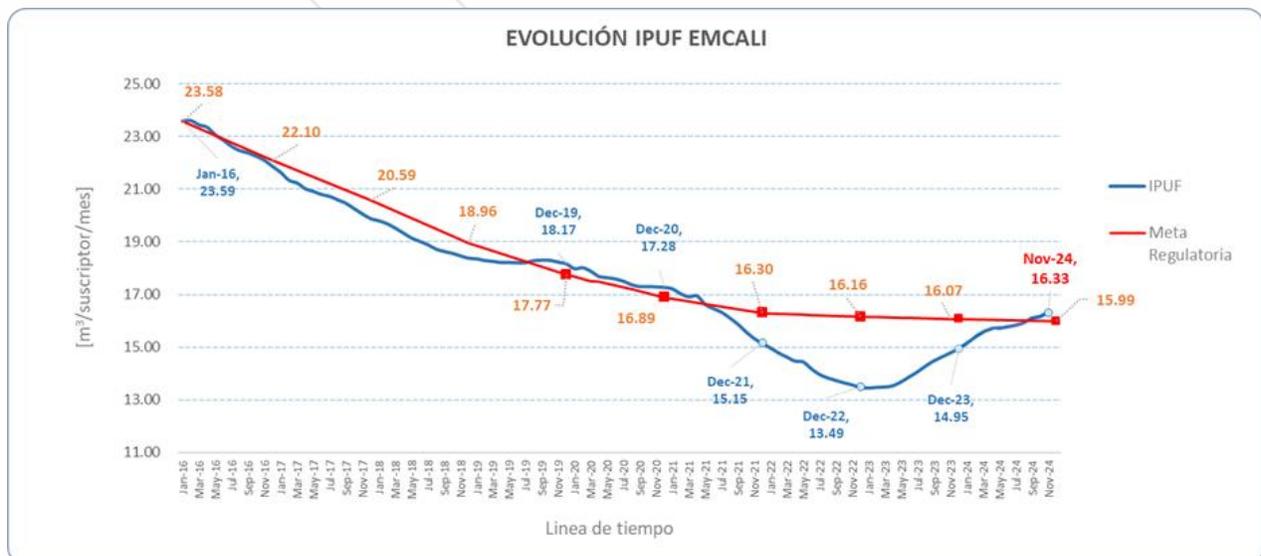
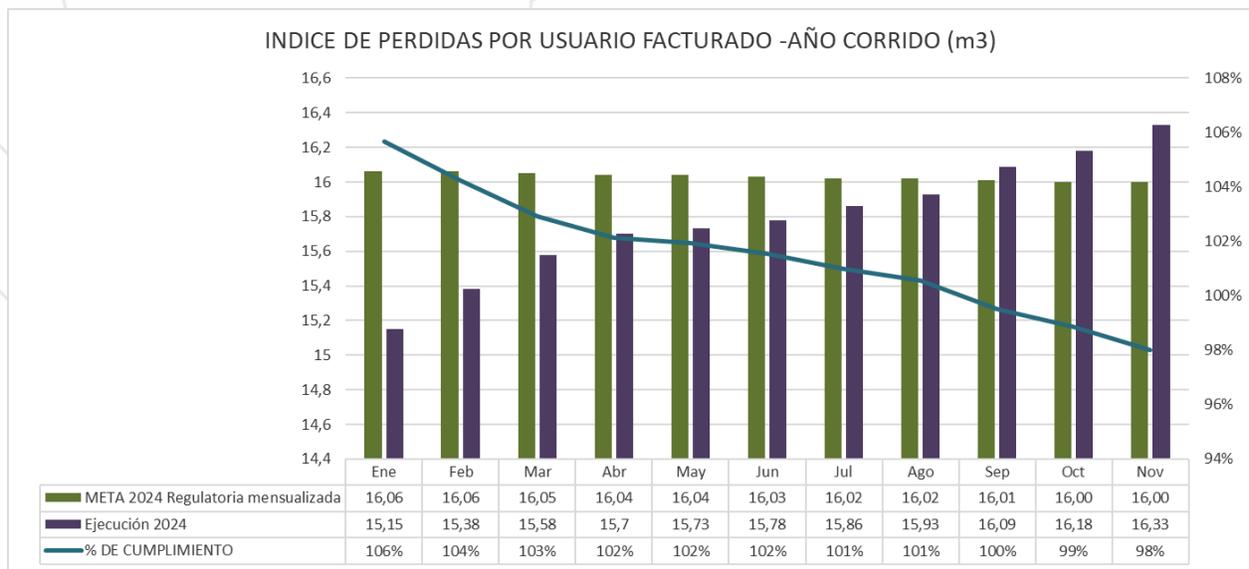
| OBEJTIVO UENAA | PROYECTOS - ACCIONES   | RESPONSABLE                                    | META 2024                   | Meta III TRIM               | Resultado III TRIM          | Cumplimiento Acumulado III TRIM 2024 |
|----------------|--|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| AA2            | PY4- IND3 -AA2 Optimización y mejoramiento plantas de potabilización FASE 5  | Unidad de Producción                           | 100%                        | 100,00%                     | 100,00%                     | 100%                                 |
|                | PY16-IND3-AA2 Optimización de Canales y Colectores Fase 7  | Unidad de Interventoría                        | 100%                        | N/A                         | N/A                         | N/A                                  |
|                | PY20-PG3-IND3-AA2 Aseguramiento del suministro y calidad de agua de las PTAPS (Fase I)   | Unidad de Producción                           | 100%                        | 10,99%                      | 10,31%                      | 93,73%                               |
|                | PY21-ND3 -AA2 Reposiciones Redes Secundarias Acueducto y Componentes Fase 7  | Unidad de Interventoría                        | 100%                        | 82,00%                      | 119,80%                     | 146,10%                              |
|                | PY23-ND3 -AA2 Optimización y Mejoramiento Estación de Bombeo Fase 6  | Unidad de Bombeo                               | 100%                        | N/A                         | N/A                         | N/A                                  |
|                | PY24-ND3 -AA2 Reposiciones Redes Secundarias Alcantarillado Fase 7   | Unidad de Interventoría                        | 100%                        | 82,00%                      | 51,96%                      | 63,4%                                |
|                | PY28-ND3 -AA2 Control de aguas residuales en canales de aguas lluvias en el barrio San Carlos  | Unidad de Interventoría                        | 100%                        | N/A                         | N/A                         | N/A                                  |
|                | PY29-ND3 -AA2 Incremento de cobertura de monitoreo y control de las herramientas del Centro de Control Maestro (Centro de Control Maestro Fase II) | Unidad de Ingeniería- CCM                      | 100%                        | N/A                         | N/A                         | N/A                                  |
|                | PY32_IND3-AA2 Estudios y Diseños de Ingeniería de Detalle del Tratamiento Secundario PTARC   | Subgerencia de Aguas Residuales                | 100%                        | 86,00%                      | 62,07%                      | 72,17%                               |
|                | PY33_IND3-AA2 Fortalecimiento desinfección PTAP's  | Unidad de Producción                           | 100%                        | 100,00%                     | 100,00%                     | 100%                                 |
|                | PY1 -IND3 - AA2 Construcción de un pozo piloto para la filtración de lecho de río  | Unidad de Producción                           | 100%                        | 25,00%                      | 18,33%                      | 73,32%                               |
| AA3            | ACT1-IND1-AA3 Proyección y Seguimiento de Ingresos y Margen EBITDA. <i>Nota: Resultado agosto / 2024</i>   | Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios | 100%                        | 36,72%                      | 44,76%                      | 121,90%                              |
| AA6            | ACT1-IND4- AA6 Consolidación de Información de los Suscriptores de Abastecimiento de Agua  | Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios | 100%                        | 77,00%                      | 80,00%                      | 105%                                 |
|                | ACT1-IND5- AA6 Consolidación de Información de los Suscriptores de Saneamiento   | Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios | 100%                        | 75,00%                      | 72,00%                      | 96%                                  |
| AA7            | Índice de Pérdidas por Usuario Facturado – IPUF  | Unidad Control Integral de Pérdidas            | 15,99 m3* usuario facturado | 16,01 m3* usuario facturado | 16,09 m3* usuario facturado | 99,5%                                |



## INDICADORES ESTRATÉGICOS DEFINIDOS PARA EL SEGUIMIENTO DE LA ESTRATEGIA 2024 PARA LA UENAA

**ÍNDICE DE PÉRDIDAS POR USUARIO FACTURADO -IPUF:** Durante el transcurso de la vigencia, el desempeño del Índice de Pérdida por Usuario Facturado fue crítico; puesto que se registró un incremento progresivo del resultado del indicador, debido a que se sobrepasó la senda regulatoria de 16 metros cúbicos/usuario/mes desde agosto 2024.

Actualmente, la tendencia creciente del indicador alcanzó 16,33 m<sup>3</sup>/suscriptor/mes; evidenciando así, un aumento de 0.14 m<sup>3</sup>/suscriptor/mes respecto al mes anterior.



La medición obtenida por el indicador fue impactada por la gestión realizada a través de los siguientes programas estratégicos:

**a. Programa de Reducción de Agua Técnica (PRAT):** Durante el primer trimestre de la vigencia 2024, se realizó la reformulación de las actividades de las fichas de inversión AC0025 y AC0026, teniendo en cuenta la directriz de la Gerencia UENAA de llevar a cabo una redistribución de los recursos de inversión, debido a que los proyectos CONPES en desarrollo no tenían recursos disponibles para su ejecución en este año.

Adicionalmente, la Gerencia UENAA adoptó la recomendación de la Unidad de Gestión de Proyectos de Infraestructura de reasignar la reformulación y ejecución del proyecto AC0026 a la Unidad de Distribución, debido a que las actividades de mayor cuantía se encontraban relacionadas con la Sectorización Hidráulica, y el proyecto AC0025 asociado al Control de Fugas No Visibles quedó bajo la responsabilidad de la Unidad de Control Integral de Pérdidas.

Posteriormente, el 18 de abril de 2024 fue aprobada y viabilizada la reformulación de la ficha del proyecto AC0025, cuyas asignaciones presupuestales quedaron distribuidas de la siguiente manera:

| VIGENCIA     | ASIGNACIÓN<br>PRESUPUESTAL AC0025 |
|--------------|-----------------------------------|
| 2024         | \$ 3.106.049.375                  |
| 2025         | \$ 7.458.299.035                  |
| 2026         | \$ 7.757.126.309                  |
| 2027         | \$ 8.022.681.288                  |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$ 26.344.156.007</b>          |

El 30 de abril de 2024, se radicó en la Unidad de Gestión Administrativa (UGA) el expediente precontractual de este proceso por valor de \$3.106.049.375 millones con el alcance técnico de rastrear 800 KM y reparar 776 fugas no visibles y el 8 de mayo se radicó en la GAE.

El 18 de Junio de 2024, la UENAA sustentó ante la Gerencia General el Plan Choque 2024 que incluía una combinación de acciones relacionadas con el Control de Fugas No Visibles y la Sectorización Hidráulica, las cuales impactarían favorablemente en el sostenimiento del Índice de Pérdidas por Usuario Facturado (IPUF) para no sobrepasar la senda regulatoria; evitando así, la disminución de los recursos de inversión que reconoce la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios a través de la tarifa a las empresas prestadoras de servicios públicos. Teniendo en cuenta la argumentación anterior, se logró la autorización por parte de la Gerencia General para la continuidad del trámite del proceso en la GAE; puesto que esta dependencia tenía suspendido el trámite del mismo.



El 3 de septiembre de 2024, la Gerencia UENAA y el asesor de la Gerencia General impartieron la directriz de radicar nuevamente el proceso precontractual, pero bajo la modalidad de invitación privada de menor cuantía, cuyo valor sería \$2.500 millones. El 17 del mismo mes se radicó en GAE nuevamente el proceso precontractual No. FR-GAA-0124-2024 con la inclusión de los ajustes de valor del contrato, metas (705 KM Rastreados y 684 fugas reparadas) y plazo (31 de diciembre de 2024), recibándose ofertas el 18 del mismo mes. El 14 de noviembre 2024, se notificó el cierre del proceso por desistimiento de los oferentes.

A partir del escenario descrito anteriormente, tanto la Unidad de Control Integral de Pérdidas como la Subgerencia de Gestión Comercial UENAA mantienen el firme compromiso de continuar liderando y gestionando los procesos contractuales que integran los proyectos de inversión AC0025 y AC0026, a pesar de las dificultades que se generan por los diversos trámites presupuestales y administrativos.

La suscripción de los contratos requeridos no se ha originado por la negligencia o falta de dedicación y responsabilidad de los funcionarios UENAA, sino por factores o situaciones coyunturales externas. Sin embargo, se han explorado diversos mecanismos o formas de superar las mismas para garantizar la continuidad de las gestiones que permitan impactar favorablemente la disminución del nivel de pérdidas de agua potable.

Por tal razón, el reto de la vigencia 2025, será lograr la suscripción del contrato de Control de Fugas No Visibles e iniciar la ejecución del mismo, con la finalidad de empezar a reducir progresivamente el IPUF hasta retornar al Nivel de Pérdida Económica Razonable para la empresa.

Esta acción se debe complementar y alinear simultáneamente con la suscripción y ejecución de los contratos de Sectorización Hidráulica para optimizar SH antiguos y conformación de 2 nuevos SH en Yumbo (*Actividades de la Ficha AC0026*); puesto que estas actividades desarrolladas al mismo tiempo contribuyen a la reducción del IPUF en 70%, tal como se evidencia en el siguiente cuadro:

| Programa                                | Subprograma | Proyectos                                  | Peso Ponderado |
|---|-------------|--|----------------|
| PRAT - Programa Recuperación de Técnica | PRAT        | <b>Control de Fugas NO Visibles - CFNV</b> | <b>38%</b>     |
|   |             | <b>Optimizar Plano de Presiones - OPP</b>  | <b>31%</b>     |
|   |             | Control de Fugas Visibles - CFV            | 1%             |
|   |             | Reponer Tramos con Alto Nivel de Fugas     | 1%             |
|   |             | <b>TOTAL PRAT</b>                          | <b>70%</b>     |



**b. Programa de Recuperación de Agua Comercial (PRAC):** A través de este programa se ejecutaron las siguientes acciones:

**1. Gestión del Parque de Medidores:** Durante el transcurso de la vigencia 2025, se han cambiado *50.219 medidores*, lo cual representa un porcentaje de cumplimiento de 69% frente a la meta proyectada de la vigencia de 72.300 medidores.

La reposición total de los 50.219 medidores correspondió a las siguientes causas: 29.586 medidores se cambiaron por Correctivo, 12.671 medidores se cambiaron por Avance Tecnológico, 2.718 medidores se cambiaron por Causas 34 (Servicios Directos), 13 y 15, 4.640 medidores se cambiaron por Hurtos y 604 medidores se cambiaron a Grandes Clientes, tal como se registra en la siguiente tabla:

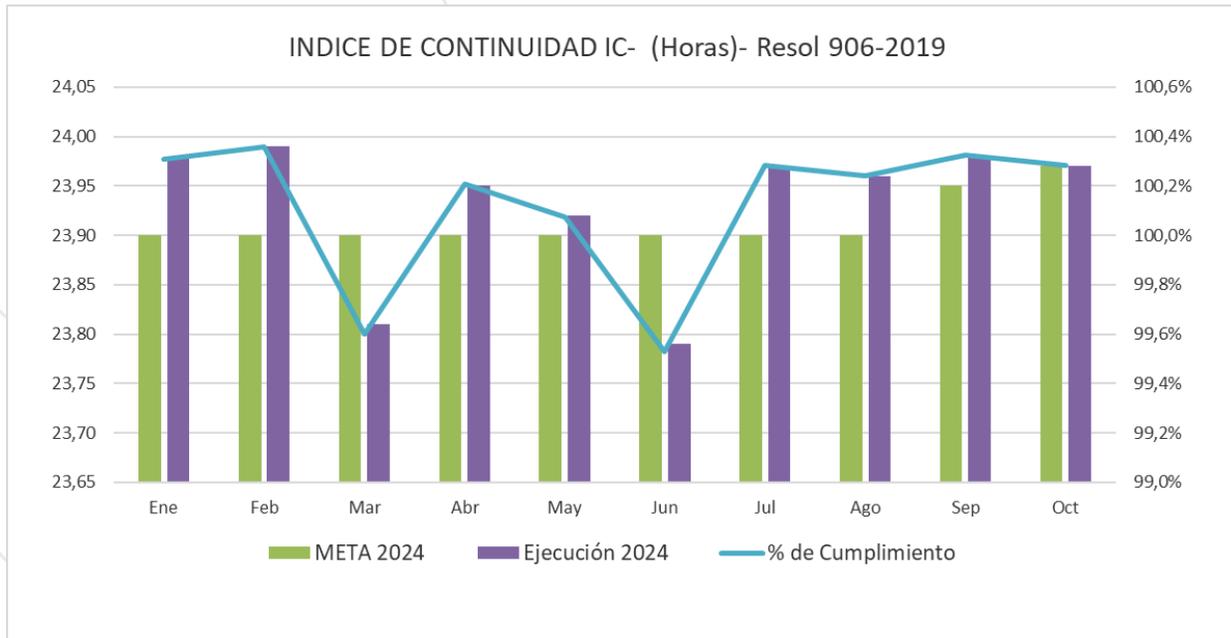
| CAMBIO DE MEDIDORES TOTAL 2024 |            |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |                                      |
|--------------------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------------------|
|                                | Ene        | Feb          | Mar          | Abr          | May          | Jun          | Jul          | Ago          | Sep          | Oct          | Nov          | TOTAL<br>(meta a dic-<br>Ejec a nov) |
| META 2024                      | 950        | 5.110        | 4.850        | 3.260        | 5.860        | 5.970        | 8.170        | 8.780        | 8.800        | 8.280        | 7.670        | 72.300                               |
| Ejecución 2024                 | <b>310</b> | <b>2.887</b> | <b>2.077</b> | <b>5.439</b> | <b>6.410</b> | <b>6.188</b> | <b>6.293</b> | <b>5.596</b> | <b>3.423</b> | <b>5.501</b> | <b>6.095</b> | <b>50.219</b>                        |
| % de Cumplimiento              | <b>33%</b> | <b>56%</b>   | <b>43%</b>   | <b>167%</b>  | <b>109%</b>  | <b>104%</b>  | <b>77%</b>   | <b>64%</b>   | <b>39%</b>   | <b>66%</b>   | <b>79%</b>   | <b>69%</b>                           |
| Correctivo                     | 16         | 1.562        | 1.570        | 4.414        | 4.728        | 4.181        | 3.833        | 2.139        | 1.209        | 3.279        | 2.655        | 29.586                               |
| Desarrollo Tecnológico         | 6          | 32           | 18           | 110          | 874          | 1.259        | 1.596        | 2.906        | 1.471        | 1.546        | 2.853        | 12.671                               |
| Causa 34,13 y 15               | 31         | 270          | 105          | 353          | 347          | 356          | 386          | 153          | 306          | 200          | 211          | 2.718                                |
| Hurtos                         | 219        | 966          | 346          | 517          | 407          | 349          | 409          | 328          | 408          | 391          | 300          | 4.640                                |
| Grandes Diámetros              | 38         | 57           | 38           | 45           | 54           | 43           | 69           | 70           | 29           | 85           | 76           | 604                                  |

La ejecución de esta actividad ha contribuido a recuperar 426.025 metros cúbicos de agua facturada acumulada, lo cual representa la recuperación de ingresos por valor de \$1.917.111.500. Sin embargo, a pesar de las recuperaciones mencionadas anteriormente, no se alcanza la meta total de la vigencia; puesto que la disponibilidad del personal operativo PS fue discontinuo y el suministro de los medidores fue interrumpido por la finalización de los Acuerdo de Colaboración Empresarial-ACE 2021, la formulación y suscripción de los nuevos Acuerdos de Colaboración Empresarial se realizó el 27 de agosto de 2024.

#### **INDICE DE CONTINUIDAD –IC:**

El IC calculado como determina la normatividad vigente, evidencia que EMCALI garantiza un alto índice de continuidad en su área de influencia, que solo se ve disminuido en las zonas de ladera, con ocasión de variaciones en el clima (estiaje) y en algunos casos puntuales de intervenciones en las redes por reposición o daños en las mismas.





Para permitir un mejor análisis de los resultados, se debe tener en cuenta:

1. El cálculo del ÍNDICE DE CONTINUIDAD considera la cantidad de clientes y las horas del día que tienen servicio. Es decir que se descuentan los tiempos sin servicio por razones operativas como ampliaciones o reparaciones en la red de distribución, fallas en los equipos que permiten la producción del agua y su distribución; baja presión en las redes y otras relacionadas con la cantidad y calidad del agua cruda que se puede captar de las fuentes.
2. De acuerdo con la cantidad de clientes, estudiando zonas como las comunas 18, 20, 22, Zona de Expansión-Jamundí y Yumbo, en la cuales se presentaron algunas situaciones puntuales que fueron superadas prontamente, estas representan una proporción muy baja -entre el 1,2 y 4,7 por ciento- de la totalidad de clientes a los que la UENAA presta servicios de acueducto, haciendo que en el cálculo general del IC de la UENAA, los resultados mensuales oscilen entre 23,79 (solo un mes: junio) y hasta 23,99 horas (en febrero).

De la información analizada se deduce que el índice total se afecta en menor proporción, cuando se ha presentado algún evento relevante en las zonas estudiadas y que las razones del menor resultado por zona y mes -que de cualquier manera resulta ser muy bueno en todos los casos- son variadas, así como deben serlo las posibilidades de solución que la UENAA dispone para cada caso.



## ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA –IRCA

### a. IRCA's Salida Plantas de Potabilización:

| ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA PARA CONSUMO HUMANO A SALIDA DE LA PLANTA PUERTO MALLARINO (%) |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,06       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 1,32       | 0,14       | 0,13       | 0,00       | 0,57       | 0,71       | 0,71       | 0,07       | 0,31         |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |
| ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA PARA CONSUMO HUMANO A SALIDA DE LA PLANTA RIO CAUCA (%)        |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,70       | 0,06       | 0,31       | 0,00       | 0,11       | 0,00       | 0,00       | 1,33       | 0,21         |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |
| ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA PARA CONSUMO HUMANO A SALIDA DE LA PLANTA RIO CALI (%)         |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,00       | 0,00       | 0,59       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,69       | 0,00       | 0,13       | 0,29       | 0,56       | 0,11       | 0,20         |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |
| ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA PARA CONSUMO HUMANO A SALIDA DE LA PLANTA LA REFORMA (%)       |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,86       | 1,33       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,25       | 0,20         |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |
| ÍNDICE DE RIESGO DE LA CALIDAD DEL AGUA PARA CONSUMO HUMANO A SALIDA DE LA PLANTA LA RIVERA (%)        |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,82       | 0,00       | 0,00       | 0,00       | 0,82       | 0,84       | 2,65       | 0,43         |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |

Fuente: Sistema de Información Laboratorio de Agua Potable – SILAP.

### b. IRCA En la Red de Distribución:

| INDICE DE RIESGO DEL AGUA RED DE DISTRIBUCION -IRCA (Porcentaje) |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |              |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Período  | Ene        | Feb        | Mar        | Abr        | May        | Jun        | Jul        | Ago        | Sep        | Oct        | Nov        | Dic        | Promedio Año |
| Ejecución 2024   | 0,00%      | 0,00%      | 0,09%      | 0,14%      | 0,41%      | 0,65%      | 0,37%      | 0,23%      | 0,10%      | 0,18%      | 0,13%      | 0,31%      | 0,22%        |
| NIVEL DE RIESGO  | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO | SIN RIESGO   |

Fuente: Sistema de Información Laboratorio de Agua Potable – SILAP.

Los resultados obtenidos en los análisis físico-químicos y bacteriológicos para la calidad del agua tratada y suministrada a nuestros clientes durante la vigencia 2024, cumplen con lo dispuesto en el Decreto 1575 de 2007 y en la Resolución 2115 de 2007, permitiendo distribuir agua de óptima calidad a nuestros clientes.



## INDICADOR CARGA VERTIDA DBO5 Y CARGA VERTIDA SST

Los recursos disponibles son fundamentales para el adecuado funcionamiento de la PTAR-C. Para la vigencia 2024 el presupuesto de funcionamiento aprobado fue de \$20.460.523.462, la ejecución al 30 de nov es del 70%; en cuanto al presupuesto de operación aprobado, que incluye los productos químicos necesarios para el tratamiento de las aguas, fue de \$5.414.900.435, la ejecución al 30 de nov es del 91%.

La Planta de Tratamiento de Aguas Residuales de Cañaveralejo, cuenta con un contrato de Mantenimiento y Apoyo a la Operación, que incluye el Plan de Mantenimiento Preventivo, los mantenimientos correctivos requeridos para mitigar el riesgo de salida de operación de la planta y asegurar la continuidad del servicio. Con el otrosí N° 3 de este contrato se adelantó el Plan de Choque, para la reparación y puesta en servicio de: bombas tornillo 3-4, sedimentadores 6-7, separador de arenas 1; reforzamiento estructural de los sedimentadores 2-3.



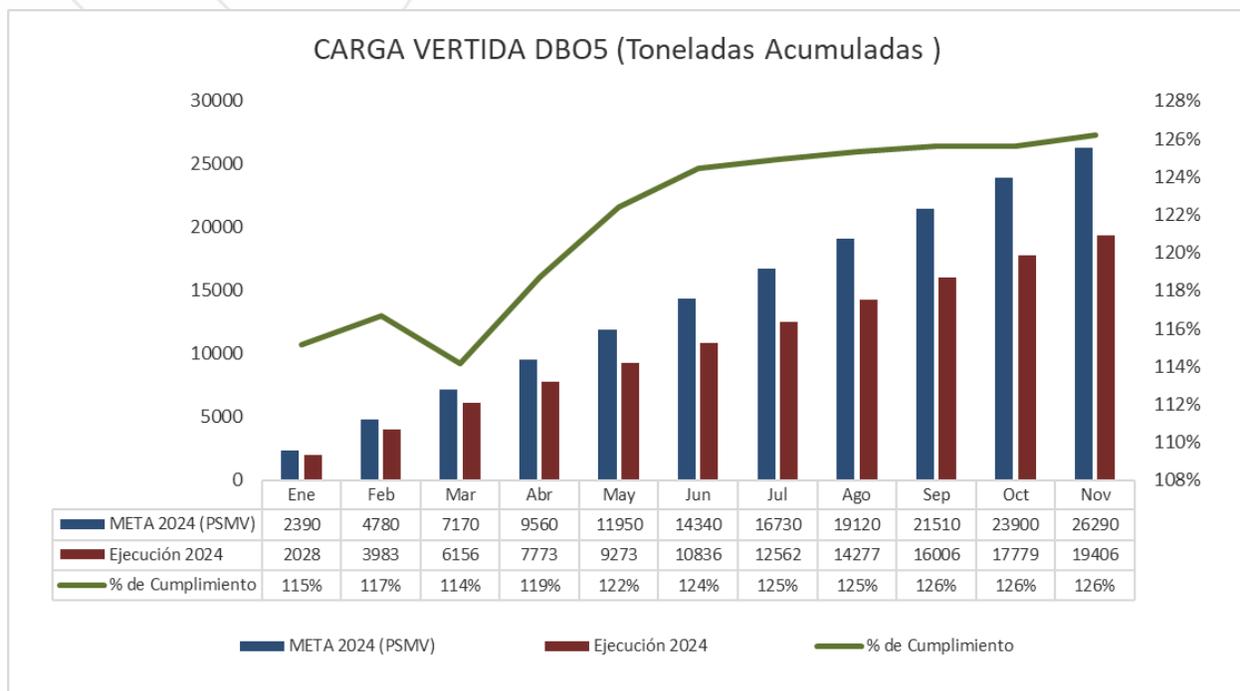
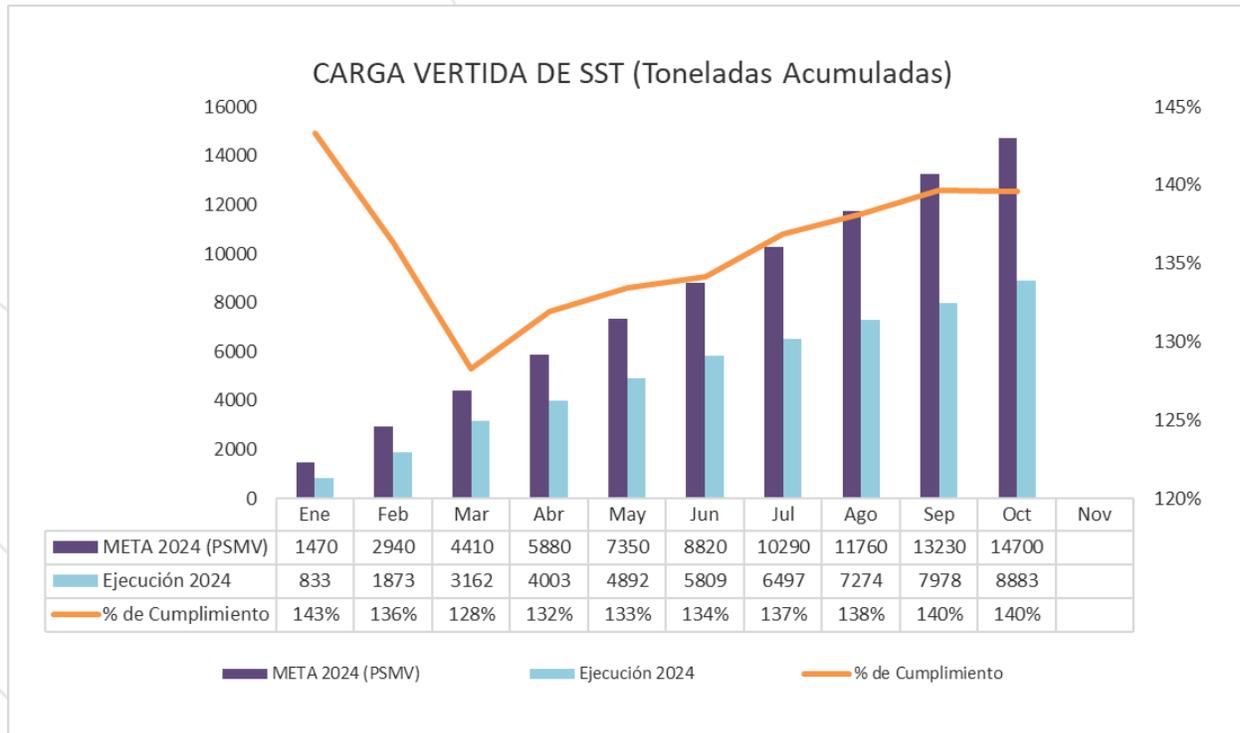
Bombas Tornillo



Sedimentador

Contar con los recursos necesarios tanto económicos como de personal, insumos y materiales, permitieron la continuidad del servicio y el cumplimiento de las metas establecidas en el PSMV para carga vertida en SST y DBO<sub>5</sub>, como se muestra en la siguiente imagen:





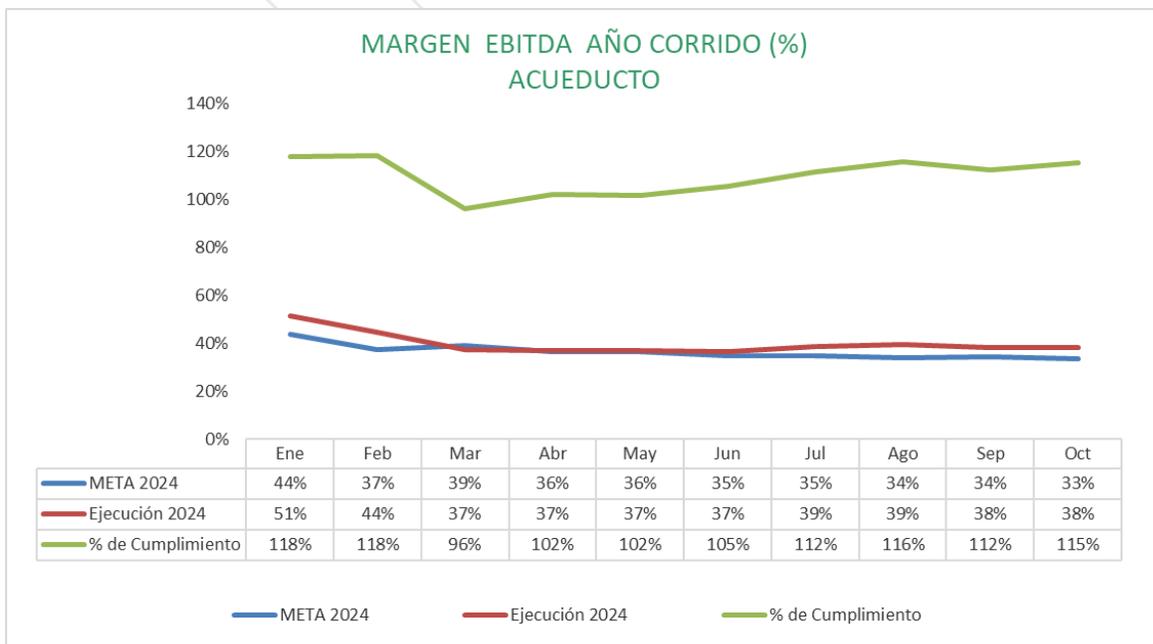
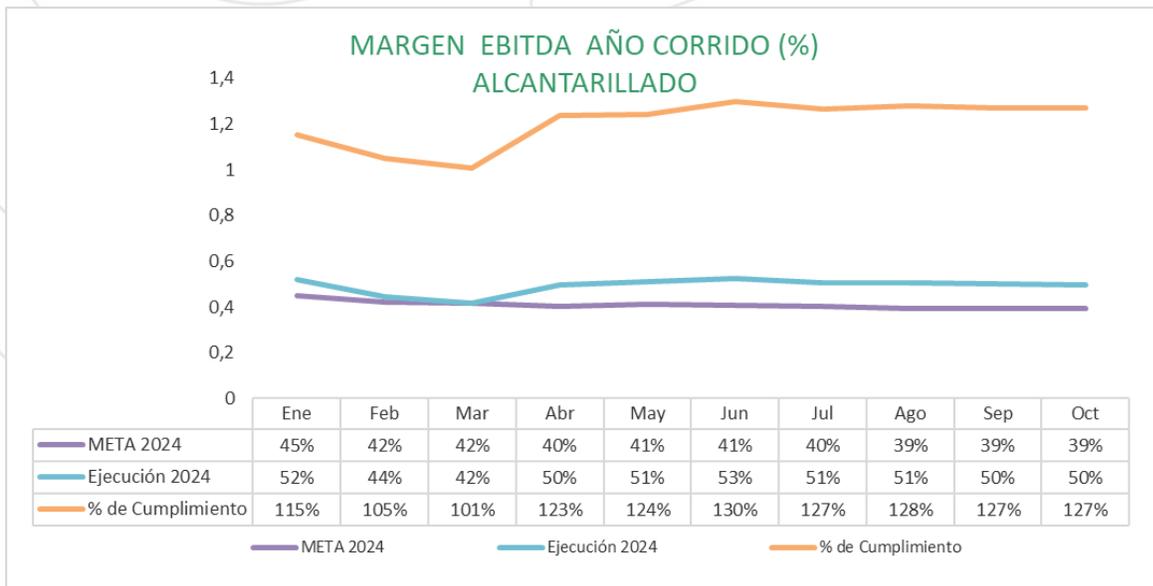
Durante lo corrido de la vigencia, se han tenido en servicio cinco sedimentadores de los ocho con los que cuenta la planta permitiendo la superación de las metas definidas en el PSMV.



A la fecha de éste informe, se encuentran en proceso de adjudicación dos contratos:

1. Contrato para la reposición de cinco cúpulas de los digestores.
2. Contrato de mantenimiento y apoyo a la operación de la PTAR-C, (vigencias 2025-2027).

## INDICADORES MARGEN EBITDA ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



El análisis del comportamiento de algunas variables, explica los resultados obtenidos a octubre de 2024:

La facturación de m<sup>3</sup> al cierre de octubre ha superado la proyección, sin embargo, la tarifa no ha acompañado la gestión presupuestal esta vigencia, los ajustes de tarifa en el primer semestre no se dieron conforme se estimó la variación del IPC.

| ACUEDUCTO                 | ACUM A OCT      | OCT PY          |      |
|---------------------------|-----------------|-----------------|------|
| m <sup>3</sup> Facturados | 104.010.109     | 103.443.845     | 101% |
| Vr.Consumo                | 304.805.002.802 | 320.501.034.413 | 95%  |
| Tarifa Promedio Fact      | 2.822,38        | 3.098,31        | 91%  |

| ALCANTARILLADO            | ACUM A OCT      | OCT PY          |      |
|---------------------------|-----------------|-----------------|------|
| m <sup>3</sup> Facturados | 95.200.827      | 93.145.426      | 102% |
| Vr.Consumo                | 323.905.668.159 | 331.502.504.311 | 98%  |
| Tarifa Promedio Fact      | 3.402,34        | 3.558,98        | 96%  |

| ACUEDUCTO            | ACUM A OCT     | OCT PY         |      |
|----------------------|----------------|----------------|------|
| Cientes Facturados   | 713.184        | 713.786        | 100% |
| Vr.Cargo Fijo        | 74.607.661.640 | 78.445.155.794 | 95%  |
| Tarifa Promedio Fact | 10.470,69      | 11.063,52      | 95%  |

| ALCANTARILLADO       | ACUM A OCT     | OCT PY         |      |
|----------------------|----------------|----------------|------|
| Cientes Facturados   | 680.139        | 681.397        | 100% |
| Vr.Cargo Fijo        | 38.166.591.317 | 40.176.904.790 | 95%  |
| Tarifa Promedio Fact | 5.613,18       | 5.933,99       | 95%  |

|                            |                 |                 |     |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----|
| <b>TOTAL FACTURADO ACU</b> | 379.412.664.443 | 398.946.190.207 | 95% |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----|

|                            |                 |                 |     |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----|
| <b>TOTAL FACTURADO ALC</b> | 362.072.259.476 | 371.679.409.100 | 97% |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----|

|                        |                 |                 |     |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----|
| <b>TTAL FACT UENAA</b> | 741.484.923.919 | 770.625.599.308 | 96% |
|------------------------|-----------------|-----------------|-----|

FUENTE: Estadísticas facturación a octubre 2024.

Para el cierre de 2024, se estima un crecimiento del 8% en la facturación, crecimiento que se reflejará en la variación de los ingresos operacionales en el estado de resultados.

| ACUEDUCTO                 | 2023        | PROY.2024   | PY.CIERRE 2024 |    |
|---------------------------|-------------|-------------|----------------|----|
| m <sup>3</sup> Facturados | 124.887.240 | 124.152.687 | 125.163.081    | 0% |
| Tarifa Promedio Fact      | 2.747,4     | 3.102,9     | 2.943,0        | 7% |

| ALCANTARILLADO            | 2023        | PROY.2024   | PY.CIERRE 2024 |    |
|---------------------------|-------------|-------------|----------------|----|
| m <sup>3</sup> Facturados | 114.426.975 | 111.736.306 | 114.604.447    | 0% |
| Tarifa Promedio Fact      | 3.183,2     | 3.564,2     | 3.416,7        | 7% |

| ACUEDUCTO            | 2023    | PROY.2024 | PY.CIERRE 2024 |    |
|----------------------|---------|-----------|----------------|----|
| Cientes Facturados   | 702.186 | 715.637   | 714.317        | 2% |
| Tarifa Promedio Fact | 9.864,0 | 11.079,8  | 10.584,4       | 7% |

| ALCANTARILLADO       | 2023    | PROY.2024 | PY.CIERRE 2024 |    |
|----------------------|---------|-----------|----------------|----|
| Cientes Facturados   | 670.811 | 683.322   | 681.787        | 2% |
| Tarifa Promedio Fact | 5.285,9 | 5.942,7   | 5.673,7        | 7% |

|                          |         |         |         |    |
|--------------------------|---------|---------|---------|----|
| <b>TOTAL FACTURACIÓN</b> | 425.645 | 479.639 | 458.400 | 8% |
| <b>TOTAL RECAUDO</b>     | 389.101 | 432.010 | 422.349 | 9% |

|                          |         |         |         |    |
|--------------------------|---------|---------|---------|----|
| <b>TOTAL FACTURACIÓN</b> | 406.498 | 446.603 | 437.633 | 8% |
| <b>TOTAL RECAUDO</b>     | 397.856 | 430.469 | 433.887 | 9% |

FUENTE: Estadísticas facturación a octubre 2024. Proyecciones Unidad de Prospectiva.

El comportamiento de la facturación impacta la gestión de los ingresos operacionales de la UENAA, los cuales crecen en proporciones similares a la facturación.

Al cierre del mes de octubre los costos de operación de la UENAA crecen dentro de la proporción del ingreso. En los gastos de administración, hay una mejora respecto a los últimos cuatro años y es la reducción del porcentaje que se asume del corporativo en el componente de alcantarillado, lo cual beneficia los resultados e indicadores financieros en el acumulado de la UENAA.



|            | 2023          |               | 2022          |               | 2021          |               | 2020          |               | 2019          |               | 2018          |               |
|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|            | % Apoyo       | % Comerc.     | % Apoyo       | % Comercial   |
| <b>ACU</b> | 26,95%        | 30,15%        | 29,53%        | 29,48%        | 27,80%        | 28,60%        | 27,00%        | 28,40%        | 28,43%        | 28,12%        | 28,28%        | 27,56%        |
| <b>ALC</b> | 24,69%        | 28,91%        | 21,89%        | 28,54%        | 23,80%        | 26,00%        | 23,40%        | 26,30%        | 18,60%        | 26,36%        | 18,55%        | 25,83%        |
|            | <b>51,64%</b> | <b>59,06%</b> | <b>51,42%</b> | <b>58,02%</b> | <b>51,60%</b> | <b>54,60%</b> | <b>50,40%</b> | <b>54,70%</b> | <b>47,03%</b> | <b>54,48%</b> | <b>46,83%</b> | <b>53,39%</b> |

FUENTE: Estados Financieros.

Desde 2019 a 2023, el porcentaje de las áreas de apoyo ha crecido 4,61 puntos porcentuales y el porcentaje de la Gerencia Comercial 4,58 puntos porcentuales, lo cual puede indicar el crecimiento que la estructura del Corporativo ha tenido en las últimas vigencias; solo entre 2020 y 2021 se le aplicaron tres ajustes a los porcentajes asumidos para el apoyo administrativo y comercial, los cuales venían impactando los gastos y los resultados financieros del ejercicio.

Para la vigencia de 2024, la proporción del gasto que debe asumir el componente de alcantarillado se ajusta a la baja y esto permite que al cierre de octubre los resultados de la UENAA a nivel de EBITDA y Utilidad Operacional mejoren respecto de 2023 y muestren crecimiento.

|                       | ACU           |               | ALC           |               |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|                       | 2023          | 2024          | 2023          | 2024          |
| <b>Administrativo</b> | 26,95%        | 28,56%        | 24,69%        | 15,41%        |
| <b>Comercial</b>      | 30,15%        | 30,91%        | 28,91%        | 29,53%        |
|                       | <b>57,10%</b> | <b>59,47%</b> | <b>53,60%</b> | <b>44,94%</b> |

FUENTE: Estados Financieros.

Por todo lo anterior al cierre de octubre se concluye:

- Los costos de operación crecen dentro del margen de crecimiento de los ingresos.
- Los gastos administrativos decrecen, dada la reducción de los gastos del corporativo en el componente de alcantarillado.
- Respecto a la proyección, a pesar de haber menores ingresos, dado el comportamiento de la facturación y el cumplimiento de la tarifa proyectada, el control en los costos y la reducción de los gastos asumidos del corporativo en alcantarillado, la unidad estratégica registra mejores resultados.
- La capacidad operativa de la unidad estratégica mejora respecto de 2023.



| UENAA                         | 2023           | 2024           | Var %      | Análisis peso a peso |                |                | 2024 E         | Cumpl.      |
|-------------------------------|----------------|----------------|------------|----------------------|----------------|----------------|----------------|-------------|
|                               |                |                |            | 2023                 | 2024 R         | 2024 E         |                |             |
| (+) Ing. Operacionales        | 714.760        | 767.406        | 7%         | \$ 1,00              | \$ 1,00        | \$ 1,00        | 811.049        | 95%         |
| (-) Costo de Operación        | 288.139        | 298.463        | 4%         | \$ 0,40              | \$ 0,39        | \$ 0,41        | 331.851        | 90%         |
| (-) Gastos Administrativos    | 138.924        | 131.929        | -5%        | \$ 0,19              | \$ 0,17        | \$ 0,23        | 186.065        | 71%         |
| <b>EBITDA UENAA + Corp</b>    | <b>287.697</b> | <b>337.013</b> | <b>17%</b> | <b>\$ 0,40</b>       | <b>\$ 0,44</b> | <b>\$ 0,36</b> | <b>293.133</b> | <b>115%</b> |
| <b>M. EBITDA UENAA + Corp</b> | <b>40,25%</b>  | <b>43,92%</b>  |            |                      |                |                | <b>36,14%</b>  | <b>122%</b> |
| (-) Depre. Amort. Provis.     | 95.696         | 102.609        | 7%         | \$ 0,13              | \$ 0,13        | \$ 0,13        | 109.107        | 94%         |
| <b>Utilidad Operacional</b>   | <b>192.002</b> | <b>234.405</b> | <b>22%</b> | <b>\$ 0,27</b>       | <b>\$ 0,31</b> | <b>\$ 0,23</b> | <b>184.026</b> | <b>127%</b> |
| <b>Margen Operacional</b>     | <b>26,86%</b>  | <b>30,55%</b>  |            |                      |                |                | <b>22,69%</b>  | <b>135%</b> |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.

Respecto a los resultados por cada negocio de la UENAA:

- El comportamiento y control de los costos de operación se reflejan en ambos negocios de la UENAA.
- No obstante, los gastos administrativos solo se reducen en el servicio de alcantarillado, negocio sobre el cual se aplicó la reducción de porcentaje de gastos del Corporativo.
- En el análisis peso a peso, por cada peso que se ingresa los costos se reducen en ambos servicios respecto de 2023; en el caso del gasto, solo en alcantarillado se evidencia esa reducción.

| SERVICIO ACUEDUCTO          | 2023           | 2024           | Análisis peso a peso |                |                | 2024 E         |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------------|----------------|----------------|----------------|
|                             |                |                | 2023                 | 2024 R         | 2024 E         |                |
| (+) Ing. Operacionales      | 368.949        | 395.136        | \$ 1,00              | \$ 1,00        | \$ 1,00        | 418.833        |
| (-) Costo de operación      | 162.437        | 167.152        | \$ 0,44              | \$ 0,42        | \$ 0,45        | 188.424        |
| (-) Gastos                  | 69.151         | 76.458         | \$ 0,19              | \$ 0,19        | \$ 0,22        | 90.898         |
| <b>EBITDA Acu + Corp</b>    | <b>137.360</b> | <b>151.526</b> | <b>\$ 0,37</b>       | <b>\$ 0,38</b> | <b>\$ 0,33</b> | <b>139.512</b> |
| <b>M. EBITDA Acu + Corp</b> | <b>37,23%</b>  | <b>38,35%</b>  |                      |                |                | <b>33,31%</b>  |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.

| SERVICIO ALCANTARILLADO     | 2023           | 2024           | Análisis peso a peso |                |                | 2024 E         |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------------|----------------|----------------|----------------|
|                             |                |                | 2023                 | 2024 R         | 2024 E         |                |
| (+) Ing. Operacionales      | 345.812        | 372.270        | \$ 1,00              | \$ 1,00        | \$ 1,00        | 392.215        |
| (-) Costo de operación      | 125.702        | 131.311        | \$ 0,36              | \$ 0,35        | \$ 0,37        | 143.427        |
| (-) Gastos                  | 69.773         | 55.472         | \$ 0,20              | \$ 0,15        | \$ 0,24        | 95.167         |
| <b>EBITDA Alc + Corp</b>    | <b>150.337</b> | <b>185.488</b> | <b>\$ 0,43</b>       | <b>\$ 0,50</b> | <b>\$ 0,39</b> | <b>153.620</b> |
| <b>M. EBITDA Alc + Corp</b> | <b>43,47%</b>  | <b>49,83%</b>  |                      |                |                | <b>39,17%</b>  |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.



En los costos de operación en acueducto los rubros de vigilancia, honorarios, químicos y nomina superan las cifras proyectadas. En alcantarillado los rubros más representativos son fuerza eléctrica y mantenimiento.

| <b>ACUEDUCTO</b>       | 2023          | 2024          | Proy.         |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>(*) GENERALES</b>   | <b>64.396</b> | <b>61.212</b> | <b>56.949</b> |
| Fuerza Eléctrica       | 18.206        | 14.912        | 16.638        |
| Seguros                | 2.466         | 2.112         | 2.744         |
| Vigilancia y Seguridad | 9.240         | 10.115        | 8.803         |
| Honorarios             | 20.209        | 22.265        | 15.641        |
| Mantenimiento          | 3.804         | 1.502         | 3.695         |
| Otros Costos Gnales    | 10.472        | 10.306        | 9.428         |

| <b>ALCANTARILLADO</b>  | 2023          | 2024          | Proy.         |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>(*) GENERALES</b>   | <b>74.556</b> | <b>72.684</b> | <b>62.662</b> |
| Fuerza Eléctrica       | 29.255        | 34.391        | 25.596        |
| Seguros                | 10.773        | 3.218         | 8.462         |
| Vigilancia y Seguridad | 3.275         | 3.021         | 3.237         |
| Honorarios             | 12.852        | 9.218         | 9.669         |
| Mantenimiento          | 11.146        | 16.219        | 8.844         |
| Otros Costos Gnales    | 7.255         | 6.617         | 6.854         |

|                       | 2023          | 2024          | Proy.         |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>(*) MATERIALES</b> | <b>16.463</b> | <b>16.181</b> | <b>13.346</b> |
| Materiales Acueducto  | 3.062         | 1.486         | 3.538         |
| Productos Químicos    | 13.402        | 14.694        | 9.808         |

|                       | 2023         | 2024         | Proy.        |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>(*) MATERIALES</b> | <b>7.663</b> | <b>6.755</b> | <b>7.924</b> |
| Materiales Acueducto  | 3.510        | 3.558        | 3.963        |
| Productos Químicos    | 4.153        | 3.198        | 3.961        |

| <b>ACUEDUCTO</b>                   | 2023           | 2024           | Proy.          |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>COSTOS DE BIENES</b>            | 4.698          | 3.843          | -              |
| <b>MATERIALES</b>                  | 16.463         | 16.181         | 13.346         |
| <b>GENERALES</b>                   | 64.396         | 61.212         | 56.949         |
| <b>PERSONAL</b>                    | 72.098         | 80.786         | 72.955         |
| <b>IMPUESTOS</b>                   | 1.042          | 1.079          | 1.039          |
| <b>AUXILIOS-BONFIC-GTOS.VIAJE</b>  | 3.739          | 4.050          | 3.256          |
| <b>COSTOS EBITDA</b>               | <b>162.437</b> | <b>167.152</b> | <b>147.545</b> |
| <b>DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b> | 26.249         | 29.331         | 23.686         |
| <b>TOTAL COSTOS DE VENTA</b>       | <b>188.686</b> | <b>196.483</b> | <b>171.230</b> |

| <b>ALCANTARILLADO</b>              | 2023           | 2024           | Proy.          |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>COSTOS DE BIENES</b>            | 0              | -              | -              |
| <b>MATERIALES</b>                  | 7.663          | 6.755          | 7.924          |
| <b>GENERALES</b>                   | 74.556         | 72.684         | 62.662         |
| <b>PERSONAL</b>                    | 40.618         | 48.756         | 39.266         |
| <b>IMPUESTOS</b>                   | 883            | 698            | 3.257          |
| <b>AUXILIOS-BONFIC-GTOS.VIAJE</b>  | 1.981          | 2.418          | 1.861          |
| <b>COSTOS EBITDA</b>               | <b>125.702</b> | <b>131.311</b> | <b>114.970</b> |
| <b>DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b> | 60.415         | 59.904         | 55.429         |
| <b>TOTAL COSTOS DE VENTA</b>       | <b>186.116</b> | <b>191.215</b> | <b>170.398</b> |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.

El comportamiento de los gastos está directamente relacionado con el porcentaje de distribución del corporativo. Por lo anterior, los gastos de acueducto crecen y superan lo proyectado; mientras en alcantarillado la reducción de los gastos se explica por el ajuste en los gastos asumidos del corporativo.

| <b>ACUEDUCTO</b>               | 2023          | 2024          | Proy.         |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>GASTOS GENERALES</b>        | 29.785        | 31.240        | 32.984        |
| <b>PERSONAL</b>                | 29.780        | 34.278        | 29.362        |
| <b>CONTRIBUCION SSPD</b>       | 52            | 82            | 990           |
| <b>IMPUESTOS</b>               | 9.534         | 10.858        | 8.167         |
| <b>GASTOS EBITDA</b>           | <b>69.151</b> | <b>76.458</b> | <b>71.503</b> |
| <b>DEPREC, PROV Y AMORT</b>    | 5.314         | 7.135         | 4.661         |
| <b>TOTAL GASTOS ADM Y OPER</b> | <b>74.465</b> | <b>83.593</b> | <b>76.164</b> |

| <b>ALCANTARILLADO</b>          | 2023          | 2024          | Proy.         |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>GASTOS GENERALES</b>        | 26.236        | 20.420        | 39.193        |
| <b>PERSONAL</b>                | 29.287        | 21.391        | 26.584        |
| <b>CONTRIBUCION SSPD</b>       | 5.495         | 5.555         | 1.150         |
| <b>IMPUESTOS</b>               | 8.755         | 8.105         | 7.930         |
| <b>GASTOS EBITDA</b>           | <b>69.773</b> | <b>55.472</b> | <b>74.857</b> |
| <b>DEPREC, PROV Y AMORT</b>    | 3.718         | 6.239         | 2.692         |
| <b>TOTAL GASTOS ADM Y OPER</b> | <b>73.491</b> | <b>61.710</b> | <b>77.549</b> |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.

En acueducto los rubros de más representativos son nómina, mantenimiento, vigilancia e impresos. En alcantarillado los gastos de mantenimiento.



Al comparar los resultados de la UENAA respecto a las otras unidades estratégicas y el corporativo, la UENAA es la unidad estratégica con mayor margen en su utilidad EBITDA y operacional; además de mostrar mejora en sus resultados al mes de octubre.

| A OCTUBRE 30 DE 2024                         | ACUEDUCTO         | ALCANTARILLADO    | ENERGIA           | TELECOMUNICAC      | EMCALI            |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| INGRESOS OPERACIONALES                       | \$ 395.135        | \$ 372.270        | \$ 2.107.100      | \$ 77.739          | \$ 2.952.243      |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>                  | <b>\$ 115.058</b> | <b>\$ 119.347</b> | <b>\$ 158.960</b> | <b>-\$ 132.063</b> | <b>\$ 261.301</b> |
| <b>MARGEN OPERACIONAL</b>                    | <b>29,12%</b>     | <b>32,06%</b>     | <b>7,54%</b>      | <b>-169,88%</b>    | <b>8,85%</b>      |
| DETERIORO, DEPREC, AMORTIZ Y PROVISIONES     | \$ 7.136          | \$ 6.240          | \$ 9.418          | \$ 4.930           | \$ 27.724         |
| COSTOS- DEPRECIACION                         | \$ 29.331         | \$ 59.904         | \$ 29.645         | \$ 9.136           | \$ 128.016        |
| <b>EBITDA</b>                                | <b>\$ 151.525</b> | <b>\$ 185.491</b> | <b>\$ 198.022</b> | <b>-\$ 117.997</b> | <b>\$ 417.041</b> |
| <b>MARGEN EBITDA</b>                         | <b>38,35%</b>     | <b>49,83%</b>     | <b>9,40%</b>      | <b>-151,79%</b>    | <b>14,13%</b>     |
| <b>VARIACION MARGEN EBITDA 2023 VRS 2022</b> | <b>1,12%</b>      | <b>6,35%</b>      | <b>-0,07%</b>     | <b>-25,09%</b>     | <b>0,60%</b>      |

FUENTE: Estados Financieros a octubre. - Cifras en Millones de COP.

Para el cierre de la vigencia de 2024, se estima un crecimiento del margen EBITDA y operacional, manteniendo la proporción de los costos respecto al ingreso y reducir la proporción del gasto.

| UENAA                       | Real 2022      | Real 2023      | 2024 E         | CIERREE        |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| (+) Ing. Operacionales      | 770.379        | 869.829        | 968.890        | 934.215        |
| (-) Costo de ventas         | 332.021        | 368.660        | 404.790        | 388.174        |
| (-) Gastos                  | 142.709        | 185.863        | 219.060        | 185.905        |
| <b>EBITDA Acu + Corp</b>    | <b>295.649</b> | <b>315.306</b> | <b>345.041</b> | <b>360.136</b> |
| <b>M. EBITDA Acu + Corp</b> | <b>38,38%</b>  | <b>36,25%</b>  | <b>35,61%</b>  | <b>38,55%</b>  |
| (-) Depre. Amort. Provis.   | 103.469        | 122.453        | 130.404        | 127.386        |
| <b>Utilidad Operacional</b> | <b>192.180</b> | <b>192.853</b> | <b>214.637</b> | <b>232.749</b> |
| <b>Margen Operacional</b>   | <b>24,95%</b>  | <b>22,17%</b>  | <b>22,15%</b>  | <b>24,91%</b>  |
| <b>Costo / Ingresos</b>     | <b>43%</b>     | <b>42%</b>     | <b>42%</b>     | <b>42%</b>     |
| <b>Gastos / Ingresos</b>    | <b>19%</b>     | <b>21%</b>     | <b>23%</b>     | <b>20%</b>     |

|                               | 2023 vs 2024 |       |
|-------------------------------|--------------|-------|
|                               | \$           | %     |
| <b>Ingr. Operacionales</b>    | 64.386       | 7,4%  |
| <b>Costos de Operación</b>    | 19.514       | 5,3%  |
| <b>Gastos Administrativos</b> | 42           | 0,0%  |
| <b>EBITDA</b>                 | 44.829       | 14,2% |
| <b>U. Operacional</b>         | 39.896       | 20,7% |



## Logros Alcanzados

### **SUBGERENCIA TECNICA: LABORATORIO DE AGUA POTABLE**

- Renovación del alcance de acreditación 11-LAB-006, el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia
- Resultados satisfactorios de la auditoria interna al Sistema de Gestión ISO/IEC 17025 implementado en el Laboratorio de Agua Potable.
- Resultados satisfactorios en evaluación de estándares realizada por la Secretaría de Salud del Valle de Cauca, con calificación superior al 90%, información que sirve de base para mantener la autorización otorgada por el Ministerio de Salud al Laboratorio de Agua Potable para realizar ensayos a muestras de agua para consumo humano.
- Resultados satisfactorios en evaluación del cumplimiento del Artículo 27 del Decreto 1575/2007, realizada por la Secretaría de Salud del Distrito de Santiago de Cali, información que sirve de base para mantener la autorización otorgada por el Ministerio de Salud al Laboratorio de Agua Potable para realizar ensayos a muestras de agua para consumo humano.

### **LABORATORIO DE AGUAS RESIDUALES**

- Renovación del alcance de acreditación por el Instituto De Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales IDEAM, según resoluciones 0247 del 18 de marzo de 2024; N.º 0576 del 13 de junio de 2024.
- Resultados satisfactorios de la auditoria interna al Sistema de Gestión ISO/IEC 17025 implementado en el Laboratorio de Aguas Residuales.
- Avance de la implementación del proyecto “SIGILAR” por el cual se está sistematizando el Laboratorio.

### **LABORATORIO DE MEDIDORES DE ACUEDUCTO**

- Renovación del alcance de acreditación 12-LAC-001, otorgado por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia ONAC, debido a los resultados de la auditoría de seguimiento.
- Resultados satisfactorios de la auditoria interna al Sistema de Gestión ISO/IEC 17025 implementado en el Laboratorio de Medidores de Acueducto.



## PROYECTOS CONPES

### **CUR 153/2016 - Optimización de la infraestructura existente de la PTAR Cañaveralejo en la prestación del servicio público domiciliario de alcantarillado de las empresas municipales de Cali**

Estado: en proceso de reactivación

Avance de obra: Componente Civil: 35%, Componente Mecánico: 15.36%, Componente Eléctrico: 22.64%

Avance Financiero: 23%

Avance financiero de Interventoría: 80%

Continúa pendiente la firma del acta del cierre de cuentas para el contrato de interventoría.

Se radicó el 1 de noviembre en la Gerencia UENAA, la suspensión del CUR 153 mediante el memorando 3130014732024. El memorando 3000015142024 fue radicado a la Unidad Jurídica el 1 de noviembre de 2024.

El 30 de octubre, la UAESP envía el borrador del acta de liquidación del CIA, se hicieron unas observaciones al acta y el 1 de noviembre de 2024 fueron comunicadas a la UAESP y continúa pendiente este tema.

El 14 de noviembre de 2024, se hizo reunión virtual con la UAESP para la conciliación financiera del CUR para proceder hacer la liquidación del CIA, sin embargo, se encontraron diferencias, por lo que la UAESP quedó de hacer revisión con el Departamento de Hacienda del Distrito para buscar una solución al respecto, puesto que el Distrito ha pagado aproximadamente \$4.000 millones de más con respecto a lo pagado por EMCALI según actas. Hasta finales del mes no se obtuvo respuesta.

Se realizaron reuniones el 6, 21 y 27 de noviembre para conocer el avance de la Consultoría con respecto a la evaluación de los equipos.

### **CUR – 040/2017 - Construcción Nueva Línea de Aducción PTAP San Antonio del Municipio de Santiago de Cali**

Estado: en proceso de reactivación

Avance de obra: 46%

Avance Financiero contrato de obra: 35.84%

Avance financiero de Interventoría: 100%

Consultoría en ejecución desde el 18 de octubre de 2024 con la firma GEOTÚNELES.

El 07 de noviembre de 2024 se envió al MVCT el memorando No. 100002478 con radicado No. 2024ER0175435 solicitando la suspensión del CUR.

### **CUR-051/2017 - Formulación plan maestro de acueducto y alcantarillado Emcali del municipio de Santiago de Cali**

Estado: en proceso de reactivación

Avance de obra: 13%

Avance Financiero Consultoría: 0%



Avance financiero de Interventoría: 10,54%

Pendiente el acta de cierre de cuentas del contrato de interventoría.

Se hizo reiteración el 3 de diciembre de 2024 mediante el memorando No. 3130073852024. Se inició la elaboración del trámite de prórroga del CUR.

El 19 de noviembre mediante el Memorando con radicado No. 202441320400020064 se da la viabilidad al banco de proyectos con la BP-26005882 por valor de \$44.383.788.450. En la UGA solo se han radicado las fichas de requerimiento y falta el tema las especificaciones técnicas y presupuesto puesto que se encuentran en revisión por parte del Gerente UENAA para su respectiva firma.

### **CUR 12/2018 - Optimización redes de distribución de Acueducto (Tuberías y accesorios) en el Municipio de Santiago de Cali**

Estado: finalizado

Avance de obra: 100%

Avance Financiero: 100%

Avance financiero de Interventoría: 100%

Continua pendiente la liquidación del CUR por parte del MVCT, hasta tanto no se ejecute la demanda por parte del MVCT y en esa instancia se presenta el acta de liquidación y se cierra el caso.

Con respecto al tema de la entrega de los activos, el área de Contabilidad de EMCALI envió la consulta a la Contaduría para el concepto contable y tributario (fechado el 30-10-2024). El correo electrónico de esta notificación fue enviado el 5 de noviembre de 2024.

### **CUR 016/2018 - Construcción de un módulo del sistema de captación de lecho del Río Cauca para la zona urbana de Santiago de Cali**

Estado: en ejecución

Avance de obra: 43.16% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance Financiero: 42.57% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance financiero de Interventoría: 81.33 % (al 30 de noviembre de 2024)

El Contratista presentó la solicitud de Reformulación No.2 de la etapa de ejecución del proyecto.

Mediante comunicado PCPR-0331-2024 el Consorcio Pozo Radial Puerto Mallarino, solicitó la suspensión del plazo del contrato desde el 18 de noviembre y por un plazo de 90 días calendario, tiempo estimado para que se surta el proceso de aprobación de la Reformulación ante el MVCT.

El 18 de noviembre se firman las actas de suspensión para los contratos de obra e interventoría con fecha de reinicio el 17 de febrero de 2025, sustentadas en las actividades adicionales derivadas de la problemática presentada en la instalación de screen o laterales, las cuales deben pasar por el proceso de reformulación ante el MVCT. La documentación de la reformulación fue entregada por la Unidad de Interventoría a la UGPI el 22 de noviembre de 2024.



**CUR 625/2019 - Optimización de la Red secundaria de alcantarillado en el barrio San Luis de Santiago de Cali**

Estado: en proceso de contratación.

El 19 de noviembre se envió por correo electrónico al MVCT la respuesta de observaciones de la Reformulación No. 3.

El 19 de noviembre mediante el memorando con radicado No. 202441320400020054 se da la viabilidad al banco de proyectos con la BP-26005880 por valor de \$27.430.074.124.

**CUR 626/2019 - Optimización de Redes Secundarias de acueducto barrios: Puerto Mallarino, Simón Bolívar, El Lido, Colseguros y Saavedra Galindo del municipio de Santiago de Cali**

Estado: en proceso de contratación.

El día 14 de noviembre el MVCT envió algunas observaciones a la reformulación las cuales fueron enviadas el mismo día a la Unidad de Ingeniería para su atención. A final de mes no fue enviada a la UGPI la respuesta.

El 19 de noviembre mediante el memorando con radicado No. 202441320400020044 se da la viabilidad al banco de proyectos con la BP-26005881 por valor de \$14.272.252.195.

**CUR 627/2019 - Reposición de interceptores sanitarios en el barrio San Carlos de la ciudad de Santiago de Cali**

Estado: suspendido

Avance de obra: 54.19% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance Financiero: 34.33% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance financiero de Interventoría: 88.39% (al 30 de noviembre de 2024)

Se firmaron acta de suspensión No. 6 para los contratos derivados desde el 4 de noviembre de 2024 hasta el 20 de diciembre de 2024.

El 18 de noviembre de 2024, el MVCT envió observaciones para la Reformulación No 2 por lo cual se coordinó reunión el 19 de noviembre de 2024 con el MVCT, la Unidad de Interventoría, la Interventoría delegada y el Contratista de Obra. En esta reunión se concluyó que lo que se requería era que el contratista de obra presentara los APU contractuales iniciales actualizando únicamente precios sin modificar la estructura del mismo. En el transcurso del mes de noviembre no fue enviada esta información.

**CUR 880/2019 - Optimización Redes de acueducto en los barrios san Luis y San Carlos de Santiago de Cali**

Estado: suspendido

Avance de obra: 54.60% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance Financiero: 25.24% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance financiero de Interventoría: 121.64% (al 30 de noviembre de 2024)

Para este periodo no se desarrollan actividades correspondientes al acueducto, debido a la suspensión de los contratos derivados y del CUR.

Se firmaron acta de suspensión No. 6 para los contratos derivados desde el 4 de noviembre de 2024 hasta el 20 de diciembre de 2024.



Se inició trámite para prórroga de CUR 880 por 41 meses.

Con respecto a la liquidación del CIA 1885, el 7 de noviembre la Unidad Jurídica envió observaciones al documento soporte de EMCALI para justificar la vigencia del CIA (está sujeto a la finalización de las obras del CUR y teniendo en cuenta que una de las obras del CUR aún no se ha contratado), el cual fue enviado a la UAESP el 12 de noviembre. La UAESP elevó consulta a través de los comunicados 202441820100018174 y 202441820100018164 ambos del 15 de noviembre de 2024.

El 18 de noviembre de 2024, el MVCT envió observaciones para la Reformulación No 2 por lo cual se coordinó reunión el 19 de noviembre de 2024 con el MVCT, la Unidad de Interventoría, la Interventoría delegada y el Contratista de Obra. En esta reunión se concluyó que lo que se requería era que el contratista de obra presentara los APU contractuales iniciales actualizando únicamente precios sin modificar la estructura del mismo. En el transcurso del mes de noviembre no fue enviada esta información.

La Tesorería envió a la fiducia, un borrador de memorando con respecto a la transacción que se debe hacer para que se pueda ajustar las actas del CUR 880 pagadas con el CUR 627. Sin respuesta hasta la fecha.

Con respecto al barrio San Luis igual al CUR 625.

### **CUR 881/2019 - Conformación de Sectores Hidráulicos en la Red Baja Oriental del Sistema de Distribución de Agua Potable de la Ciudad de Cali**

El MVCT no ha dado respuesta a la solicitud de suspensión del Convenio, radicada bajo el oficio No. 1000562 del 28 de agosto de 2024 con radicado No. 2024ER0137431.

Está en trámite la aprobación de las vigencias futuras para la consultoría de RBO y RBS.

### **CUR 882/2019 - Optimización centro de control maestro de acueducto y alcantarillado de EMCALI EICE ESP - fase II en Santiago de Cali**

Estado: en ejecución

Avance de obra: 64.18% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance Financiero: 44.81% (al 30 de noviembre de 2024)

Avance financiero de Interventoría: 48.86% (al 30 de noviembre de 2024)

Se evidencia un porcentaje de avance programado del 83,85% versus un 64,18% ejecutado lo cual genera un retraso de 19,66% basado en las siguientes causales:

- La no ejecución de actividades contractuales en las fechas establecidas de los planes de trabajo, ya que, EMCALI da prioridad a la prestación de servicio. Sumado a la convención COP16 que se generó en este periodo de tiempo, aumentando la población o número de habitantes incrementando el consumo del servicio; por esta razón se priorizó el bien general por el bien común. Como plan de acción para el mes de noviembre se ejecutaron en simultaneo las actividades previstas del 15 al 30 de octubre y del 1 al 15 de noviembre. Se requiere prórroga del contrato. Por otra parte, se tiene que:

1. Ingeniería Básica: Se encuentra en un estado de avance del 90,09%, Para el cierre de esta etapa, continúa pendiente las licencias de Modelamiento hidráulico, Sistema de Apantallamiento y Sistema de Vibración.



2. Ingeniería de Detalle: Esta fase se encuentra entregada en un 100%.

La Reformulación No. 1 asociada a ítem no previstos, que fue presentada el 26/07/2024 fue aprobada por el MVCT el 29/11/2024 mediante memorando No. 2024EE0091591, donde se adicionaron \$8.721.159.735 de los cuales \$7.450.407.777 son al contrato principal con recursos del MVCT y \$1.134.912.732 para el contrato de interventoría recursos de EMCALI y \$135.839.226 para el seguimiento con recursos del MVCT, así que el valor total del CUR pasó de \$27.689.001.215 a \$36.410.160.950.

Se inició trámite para prórroga del CUR por 12 meses.

### Saldo en fiducia

A continuación, se presenta los saldos en el encargo fiduciario No. 3-1-74787 y 3-1-65416 al mes de noviembre de 2024:

|  | Estado                               | Saldo en Fiducia      | Rendimientos         | Responsable de uso de rendimientos                   | Rendimientos Devueltos a Nación | Recursos Disponibles para Devolver a MVCT | Saldo para proyectos | RENDIMIENTO X ANTICIPO | Saldo (Sin Rendimientos ni rendimientos) |
|--|--------------------------------------|-----------------------|----------------------|--|---------------------------------|---|----------------------|------------------------|--|
| CUR 12 - Optimización de 3 barrios   | Terminado                            | 0                     | 0                    | Nación   |                                 | 0   | 0                    |                        |  |
| CUR 016 - Filtración lecho del río   | Ejecución                            | 3.745.485.244         | 2.297.859.345        | Municipio  |                                 |   | 1.434.455.165        | 13.170.734             | 1.421.284.431                            |
| CUR 627 - Optimización redes alcantarillado San Carlos                           | Ejecución                            | 2.653.657.871         | 716.106.494          | Municipio  |                                 |   | 1.937.551.378        |                        |  |
| CUR 880 - Optimización de redes acueducto y alcantarillado San Luis y San Carlos | Ejecución                            | 1.262.151.549         | 312.988.458          | Nación   | 178.672.594                     | 134.315.863,89                            | 1.127.835.685        |                        |  |
| CUR 882 - Optimización de Centro de Control Maestro                              | Ejecución                            | 1.603.728.395         | 444.845.497          | Nación   | 111.718.595                     | 333.126.902,49                            | 1.270.601.493        |                        |  |
| CUR 40 - Línea de aducción San Antonio   | Tribunal Arbitramento Nuevo Proyecto | 46.347.636            | 1.160.564.989        | Municipio - Fueron usados para pagos de actas de CUR |                                 |   | 46.347.636           | 136.758.482            | 90.410.846                               |
| CUR 051 - Plan Maestro Ac y Alc  | Tribunal Arbitramento Reformulación  | 2.071.009.514         | 1.667.799.265        | Municipio  |                                 |   | 403.210.249          |                        |  |
|  |                                      | <b>11.382.380.211</b> | <b>5.439.599.060</b> |  | <b>290.391.189</b>              | <b>467.442.766</b>                        | <b>6.220.001.606</b> |                        |  |

Se descuenta los rendimientos del CUR 40 porque fueron usados para pagar actas

|                             | Estado                               | Saldo en Fiducia | Rendimientos  | Responsable de uso de rendimientos | Saldo para proyectos | RENDIMIENTO X ANTICIPO | Saldo (Sin Rendimientos ni rendimientos del anticipo) |
|-----------------------------|--------------------------------------|------------------|---------------|------------------------------------|----------------------|------------------------|---|
| CUR 153 - Optimización PTAR | Tribunal Arbitramento Nuevo Proyecto | 6.854.055.609    | 6.848.958.609 | Municipio                          | 5.097.000            | 419.340.397            | 414.243.397   |

### Recursos solicitados al MVCT

El 25 de octubre de 2024, se solicitaron \$ 9.967.566.282 para el CUR 882 y no fueron girados en el mes de noviembre.

### SEGUIMIENTO A PROYECTOS DE INVERSIÓN

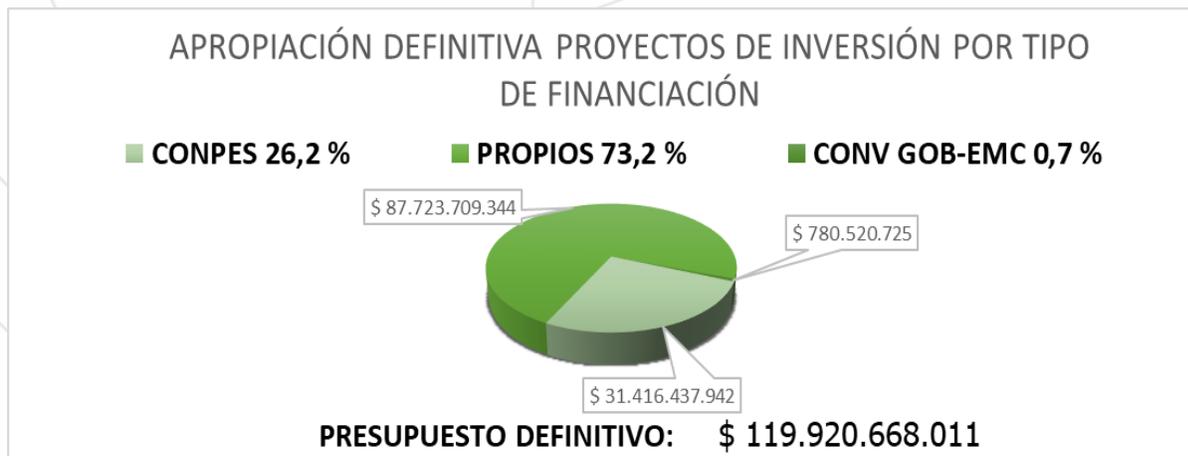
La UENAA para la vigencia 2024, tiene una apropiación presupuestal definitiva de recursos de inversión por valor de \$ 119.920.668.011 de los cuales se han comprometido \$ 61.866.134.867 lo que equivale a un 52%. El resultado de la ejecución presupuestal con corte a noviembre 2024 corresponde al 29% es decir, que se han obligado un total de \$ 18.142.057.529.



### Ejecución presupuestal consolidada por tipo de financiación.

| FONDO (IR)           | APROP.DEF.             | REG. PPTAL.           | % COMPROMISO | OBLIGACIÓN            | % AVANCE   |
|----------------------|------------------------|-----------------------|--------------|-----------------------|------------|
| <b>CONPES</b>        | 31.416.437.942         | -                     | 0%           | -                     | 0%         |
| <b>PROPIOS</b>       | 87.723.709.344         | 61.313.729.265        | 70%          | 17.673.098.142        | 29%        |
| <b>CONV GOB-EMC</b>  | 780.520.725            | 552.405.602           | 71%          | 468.959.387           | 85%        |
| <b>Total general</b> | <b>119.920.668.011</b> | <b>61.866.134.867</b> | <b>52%</b>   | <b>18.142.057.529</b> | <b>29%</b> |

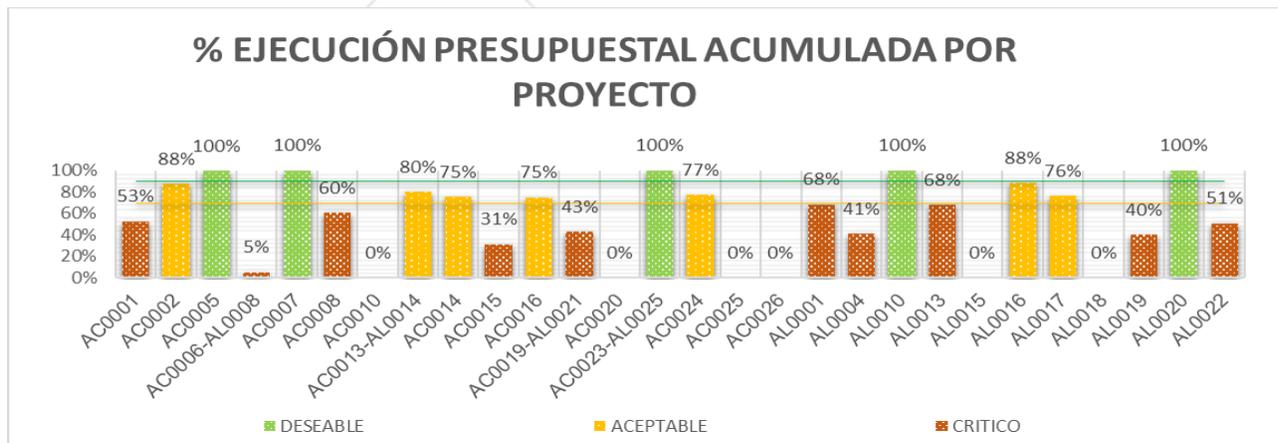
Fuente Consolidado- Estado de los Proyectos UENAA 2024



Fuente Consolidado -Estado de los Proyectos UENAA 2024

### Ejecución Presupuestal acumulada por proyecto

A continuación, se presentan los resultados de ejecución financiera de los 32 proyectos que actualmente se ejecutan y son reportados al área GIPI registrado al 30 de noviembre.

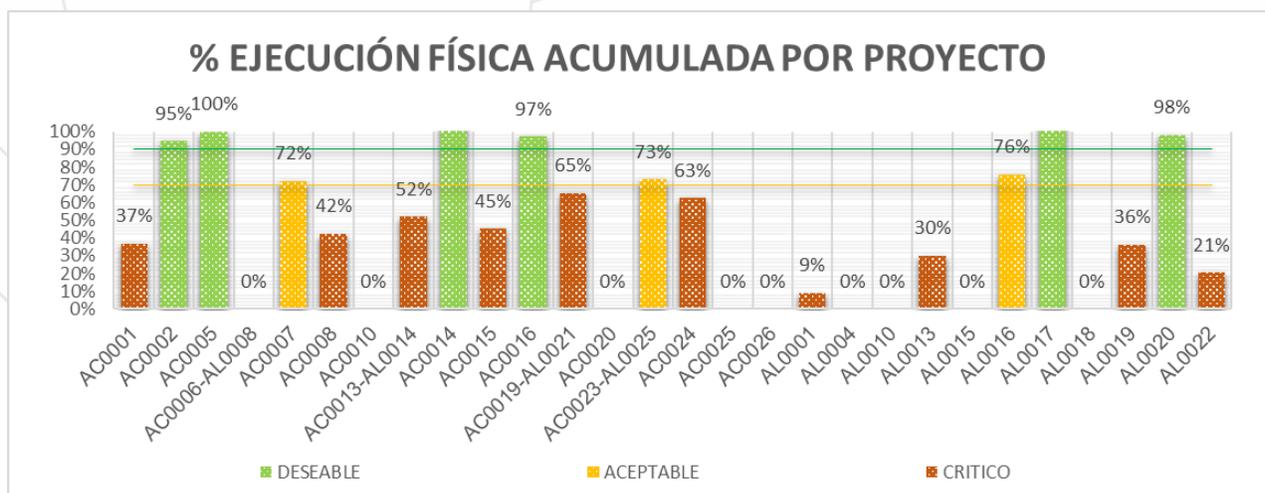


Fuente Consolidado -Estado de los Proyectos UENAA 2024



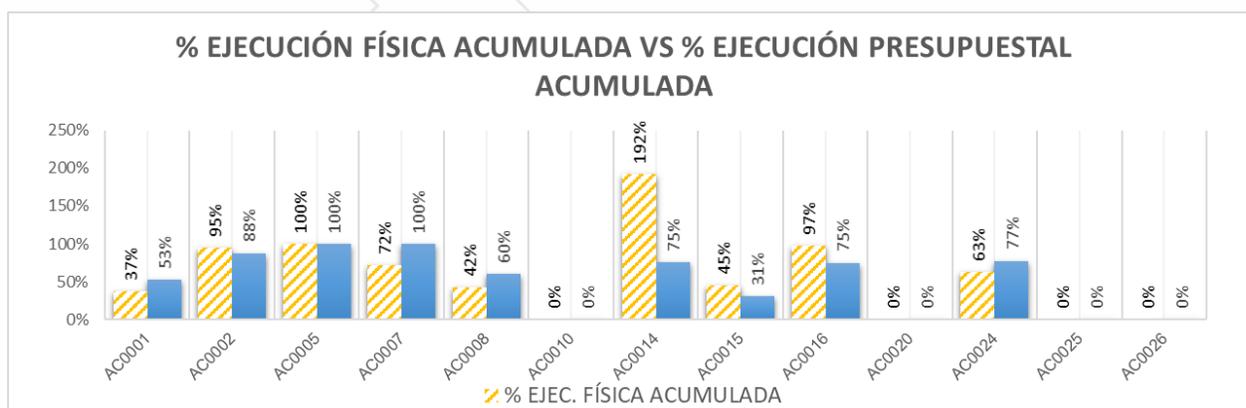
## Ejecución Física acumulada por proyecto

El resultado de la ejecución física y de gestión que se presenta, es tomado directamente del reporte realizado por cada uno de los líderes del proyecto. Actualmente, se unen esfuerzos con las áreas responsables para la toma de dicha información a través del archivo de Seguimiento a Proyectos de Inversión, en el cual se podrá observar la ejecución física, es decir, la entrega de resultados/productos de cada proyecto y la gestión realizada según la ponderación de los indicadores de gestión programados para los mismos.



Fuente Consolidado -Estado de los Proyectos UENAA 2024

## Estado de los proyectos de acueducto



## PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN PLAN OPERATIVO DE INVERSIONES REGULADO-POIR CORTO PLAZO

Durante la vigencia 2024, la UENAA focalizó sus esfuerzos en la realización de las siguientes actividades en el seguimiento y control de la Ejecución del POIR:

- Con el apoyo de la Unidad de Gestión Administrativa UENAA, se legalizaron activos para el año tarifario 8 (julio 2023 a junio de 2024), superándose la meta establecida por la Gerencia Financiera:



- Proyección del POIR a legalizar activos en el año nueve, actualizando los valores, dado que inicialmente se proyectó el cumplimiento del POIR a precios del año 2014, razón por la cual se deben traer a valor presente y hacer su proyección al finalizar el año tarifario en junio 30 de 2025 y 2026 respectivamente.
- Actualización de las bases de datos de seguimiento a cada uno de los contratos celebrados a partir de los proyectos/programas que conforman el POIR.
- Acuerdos con los supervisores de contratos de obra civil, ingeniería e interventoría, para la ejecución y reporte oportuno de información, puesto que se visualizan dificultades para cumplir la meta establecida para el año nueve del periodo tarifario (julio de 2024 a junio de 2025)
- En reunión con funcionarios de la Unidad de Contabilidad, se hizo entrega del listado con que cuenta la Gerencia Financiera, de contratos con activos pendientes por legalizar, que fue depurado y ya comenzó la gestión sobre los mismos.



## **SUBGERENCIA AGUAS RESIDUALES -SERVICIO DE SANEAMIENTO BÁSICO**

### **AJUSTE DEL PSMV 2016 – 2030**

La formulación del ajuste al Plan de Saneamiento y Manejo de Vertimientos (PSMV) se fundamenta en la necesidad de actualizar y ajustar el plan vigente 2016 - 2030 para cumplir con los nuevos objetivos de calidad establecidos por la autoridad ambiental CVC.

En particular, las Resoluciones 0298 de 2023 - Objetivos de calidad del Río Cauca - Tramo Valle del Cauca de la CVC y Resolución 4133.010.21.0.806 de 2022, por la cual se define la meta global y las metas individuales de carga contaminante para los parámetros DBO<sub>5</sub> y SST, en los vertimientos puntuales realizados al cauce principal de los ríos Lili, Meléndez y Cañaveralejo, en el perímetro urbano de Cali, para el quinquenio 2022 -2026, y Resolución 0100 No 0600-1060 de 2023 por la cual se adopta el PORH del río Cali y tributario priorizado Río Aguacatal.

En el año 2024 se logró la concertación del ajuste al PSMV 2024-2033 con la autoridad ambiental DAGMA, con la Resolución No. 4133.010.21.0.940 de noviembre 21 de 2024 por medio de la cual se aprueba el PSMV para el periodo 2024-2033 presentado por EMCALI EICE ESP y se imponen obligaciones.

Este ajuste el PSMV será la línea base de EMCALI EICE ESP respecto a los planes de inversión de la EMCALI para los programas CARCALL Y SANEAMIENTO, de tal manera que se tenga una visión clara, organizada, fundamentada y ajustada respecto a las dinámicas internas de EMCALI, los avances de las consultorías y obras, y las decisiones para cada Unidad respecto a la destinación de los recursos. Además, se realizó el diseño de distintos Indicadores para medir la gestión y el cumplimiento del PSMV y poder tomar medidas preventivas y correctivas si lo amerita, teniendo como fin el trabajo institucional para el cumplimiento de las metas propuestas.

### **INNOVACION EN EL USO DE MATERIALES NO CONVENCIONALES**

La Unidad de Recolección, realizó con éxito la Innovación en el uso de materiales no convencionales para los elementos del sistema de alcantarillado, utilizando en las tapas de las cámaras de inspección y las rejillas de los sumideros, además del concreto reforzado, el hierro dúctil, el polipropileno, la fibra de vidrio, el poliéster reforzado, el policoncreto. Estas tapas fueron construidas con emblemas alusivos a Santiago de Cali y posicionaron la marca EMCALI en el evento de talla internacional COP 16, con alta relevancia en el Distrito Especial de Santiago de Cali en 2024.

- Estos elementos cuentan con mayor resistencia y durabilidad, que los convencionales. Además, por su configuración, estos nuevos elementos impiden que ingresen residuos de mayor tamaño a los sumideros y por ende contribuyen a disminuir la frecuencia de los mantenimientos.



- Además, por ser materiales no reciclables, disminuye su atractivo para el mercado del reducido, lo que incide en bajar los índices de hurto o pérdida de los mismos, con lo que se bajan la accidentalidad de motos, peatones y deportistas y por lo tanto se mejora la imagen corporativa de EMCALI, al mantener en buen estado su infraestructura.



Fotografía 1 – Tapa en policoncreto con emblema alusivo a la COP16

Las estaciones de bombeo de aguas residuales, han de garantizar la seguridad y el bienestar de las zonas de influencia, puesto que gracias a su operación continua las 24 horas, los 365 días del año, se ha logrado mitigar el riesgo de inundaciones en lo corrido de la vigencia 2024, con notable ausencia de reportes por este tipo de incidentes. Este funcionamiento constante asegura un drenaje eficiente, protegiendo hogares, negocios y espacios públicos y promoviendo un entorno más seguro y resiliente para los habitantes. A estos resultados también aportó la remoción de residuos sólidos de 950 toneladas que evitan la contaminación de los ríos Cali y Cauca.

Con la reparación y puesta en servicio los sedimentadores 6 y 7, se recuperó el tiempo de retención hidráulico de dos horas para el tratamiento de las aguas residuales, incrementando el porcentaje de remoción en SST y DBO<sub>5</sub>, con relación al año 2023.



| 2023 - MES | % REMOCIÓN |                  |
|------------|------------|------------------|
|            | SST        | DBO <sub>5</sub> |
| ENERO      | 55         | 29               |
| FEBRERO    | 53         | 25               |
| MARZO      | 59         | 32               |
| ABRIL      | 50         | 27               |
| MAYO       | 53         | 28               |
| JUNIO      | 47         | 28               |
| JULIO      | 50         | 31               |
| AGOSTO     | 56         | 32               |
| SEPTIEMBRE | 56         | 31               |
| OCTUBRE    | 53         | 28               |
| NOVIEMBRE  | 58         | 32               |
| DICIEMBRE  | 55         | 25               |
| PROMEDIO   | 54         | 29               |

| 2024 - MES | % REMOCIÓN |                  |
|------------|------------|------------------|
|            | SST        | DBO <sub>5</sub> |
| ENERO      | 53         | 20               |
| FEBRERO    | 47         | 24               |
| MARZO      | 45         | 26               |
| ABRIL      | 57         | 33               |
| MAYO       | 56         | 33               |
| JUNIO      | 53         | 32               |
| JULIO      | 62         | 33               |
| AGOSTO     | 62         | 32               |
| SEPTIEMBRE | 65         | 30               |
| OCTUBRE    | 56         | 33               |
| NOVIEMBRE  | 63         | 38               |
| PROMEDIO   | 56         | 30               |

Para el año 2024, se obtuvo un ahorro en productos químicos de \$773.677.900, al permitir pruebas a diferentes proponentes que ofrecen polímeros para el tratamiento de aguas residuales y lodos con mejores precios para EMCALI.

### **SUBGERENCIA AGUA POTABLE- SERVICIO DE ACUEDUCTO**

- Producto de la Auditoría de Renovación para la Certificación ICONTEC, ante la auditoría realizada del 2 al 9 de diciembre se logró dar cierre a todos los hallazgos y no contar con nuevos hallazgos, evidenciando un gran esfuerzo por parte de todo el equipo de la SAP.
- Se logró tener una sinergia y mejorar la comunicación con las Áreas de apoyo Talento Humano, la Unidad de Activos Corporativo y GTI, logrando interactuar para sacar adelante procesos como Plan de trabajo detallado para el módulo PM SAP – estructuración de concursos para ocupar casillas vacantes tanto en Producción como en Mantenimiento.
- Implementación Primera Fase Gerenciamiento de Lodos. Proyecto que surge de dar cumplimiento a la normatividad vigente, compromisos del Plan de Saneamiento y manejo de Vertimientos – PSMV con el DAGMA y con el Plan de Desarrollo Municipal, y matriculado como uno de los proyectos de ciudad. Se dio inicio a la caracterización con piloto de secado en las PTAP's Rio Cali y Puerto Mallarino.



## Etapas del estudio de aprovechamiento de lodos

**Etapa 1. Muestreo y caracterización de lodos de PTAP.**



**Etapa 2. Tecnología piloto para deshidratación de lodos de PTAP.**



**Etapa 3. Elaboración prototipos de aprovechamiento de lodos.**



**Etapa 4. Estimación generación lodos**

|                      | RIO CAUCA        |         |            |           | RIO CALI   |         |            |           |
|----------------------|------------------|---------|------------|-----------|------------|---------|------------|-----------|
|                      | Marzo            | Junio   | Septiembre | Diciembre | Marzo      | Junio   | Septiembre | Diciembre |
| MÉTODO 7. (Expe/Lab) | 15,14            | 13,63   | 8,19       | 10,41     | 1,75       | 1,67    | 1,67       | 1,65      |
| UNIDADES             | Ton/día          | Ton/día | Ton/día    | Ton/día   | Ton/día    | Ton/día | Ton/día    | Ton/día   |
|                      | PUERTO MALLARINO |         |            |           | LA REFORMA |         |            |           |
|                      | Marzo            | Junio   | Septiembre | Diciembre | Marzo      | Junio   | Septiembre | Diciembre |
| MÉTODO 7. (Expe/Lab) | 11,47            | 10,01   | 11,98      | 14,21     | 1,02       | 1,05    | 0,95       | 0,00      |
| UNIDADES             | Ton/día          | Ton/día | Ton/día    | Ton/día   | Ton/día    | Ton/día | Ton/día    | Ton/día   |

- Puesta en marcha y ejecución en Planta de tratamiento de agua potable Rio Cali del proyecto Producción de Cloro in sitio con oxidantes mixtos. Proyecto relevante para EMCALI, dadas las condiciones de mercado, con el cual se fortalece el proceso de desinfección con nuevas tecnologías para la producción de agua en las plantas de potabilización de EMCALI, contar con redundancia en los sistemas de dosificación en el proceso de desinfección y aumentar la disponibilidad del desinfectante en las Plantas de tratamiento de agua potable de EMCALI. Se implementó inicialmente en la Planta de Tratamiento de Agua Potable de Rio Cali y Rivera. Para las vigencias 2024 a 2026 se tiene proyectado terminar todas las PTAP's.



## Arranque sistema de oxidantes mixtos PTAP Rio Cali



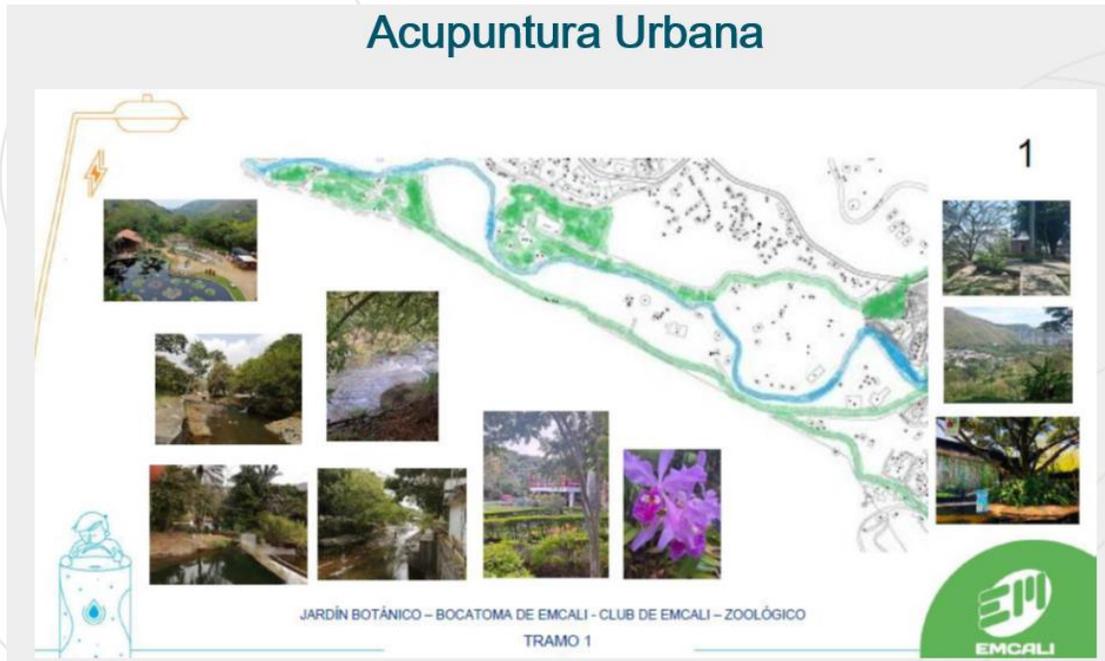
- **Acupuntura Urbana:** Este proyecto surge del conocimiento que se tiene a partir de la infraestructura de EMCALI como bocatomas, plantas de tratamiento tanques y reservorios de agua potable, las cuales cuentan con entornos paisajísticos, bosques urbanos y zonas verdes cercadas, amuralladas, desconectadas espacialmente de los corredores ambientales que son las áreas de protección de 7 los ríos de la ciudad de Cali.

Ante este potencial ambiental y paisajístico la UENAA se propone realizar una acupuntura urbana, donde se logre mitigar los impactos físicos que desconectan ecosistemas y corredores ambientales, con el fin de reconectar, restituir, refuncionalizar y revitalizar nuestra infraestructura y su entorno, como parte integral de los corredores ambientales rurales y urbanos.

El objetivo estratégico de largo plazo es prevenir, mitigar y generar grandes recargas hídricas y reservorios con aguas lluvias, a través de consolidar el sistema matriz de los Sistemas Urbanos de Drenajes Sostenibles (para crear y materializar en el territorio urbano a Cali como Ciudad Esponja al 2050.

El objetivo del proyecto es mitigar impactos físicos, ambientales y sociales de las infraestructuras de acueducto y aguas lluvias a través del proceso de Acupuntura Urbana.





#### **SUBGERENCIA GESTION COMERCIAL:**

- La superación de la meta establecida para la vigencia 2024 en 0,12% respecto al cambio y/o reposición de medidores por mantenimiento correctivo; puesto que ejecutaron *29.586 cambios de medidores* frente a la meta proyectada de 29.550 cambios de medidores, es decir, que se realizaron *36 reposiciones de medidores adicionales*. Las recuperaciones de volúmenes de agua facturada por este tipo de causa impactan directamente el incremento y aseguramiento de los ingresos de la empresa.
- La recuperación de ingresos acumulada, ejecutada a través del Contrato No. 300-PS-2179-2022, por valor de \$ 194.969.891.297 debido a la gestión de la cartera morosa por SCRR y la cancelación de fraudes o irregularidades. Lo anterior, permite inferir que el valor inicial invertido en el contrato se recuperó 20 veces en el valor recaudado; generando así, un Índice de Rentabilidad favorable.
- La superación de la meta establecida para la actividad de instalaciones nuevas masivas en 9%; puesto que se ejecutaron *782 instalaciones adicionales*. Por tal razón, el desempeño del indicador fue “sobresaliente”.
- El incremento significativo en el recaudo de los ingresos por vertimientos respecto a la vigencia 2023; puesto que se aumentaron estos ingresos en \$212.686.183, es decir, que se incrementaron en 1,40%.



## Retos

- Ampliación del alcance de la acreditación 11-LAB-006- Laboratorio Agua Potable- emitido por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia ONAC, en los ensayos de Carbono Orgánico Total, Flúor, Nitratos y Enterococos para muestras de agua cruda y tratada.
- Implementación de requisitos del Sistema de Gestión ISO/IEC 17025 para los ensayos de cloro residual libre y sólidos totales, con miras a ser incluidos en el alcance de la acreditación 11-LAB-006- Laboratorio de Agua Potable- emitido por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia ONAC.
- Ampliación del alcance de la acreditación por el Instituto de Hidrología, meteorología y Estudios Ambientales IDEAM al Laboratorio de Aguas Residuales, en los ensayos Nitrógeno Amoniacal, Nitrato y Nitrito, para muestras de Agua Continental.
- Implementación de requisitos del Sistema de Gestión ISO/IEC 17025 para los ensayos de Cobre y AOX, con miras a ser incluidos en el alcance de la acreditación por el Instituto De Hidrología, Meteorología Y Estudios Ambientales IDEAM al laboratorio de Aguas Residuales.
- Ampliar la prestación del servicio de calibración de medidores a diferentes acueductos de la región.  
Con este servicio se busca aumentar los ingresos de la empresa y dar solución a la necesidad de los acueductos de la región en cuanto a la calibración de sus medidores de agua.
- Lograr la acreditación como laboratorio de Inspección ante el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia ONAC
- Lograr la aprobación y desarrollo del aplicativo para el seguimiento integral a los proyectos de inversión, requerido desde vigencias anteriores por la Unidad de Gestión Proyectos e Infraestructura.
- Apoyar la reformulación de proyectos CONPES para lograr su viabilización.
- Utilizar la metodología de priorización de proyectos.
- Culminar la formulación de proyecto de Gerenciamiento de lodos de las Ptap's y de eficiencia energética, logrando su financiación.
- Lograr la viabilidad de las reformulaciones presentadas ante el Ministerio en 2025.
- Cumplir con la legalización de activos del año tarifario nueve, para un total de 45.000 millones.
- Cumplimiento de los Nuevos Estándares: La adaptación del PSMV permitirá alinear las operaciones de EMCALI con los nuevos objetivos de calidad para DBO5 y SST en las fuentes hídricas, asegurando una reducción efectiva en la carga contaminante y el cumplimiento con la normativa vigente e impactando de manera positiva las finanzas de la organización.



- Mejora en la Eficiencia Operativa: Con la implementación de tecnologías avanzadas y la modernización de infraestructuras, se espera mejorar la capacidad de tratamiento y la eficiencia en la recolección y transporte de aguas residuales.
- Optimización de Recursos: La revisión y ajuste del PSMV permitirá una mejor planificación y uso de los recursos financieros, facilitando inversiones estratégicas en infraestructura y tecnologías.
- Beneficios Ambientales y Comunitarios: La reducción de la carga contaminante contribuirá a mejorar la calidad del agua, proteger los ecosistemas acuáticos y elevar la calidad de vida de las comunidades que dependen de estos recursos hídricos.
- El ajuste del PSMV tiene como reto ser un instrumento que permita cumplir con los objetivos de calidad establecidos por las autoridades ambientales y garantizar una gestión sostenible y eficiente de las aguas residuales en Cali. Es importante que desde la Gerencia de EMCALI se lidere y coordine a las distintas áreas para una eficiente gestión técnica, administrativa y financiera.
- Renovación del parque automotor, equipos medianos y pesados de más de 20 años de vida útil, al igual que la maquinaria de línea amarilla y equipos especiales.
- Recuperación de la capacidad de transporte del interceptor oriental para evitar vertimientos hacia el Río Cauca, como aporte y cumplimiento al PSMV (Plan de Saneamiento y Manejo de Vertimientos).
- Continuar en la implementación de nuevas tecnologías o materiales no convencionales para los elementos que componen el sistema de alcantarillado, por ejemplo: nuevas tapas y rejillas en polietileno que son no reciclables y contribuyen a disminuir el robo de estos elementos para el mercado del reducido.
- Lograr la sinergia respectiva con la Gerencia de Gestión Humana y Administrativa, que permita la ejecución de los presupuestos aprobados para la realización de los mantenimientos locativos de las sedes de la UENAA, pues algunas se encuentran en muy mal estado. Para 2025 se requiere atender estas necesidades y recuperar la estética y funcionalidad de los edificios y oficinas en general.
- Llevar a cabo con oportunidad la radicación de los procesos precontractuales, de acuerdo con la formulación del PACC, con la óptima formulación de presupuestos y especificaciones técnicas, aportando a la disminución de los tiempos de contratación.
- Lograr la suscripción del contrato de Control de Fugas No Visibles e iniciar la ejecución del mismo, con la finalidad de empezar a reducir progresivamente el IPUF hasta retornar al Nivel de Pérdida Económica Razonable para la empresa.
- Reponer o cambiar 66.659 medidores en la vigencia 2025, desagregando el cumplimiento de la meta general de la siguiente manera: reponer 23.093 medidores por Mantenimiento Correctivo, cambiar 40.000 medidores por Avance Tecnológico, reponer y redimensionar 860 medidores de Grandes Diámetros y cambiar 2.706 medidores por Otras Causas (Servicios Directos, Aforados entre otros).
- Lograr la suscripción del contrato de obras civiles complementarias, con la finalidad de que EMCALI ofrezca al usuario el servicio postventa de la realización de las obras civiles previas a la ejecución de la instalación y la restitución del espacio público



posterior a la misma; mejorando así, la experiencia del cliente y generando un valor agregado a la prestación del servicio.

- Teniendo en cuenta que el Fideicomiso PANCE y la Constructora Jaramillo Mora realizarán la entrega de la Estación de Bombeo de Aguas Residuales (EBAR) de esta zona a EMCALI, la Subgerencia de Gestión Comercial debe realizar la gestión para incorporar 471 usuarios pendientes por incluir para el cobro del servicio de Alcantarillado.

### **Lecciones aprendidas**

- Es necesario priorizar una planificación adecuada de los recursos financieros y fortalecimiento del recurso humano como también la agilidad de los procesos de contratación, asegurando que las necesidades operativas y estratégicas estén cubiertas, una asignación oportuna y suficiente de los recursos permite cumplir con las metas de los diferentes indicadores y objetivos, así como garantizar la correcta y oportuna prestación de los servicios.

### **Propuestas de mejora que impactarían los resultados 2025:**

- Crear mesas de trabajo con la participación de las áreas que nos proveen los recursos para la prestación de los servicios de acueducto y saneamiento básico, a fin de socializar las necesidades y consecuencias que traen a no suplir estas necesidades.
- Establecer mesas de trabajo con todas las dependencias UENAA y del corporativo que se requiera, a fin de conocer las situaciones que conllevan a una baja ejecución presupuestal de los recursos de la inversión, análisis de causas, identificando puntos críticos y oportunidades de mejora.
- Para generar un crecimiento de los ingresos mayor a la proporción que brinda la tarifa, es vital el incremento de m<sup>3</sup> y clientes facturados, implementando las estrategias del “Plan Director de Perdidas” en la recuperación de pérdidas comerciales.
- La unidad estratégica requiere de estrategias que permita ampliar la APS y de esta manera tener crecimientos reales de m<sup>3</sup> y clientes, lo que automáticamente impacta la facturación y el recaudo.
- Se requiere mayor compromiso por parte de la Unidad de Cartera de la Gerencia Financiera en el reporte detallado de la cartera, la cual ha venido incrementando desde 2020, siendo el área de apoyo del Corporativo encargada de esta labor y la depuración de clientes propuesta por dicha unidad.
- Evaluar el ajuste del porcentaje que el servicio de acueducto asume del corporativo, que conlleve a mejorar los resultados de este componente y por ende de la unidad estratégica.
- Los gastos del apoyo comercial y los rubros de publicidad, no se ven reflejados en la recuperación de cartera y/o crecimiento de clientes, por lo tanto, se debe generar control en este rubro del gasto.



## Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Energía

### INTRODUCCIÓN

El presente Informe Institucional de la Gerencia de Energía ofrece un análisis exhaustivo de la gestión realizado en las diferentes áreas del negocio durante el año 2024. Se destacan los logros obtenidos y los desafíos enfrentados en un entorno marcado por alta competitividad y cambios constantes. Entre los eventos críticos de la vigencia se incluyen la transición administrativa, la incidencia del fenómeno de El Niño y la amenaza de racionamiento energético, los cuales exigieron la implementación de estrategias correctivas y preventivas para garantizar la continuidad y calidad del servicio.

El documento subraya la importancia de las estrategias orientadas al sostenimiento y crecimiento del negocio y resalta el papel clave de la gestión operativa y de mantenimiento en la mejora de la calidad del servicio; así como la implementación de iniciativas en energías limpias que benefician a los estratos más vulnerables. Estas acciones fomentan una cultura de pago responsable y el uso eficiente de la energía, alineándose con el compromiso institucional de contribuir al bienestar social y ambiental.

### Gestión

#### NEGOCIO DE GENERACIÓN DE ENERGÍA

##### Gestión en Proyectos de Generación Distribuida

En los últimos seis años, EMCALI ha implementado proyectos centrados en Fuentes No Convencionales de Energía, con el propósito de disminuir su dependencia de las fuentes tradicionales de generación energética en el país. Esta estrategia apunta a consolidar alternativas energéticas que, al alcanzar su madurez, permitirán ofrecer una canasta de precios más competitiva. Este enfoque no solo generará beneficios económicos para la sociedad, sino que también contribuirá significativamente a la reducción de la contaminación ambiental, fortaleciendo el compromiso de EMCALI con la sostenibilidad y la innovación.

##### Hogares Energéticamente Sostenibles IV – FENOGE

Este programa de autogeneración a pequeña escala, liderado por el Fondo de Energías No Convencionales y Gestión Eficiente de la Energía (FENOGE) en alianza con EMCALI, cuenta con el respaldo del Ministerio de Minas y Energía y el Gobierno Nacional. El proyecto tiene como objetivo instalar 2,000 soluciones solares individuales fotovoltaicas



(SSFV) —paneles solares— acompañadas de medidas de Gestión Eficiente de la Energía (GEE), dirigidas a viviendas de estratos 1 y 2 ubicadas en el suroriente de Cali.

Imagen 1. Soluciones Solares



### Electrificación rural en Zona No Interconectada con el Fondo Todos Somos PAZcífico (FTSP)

El objetivo de este convenio es **"estructurar proyectos energéticos sostenibles en el área rural del Distrito de Buenaventura, brindar asistencia técnica y ejecutar los recursos asignados por el Fondo para el Desarrollo del Plan Todos Somos PAZcífico (FTSP)"**. Este proceso incluye la aprobación de proyectos por parte de la UPME, así como su puesta en servicio, administración, operación y mantenimiento, con un alcance que abarca un potencial de **1,345 viviendas** ubicadas en la zona rural del Distrito de Buenaventura, Valle del Cauca. Las comunidades priorizadas son: Puerto Merizalde, Juntas, Pital, Puerto Pizarro – ACIVA, Agua Clara, Bocas de Mayorquín, San Francisco Javier, Chuchero y Papayo.

Imagen 2. Comunidad de la zona rural del Distrito de Buenaventura



Fuente: Archivo fotográfico Unid. Generación

### Terminal Simón Bolívar – Metro Cali

El sistema está conformado por **2.074 módulos fotovoltaicos** de **550 Wp cada uno**, alcanzando una potencia instalada total de **1.140 kWp** en Generación Distribuida (GD). La generación está distribuida en **8 inversores de cadena** con una potencia de salida



de **110 kW cada uno**, configurados e interconectados de acuerdo con los requerimientos técnicos, y diseñados para realizar la conversión de **corriente directa (DC)** a **corriente alterna (AC)**.

*Imagen 3. Terminal Simón Bolívar*



### **Subestación Agua Blanca**

Este proyecto consiste en la implementación de un sistema de generación solar fotovoltaica conectado a la red bajo la modalidad de **Generación Distribuida**. Se llevará a cabo en las instalaciones de la **Subestación Aguablanca** y contempla una potencia instalada de **800 kWp**.

*Imagen 4. Subestación Aguablanca*



### **Licencia Ambiental de Granja Solar Mulaló**

El contrato de la Granja Solar Mulaló es obtener la licencia ambiental y los permisos requeridos por parte de la CVC para iniciar el proceso de contratación y construcción del proyecto. Siguiendo la Alternativa A establecida en la Resolución CREG 101 049 de 2024, se realizó el procedimiento para actualizar las fechas de puesta en operación (FPO) del proyecto, quedando definidos de la siguiente manera: 1 (31 de diciembre del 2025) y etapa 2 (31 de diciembre del 2027) del proyecto Granja Solar Mulaló.



## Fases del proyecto

Imagen 5. Fases del Proyecto Granja Solar Mulaló



## Otros Proyectos Comunidades Energéticas y Planta solar Flotante Planta Puerto Mallarino

### Comunidad Energética

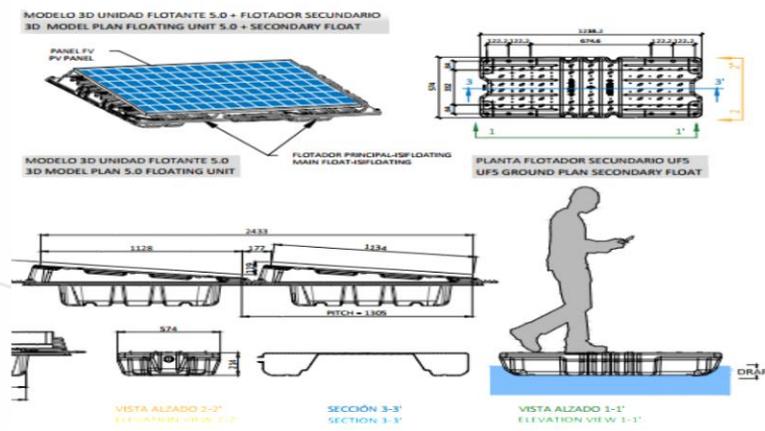
Este Este proyecto está diseñado para beneficiar a familias de estratos 1 y 2, generando un impacto positivo en escenarios deportivos e instituciones educativas. EMCALI, a través de la cofinanciación del proyecto, busca acceder a recursos públicos gestionados por el Departamento Nacional de Planeación (DNP). Además, el modelo permite obtener beneficios económicos mediante la comercialización del 33% de la energía generada por las Fuentes No Convencionales de Energía Renovable (FNCER), destinada al Mercado Regulado.

### Planta Solar Flotante Puerto Mallarino

Actualmente, se encuentra en proceso de gestión el proyecto de la Planta Solar Flotante Puerto Mallarino, cuya etapa de implementación está programada para finales del año 2025. Este proyecto tiene como objetivo la instalación de un sistema de energía solar fotovoltaica no convencional en los espejos de agua de la Planta de Tratamiento de Agua de Puerto Mallarino, con el propósito de reducir la dependencia de fuentes convencionales de energía y disminuir los costos asociados a la compra de electricidad. Se proyecta una capacidad instalada neta de 4.000 kilovatios (kW), lo que contribuirá de manera significativa a la sostenibilidad energética de la región.



Imagen 6. Sistema Flotante



## Aseguramiento del ingreso AGPE del Generador

Durante el año 2024, los ingresos acumulados facturados por la generación de los proyectos AGPE de EMCALI han alcanzado aproximadamente \$1,412 millones de pesos hasta el mes de noviembre. Este monto equivale a un avance del 89,4% con respecto al presupuesto anual establecido, que asciende a \$1,579 millones de pesos. La ejecución de los contratos de compra-venta de energía, ajustados a la energía generada, ha permitido proyectar el cumplimiento de la meta presupuestada al cierre del año.

## GESTIÓN NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

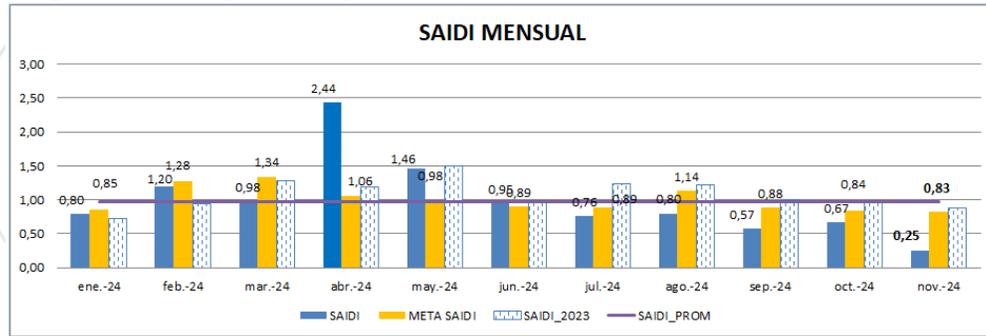
Aspectos claves para la viabilidad del negocio incluyen: 1. Incentivos por calidad del servicio, respaldados por acciones de operación y mantenimiento. 2. Desarrollo de proyectos estratégicos como nuevas subestaciones o la ampliación de infraestructura de media tensión.

## Gestión Calidad del servicio

La Resolución CREG 015 de 2018 establece los indicadores de calidad del servicio, SAIDI y SAIFI, que permiten evaluar el desempeño de las empresas distribuidoras de energía. El SAIDI mide la duración promedio de los eventos que afectan a los usuarios en horas por año, mientras que el SAIFI mide la frecuencia promedio de estos eventos en términos de eventos por año. Según la normativa, únicamente se contabilizan los eventos cuya duración supere los tres minutos.

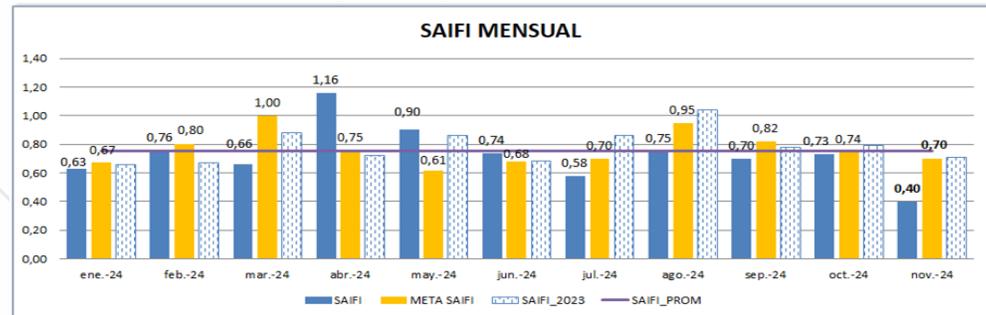


Gráfico 1. Comportamiento SAIDI mensual



Fuente: Unidad de Operación

Gráfico 2. Comportamiento SAIFI mensual



Fuente: Unidad de Operación

Durante los meses de abril y mayo de 2024, los indicadores de calidad SAIDI y SAIFI excedieron los límites de acuerdo a las metas internas establecidas. En abril, una emergencia en la subestación de San Luis provocó trastornos significativos en los circuitos dependientes de esta subestación. A pesar de ello, el restablecimiento del servicio fue eficiente gracias al uso de subestaciones móviles y la destreza técnica del equipo de EMCALI. Al corte de noviembre de 2024, el indicador SAIDI acumuló un valor de 10,88, por debajo del límite regulatorio de 11,59, mientras que el SAIFI se situó en 8,01, cumpliendo también con el límite de 9,0. Los gráficos anexos presentan los valores acumulados de SAIDI y SAIFI al mes de noviembre de 2024, destacando el cumplimiento de los estándares regulatorios.

Gráfico 3. Acumulado SAIDI a noviembre 2024

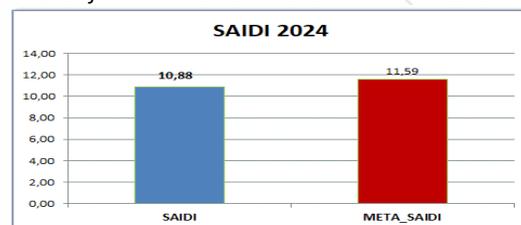
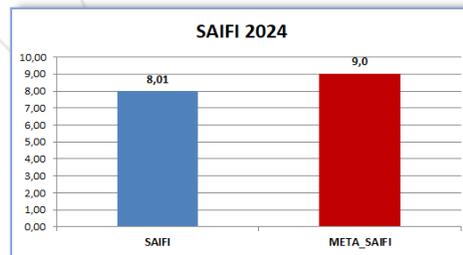


Gráfico 4. Acumulado SAIFI a noviembre 2024





El área de mantenimiento ha identificado las principales causas que afectan las redes y trabaja continuamente para reducir estas fallas. Entre las más representativas se encuentran: **objetos sobre las redes** (árboles, ramas y vegetación), **fallas de alimentación** y **fallas desconocidas** (suelen ser provocadas por salidas momentáneas ocasionadas en su mayoría por aves). Estas acciones reflejan el compromiso de EMCALI con la mejora continua en la confiabilidad y calidad del servicio.

### Gestión de Mantenimiento al Sistema Eléctrico (Cali, Yumbo y Puerto Tejada)

El mantenimiento preventivo y correctivo del **Sistema de Distribución Local (SDL)** de EMCALI se realiza de forma continua, a incluyendo subestaciones, redes aéreas y subterráneas, así como sistemas de protección en circuitos de **13.2 kV, 34.5 kV y enlaces de 34.5 kV**. Estas actividades garantizan la disponibilidad y confiabilidad del sistema, contribuyendo al cumplimiento de los indicadores de calidad del servicio, **SAIDI y SAIFI**, y fortaleciendo la estabilidad y eficiencia operativa. La ejecución del presupuesto asignado respalda estos trabajos esenciales.

Tabla 1. Ejecución presupuesto Unidad de Mantenimiento

| Código Proyecto            | PROYECTO                                   | PRESUPUESTO APROBADO     | PRESUPUESTO DEFINITIVO A MES | CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD | % CDP      | REGISTRO PRESUPUESTAL    | % RP       |
|----------------------------|--|--------------------------|------------------------------|-------------------------------|------------|--------------------------|------------|
| EN0018                     | OPTIMIZACIÓN SUBESTACIONES                 | \$ 3.432.147.899         | \$ 3.432.147.899             | \$ 3.432.147.899              | 100%       | \$ 3.432.060.800         | 100%       |
| EN0029                     | REPOSICIÓN DE POSTES F2                    | \$ 1.000.000.000         | \$ 1.000.000.000             | \$ 700.000.000                | 70%        | \$ 700.000.000           | 70%        |
| EN0031                     | REPOSICIÓN DE TRANSFORMADORES F7           | \$ 1.120.000.000         | \$ 4.120.000.000             | \$ 4.120.000.000              | 100%       | \$ 4.025.478.450         | 98%        |
| EN0032                     | INSTALACION EQUIPOS DE FLEXIBILIDAD F7     | \$ 850.000.000           | \$ 1.700.000.000             | \$ 1.700.000.000              | 100%       | \$ -                     | 0%         |
| Z02PRV                     | MANTENIMIENTO CORRECTIVO NO CENTRALIZADO   | \$ 622.750.000           | \$ 7.654.858.276             | \$ 7.537.193.240              | 98%        | \$ 6.881.070.406         | 90%        |
| Z01COR                     | MAQUINARIA Y EQUIPO                        | \$ 8.729.496.000         | \$ 3.458.596.620             | \$ 2.735.597.220              | 79%        | \$ 1.286.549.153         | 37%        |
| Z06OVE                     | MANTENIMIE OVERHAUL                        | \$ 336.000.000           | \$ 336.000.000               | \$ -                          | 0%         | \$ -                     | 0%         |
| EM9900                     | FUNCIONAMIENTO, OPERACIÓN Y ADMINISTRACIÓN | \$ 26.749.811.896        | \$ 24.671.897.579            | \$ 24.662.696.779             | 100%       | \$ 8.052.852.062         | 33%        |
| <b>TOTALES</b>             |  | <b>\$ 42.840.205.795</b> | <b>\$ 46.373.500.374</b>     | <b>\$ 44.887.635.138</b>      | <b>97%</b> | <b>\$ 24.378.010.871</b> | <b>53%</b> |
| <b>Proyectos INVERSION</b> |  | <b>\$ 6.402.147.899</b>  | <b>\$ 10.252.147.899</b>     | <b>\$ 9.952.147.899</b>       | <b>97%</b> | <b>\$ 8.157.539.250</b>  | <b>80%</b> |

Fuente: Unidad de Mantenimiento

Los proyectos de inversión ejecutados incluyen la optimización de subestaciones, como el reemplazo del transformador de potencia en San Luis, la reposición de postes junto con la readecuación de redes, y la adquisición de transformadores de distribución.



Estas inversiones no solo fortalecen el valor de los activos del Sistema de Distribución Local (SDL), sino que también son reconocidas y remuneradas regulatoriamente.

Entre los procesos de contratación relevantes que contribuyen a la mejora de la calidad y el mantenimiento del servicio, se destacan:

- Contratos marco para el suministro de cable y alambre para la conducción de energía.
- Contratos para el mantenimiento general de transformadores de potencia en las subestaciones del sistema de distribución.
- Servicios de reparación y mantenimiento correctivo de motores de corriente directa y alterna en el SDL.
- Mantenimiento preventivo de redes eléctricas mediante la poda técnica de árboles y maleza que interfieren con las instalaciones.

Los indicadores de disponibilidad y confiabilidad reflejan el impacto positivo de estas acciones, cuyo comportamiento se presenta a continuación en los datos asociados.

Tabla 2. Comportamiento indicadores de Disponibilidad y Confiabilidad

| Mes           | Promedio de DISPONIBILIDAD | Promedio de CONFIABILIDAD |
|---------------|----------------------------|---------------------------|
| ENERO         | 99,95%                     | 99,95%                    |
| FEBRERO       | 99,81%                     | 99,92%                    |
| MARZO         | 99,51%                     | 99,84%                    |
| ABRIL         | 99,77%                     | 99,77%                    |
| MAYO          | 99,78%                     | 99,78%                    |
| JUNIO         | 99,77%                     | 99,77%                    |
| JULIO         | 99,79%                     | 99,79%                    |
| AGOSTO        | 99,84%                     | 99,84%                    |
| SEPTIEMBRE    | 99,25%                     | 99,84%                    |
| OCTUBRE       | 98,63%                     | 99,88%                    |
| NOVIEMBRE     | 99,84%                     | 99,88%                    |
| DICIEMBRE     |                            |                           |
| Total general | 99,63%                     | 99,84%                    |

| RANGOS           |               |
|------------------|---------------|
| <b>DESEABLE</b>  | <b>99,00%</b> |
| <b>ACEPTABLE</b> | <b>97,50%</b> |
| <b>CRÍTICO</b>   | <b>96,00%</b> |

## GESTIÓN DE INNOVACIÓN

### Hogares Energéticamente Sostenibles. Potencializado con fibra óptica de EMCALI TELECOMUNICACIONES:

La **Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Energía**, en convenio con **FENOGÉ**, lidera el proyecto "**Hogares Energéticamente Sostenibles**". EMCALI, responsable del mantenimiento y monitoreo de las plantas solares, ha integrado la tecnología **FTTH (Fiber to the Home)** para los beneficiarios del proyecto, optimizando la conectividad y



facilitando planos de internet con precios competitivos. Esta iniciativa fomenta la sostenibilidad energética y contribuye a reducir la brecha digital en las comunidades beneficiadas.

## GESTIÓN DE ALUMBRADO PÚBLICO

La **Unidad de Alumbrado Público** es responsable del diseño, ejecución, y liquidación de proyectos de modernización y expansión del **Sistema de Alumbrado Público (SALP)** en el marco del convenio con la **UAESP** de la Alcaldía de Santiago de Cali. Además, administra, opera y mantiene el sistema, con los costos operativos cubiertos por el valor del convenio.

En cumplimiento del convenio, la **UAESP** remitió el documento "Guía y Programación para la Formulación de los Proyectos de Modernización del Sistema de Alumbrado Público 2024", en el cual se especifican las zonas a intervenir, incluyendo vías, zonas verdes y parques.

El avance del programa, basado en la proyección de luminarias disponibles para 2024, se detalla en una tabla que presenta las luminarias instaladas hasta la fecha:

*Tabla 37. Ejecución de proyectos de expansión y modernización*

| DESCRIPCIÓN | LUMINARIAS INSTALADAS |
|-------------|-----------------------|
| Enero       | 2.613                 |
| Febrero     | 814                   |
| Marzo       | 1.067                 |
| Abril       | 1.618                 |
| Mayo        | 1.618                 |
| Junio       | 2.912                 |
| Agosto      | 0                     |
| Septiembre  | 127                   |
| Octubre     | 2.704                 |
| Noviembre   | 3.302                 |

Fuente: Unidad de Alumbrado Público

Como parte del desarrollo del convenio y en cumplimiento de las obligaciones de actualización del inventario, se presenta la relación detallada de luminarias existentes. Este inventario es clave para validar el consumo de energía y los costos asociados a la **Administración, Operación y Mantenimiento (AOM)** del sistema de alumbrado público, tal como se detalla a continuación:

*Tabla 4. Inventario de luminarias*

| MES     | MH  | SODIO   | LED    | CANTIDAD LUMINARIAS |
|---------|-----|---------|--------|---------------------|
| Enero   | 672 | 120.662 | 58.121 | 179.455             |
| Febrero | 672 | 119.760 | 59.112 | 179.544             |
| Marzo   | 672 | 118.926 | 60.303 | 179.901             |
| Abril   | 672 | 118.150 | 61.370 | 180.192             |
| Mayo    | 672 | 117.604 | 62.220 | 180.496             |



| MES        | MH  | SODIO   | LED    | CANTIDAD LUMINARIAS |
|------------|-----|---------|--------|---------------------|
| Junio      | 672 | 115.610 | 63.552 | 179.834             |
| Julio      | 672 | 115.610 | 63.676 | 179.958             |
| Agosto     | 588 | 113.373 | 66.504 | 180.465             |
| Septiembre | 588 | 113.373 | 66.367 | 180.328             |
| Octubre    | 588 | 113.373 | 66.367 | 180.328             |
| Noviembre  | 587 | 112.656 | 67.173 | 180.416             |

Fuente: Unidad de Alumbrado Público

Conforme a lo establecido en el **Convenio Interadministrativo**, la **Unidad de Alumbrado Público** verifica el traslado de los recursos del impuesto de alumbrado público facturado y recaudado al **Distrito de Santiago de Cali**. Este proceso se realiza con base en una certificación emitida por la Unidad de Contabilidad, donde se especifican los valores específicos mes a mes:

Tabla 5. Actas de traslado mensual

| ACTA DE TRANSFERENCIA    | VALOR [\$]             |
|--------------------------|------------------------|
| Diciembre - Acta No. 195 | 17.536.371.211         |
| Enero – Acta No. 196     | 16.776.861.877         |
| Febrero – Acta No. 197   | 17.429.831.237         |
| Marzo – Acta No.198      | 16.875.755.931         |
| Abril – Acta No.199      | 17.817.531.986         |
| Mayo – Acta No.200       | 17.964.508.512         |
| Junio – Acta No.201      | 16.036.224.998         |
| Julio – Acta No. 202     | 19.125.185.189         |
| Agosto – Acta No. 203    | 17.681.728.388         |
| Septiembre – Acta No.204 | 16.682.119.286         |
| Octubre-Acta No. 205     | 16.945.823.981         |
| Noviembre – Acta No. 206 | 14.968.600.337         |
| <b>TOTAL</b>             | <b>205.840.542.933</b> |

Fuente: Unidad de Alumbrado Público

Los datos muestran que el traslado mensual de recursos del impuesto de alumbrado público desde **EMCALI** al **Distrito de Santiago de Cali**, suman un total de **\$205,840,542,933 COP** hasta noviembre de 2024. Los valores mensuales son consistentes, con un promedio cercano a **\$17,000 millones COP** por mes.

Por otra parte, la conciliación y el cobro de los servicios prestados al **Sistema de Alumbrado Público (SALP)** durante 2024, incluyendo costos por **Administración, Operación y Mantenimiento (AOM), alquiler de infraestructura, IVA y costos indirectos**, de acuerdo con las obligaciones del **Convenio Interadministrativo**, muestra que el valor total facturado por estos servicios asciende a **\$45.858.425.423 COP**.



Tabla 60. Conciliación y cobro de los servicios prestado al SALP año 2024

| MES   | AOM [\$]      | ALQUILER INFRAEST [\$] | SUBTOTAL [\$] | IVA [\$]   | COSTOS INDIRECTOS [\$] | VALOR [\$]     |
|-------|---------------|------------------------|---------------|------------|------------------------|----------------|
| Dic   | 3.441.292.260 | 236.652.753            | 3.677.945.013 | 44.964.023 | 8.282.846              | 3.731.191.882  |
| Ene   | 3.465.455.505 | 242.597.386            | 3.708.052.891 | 46.093.503 | 8.490.909              | 3.762.637.303  |
| Feb   | 3.500.748.912 | 243.625.159            | 3.744.374.071 | 46.288.780 | 8.526.881              | 3.799.189.732  |
| Mar   | 3.506.630.292 | 229.301.825            | 3.735.932.117 | 43.567.347 | 8.025.564              | 3.787.525.028  |
| Abr   | 3.525.636.672 | 244.191.057            | 3.769.827.729 | 46.396.301 | 8.546.687              | 3.824.770.717  |
| May   | 3.520.100.529 | 236.315.717            | 3.756.416.246 | 44.899.986 | 8.271.050              | 3.809.587.282  |
| Jun   | 3.538.054.116 | 242.398.520            | 3.780.452.636 | 46.055.719 | 8.483.948              | 3.834.992.303  |
| Jul   | 3.547.512.054 | 249.269.960            | 3.796.782.014 | 47.361.292 | 8.724.449              | 3.852.867.755  |
| Ago   | 3.528.271.215 | 242.474.629            | 3.770.745.844 | 46.070.179 | 8.486.612              | 3.825.302.635  |
| Sep   | 3.558.412.424 | 238.219.637            | 3.796.632.061 | 45.261.731 | 8.337.687              | 3.850.231.479  |
| Oct   | 3.578.428.832 | 232.343.147            | 3.810.771.979 | 44.145.198 | 8.132.010              | 3.863.049.187  |
| Nov   | 3.628.887.424 | 235.259.344            | 3.864.146.768 | 44.699.275 | 8.234.077              | 3.917.080.120  |
| TOTAL |               |                        |               |            |                        | 45.858.425.423 |

Fuente: Unidad de Alumbrado Público

Por otra parte, el indicador de eficiencia mide el **cumplimiento en los tiempos de atención** de las órdenes de mantenimiento correctivo y preventivo del Sistema de Alumbrado Público de Santiago de Cali, evaluando la **calidad y efectividad del servicio**. Su evolución refleja el desempeño en la gestión de dichas órdenes durante el 2024:

Tabla 71. Indicador de eficiencia mensual

| MES        | INDICADOR DE EFICIENCIA |
|------------|-------------------------|
| Enero      | 98,50%                  |
| Febrero    | 98,51%                  |
| Marzo      | 98,54%                  |
| Abril      | 98,51%                  |
| Mayo       | 98,50%                  |
| Junio      | 98,50%                  |
| Julio      | 96,32%                  |
| Agosto     | 72,72%                  |
| Septiembre | 98,09%                  |
| Octubre    | 91,34%                  |
| Noviembre  | 88,67%                  |

La tabla muestra un **alto nivel de eficiencia** en los primeros seis meses del año, con valores superiores al **98,50%** en el indicador de cumplimiento en la atención de órdenes de mantenimiento correctivo y preventivo. Sin embargo, a partir de julio, el desempeño muestra una **disminución significativa**, alcanzando un mínimo del **72,72% en agosto**. Aunque el indicador mejora en septiembre con un **98,09%**, los últimos meses del período (octubre y noviembre) reflejan una tendencia descendente, con **91,34%** y **88,67%**, respectivamente.



## Gestión en Ejecución de Inversiones y EBITDA\_UENE

La ejecución de las inversiones ha permitido fortalecer la infraestructura eléctrica y mejorar la calidad del suministro energético. La **Unidad Estratégica de Negocios de Energía** ha priorizado recursos para la reposición y remodelación del SDL, logrando avances significativos. El presupuesto definitivo para estas inversiones asciende a **\$35.257 millones**, de los cuales, al corte de noviembre de 2024, se han comprometido **\$22.895 millones** en contratación (registro presupuestal), alcanzando un porcentaje de ejecución del **64,94%**.

Tabla 8. Seguimiento a la ejecución presupuestal a noviembre 2024

| PROYECTO DE INVERSIÓN                  | PRESUPUESTO DEFINITIVO A MES | REGISTRO PRESUPUESTAL    | % RP          |
|--|------------------------------|--------------------------|---------------|
| PLAN DE EXPANSIÓN 2014 2024            | \$ 8.344.841.846             | \$ 145.881.407           | 1,75%         |
| NUEVOS CIRCUITOS 13,2 KV F2            | \$ 929.380.000               | \$ 762.866.910           | 82,08%        |
| OPTIMIZACIÓN SUBESTACIONES             | \$ 3.432.147.899             | \$ 3.432.060.800         | 100,00%       |
| PLAN DE EXPANSIÓN F3                   | \$ 458.320.000               | \$ 270.964.552           | 59,12%        |
| REPOSICIÓN DE POSTES F2                | \$ 1.000.000.000             | \$ 700.000.000           | 70,00%        |
| EXPANSIÓN DEL SDL F7                   | \$ 11.283.416.770            | \$ 10.346.703.400        | 91,70%        |
| REPOSICIÓN DE TRANSFORMADORES F7       | \$ 4.120.000.000             | \$ 4.025.478.450         | 97,71%        |
| INSTALACION EQUIPOS DE FLEXIBILIDAD F7 | \$ 1.700.000.000             | \$ -                     | 0,00%         |
| CELDAS CHIPICHAPE                      | \$ 3.988.559.000             | \$ 3.211.426.820         | 80,52%        |
| <b>TOTALES</b>                         | <b>\$ 35.256.665.515</b>     | <b>\$ 22.895.382.339</b> | <b>64,94%</b> |

Fuente: Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios

En la Tabla 9 se pueden observar los valores del EBITDA-UENE, con corte al mes de septiembre del 2024:

Tabla 9. EBITDA - UENE

| Detalle / Año       | sep-23  | sep-24  | Pr-24   |
|---------------------|---------|---------|---------|
| <b>EBITDA GUENE</b> | 206.030 | 266.681 | 265.000 |
| <b>Margen</b>       | 12,4%   | 14,00%  | 14,40%  |

Nota: Vr en millones, corte al mes de septiembre del 2024

| Var. Sep 2023 Vs Sep 2024 |        |
|---------------------------|--------|
| Var. \$                   | Var. % |
| \$ 60.651                 | 23%    |

Al cierre de septiembre de 2024, se registraron varias situaciones relevantes, donde se destaca el **incremento en el consumo de ambos mercados**, lo que implicó un aumento potencial en los pagos por la compra de energía. Sin embargo, factores como la **disminución en el precio de la Bolsa de Energía** y el **Índice de Precios al Productor (IPP)** resultaron en un costo de compra menor al proyectado.

El margen **EBITDA** de la **Unidad Estratégica de Negocios de Energía** para este mes fue del **14%**, equivalente a **\$266.681 millones**, con una variación positiva del **23%** en comparación con el mismo período de 2023. A continuación, se detalla información adicional proporcionada por la **Gerencia de Área Financiera**, que incluye el comportamiento del margen EBITDA al mes de octubre de 2024.



Tabla 10. Comparativo de Margen EBITDA por Unidad Estratégica de Negocio y consolidado

|         | oct-23  | oct-24  | PR    |
|---------|---------|---------|-------|
| ENERGIA | 9,5%    | 9,4%    | 8,9%  |
| ACY ALC | 40,3%   | 43,9%   | 36,1% |
| TELCO   | -126,7% | -151,8% | 16,7% |
| EMCALI  | 13,5%   | 14,1%   | 16,1% |

Fuente Unidad de Contabilidad de la Gerencia de área financiera

De acuerdo con la **Tabla 5**, el margen **EBITDA** presentó una leve variación negativa de **0,1 puntos** en comparación con el año anterior, pero un incremento respecto al valor proyectado. El **73,3% del crecimiento de los ingresos de la UENE** se atribuye a la comercialización, lo que demuestra que el impulso en los ingresos sigue siendo respaldado principalmente por el consumo, los ingresos derivados y la energía retornada a la bolsa.

### Inversiones en Plan de Expansión Fase 1

En el año 2024, la ejecución de las inversiones para los proyectos del **Plan de Expansión Tipo 1** ha logrado la culminación y energización de iniciativas clave, como la **ampliación de la Subestación Arroyohondo 115 kV**, la **ampliación de la Subestación Meléndez 115 kV / 34,5 kV** y la implementación de **nuevos circuitos**. Estas obras fortalecen la infraestructura eléctrica y mejoran la calidad en el suministro de energía. El presupuesto definitivo para estos proyectos fue de **\$12.671 millones**, de los cuales, al corte de noviembre de 2024, se han comprometido **\$11.381 millones** en contratación, logrando un porcentaje de ejecución del **89,81%**.

Tabla 11. Ejecución presupuestal noviembre 2024

| PROYECTO DE INVERSIÓN              | PRESUPUESTO DEFINITIVO A MES | % CDP         | REGISTRO PRESUPUESTAL    | % RP          |
|------------------------------------|------------------------------|---------------|--------------------------|---------------|
| EN0007 NUEVOS CIRCUITOS 13,2 KV F2 | \$ 929.380.000               | 100,00%       | \$ 762.866.910           | 82,08%        |
| EN0024 PLAN DE EXPANSIÓN F3        | \$ 458.320.000               | 91,25%        | \$ 270.964.552           | 59,12%        |
| EN0030 EXPANSIÓN DEL SDL F7        | \$ 11.283.416.770            | 100,00%       | \$ 10.346.703.400        | 91,70%        |
| <b>TOTALES</b>                     | <b>\$ 12.671.116.770</b>     | <b>99,68%</b> | <b>\$ 11.380.534.862</b> | <b>89,81%</b> |

Fuente: Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios UENE

### Nuevo Plan de Expansión 2024-2034

Durante el primer trimestre de 2024, se diseñó y estructuró el **Nuevo Plan de Expansión 2024-2034** para el **Sistema de Distribución Local (SDL)** de **EMCALI**, cumpliendo con los requerimientos técnicos y regulatorios. Este plan fue presentado ante la **Unidad de Planeación Minero Energética (UPME)** para su aprobación técnica y económica.



El plan incluye los siguientes proyectos de infraestructura estratégica que buscan fortalecer la capacidad y confiabilidad del sistema eléctrico, garantizando un suministro de energía acorde con las demandas futuras y el crecimiento urbano proyectado:

Tabla 12. Resumen Obras Propuesta Nivel de Tensión 4 Periodo 2024 -2034 SDL

| Obra        | Descripción  |
|-------------|--|
| Pance       | Nuevo transformador 115/13.2 kV de 41.75 MVA   |
| Diesel I    | Nueva S/E Diesel I 115 kV con un nuevo transformador 115/34.5/13.2 kV de 60 MVA<br>Dos transformadores 115/13.2 kV de 58 MVA<br>Nueva línea Diesel I - San Luis 115 kV<br>Nueva línea Diesel I - Diesel II 115 kV<br>Reconfiguración de conexiones en Diesel I 34.5 kV |
| Guachal     | Nuevo transformador 115/34.5 kV de 58.5 MVA<br>Repotenciación circuito Temoyumbo - Mulaló - Guachicona 34.5 kV   |
| Saladito    | Nueva S/E Saladito 115/13.2 kV con un nuevo transformador 115/13.2 kV de 28 MVA<br>Reconfiguración del circuito Chipichape - Bajo Anchicayá 115 kV en Chipichape - Saladito - Bajo Anchicayá 115 kV  |
| Aguablanca  | Nuevo transformador 115/13.2 kV de 41.75 MVA   |
| San Antonio | Nuevos transformadores 115/13.2 kV de 58 MVA   |

Fuente: Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios

Además, se diseñó y presentó a la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) el Plan de Inversión Quinquenal 2025-2029. Este plan incluye proyectos clave orientados a la reposición y expansión de la infraestructura eléctrica, destacándose:

- Reposición de activos y modernización de la infraestructura existente.
- Expansión mediante la compra de activos a terceros, como constructoras, para fortalecer la red.
- Sustitución de redes abiertas por redes cubiertas o semiaisladas en circuitos de media tensión, mejorando la calidad del servicio.
- Modernización de la Subestación Centro y construcción de una nueva Subestación Centro II a 34,5 kV.
- Renovación de la Subestación Chipichape y reposición de la Subestación Menga.
- Reposición de activos dañados en la Subestación San Luis.
- Construcción de la nueva Subestación Cartuja para atender la demanda de los proyectos de vivienda contemplados en el POT de Yumbo.
- Mejora del suministro de energía al municipio de Puerto Tejada, con el cambio de red abierta a cubierta o semiaisladas en el circuito Trocadero a 34,5 kV.



Tabla 13. Resumen Proyectos de Inversión Quinquenal 2029 – 2029.

| Descripción  | 2025     | 2026     | 2027     | 2028     | 2029     | Subtotal         |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| Reposición de Transformadores  | \$6.546  | \$4.019  | \$3.397  | \$3.014  | \$3.462  | <b>\$20.438</b>  |
| Reconfiguración de Circuitos de Media Tensión                          | \$2.731  | \$4.360  | \$0      | \$0      | \$0      | <b>\$7.091</b>   |
| Reducción Pérdidas No Técnicas (Red Trenzada NT 1)                     | \$1.871  | \$1.966  | \$1.970  | \$1.864  | \$1.864  | <b>\$9.535</b>   |
| Mejoramiento de la Calidad del Servicio y Equipos de Flexibilidad      | \$9.870  | \$10.075 | \$14.629 | \$16.822 | \$21.166 | <b>\$72.563</b>  |
| Reposición de Postes en mal Estado                                     | \$1.630  | \$1.118  | \$1.118  | \$1.118  | \$1.118  | <b>\$6.100</b>   |
| Reposición Redes Subterráneas  | \$1.274  | \$4.721  | \$2.657  | \$1.779  | \$1.396  | <b>\$11.827</b>  |
| Expansión de Redes<br>Compra Activos a Terceros                        | \$10.162 | \$10.682 | \$10.682 | \$6.107  | \$10.682 | <b>\$48.315</b>  |
| Proyecto de Expansión Subestación Meléndez (Transformador de Potencia) | \$10.828 | \$0      | \$0      | \$0      | \$0      | <b>\$10.828</b>  |
| Instalación cable Semiaislado Por Tramos                               | \$1.026  | \$791    | \$8.900  | \$0      | \$0      | <b>\$10.717</b>  |
| Subestación Pance: Nuevo Transformador de Potencia                     | \$0      | \$10.789 | \$0      | \$0      | \$0      | <b>\$10.789</b>  |
| Reposición Subestación Chipchape                                       | \$0      | \$0      | \$14.531 | \$0      | \$0      | <b>\$14.531</b>  |
| Modernización Subestación Centro                                       | \$0      | \$0      | \$0      | \$33.514 | \$0      | <b>\$33.514</b>  |
| Subestación Cartuja (POT Yumbo)  | \$0      | \$0      | \$0      | \$0      | \$15.625 | <b>\$15.625</b>  |
| Reposición Subestación San Luis  | \$0      | \$28.647 | \$0      | \$0      | \$0      | <b>\$28.647</b>  |
| Subestación Mulaló 115 kV  | \$0      | \$0      | \$35.690 | \$0      | \$0      | <b>\$35.690</b>  |
| Subestación Diesel I 115 kV  | \$0      | \$0      | \$0      | \$64.771 | \$0      | <b>\$64.771</b>  |
| Subestación Guabinas - Yumbo   | \$0      | \$0      | \$0      | \$0      | \$17.708 | <b>\$17.708</b>  |
| Modernización Subestación Menga  | \$0      | \$23.170 | \$0      | \$0      | \$0      | <b>\$23.170</b>  |
| Subestación Alferez  | \$0      | \$0      | \$1.101  | \$0      | \$0      | <b>\$1.101</b>   |
| Nueva Subestación Centro II  | \$0      | \$0      | \$0      | \$0      | \$15.383 | <b>\$15.383</b>  |
| <b>Subtotal (Millones Pesos Agosto 2024)</b>                           |          |          |          |          |          | <b>\$458.343</b> |

Fuente: Unidad de Prospectiva y Desarrollo de Negocios

El análisis del **Sistema de Distribución de Energía (SDL)** confirma que las obras propuestas en el **Plan de Expansión 2024-2034** son idóneas para satisfacer la demanda energética proyectada. Estas iniciativas permiten garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad, seguridad y confiabilidad exigidos por la normativa, incluso en escenarios de contingencia N-1.

Como resultado, los municipios de Cali, Yumbo y Puerto Tejada se beneficiarán con un suministro de energía que cumple con los parámetros regulatorios de calidad, asegurando un servicio eficiente, estable y adecuado para las necesidades presentes y futuras de los usuarios.

## GESTIÓN DE USO DE LA INFRAESTRUCTURA Y LABORATORIOS

La gestión de uso de la infraestructura y laboratorios se centra en la realización de ensayos y calibraciones en el laboratorio de medidas eléctricas, atendiendo las necesidades de los clientes y cumpliendo con los estándares legales establecidos por el Organismo Nacional de Acreditación (ONAC) en Colombia. Asimismo, se garantiza el uso adecuado de la infraestructura y una gestión eficiente del cobro de los servicios.

Durante el período reportado, se lograron los siguientes ingresos:

- Laboratorio de Medidas: \$1.644.321.602 COP.
- Uso de Infraestructura: \$11.556.000.000 COP.



## Actualización Tecnológica Laboratorios Energía

Durante esta vigencia, se avanzó en la **actualización tecnológica** de las mesas del laboratorio de medidas eléctricas, con el objetivo de ampliar la capacidad de los equipos patrones. Hasta octubre, se recibieron dos **fuentes** con dos **patrones** y un **comparador trifásico**, cuya instalación está programada para completarse al final del primer semestre de la siguiente vigencia. En noviembre, se realizaron pagos por un valor de **\$1.108.501.866**, alcanzando una ejecución presupuestal del **32%**.

## GESTIÓN NEGOCIO DE COMERCIALIZACIÓN

Entre las directrices de la nueva política de compra se establece que el precio de las nuevas adquisiciones no supere el valor de reserva estipulado para el mercado regulado ( $P_c \leq \text{Preserva}$ ) y que se alinee con los precios recomendados por el Comité Operativo de Compra Venta de Energía.

Con un presupuesto aprobado de \$1,68 billones, la gestión de compra de energía se rige por lo establecido en el artículo 296 de la Ley 1955 de 2019, que exige la adquisición de al menos un 10% de energía de Fuentes No Convencionales de Energía Renovable (FNCER) por un plazo mínimo de diez años.

Los principales objetivos de esta gestión incluyen:

- Trámite y aprobación de vigencias futuras, necesarias para garantizar el cumplimiento de los programas de compra de energía planificada.
- Análisis del impacto e implementación de cambios regulatorios, asegurando la eficiencia del subproceso de compra y el cumplimiento de la normativa vigente.

## Cobertura en la Compra de Energía Vigencia 2024

Mediante la aprobación de **Vigencias Futuras (COMFIS de 24-05-2024)**, se asignan recursos para la compra de energía por **\$1.003 billones** destinados a **Fuentes No Convencionales de Energía Renovable (2025-2040)** y **\$3.092 billones** para **Fuentes Convencionales (2025-2037)**. Con esta aprobación, se logró adquirir un total de 2.196 GWh para el período 2024-2037, distribuidos así:

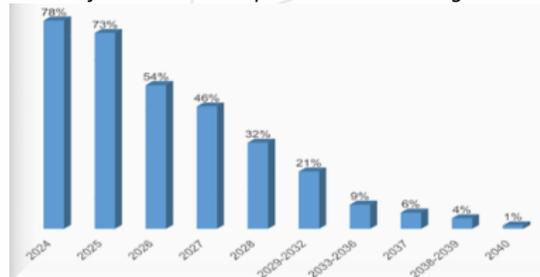
- Mercado regulado: 207 GWh adjudicados en el primer semestre mediante convocatoria pública (2027-2028); 176 GWh adjudicados en el segundo semestre mediante la convocatoria pública No. EMIC2024-003 (2025 y 2028) y 59 GWh adquiridos por compra directa para 2024.
- Mercado No Regulado: 583 GWh adjudicados (2025-2037) mediante invitación directa en junio y 1.754 GWh adjudicados (2025-2037) por ofertas directas de agentes del mercado.



## Cobertura Proyectada en los Mercados Regulado y No Regulado en el periodo 2025 a 2040

Las compras respaldadas en vigencias futuras para el mercado regulado, muestran una tendencia decreciente, pasando del **78% en 2024** al **1% en 2040**. Esto refleja una estrategia centrada en garantizar la estabilidad a corto plazo, pero con mayor exposición al mercado mayorista en el largo plazo, lo que requiere ajustes en la planificación para mitigar riesgos futuros.

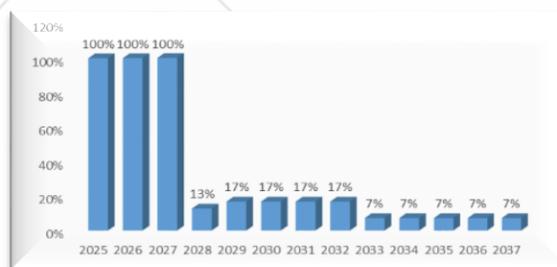
Gráfico 5. Cobertura por año Mercado Regulado



Fuente: Subgerencia de Comercialización- Unidad Compra de Energía.

El gráfico 6 evidencia una cobertura total del **100%** en contratos para el mercado no regulado entre 2025 y 2027, garantizando estabilidad en el corto plazo. A partir de 2028 hasta el 2032 la cobertura disminuye significativamente, en un rango de **13%-17%**, en los años 2033 a 2037 se reduce aún más al **7%**. Esta tendencia refleja un enfoque estratégico de alta cobertura en el corto plazo, con una mayor exposición al mercado mayorista en el mediano y largo plazo, lo que podría aumentar el riesgo de volatilidad en los precios y en la gestión de la demanda.

Gráfico 6. Cobertura por año Mercado No Regulado



Fuente: Subgerencia de Comercialización- Unidad Compra de Energía.

## Costos Compra de energía 2024

En la Tabla 14 se presenta el detalle de los costos por compra de energía del agente comercializador al corte de noviembre 30 del 2024:



Tabla 14. Costos Compra de Energía

| DESCRIPCIÓN                           | TOTAL PAGOS<br>\$          | MR<br>\$                   | MNR<br>\$                |
|---------------------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------|
| GENERACIÓN (en bornes)                | \$1,163,678,022,856        | \$883,985,572,364          | \$279,692,450,491        |
| IMPUESTO DE TIMBRE                    | \$0                        | \$0                        | \$0                      |
| USO STN                               | \$160,546,161,856          | \$120,202,837,478          | \$40,343,324,378         |
| USO STR (VARIOS OR's)                 | \$103,850,693,005          | \$77,754,259,765           | \$26,096,433,240         |
| PEAJES EXTERNOS                       | \$16,676,819,457           | \$0                        | \$16,676,819,457         |
| RESTRICCIONES                         | \$45,859,954,549           | \$34,335,898,160           | \$11,524,056,389         |
| RENTAS DE CONGESTION                  | \$2,832,205,392            | \$2,120,506,155            | \$711,699,237            |
| DESVIACIONES                          | (\$8,292,319,540)          | -\$6,208,559,124           | -\$2,083,760,416         |
| VENTAS EN BOLSA                       | (\$598,687,974)            | -\$598,687,974             | \$0                      |
| CND's                                 | \$2,636,740,790            | \$1,974,159,463            | \$662,581,327            |
| SIC                                   | \$1,256,818,228            | \$940,994,885              | \$315,823,342            |
| <b>TOTAL COSTOS (\$)</b>              | <b>\$1,488,446,408,619</b> | <b>\$1,114,506,981,174</b> | <b>\$373,939,427,445</b> |
| ENERGÍA EN BORNES DE GENERACIÓN (kWh) | 3,096,936,034              | 2,318,713,163              | 778,222,871              |
| DEMANDA PARA CND, SIC                 | 3,010,127,300              | 2,253,718,423              | 756,408,878              |

Fuente: Subgerencia de Comercialización-Unidad Compra de Energía.

El 78% del costo total corresponde a la generación de energía, lo que lo convierte en el componente más significativo de los valores a pagar. En cuanto a la distribución de la demanda atendida, el 75% pertenece al mercado regulado, compuesto principalmente por usuarios residenciales, mientras que el 25% corresponde al mercado no regulado, integrado por los sectores de industria y comercio. Esta distribución refleja la importancia de la generación en la estructura de costos y el predominio del mercado regulado.

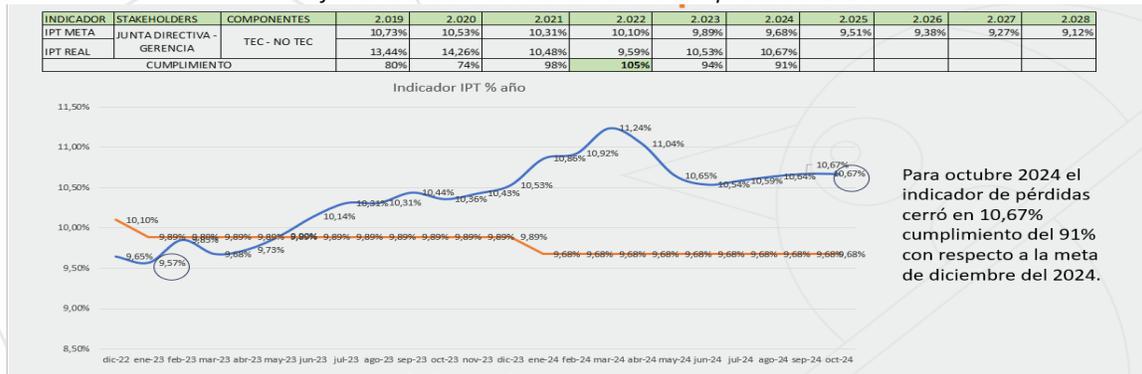
## GESTIÓN PÉRDIDAS DE ENERGIA IPT

El plan de reducción de pérdidas de energía de EMCALI está orientado a controlar y mitigar tanto las pérdidas técnicas como no técnicas. En cumplimiento de la **Resolución CREG 015 de 2018**, se implementó el **Indicador de Pérdidas IPT**. La estructura tarifaria vigente contempla un porcentaje de pérdidas reconocidas (Pr), el cual, una vez superado, debe ser asumido por la empresa. Desde enero de 2022, el **IPT mensual** fue reemplazado por el **IPT móvil de 12 meses**, que calcula un promedio móvil más representativo del comportamiento de las pérdidas, sustituyendo al balance energético utilizado anteriormente.

Según la gráfica adjunta, al corte de octubre de 2024, el **indicador de pérdidas IPT** muestra un cumplimiento del **91%**, con un nivel de **8,16%** respecto a la meta establecida para diciembre de este año. Estos resultados reflejan un progreso significativo hacia el objetivo de reducción de pérdidas de energía, alineado con la regulación y los planes internos de mejora operativa.



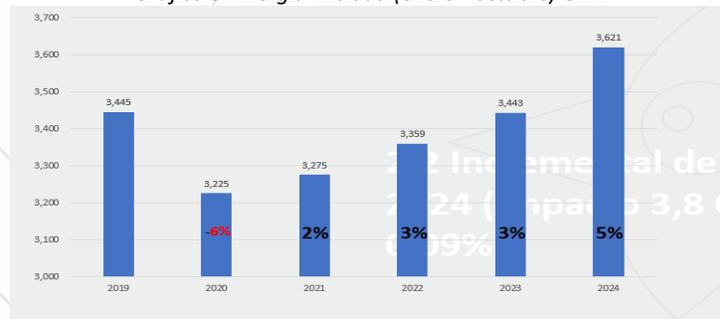
Gráfico 7. Indicador de Pérdidas XM octubre preliminar 2024



Fuente: Indicador de pérdidas IPT XM 2024

Un hecho destacado en 2024 ha sido el notable crecimiento en las **entradas de energía**, reflejado en el gráfico adjunto. Este incremento evidencia una mayor capacidad operativa y un aumento en la demanda atendida:

Gráfico 8. Energía Entrada (enero - octubre) GWh



Fuente: Crecimiento de las entradas de energía 2019-2024

En 2024, la **energía de entrada** experimentó un aumento significativo del **60%** en comparación con el crecimiento vegetativo observado en 2021 y 2022. Este incremento refleja un mayor volumen de energía manejada por el sistema, lo que, a su vez, impacta el componente de pérdidas técnicas **PR**.

Las **pérdidas técnicas**, inicialmente estimadas en un **6,5%**, podrían incrementarse al **7%** como resultado del crecimiento registrado en 2024. Este cambio resalta la importancia de implementar medidas de eficiencia energética para mitigar el impacto del aumento en las pérdidas técnicas y mantener la sostenibilidad operativa.

En 2024, uno de los principales logros de la **Unidad de Control de Energía** fue alcanzar una **evaluación económica satisfactoria** en los contratos de **normalización y detección** implementados desde 2021. Al corte de noviembre de 2024, se demuestra un balance positivo al comparar los costos asociados con estos contratos frente a los



ingresos obtenidos en el mismo período, lo que refleja una gestión eficiente y rentable en el control de energía.

Tabla 153. Costos Vs Ingresos 2021-2024 (corte noviembre) (\$)

| CONCEPTO                    | 2021                  | 2022                  | 2023                  | 2024                  | Total general          |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| CONTRATO DE NORMALIZACIÓN   | 15.489.039.143        | 22.792.252.660        | 15.359.189.674        | 16.686.249.209        | 70.326.730.686         |
| CONTRATO DE DETECCIÓN       | 2.344.146.488         | 4.620.370.538         | 3.071.298.065         |                       | 10.035.815.091         |
| <b>TOTAL COSTOS (\$)</b>    | <b>17.833.185.631</b> | <b>27.412.623.198</b> | <b>18.430.487.739</b> | <b>16.686.249.209</b> | <b>80.362.545.777</b>  |
| ACOMETIDAS                  | 3.547.871             | 4.295.810             | 4.760.061             | 62.976.140            | 75.579.881             |
| ENERGIA INCREMENTAL         | 2.432.181.779         | 9.101.866.712         | 18.331.251.506        | 19.694.485.107        | 49.559.785.104         |
| INSTALACIONES NUEVAS        | 1.331.943.948         | 1.556.222.208         | 1.478.227.396         | 1.401.762.739         | 5.768.156.291          |
| MEDIDORES                   | 585.071.696           | 3.112.444.416         | 2.956.454.792         | 1.270.829.301         | 7.924.800.205          |
| RECONEXION                  | 3.169.414.277         | 5.186.240.491         | 4.404.331.453         | 3.674.244.145         | 16.434.230.366         |
| ACTIVOS REDES               |                       | 6.311.594.584         | 3.869.692.340         | 1.017.776.126         | 11.199.063.050         |
| ACTUACIONES ADMINISTRATIVAS | 1.781.336.256         | 13.825.301.803        | 24.203.873.614        | 9.283.344.882         | 49.093.856.555         |
| <b>TOTAL INGRESOS (\$)</b>  | <b>9.303.495.827</b>  | <b>39.097.966.024</b> | <b>55.248.591.162</b> | <b>36.405.418.440</b> | <b>140.055.471.452</b> |

A partir de los valores de la Tabla 13, se realiza la evaluación financiera y se observa una evaluación económica beneficiosa para EMCALI:

Tabla 164. Evaluación económica 2021-2024

| EVALUACION FINANCIERA         |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Valor Total del plan          | 80.362.545.777           |
| Tasa Descuento                | 11,80%                   |
| Valor Actual neto Ingresos    | \$ 102.440.407.966       |
| Valor Actual Neto Inversiones | \$ 61.751.887.559        |
| VPN                           | <b>\$ 40.688.520.408</b> |
| TIR                           | <b>22%</b>               |
| B/C                           | <b>1,66</b>              |

### Facturación AHDI (Asentamientos Humanos De Desarrollo Incompleto)

Al inicio de la vigencia, se presentó un diagnóstico sobre las pérdidas de energía, identificando que aproximadamente el **10%** de estas provenían de **conexiones ilegales** en Asentamientos Humanos de Desarrollo Incompleto (AHDI). Este análisis resaltó la necesidad urgente de implementar una solución efectiva y la gestión incluyó **reuniones exploratorias** con funcionarios de la **Secretaría de Vivienda y Planeación Municipal**, así como encuentros internos con las áreas de **Comercial, Facturación y Cartera** de EMCALI, para estructurar estrategias que permitieran abordar esta problemática.

Como resultado, se logró medir, depurar y facturar **179 macro medidores** al corte de noviembre de 2024, con los cobros correspondientes dirigidos a la administración municipal. Este avance representa un paso significativo en la regularización y reducción de pérdidas de energía en los AHDI.



Tabla 175. Cuadro de Macromedidores en AHDI Facturados y pendientes 2024

| MACROMEDICIONES AHDI                       | CANT.      |             | ENERGÍA FACTURADA | ENERGÍA PDTE POR FACTURAR | ENERGÍA A FACTURAR | TOTAL            |
|--|------------|-------------|-------------------|---------------------------|--------------------|------------------|
|  |            |             | kWh-mes           | kWh-mes                   | kWh-mes            | kWh-mes          |
| GESTIONADAS                                | 148        |             |                   |                           |                    |                  |
| FACTURANDO OK                              | 49         | 33%         |                   |                           |                    |                  |
| FACTURANDO CONSUMO EDITADO ANALISTA        | 29         | 20%         | 1.103.282         | 290.000                   |                    |                  |
| FACTURANDO PROMEDIADO                      | 11         | 7%          |                   | 165.000                   |                    |                  |
| PDTE POR CORREGIR CONTRATO                 | 7          | 5%          | -                 | 128.800                   |                    |                  |
| PDTE POR CREACIÓN DE CONTRATO              | 19         | 13%         | -                 | 349.600                   |                    |                  |
| PDTE POR ENTRAR A CICLO DE FACTURACIÓN     | 10         | 7%          | -                 | 184.000                   |                    |                  |
| SIN COMUNICACIÓN                           | 3          | 2%          | -                 |                           | 55.200             |                  |
| PDTE POR CAMBIO DE MODEM                   | 2          | 1%          | -                 |                           | 36.800             |                  |
| PDTE DE INSTALACIÓN                        | 18         | 12%         | -                 |                           | 331.200            |                  |
| ESTIMADAS PROCESO CARACTERIZACIÓN JARILLÓN | 50         |             |                   |                           | 1.250.000          |                  |
| <b>TOTAL</b>                               | <b>148</b> | <b>100%</b> | <b>1.103.282</b>  | <b>1.117.400</b>          | <b>1.673.200</b>   | <b>3.893.882</b> |

Fuente: Unidad de Control de Energía

Actualmente, la facturación en los AHDI supera los **2 GWh/mes**. Con la instalación de **68 nuevos equipos de macro medición**, se espera alcanzar una facturación cercana a los **4 GWh/mes**. El beneficio para EMCALI radica en los subsidios que recibirá, mientras que el saldo restante se gestionará mediante un acuerdo que está pendiente de firma en la **Secretaría General**, el cual establece que el saldo será cruzado con las utilidades que EMCALI transfiere al municipio al final de la vigencia, lo que asegura una solución integral y sostenible para regularizar las conexiones y reducir pérdidas de energía en los AHDI.

### Detección y Normalización

La gestión de **pérdidas no técnicas** en el área de influencia y cobertura de EMCALI se lleva a cabo mediante un tercero, quien desarrolla actividades clave como la **detección, normalización, reducción, sostenimiento y control de pérdidas** y la **instalación de nuevos servicios** asociados a la gestión de cartera, contribuyendo a la regularización y optimización del sistema eléctrico, así como a la mejora en la recuperación de ingresos.

Las actividades, se organizan en dos zonas principales. La Zona Sur-Centro abarca las subestaciones Aguablanca, Alférez I, Ciudad Sur, Juanchito, Meléndez, Pance, Puerto Tejada y Sur. Por su parte, la Zona Norte-Oriente comprende las subestaciones Arroyohondo, Campiña, Centro, Chipichape, Diésel I, Diésel II, Guachal, Guachicona, Ladera, Ladera 115 kV, Menga, Mulaló, San Antonio, San Luis y Termoyumbo. Esta división permite una gestión más específica y eficiente de las pérdidas según las características y necesidades de cada zona.



## Logros Alcanzados

### Logros y Avances de los Proyectos de Generación

#### Logro FENOGE

Al cierre del mes de noviembre, el programa FENOGE ha logrado la caracterización y priorización de 1923 usuarios como resultado de un trabajo de campo directo en el territorio y se cuenta con la implementación de soluciones solares en 250 viviendas. Este logro inicial, aunque representa un 12,5% de la meta establecida, sienta las bases para consolidar un modelo de autogeneración sostenible y replicable.

#### Logro PAZcífico

Se ha alcanzado un avance del 39%, beneficiándose a tres comunidades con un total de 226 viviendas. El plazo del proyecto se ha ampliado hasta el 26 de febrero de 2026, acompañado de un traslado de recursos económicos por un valor de \$80.473.440 pesos colombianos.

#### Logro Metro Cali

Actualmente, se dispone de 2.074 módulos fotovoltaicos de 550 Wp cada uno para su implementación. De estos, se encuentran instalados 1.140 kilovatios pico (kWp) de la capacidad total proyectada. Se está avanzando en la construcción de la obra civil correspondiente al cuarto eléctrico. Al mes de noviembre, el proyecto presenta un avance general del 66%.

#### Logro S.E. Aguablanca

El avance en la zona sur de la Subestación Agua Blanca alcanza un 95% en el montaje de la estructura. En la zona norte, la instalación avanza con lentitud debido a la necesidad de replantear la estructura de contrapeso. Hasta la fecha, se han instalado los módulos en un 10%, lo que sitúa el avance general del proyecto en un 44% al mes de noviembre.

#### Logro de Avance en Licencia Ambiental de la Granja Solar Mulaló

Al cierre del mes de noviembre de 2024, el proceso de obtención de la Licencia Ambiental para la Granja Solar Mulaló registró un avance del 96%.



## Logros y aportes de Innovación

- Optimización de plantas solares: 1. Barrio Llano Verde (Instalación de 10 cajas de distribución óptica, acometidas de fibra DROP, y equipos ONT con IPs fijas para garantizar la conectividad de los sistemas de monitoreo solar. 2. Configuración de servicios FTP para integrar datos con la plataforma esolar2.emcali.net.co
- Ampliación de conectividad FTTH: Barrio Potrero Grande. Instalación de 18 conexiones FTTH para hogares sostenibles, promoviendo el acceso a tecnologías avanzadas en sectores vulnerables.

## Logros Alcanzados desde la Unidad de Mantenimiento

- Disponibilidad y confiabilidad del sistema superior al 99%, manteniendo estándares por encima de los niveles deseables.
- Cumplimiento satisfactorio de auditorías de certificación ISO 9001 (Gestión de Calidad) e ISO 55001 (Gestión de Activos).
- Aporte significativo al cumplimiento de los indicadores de calidad del servicio SAIDI y SAIFI.
- Realización de mantenimientos mayores a transformadores de potencia, fundamentales para la confiabilidad del SDL.
- Adquisición de un transformador de potencia con aceite vegetal para la Subestación San Luis, una solución sostenible y respetuosa con el medio ambiente.
- Incorporación de nuevos transformadores de distribución, esenciales para un suministro de energía confiable.
- Aseguramiento y aprobación de vigencias futuras para los años 2025 y 2026 por \$53.896 millones, destinados a garantizar activos y servicios prioritarios, incluyendo: Liberación y despeje de afectaciones arbóreas en redes eléctricas y subestaciones; Reposición de postes y readecuación de redes; Adquisición de equipos de flexibilidad como reconectores y cajas de maniobra.

## Logros Alcanzados en Proyectos de Media Tensión

La Compra de activos a terceros ha incrementado el valor de los bienes de EMCALI, fortaleciendo la infraestructura del sistema eléctrico, mejorando su capacidad de distribución y garantizando una mayor confiabilidad en el servicio.

Entre los logros más destacados:

- Ejecución del 100% de los proyectos aprobados, alcanzando una inversión total de \$10.191.300.000.



- Generación de ingresos no operacionales por un total de \$1.870.917.362.
- Adición de 5.892 nuevos clientes al sistema comercial de EMCALI, tras la revisión de diseños, supervisión de proyectos, revisión de instalaciones y sellado de medidores.
- Energización de 286 proyectos de media tensión.
- Atención de 1.276 solicitudes de proyectos particulares, de las cuales 797 correspondieron a proyectos complejos según los lineamientos de la Resolución CREG 075.
- Apoyo a proyectos estratégicos de ciudades como La Calle de la Salsa, Ciudadela Paraíso, El Hoyo - Piloto, Sucre I y Sucre II, esenciales para el desarrollo y expansión de la cobertura eléctrica en zonas con alta demanda urbana.
- Colaboración en obras de infraestructura urbana en construcción, incluyendo el Boulevard del Oriente, Senderos de Cristo Rey, Cristo Rey y Parque Pacífico.
- Cumplimiento de los plazos establecidos para el diseño, construcción, revisión y aprobación de proyectos, optimizando los recursos y avanzando en la modernización de la red eléctrica.
- Liquidación satisfactoria de los proyectos 500-CO-1886-2022 y 500-CO-1887-2022, asociados a los circuitos de las subestaciones SUR y LADERA 115KV, representando un avance clave en la mejora de la infraestructura eléctrica de EMCALI.

### **Logros alcanzados en la Gestión de Compra de Energía**

- Alcanzar coberturas del 100% de la demanda proyectada para los años 2025 a 2027, excluyendo a los clientes comercializados en bolsa libre.
- Precios competitivos, garantizando un margen positivo y manteniendo la participación en el mercado.
- Revisión y ajuste en la Política de Compra y Venta de Energía, incluyendo la modificación de la resolución que regula los comités de compra y venta de energía.
- Cumplimiento en todas las obligaciones asociadas a la adquisición de energía, consolidando una gestión eficiente y alineada con los objetivos estratégicos

### **Logros Alcanzados en la Gestión de Ventas**

El margen acumulado de ventas en 2024 fue de **\$18,677 millones**, reflejando un desempeño positivo, aunque sensible a las fluctuaciones del mercado. Los meses con mayor margen fueron abril (**\$2,223 millones**), septiembre (**\$2,019 millones**) y octubre (**\$4,263 millones**), impulsados por precios más altos por kilovatio. En contraste, febrero presentó un margen negativo de **-\$107 millones** debido a un aumento en la compra de energía para el alumbrado público, cuyo consumo fue inicialmente estimado por aforo y corregido en meses posteriores.



## Ventas Mercado No Regulado

- Segmentación del mercado: La energía se vende a diferentes categorías de clientes: Alumbrado Público, Comercial, Especial, Industrial, Oficial y Mercado Mayorista. Esto evidencia una estructura diversificada de ingresos.
- El consumo total de los clientes del **MNR**, incluyendo el **Mercado Mayorista (MEM)**, alcanzó **741.763.488 KWh**, generando ingresos por ventas totales de **\$446.295 millones**.

## Compra de Energía Mercado No Regulado

- Bajo la modalidad de contratos bilaterales, el 87% de la demanda total del Mercado No Regulado fue cubierta, mientras que el 13% restante correspondió a compras realizadas a través de la Bolsa de Energía.
- El costo total de compras para este mercado fue de \$249,182 millones, con un precio promedio ponderado de \$335.77/kWh.

## Crecimiento Sostenido Pos pandemia (2021-2024)

Desde 2021, el margen ha mostrado una recuperación constante tras la desaceleración de 2020, con una tendencia sostenida al alza. En 2024, se registra el mejor resultado acumulado de los últimos años.

## Logro en la Participación del Mercado Regulado

**EMCALI** se consolida como el comercializador con mayor volumen en su **Sistema de Distribución Local (SDL)**, alcanzando una participación destacada de **88,26%** del total del mercado regulado, equivalente a **182,312,961 MWh**. Este desempeño refuerza su liderazgo en la gestión del mercado regulado.

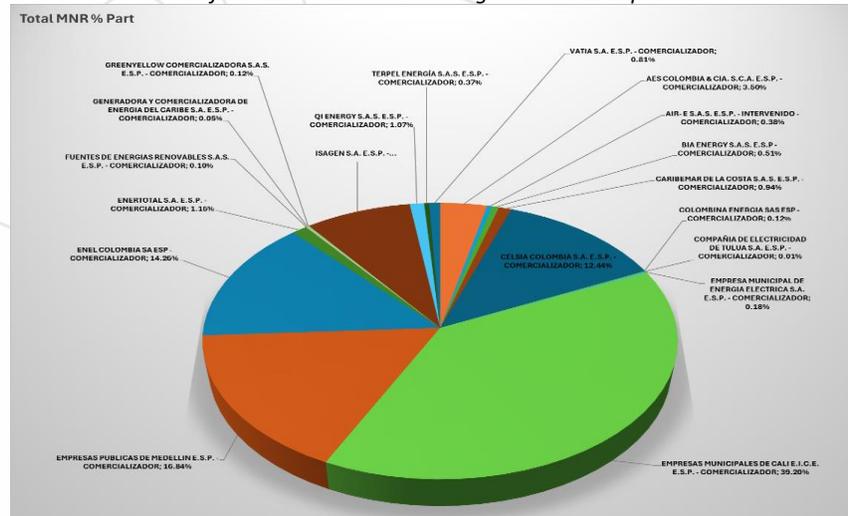
## Otros actores con participación en el mercado

El mercado está caracterizado por una baja cantidad de comercializadoras competidoras, cuya participación se concentra principalmente en clientes comerciales y en los estratos altos 5 y 6. Entre los principales competidores se encuentran **Vatia** con un **4%**, **Enertotal** con un **2,01%** y **Celsia Colombia** con un **0,96%** de participación. Los cinco principales comercializadores (**EMCALI, Vatia, Enertotal y Celsia**) concentran el **97,8%** del mercado, lo que refleja un alto nivel de concentración y deja escaso margen para la participación de comercializadoras pequeñas o emergentes.



## % de Participación en el Mercado No Regulado

Gráfico 9. Total Mercado No Regulado % Participación



Fuente: cálculos según reporte XM

## Logro en la Participación del Mercado No Regulado

**EMCALI** se posiciona como el comercializador con mayor volumen en su **Sistema de Distribución Local (SDL)** dentro del mercado no regulado, alcanzando una participación destacada del **39,2%**, equivalente a **48,113,499 MWh**.

## Otros actores con participación en el Mercado

- **Empresas Públicas de Medellín** y **Enel Colombia** destacan con participaciones del **16,8%** y **14,3%**, respectivamente. **Celsia** ocupa el tercer lugar con un **12,4%**, seguida por **Isagen** con **7,9%** y **Bia Energy** con **0,5%**.
- Los actores con menor participación, como **GreenYellow Comercializadora** y **Generadora y Comercializadora de Energía del Caribe**, tienen cuotas marginales, representando menos del **1%** del mercado.

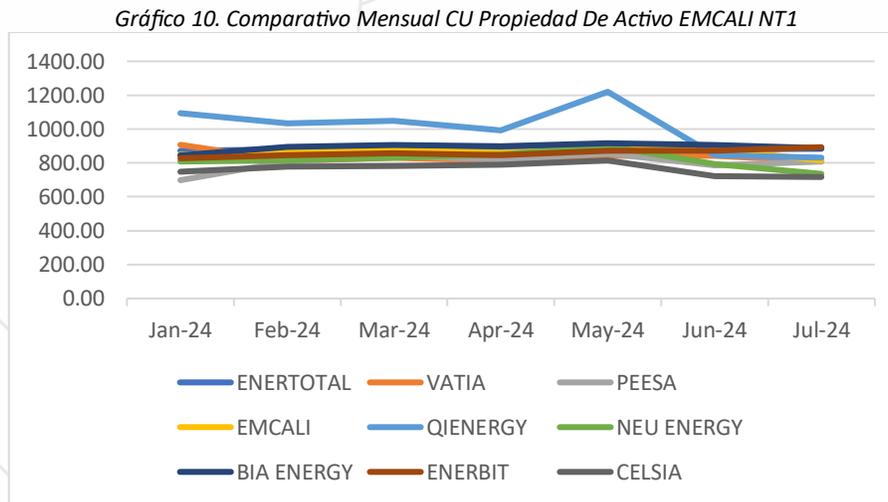


## Logros y Gestión en Regulación y Tarifas

Entre los principales logros se destacan:

- Se realizaron 14 comités regulatorios, priorizando temas de la agenda regulatoria y atendiendo asuntos derivados de la emergencia del fenómeno de El Niño 2024.
- Participación activa en convocatorias de los diversos organismos del sector eléctrico, como CAC, ASOCODIS y ANDESCO y revisión de las regulaciones emitidas por entidades como CREG, MME, UPME y CNO, entre otras.

## Tarifas (Comparativo EMCALI Vs. Otros Comercializadores)



Fuente: Páginas webs comercializadores

## Comparativo de Tarifas de Comercializadores con EMCALI (2024)

Tabla 182. Comparativo tarifas comercializadores

| Comercializador | Tarifa Mínima | Tarifa Máxima | Tarifa Promedio | Estabilidad            |
|-----------------|---------------|---------------|-----------------|------------------------|
| ENERTOTAL       | \$867.79      | \$888.17      | \$880.12        | Moderada variación     |
| VATIA           | \$810.08      | \$907.08      | \$841.76        | Moderada variación     |
| PEESA           | \$698.40      | \$855.60      | \$785.67        | Moderada variación     |
| EMCALI          | \$815.10      | \$880.84      | \$864.69        | Relativamente estable  |
| QIENERGY        | \$831.25      | \$1219.82     | \$994.03        | Alta variación         |
| NEU ENERGY      | \$735.53      | \$898.40      | \$809.06        | Relativamente estable  |
| BIA ENERGY      | \$844.97      | \$916.36      | \$886.93        | Considerable variación |
| ENERBIT         | \$827.65      | \$893.04      | \$871.85        | Moderada variación     |
| CELSIA          | \$717.15      | \$814.62      | \$748.93        | Moderada variación     |

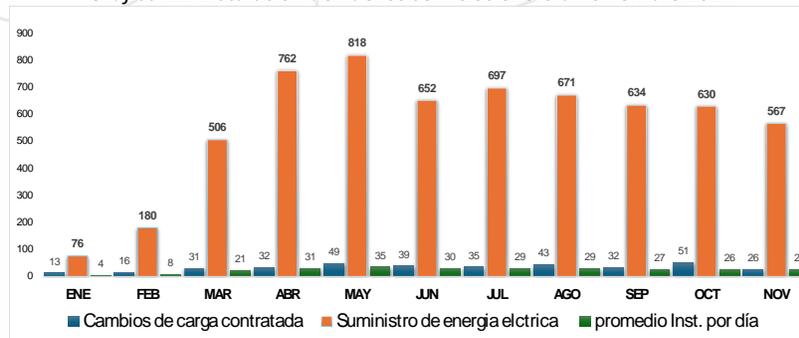
EMCALI se destaca por mantener **tarifas competitivas y relativamente estables** en comparación con otros comercializadores en su área de influencia. Su **tarifa promedio de \$864.69** se ubica en un rango medio-alto, evidenciando una relación equilibrada entre



precio y servicio. Estos aspectos resaltan a EMCALI como una alternativa sólida y atractiva para los usuarios que buscan predictibilidad en los costos energéticos, consolidando su liderazgo en el mercado local.

### Logros en las actividades de Normalización en instalación de nuevos servicios:

Gráfico 11. Instalación de nuevos servicios enero a noviembre 2024



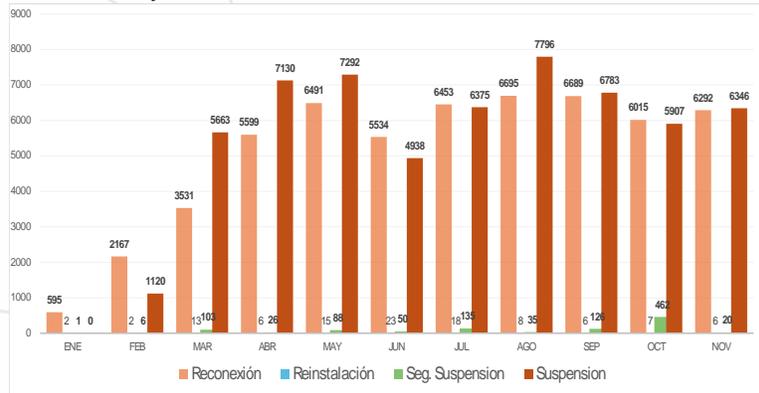
Hasta noviembre de 2024, se atendieron **6.560 solicitudes de clientes**, de las cuales el **94%** correspondieron a nuevos servicios y el **6%** a aumentos de capacidad. El promedio mensual de instalaciones fue de **596 clientes**; Sin embargo, al considerar que en enero y febrero no se contó con apoyo externo, el promedio real asciende a **700 clientes mensuales**, con una tasa diaria de **28 instalaciones**.

### Suspensión, Corte, Reconexión y Reinstalación SCRR

Hasta noviembre de 2024, se llevaron a cabo **116.569 actividades de SCRR**, distribuidas en **50,9% suspensiones** y **48,1% reconexiones**. Estas acciones no solo contribuyeron a mejorar el **recaudo** de ingresos, sino también a optimizar la **gestión de cartera**, fortaleciendo la sostenibilidad financiera de EMCALI.



Gráfico 12. Actividades de SCRR enero a noviembre 2024



En 2024, los **consumos recuperados** por promedio alcanzaron más de **13 GWh**, especialmente durante el primer semestre, reflejando un aumento significativo en la facturación promedio y evidenciando la efectividad de las estrategias de recuperación de energía no registrada, tal como se observa en la Tabla 196.

Tabla 196. Consumos recuperados por mes

| MES FACTURABLE       | 1                | 2                | 3                | 4                | 5                | 6                | 7              | 8                | 9              | Total general     |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|----------------|-------------------|
| 2                    | 726.781          |                  |                  |                  |                  |                  |                |                  |                | 726.781           |
| 3                    | 206.565          | 625.217          |                  |                  |                  |                  |                |                  |                | 831.782           |
| 4                    | 152.034          | 474.542          | 1.094.585        |                  |                  |                  |                |                  |                | 1.721.161         |
| 5                    | 367.644          | 458.741          | 585.596          | 1.754.791        | 1.780            |                  |                |                  |                | 3.168.552         |
| 6                    | 46.105           | 108.394          | 159.139          | 373.245          | 850.778          |                  |                |                  |                | 1.537.660         |
| 7                    |                  | 185.378          | 192.668          | 234.385          | 432.278          | 916.205          |                |                  |                | 1.960.915         |
| 8                    |                  |                  | 31.788           | 35.180           | 97.043           | 140.266          | 633.169        |                  |                | 937.446           |
| 9                    |                  |                  | 287              | 62.057           | 94.623           | 110.409          | 249.894        | 663.877          |                | 1.181.147         |
| 10                   |                  | 11               | 487              | 487              | 1.480            | 25.250           | 31.368         | 40.525           | 1.118.122      | 552.604           |
| 11                   |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                |                  |                | 1.770.334         |
| <b>Total general</b> | <b>1.499.139</b> | <b>1.852.759</b> | <b>2.064.549</b> | <b>2.461.139</b> | <b>1.501.752</b> | <b>1.198.248</b> | <b>923.588</b> | <b>1.782.000</b> | <b>552.604</b> | <b>13.835.777</b> |

Fuente: Unidad de Control de Energía

El **45% de los consumos recuperados** correspondieron a medidores AMI, una situación afectada por la terminación del contrato de comunicaciones en diciembre de 2023 y el inicio de un nuevo contrato en marzo de 2024, que presentó inconvenientes operativos, como la reposición masiva de tarjetas SIM y la implementación de nuevos protocolos e interfaces.

Como lección aprendida, se resalta la importancia de garantizar la continuidad de este tipo de contratos, dado su impacto crítico en la comunicación con clientes, fronteras, macro medidores y alarmas de control, elementos clave para la operación eficiente del sistema.



## Contrato De Normalización 2024

El contrato de normalización finalizado en 2023 fue extendido en 2024 mediante tres otrosíes en los períodos febrero-junio, julio-octubre y noviembre-15 de diciembre. Sin embargo, esta transición generó **incumplimientos del contratista** en la respuesta oportuna, afectando el cumplimiento del **91% de la meta del indicador IPT**.

La principal lección aprendida es que estos contratos tan importantes no deben presentar brechas significativas entre su finalización y renovación. Para los próximos tres años, este problema ha sido solucionado, asegurando continuidad en la operación y mejorando la gestión de normalización.

## Retos

### Retos en Generación de Energía priorizando proyectos FNCE

#### Gestión eficiente de ingresos por FNCE

Continuar con la gestión eficiente para asegurar los ingresos derivados de la venta de soluciones basadas en Fuentes No Convencionales de Energía Renovable (FNCE). Esto incluye tanto los 28 proyectos provenientes de vigencias anteriores como los diez proyectos adicionales de la vigencia 2024, conformados por instituciones públicas que están siendo facturadas y generan ingresos para el negocio, sumando un total de 38 proyectos.

#### Consolidación y desarrollo de nuevos proyectos

Fortalecer los esfuerzos con el apoyo de la Administración Central y el Gobierno para iniciar los nuevos proyectos planeados para el año 2025, como las Comunidades Energéticas y la planta solar flotante para la Subestación Puerto Mallarino. Estos proyectos están registrados en la MGA Web del Departamento Nacional de Planeación (DNP) bajo el perfil de Formador Ciudadano, dado que EMCALI aún no cuenta con un perfil propio para formular proyectos ante el DNP. Por iniciativa de la Unidad de Generación, se han creado estos dos proyectos para darles continuidad y asegurar su implementación.

#### Retos que enfrentan la Innovación en proyectos solares – conectividad

Para la próxima vigencia, los principales retos tecnológicos incluyen: 1. Garantizar el monitoreo continuo en la plataforma [esolar2.emcali.net.co](http://esolar2.emcali.net.co). 2. Implementar soluciones FTP para supervisar los inversores Solis y CHNT Power.



### **Retos en la Unidad de Mantenimiento**

- Suplir las vacantes de personal (entre 33 y 42 casillas): A partir de la última semana de septiembre de 2024, se gestionaron concursos para asignar personal, lo que, a su vez, generará nuevas vacantes debido a los ascensos internos.
- **Renovación del parque automotor:** El **74% de los vehículos** del parque automotor supera los **20 años de antigüedad**.
- Ajuste en los Procesos de Contratación (Materiales - Suministros - Servicios) y trámites en SAP (Curva de Aprendizaje asociada a la implementación del Sistema).

### **Retos Identificados en Proyectos de Media Tensión**

- Optimizar el contrato con la empresa encargada de la disposición final de postes, cables y equipos retirados, garantizando el cumplimiento ambiental y la eficiencia operativa.
- Ajustes en el sistema exigido por la Resolución CREG 075 de 2021, incorporando las actualizaciones de 2023. en coordinación con la Gerencia de Área de Tecnologías de la Información.

### **Retos Identificados en la Gestión de Compra de Energía (2025)**

- Lograr que las vigencias futuras estén aprobadas a más tardar en el mes de marzo, para iniciar la gestión de compra en el primer trimestre del año.
- Fortalecer y aumentar la gestión de compra a FNCER para cumplir con el 10% de las compras, tal como lo establece la Ley 1955 de 2019. Hoy esta cobertura es del orden del 7%.

### **Comportamiento de la Demanda de Energía, Precios de Bolsa y Contratos**

La demanda de energía atendida por EMCALI sigue la tendencia nacional. A noviembre de 2024, la demanda total fue de **266 GWh**, ligeramente inferior a los **273 GWh** del mismo mes en 2023. A nivel nacional, la demanda disminuyó en un **1,24%**, pasando de **6.698,68 GWh** en noviembre de 2023 a **6.606,61 GWh** en 2024. En cambio, el **mercado no regulado** mostró un crecimiento destacado, con un incremento de **1,41 GWh** y una variación positiva del **3,23%** respecto al año anterior.

Estos datos subrayan la necesidad de ajustar las estrategias de compra de energía para responder a las dinámicas del mercado y satisfacer las necesidades de los diferentes sectores económicos.



El precio de bolsa es un factor determinante en la compra-venta de energía, especialmente cuando existe una alta exposición al mercado mayorista debido a baja cobertura en contratos. Según el boletín oficial de XM, en octubre de 2024, el precio de bolsa alcanzó **1,560.49 COP/kWh**, un aumento del **51.87%** respecto al promedio de octubre de 2023 (**1,027.53 COP/kWh**).

En los **contratos bilaterales**, el precio promedio aumentó un **10.24%** para el mercado regulado y un **10.81%** para el no regulado en comparación con el mismo período del año anterior. Por otro lado, los contratos adjudicados a través del **SICEP** registraron un precio promedio ponderado de **313.16 COP/kWh**, con una disminución del **2.77%** respecto a septiembre de 2024. La energía despachada por este mecanismo también cayó un **1.72%**, pasando de **1,725.93 GWh** en septiembre a **1,696.23 GWh** en octubre.

Según Andeg-Asociación Nacional de Empresas Generadoras, a partir de 2025 el sector eléctrico enfrentará una disminución en la cobertura de contratos bilaterales, debido a que la Comisión de regulación congeló inversiones por \$3 billones en el primer semestre de 2024. Además, el fenómeno de El Niño evidenció la vulnerabilidad del sistema eléctrico, requiriendo racionamientos de agua y energía en algunas regiones. En respuesta, EMCALI implementó medidas como la reprogramación de mantenimientos, la optimización del sistema de distribución y el uso de reservorios, garantizando la continuidad del servicio y evitando racionamientos, lo que refleja su compromiso con la sostenibilidad y la confiabilidad energética.

## Retos en la Gestión de Compraventa de Energía

- **Reducir la exposición a la Bolsa**, optimizando las compras de energía para mitigar el impacto de los altos precios del mercado.
- **Fortalecer la relación con los clientes Oficiales y Comerciales**, mejorando el servicio para consolidar su rol como principales generadores de ingresos.
- Diseñar una estrategia para incrementar la participación en el segmento Industrial, equilibrando sus altos volúmenes de consumo con tarifas competitivas que mejoren los márgenes y aseguren un crecimiento sostenible.

Tabla 11. Energía - Comercializador

| MES             | ENERGIA - COMERCIALIZADOR |         |       |                         |                      |             |   |                     |              |
|-----------------|---------------------------|---------|-------|-------------------------|----------------------|-------------|---|---------------------|--------------|
|                 | Cantidad de suscriptores  |         |       | Consumo facturado (kWh) |                      |             | Valor total facturado (\$ millones) (*) |                     |              |
|                 | 2023                      | 2024    | Var % | 2023                    | 2024                 | Var %       | 2023                                    | 2024                | Var %        |
| Ene             | 741.688                   | 755.271 | 1,8%  | 218.166.060             | 233.551.594          | 7,1%        | \$ 173.770                              | \$ 201.897          | 16,2%        |
| Feb             | 742.700                   | 756.182 | 1,8%  | 216.803.543             | 232.869.116          | 7,4%        | \$ 175.376                              | \$ 202.529          | 15,5%        |
| Mar             | 743.114                   | 756.648 | 1,8%  | 229.504.554             | 241.727.631          | 5,3%        | \$ 179.831                              | \$ 207.875          | 15,6%        |
| Abr             | 744.732                   | 757.984 | 1,8%  | 224.418.296             | 254.617.264          | 13,5%       | \$ 182.034                              | \$ 223.742          | 22,9%        |
| May             | 745.890                   | 758.479 | 1,7%  | 224.005.120             | 243.535.656          | 8,7%        | \$ 188.996                              | \$ 223.742          | 18,4%        |
| Jun             | 747.482                   | 759.312 | 1,6%  | 234.635.791             | 234.480.717          | -0,1%       | \$ 183.795                              | \$ 203.032          | 10,5%        |
| Jul             | 748.834                   | 760.552 | 1,6%  | 233.976.814             | 227.592.812          | -2,7%       | \$ 179.175                              | \$ 199.286          | 11,2%        |
| Ago             | 749.907                   | 760.944 | 1,5%  | 239.745.209             | 232.929.244          | -2,8%       | \$ 195.526                              | \$ 200.869          | 2,7%         |
| Sep             | 751.378                   | 756.915 | 0,7%  | 242.646.039             | 240.414.083          | -0,9%       | \$ 190.015                              | \$ 201.852          | 6,2%         |
| Oct             | 752.760                   | 760.410 | 1,0%  | 250.008.192             | 245.594.395          | -1,8%       | \$ 194.805                              | \$ 204.300          | 4,9%         |
| Nov             | 754.491                   | 760.110 | 0,7%  | 242.356.745             | 241.529.985          | -0,3%       | \$ 201.072                              | \$ 204.270          | 1,6%         |
| Dic             | 755.095                   |         |       | 234.101.592             |                      |             | \$ 198.244                              |                     |              |
| <b>ACUM NOV</b> |                           |         |       | <b>2.556.266.364</b>    | <b>2.628.842.496</b> | <b>2,8%</b> | <b>\$ 2.044.395</b>                     | <b>\$ 2.273.394</b> | <b>11,2%</b> |

Fuente: Unidad Comercial



## Suscriptores Facturados Total Comercializador:

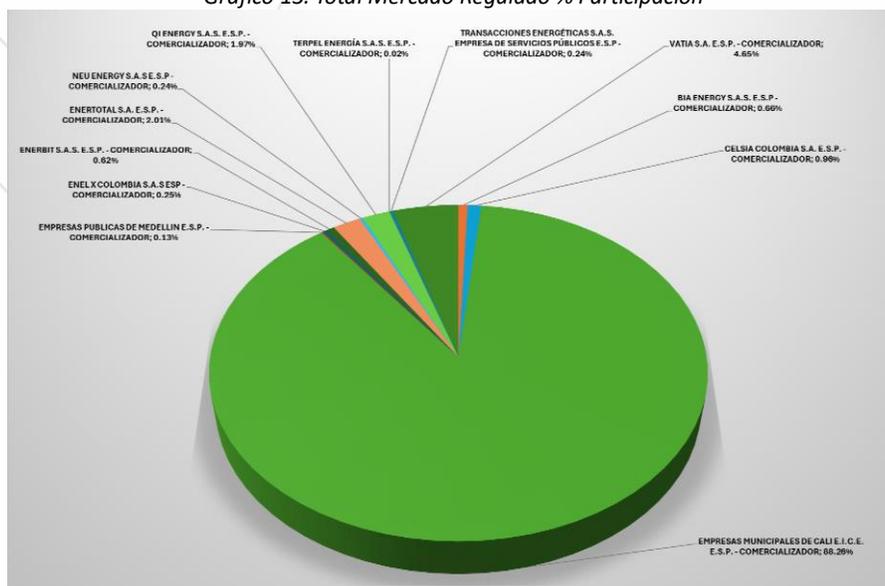
En noviembre de 2024, los suscriptores facturados reflejan un crecimiento interanual del **0,7%** en comparación con noviembre de 2023. Sin embargo, respecto a octubre de 2024, hubo una leve disminución del **0,04%**, atribuida a la estrategia de normalización de clientes en sectores subnormales, donde se centralizó la medición en sistemas de **macro medición**.

El consumo facturado acumulado entre enero y noviembre de 2024 creció un **2,8%** en comparación con el mismo período de 2023. En términos de valor total facturado, se registró un incremento significativo del **11,2%**, equivalente a **\$229.000 millones adicionales**, consolidando un desempeño positivo en la gestión comercial.

## Participación de EMCALI por Tipo de Mercado

### % de Participación en el Mercado Regulado

Gráfico 13. Total Mercado Regulado % Participación



Fuente: cálculos según reporte XM

## Otros Retos para el Control de Pérdidas

- Persistencia de pérdidas no técnicas en zonas de alto riesgo.
- Limitaciones tecnológicas en el sistema actual de medición y control.
- Garantizar la implementación completa del proyecto AMI.



- Uno de los principales desafíos para 2025 es la **implementación de la medición inteligente**, orientada a cumplir con los requisitos de **medición avanzada** establecidos por la norma vigente. Este proyecto busca integrarse con el **sistema MDM**, cuya contratación está en curso, para optimizar la gestión y control del sistema de distribución. Mediante la **Resolución COMFIS 051 del 31 de octubre de 2024**, se aprobaron vigencias futuras para los periodos 2025 y 2026, asegurando el financiamiento necesario para el desarrollo y éxito de esta iniciativa estratégica.
- El proyecto de **medición inteligente (AMI)** prevé el inicio de un **proyecto piloto** en el primer trimestre de 2025, con el objetivo de desarrollar una arquitectura integrada de software y hardware que permita el análisis de información y el control efectivo de las medidas, contribuyendo a la **reducción de pérdidas de energía**.
- La primera fase del sistema **MDM** está programada para entrar en operación a finales del tercer trimestre de 2025, consolidando una infraestructura tecnológica avanzada para la gestión y control de medición en el sistema eléctrico.
- Uno de los principales retos para 2024 es alcanzar la meta del **IPT de 9.51%**, en cumplimiento del plan **CPROG** establecido en la **Resolución CREG 015 de 2018** y aprobado el 12 de marzo de 2020 mediante la **Resolución CREG 028**. Este plan define las variables necesarias para calcular los ingresos y cargos relacionados con la actividad de distribución de energía eléctrica en el mercado de comercialización atendido por **EMCALI**, garantizando así la sostenibilidad financiera y operativa del sistema.

### **Retos para Mantener % Participación de EMCALI en su SDL**

- Establecer estrategias frente a nuevas ofertas y comercializadores digitales.
- La diversificación de portafolios y el enfoque en fidelización de clientes serán claves para consolidar esta ventaja competitiva, en especial para en el MR.

### **ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN Y TARIFAS**

El área de Regulación tiene la responsabilidad del cálculo de las tarifas y de promueve la participación y discusión del impacto de las nuevas disposiciones de la CREG con los negocios de Distribución, Generación y Comercialización, asegurando una adecuada adaptación y cumplimiento normativo.

### **Lecciones aprendidas**

- Consolidación de Equipos de Planificación del Mantenimiento y Gestión Contratación y Compras de la Unidad de Mantenimiento.
- Capacitación permanente en SAP y apropiación de herramienta (implementación).



## Proyectos de Media Tensión

El negocio de distribución eléctrica requiere una infraestructura robusta, fortalecida de manera continua mediante **proyectos de media tensión**. Estas iniciativas son gestionadas con un seguimiento que abarca la **planificación, diseño, ejecución y supervisión**, asegurando el cumplimiento de estándares técnicos, normativos y administrativos. Los proyectos incluyen: Proyectos Municipales y de Entidades Gubernamentales, Proyectos Particulares para Conexión al SDL, Proyectos de Expansión y Reposición de Activos y Compra de Activos.

## Gerencia Unidad Estratégica de Negocio de Tecnologías de Información y Comunicaciones

Introducción El presente Informe de Gestión de la vigencia 2024 tiene como objetivo proporcionar una visión detallada y clara de las principales actividades, resultados, avances y retos que la unidad de negocio ha alcanzado durante el año, así como de las estrategias que se han implementado para responder a los retos del entorno de las telecomunicaciones en Colombia.

En el transcurso de 2024, el sector de telecomunicaciones ha seguido evolucionando rápidamente, impulsado por un entorno de crecientes demandas tecnológicas, regulaciones cambiantes y una competencia cada vez más exigente, la UENTIC ha mantenido su compromiso con la mejora continua, la innovación y la atención a las necesidades cambiantes de nuestros clientes, buscando siempre ofrecer soluciones tecnológicas accesibles, de calidad y sostenibles. De cara al futuro, seguimos comprometidos con la transformación digital, trabajando para ofrecer las mejores soluciones tecnológicas y continuar siendo un motor de desarrollo para la región.

## GESTION

### Gestión Financiera

El estado de resultados de la Gerencia de Unidad Estratégica de Tecnologías de la Información y Comunicaciones muestra un panorama financiero desafiante, con márgenes negativos y pérdidas operativas significativas. Lo que refleja la dificultad que ha enfrentado la unidad de negocio para generar los ingresos suficientes para cubrir los costos, en un mercado saturado con una alta competencia con libertad de precios, además de presentar obsolescencia tecnológica y altos costos operativos que imposibilitan mejores márgenes de rentabilidad.



Estos resultados afectan negativamente el flujo de caja así como la capacidad de inversión, comprometiendo la sostenibilidad de la Unidad de Negocio, este panorama muestra los desafíos significativos que deben enfrentarse por medio de la implementación de estrategias para mejorar la eficiencia operativa sin que con ello se comprometa la calidad del servicio, reducir costos, diversificar las fuentes de ingresos y adaptarse a las nuevas tendencias tecnológicas. A largo plazo, la clave para recuperar la rentabilidad estará en la capacidad que tenga la UENTIC para innovar, mejorar la experiencia del cliente y adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado de telecomunicaciones.

Desempeño Financiero Tabla 1: Estado de Resultados UENTIC con corte a Noviembre

| Indicador                                 | 2023 R              | 2024 R              | Var \$ 2023       | Var %       | 2024 PR            | Var \$ Proy         | Var %        |
|---|---------------------|---------------------|-------------------|-------------|--------------------|---------------------|--------------|
| Ingresos Operacionales                    | \$ 88.355           | \$ 89.275           | \$ 920            | 1%          | \$ 181.005         | (\$ 91.730)         | -51%         |
| Costos de Ventas                          | \$ 143.292          | \$ 144.053          | \$ 761            | 1%          | \$ 148.870         | (\$ 4.817)          | -3%          |
| Gastos Operacionales                      | \$ 17.758           | \$ 16.413           | (\$ 1.345)        | -8%         | \$ 26.278          | (\$ 9.865)          | -38%         |
| <b>EBITDA Telco</b>                       | <b>(\$ 72.695)</b>  | <b>(\$ 71.191)</b>  | <b>\$ 1.504</b>   | <b>-2%</b>  | <b>\$ 5.857</b>    | <b>(\$ 77.047)</b>  | <b>1316%</b> |
| <b>Margen EBITDA Telco</b>                | <b>-82,28%</b>      | <b>-79,74%</b>      | <b>2,5(pp)</b>    |             | <b>3,24%</b>       | <b>-83,0(pp)</b>    |              |
| Gastos Operacionales (Administración)     | \$ 45.060           | \$ 54.729           | \$ 9.668          | 21%         | \$ 28.295          | \$ 26.434           | 93%          |
| <b>EBITDA Telco + Corp.</b>               | <b>(\$ 117.755)</b> | <b>(\$ 125.919)</b> | <b>\$ 8.165</b>   | <b>-7%</b>  | <b>(\$ 22.438)</b> | <b>(\$ 103.481)</b> | <b>-461%</b> |
| <b>Margen EBITDA Telco + Corp.</b>        | <b>-133,27%</b>     | <b>-141,05%</b>     | <b>-7,8(pp)</b>   |             | <b>-12,40%</b>     | <b>-128,7(pp)</b>   |              |
| Prov, Amort y Depreciación                | \$ 31.483           | \$ 15.537           | (\$ 15.946)       | -51%        | \$ 31.291          | (\$ 15.754)         | -50%         |
| <b>Utilidad Operativa</b>                 | <b>(\$ 149.237)</b> | <b>(\$ 141.456)</b> | <b>(\$ 7.781)</b> | <b>5%</b>   | <b>(\$ 53.729)</b> | <b>(\$ 87.727)</b>  | <b>-163%</b> |
| <b>Margen Operativo</b>                   | <b>-168,91%</b>     | <b>-158,45%</b>     | <b>10,5(pp)</b>   |             | <b>-29,68%</b>     | <b>-128,8(pp)</b>   |              |
| Otros Ingresos                            | \$ 48.842           | \$ 16.792           | (\$ 32.050)       | -66%        | \$ 7.556           | \$ 9.235            | 122%         |
| Otros Gastos                              | \$ 31.211           | \$ 45.212           | \$ 14.002         | 45%         | \$ 1.931           | \$ 43.281           | 100%         |
| <b>Resultado del Periodo</b>              | <b>(\$ 131.606)</b> | <b>(\$ 169.877)</b> | <b>\$ 38.270</b>  | <b>-29%</b> | <b>(\$ 48.104)</b> | <b>(\$ 121.773)</b> | <b>-72%</b>  |
| Impuesto sobre la renta y complementarios |                     |                     |                   |             |                    |                     |              |
| <b>Resultado del Periodo</b>              | <b>(\$ 131.606)</b> | <b>(\$ 169.877)</b> | <b>\$ 38.270</b>  | <b>-29%</b> | <b>(\$ 48.104)</b> | <b>(\$ 121.773)</b> | <b>-72%</b>  |
| <b>Margen Neto</b>                        | <b>-148,95%</b>     | <b>-190,28%</b>     | <b>-41,3(pp)</b>  |             | <b>-26,58%</b>     | <b>-163,7(pp)</b>   |              |

## Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales muestran un crecimiento marginal del 1%, pasando de \$88,355 millones en 2023 a \$89,275 millones en 2024, lo que equivale a un aumento de \$920 millones.

Este crecimiento es insuficiente frente a los retos de sostenibilidad financiera de la unidad.



## Costos de Ventas y Gastos Operacionales

**Costos de ventas:** Aumentan ligeramente en \$761 millones (1%), llegando a \$144,035 millones en 2024, lo que refleja que la estructura de costos sigue siendo alta y no acompaña los modestos incrementos en los ingresos. Este desbalance limita la capacidad de la unidad para generar márgenes positivos.

**Gastos operacionales:** Presentan una reducción significativa del 8%, al pasar de \$17,758 millones en 2023 a \$16,413 millones en 2024. Esto evidencia esfuerzos por optimizar recursos, lo que contribuye a mejorar parcialmente la eficiencia operativa.

## Margen EBITDA

**Margen EBITDA Telco:** Aunque sigue siendo negativo, mejora levemente, pasando de -82.2% en 2023 a -79.7% en 2024, con un incremento de 2.5 puntos porcentuales. Este resultado indica que las operaciones básicas de la unidad muestran una ligera tendencia a la estabilización.

**Margen EBITDA Telco + Corporativo:** Este resultado alcanzo en noviembre de 2024 un valor de -141,05%, lo que indica un empeoramiento en la rentabilidad operativa, situación que refleja que la UENTIC está perdiendo más dinero por cada unidad de ingreso generado, un Margen Ebitda negativo de esa magnitud es una clara alerta de que la unidad de negocio no está generando valor en sus operaciones.



## Ingresos por Servicio



\*Cifra total de ingresos menos devoluciones, rebajas y descuentos

*Gráfica 1: Ingresos por tipo de servicio*

La gráfica No 1 evidencia como los ingresos de internet aumentaron en un 25% con respecto a noviembre del 2023, por uso de infraestructura cayeron en un 78%, se presentó un aumento del 1% en el total de ingresos comparado con el 2023.

El servicio de Internet muestra un incremento significativo del 24.8%, lo que puede atribuirse a la creciente demanda generada por la digitalización en múltiples aspectos de la vida cotidiana, como el teletrabajo, la educación en línea y el entretenimiento en plataformas de streaming.

El servicio de voz enfrenta una caída notable del 42.8%, ocasionado entre otras cosas por el cambio de las llamadas tradicionales por tecnologías más modernas y económicas, como aplicaciones de VoIP (WhatsApp, Zoom o Microsoft Teams). Además, el menor uso de líneas fijas en un mercado cada vez más digitalizado reduce su importancia. Así como la posibilidad de que las ofertas comerciales (precios) del servicio sean menos competitivas en comparación con las alternativas digitales, lo que impacta en la preferencia de los consumidores.

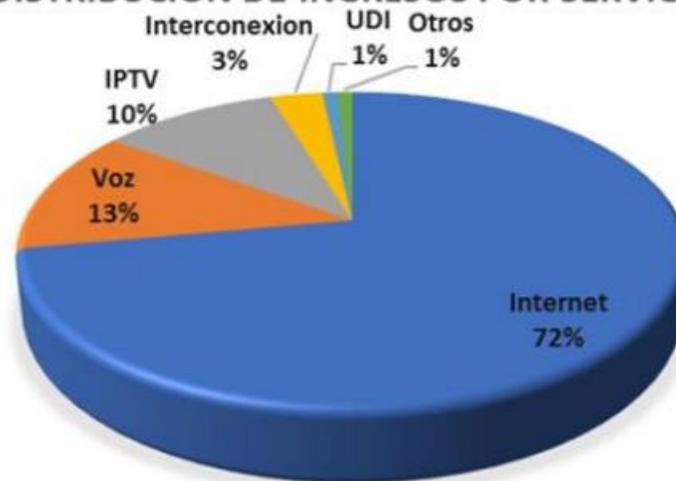


A pesar de las ofertas de contenido atractivo y los precios accesibles que ofrece el mercado, la UENTIC experimentó un crecimiento moderado del 8.9% de ingresos para el servicio de IPTV, que obedece entre otras cosas a la migración hacia plataformas basadas en internet.

Los ingresos por interconexión disminuyen un 21%, lo que puede estar relacionado con cambios en las dinámicas del mercado, como una menor necesidad de interconectar redes debido a la consolidación de operadores o el uso más eficiente de las redes existentes (aspectos normativos).

El servicio de UDI experimenta una caída abrupta, posiblemente debido a una menor relevancia del producto en el mercado, cambios tecnológicos que lo han vuelto obsoleto o una pérdida significativa de clientes por falta de actualización en su oferta. Finalmente, los ingresos de Otros también disminuyen, lo que podría reflejar una menor inversión o enfoque en estas fuentes de ingresos secundarios.

### DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR SERVICIO



Gráfica 2: Porcentaje de Ingresos por Servicio



La gráfica No 2 refleja el comportamiento del mercado donde cada vez más están enfocados en los servicios de datos (Internet), mientras que los servicios de voz están perdiendo peso en el modelo de negocio. Esta situación lleva a que la UENTIC, continúe innovando en los segmentos más rentables, como internet y televisión, mientras evalúa nuevas oportunidades de ingresos.

Internet es el servicio que genera la mayor parte del ingreso, con un 72%, lo que refleja la creciente demanda de acceso a Internet en la región, que podría estar impulsada por la necesidad de conectividad en diversas áreas, la Voz representa un 13% de los ingresos, que está acorde con la tendencia de las TELCO en donde el ingreso por servicios de voz ha venido disminuyendo por factores como la competencia de plataformas de comunicación basadas en datos como WhatsApp, Telegram, Skype, entre otras, que sustituyen el uso tradicional de las líneas telefónicas.

IPTV (Televisión por Protocolo de Internet) es responsable del 10% de los ingresos, lo que lleva a la unidad de negocio a competir por atraer clientes que buscan paquetes integrados que incluyen acceso a contenidos de entretenimiento en línea, la Interconexión representa un 3%, que generalmente está relacionado con las tarifas cobradas a otras operadoras de telecomunicaciones por el tráfico entre redes. Este porcentaje puede variar dependiendo de la estructura competitiva del mercado local y de los acuerdos entre operadores.

Respecto de otros ingresos y teniendo en cuenta que representa el 1% de la composición total del ingreso se hace necesario continuar explorando la posibilidad de prestar más servicios adicionales como nuevas fuentes de ingresos.

## Facturación y Recaudó



Gráfica No 1: Facturación v Recaudó UENTIC 2024



La gráfica presentada ofrece una visión detallada del desempeño financiero mensual de la Unidad de Negocio para la vigencia 2024, el análisis de la facturación, el recaudo y las proyecciones permiten evaluar tanto la capacidad de generación de ingresos como el nivel de cumplimiento de metas y la efectividad en la recuperación de cartera.

La facturación mensual, muestra fluctuaciones a lo largo del año. En enero, se alcanzó un nivel de facturación de \$8.016 millones, el más bajo del periodo analizado. Posteriormente, se evidencia un incremento sostenido que culmina en abril con un pico de \$9.114 millones. Sin embargo, después de este punto, la facturación disminuye ligeramente, alcanzando valores más bajos en mayo (\$7.540 millones) y estabilizándose en un promedio cercano a los \$8.000 millones en el segundo semestre. Este comportamiento podría responder a factores estacionales, estrategias de comercialización específicas o dinámicas del mercado.

El recaudo efectivo, sigue una tendencia similar a la facturación, con una excepción notable en julio. Durante este mes, el recaudo alcanzó un máximo de \$11.619 millones, superando significativamente tanto la facturación del periodo como el comportamiento histórico mensual. Este incremento se atribuye a un ingreso extraordinario derivado de inversiones patrimoniales no controladas por un valor de \$3.497 millones, tal como se señala en la nota aclaratoria. Este evento puntual eleva el recaudo acumulado y evidencia la importancia de ingresos adicionales no recurrentes en la estabilidad financiera anual.

La proyección financiera modificada, muestra un crecimiento constante mes a mes, alcanzando \$11.816 millones en noviembre. Sin embargo, existe una brecha consistente entre los valores proyectados y los resultados reales, tanto en facturación como en recaudo.

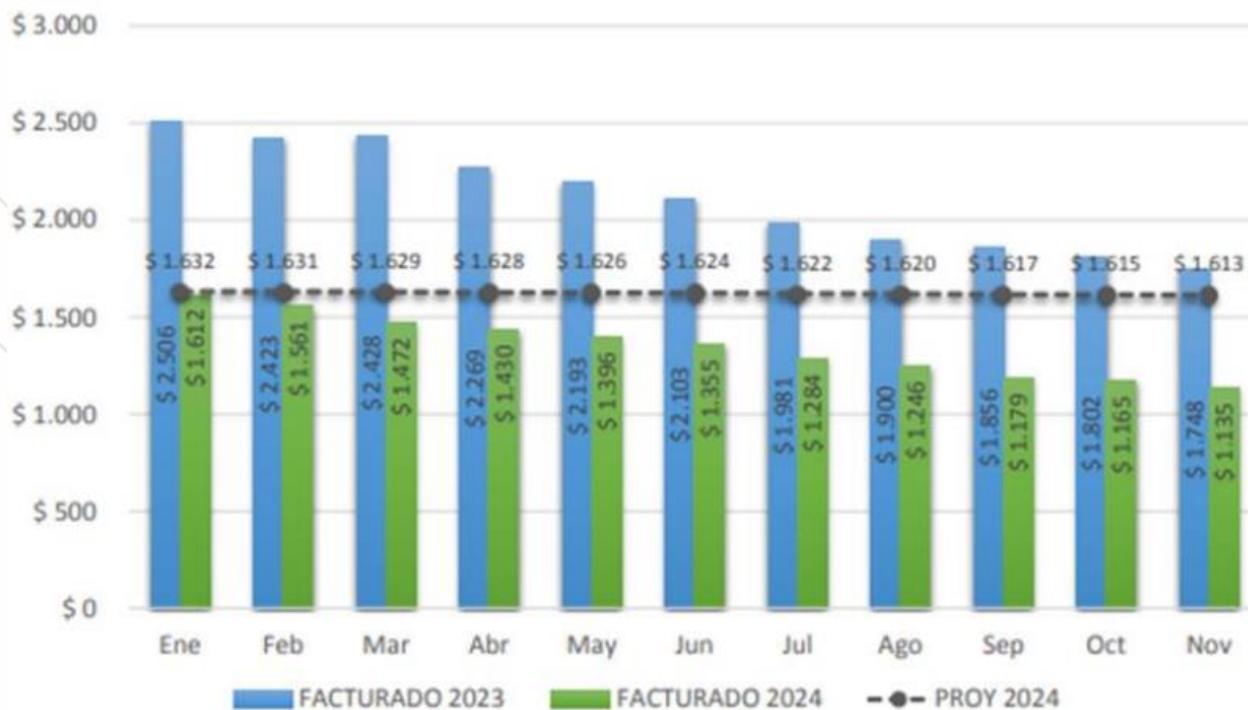
La marcada diferencia, podría sugerir el análisis solo en un escenario optimista sin tener en cuenta los cambios en las condiciones del mercado que limitarían el alcance de las metas financieras planteadas.

Finalmente, la facturación del negocio fue de \$86.185 millones, mientras que el recaudo efectivo ascendió a \$90.698 millones. Este último valor supera la facturación debido al ingreso extraordinario de julio, no obstante, la proyección acumulada de \$114.868 millones refleja un desafío significativo en términos de cumplimiento de objetivos, ya que los resultados reales representan aproximadamente un 75% de lo proyectado.



La ilustración No 2 la refleja una gestión adecuada en términos de recuperación de cartera, dado que el recaudo sigue de cerca los niveles de facturación. Sin embargo, la estabilización de la facturación en el segundo semestre, combinada con la brecha frente a las proyecciones, plantea la necesidad de una revisión estratégica, que incluye la identificación de oportunidades para diversificar los ingresos y ajustar las proyecciones futuras basándose en patrones históricos más conservadores.

### Facturación de Telefonía



Gráfica 3: Facturación Telefonía 2023-2024



El servicio de telefonía tuvo una disminución significativa en la facturación en 2024 respecto al año 2023, que puede obedecer al declive estructural como servicio principal, al mes de noviembre de 2024, la facturación acumulada alcanzó \$14.835 millones, mientras que en el mismo periodo de 2023 fue de \$23.209 millones, lo que refleja una caída de \$8.374 millones, equivalente a un 36% de reducción en los ingresos.

Respecto a las proyecciones estimadas para el 2024, hubo un incumplimiento, por lo que hasta noviembre, el valor proyectado acumulado era de \$17.856 millones, pero el resultado real fue de \$14.835 millones, dejando un desfase negativo de \$3.021 millones. Este incumplimiento puede explicarse por la menor demanda del servicio debido a la saturación del mercado o cambios en las necesidades de los consumidores y las limitaciones en la retención y fidelización de clientes existentes

### Facturación de Internet



El desempeño en 2024 evidencia una mejora en comparación con 2023. A lo largo del periodo de enero a noviembre, la facturación acumulada de 2024 alcanzó \$40.739 millones, lo que representa un aumento de \$3.201 millones frente a los \$37.538 millones facturados en el mismo periodo de 2023. Este incremento, cercano al 8.5%, refleja un desempeño positivo en la prestación del servicio y un aumento en la base de usuarios o en los ingresos por usuario.

En los términos mensuales, se puede observar como a partir de junio de 2024, la facturación mensual comienza a superar los valores de 2023, esto debido a estrategias implementadas en el primer semestre y mejoras en la oferta del servicio.

Sin embargo, la facturación real de 2024 se mantuvo por debajo de las metas proyectadas, ya que el valor proyectado acumulado al mes de noviembre era de \$46.743 millones, pero el resultado real fue de \$40.739 millones, lo que deja una brecha negativa de \$6.004 millones, por causas como el churn de clientes, menor retención y fidelización de los clientes actuales o menor captación de clientes nuevos.

### **Facturación de Televisión**

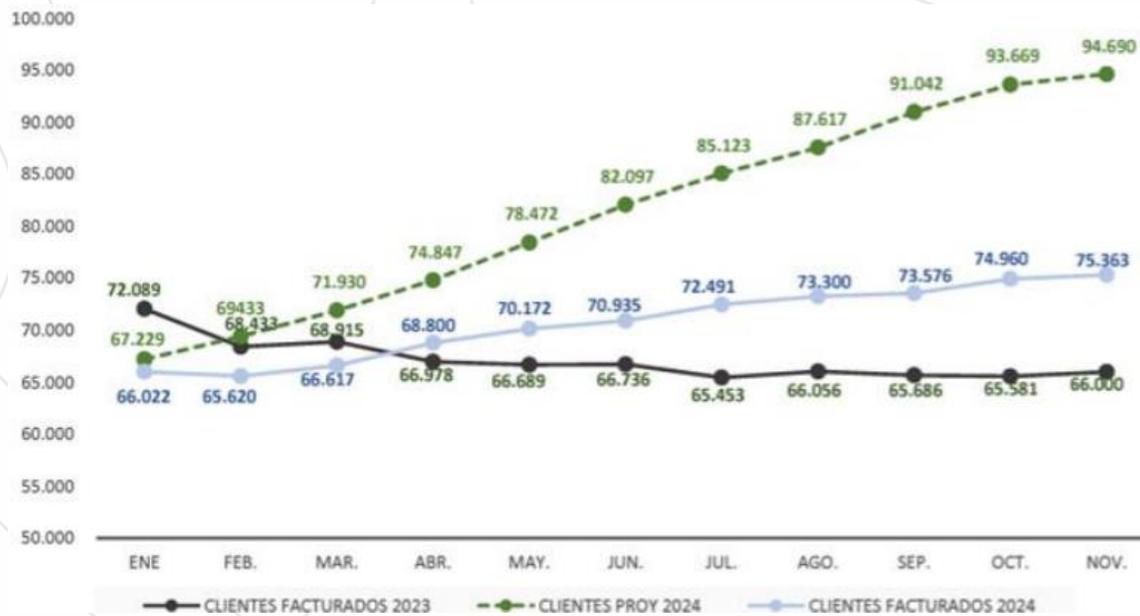
En la facturación del servicio de televisión durante las vigencias periodo de análisis se presentó una disminución en los ingresos provenientes de este servicio, al mes de noviembre de 2024, los ingresos acumulados fueron de \$8.990 millones, lo que representa una disminución de \$1.218 millones respecto al mismo periodo del año 2023, cuando la facturación alcanzó \$10.208 millones. Este comportamiento equivale a una caída del 11.93% en los ingresos anuales, indicando un patrón negativo que afecta de manera consistente cada mes del año.



## Gestión Comercial

### Evolución de Suscriptores

#### Suscriptores de Internet



En la gráfica se evidencia desde el mes Abril un crecimiento en clientes activos desde con respecto al año anterior, especialmente en el mes de noviembre de 2024, se reportaron 70.935 clientes activos de internet, lo que representa un aumento del 14,19% en comparación con noviembre de 2023, con un incremento neto de 9.363 nuevos clientes.

Este crecimiento refleja un cumplimiento del 80% de la proyección de clientes establecidos para el año, la expansión de clientes sugiere mejoras en las estrategias de comercialización, incluyendo promociones atractivas y potenciales mejoras en la calidad del servicio, es fundamental continuar fortaleciendo la expansión de infraestructura, especialmente en fibra óptica, donde se observa un alto potencial de crecimiento, ya que actualmente solo el 27% de los puertos FTTH se encuentran ocupados, dejando 204.080 puertos disponibles.



## Suscriptores de Telefonía



Gráfica 7: Evolución clientes de Voz

En noviembre de 2024, EMCALI registró 100.243 clientes activos de telefonía, lo que representa una disminución del 25% en comparación con noviembre de 2023, equivalente a 30.740 clientes menos. Este decrecimiento refleja un cumplimiento del 78% de la proyección establecida para el año. La pérdida de clientes se atribuye, entre otros factores, a problemas internos relacionados con el estado de la plataforma de control que brinda el servicio de voz para todos los usuarios la cual presentó constantes fallas durante el 2024 afectando el servicio, lo que resalta la necesidad de priorizar mejoras tecnológicas y de mantenimiento en la red.



## Suscriptores de Televisión



Gráfica 8: Evolución clientes de Televisión

En noviembre de 2024, EMCALI reportó 13.116 clientes activos de televisión, lo que representa una disminución del 13% en comparación con noviembre de 2023, equivalente a 1.895 clientes menos. A pesar de cumplir con el 100% de los clientes proyectados, el servicio de televisión ha mostrado un estancamiento debido a la limitación en la venta por la obsolescencia del STB, el retiro de clientes por el robo de los cables de cobre y la falta de diferenciación en la oferta. El decrecimiento de los clientes de televisión se debe fundamentalmente a la fuerte. Esto destaca la importancia de modernizar la infraestructura y ofrecer paquetes integrados que incluyan servicios complementarios como internet y telefonía para aumentar el valor percibido por los clientes.



## Fibra Óptica



Gráfica 9: Clientes de Fibra óptica

La cantidad de puertos disponibles, representada por la línea azul, comienza en noviembre de 2023 con 177.197 puertos y experimenta un aumento progresivo durante los meses siguientes.

Al cierre de noviembre de 2024 se cuentan con 204.080 puertos disponibles, los puertos ocupados inician en noviembre de 2023 con 60.035 conexiones activas y presentan un crecimiento constante, alcanzando 76.782 puertos ocupados en noviembre de 2024. Aunque este crecimiento es positivo, representa un porcentaje de ocupación limitado (27%) respecto al total de puertos disponibles. Esto sugiere que la capacidad instalada está siendo subutilizada.



A lo largo del periodo analizado, la diferencia entre los puertos disponibles y los ocupados se mantiene significativa. En noviembre de 2024, con 204.080 puertos disponibles, solo 76.782 están ocupados, dejando una capacidad ociosa de 127.298 puertos. Esta brecha pone de manifiesto la necesidad de estrategias enfocadas en la captación de nuevos clientes para mejorar la rentabilidad de la infraestructura.

## Comercialización Ventas, Instalaciones, Retiros

### Negocio de Telefonía



Gráfica 10: Comercialización Servicio de Telefonía



| Telefonía               | Acum-2024   | Acum-2023   | % Var |
|-------------------------|-------------|-------------|-------|
| Meta                    | 12.109      | 13.200      | -8%   |
| Solicitudes de servicio | 18.351      | 18.687      | -2%   |
| Instalaciones           | 21.210      | 19.402      | 9%    |
| Retiros                 | 27.346      | 46.102      | -41%  |
| <b>% Cumplimiento</b>   | <b>116%</b> | <b>104%</b> |       |

Tabla 1: Gestión Línea Básica

En la vigencia 2024, la Unidad de Negocio ajusto la meta de telefonía, reduciéndola un 8% en comparación con la vigencia 2023, que obedeció a una estrategia más conservadora y una reevaluación de las expectativas del mercado.

En cuanto a las solicitudes de servicio, se observó una ligera disminución del 2% respecto a 2023, pasando de 18,687 a 18,351. A pesar de este descenso, las instalaciones mostraron un incremento del 9%, uno de los aspectos a destacar es la disminución del 41% en los retiros, comparando las dos vigencias, sin embargo los retiros acumulados al cierre del mes de noviembre de 2024 supera a las instalaciones, para revertir esta tendencia, es crucial enfocar esfuerzos en mejorar la experiencia del cliente y garantizar la confiabilidad del servicio, especialmente en áreas críticas donde los daños recurrentes han llevado a retiros.

El panorama anterior sugiere continuar implementando estrategias para una gestión eficiente, así como la implementación de campañas de fidelización y retención de clientes que garantice el ingreso recurrente.





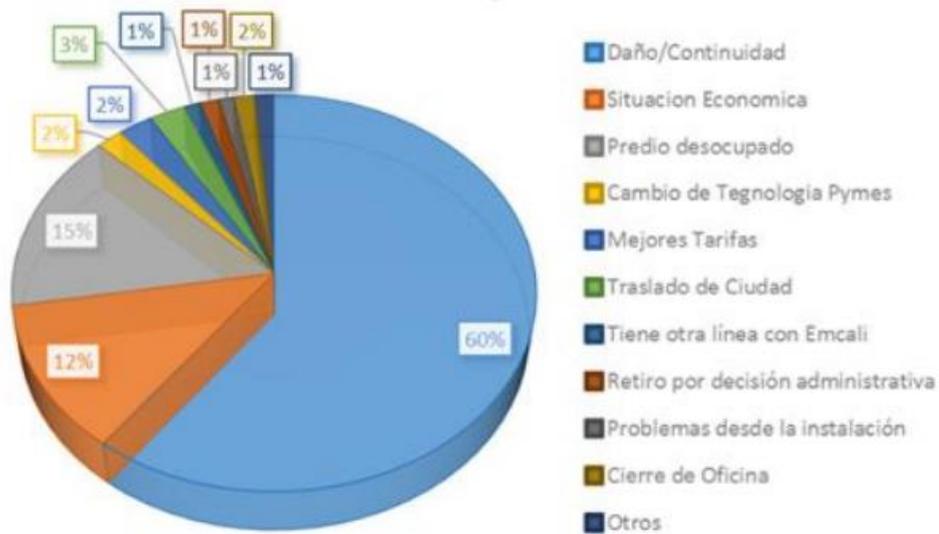
*Gráfica 11: Retiros Telefonía*

| Retiros Telefonía                 | Acum-2024 | Acum-2023 | % Var |
|-----------------------------------|-----------|-----------|-------|
| <b>Retiros proy (volunt+cart)</b> | 13.560    | 14.784    | -8%   |
| <b>Retiros voluntarios</b>        | 16.104    | 30.854    | -48%  |
| <b>Retiros cartera</b>            | 11.242    | 15.257    | -26%  |
|                                   | 102%      | 212%      |       |

*Tabla 2: Gestión Internet*



En noviembre de 2024, se registraron 618 retiros voluntarios de clientes de telefonía, representando una disminución del 48% en comparación con 2023. Acumulativamente, se reportaron 16.104 retiros voluntarios en el año. El 60% de los retiros acumulados se atribuyen a problemas de daños en el servicio, lo que subraya la necesidad urgente de mejorar la calidad técnica y de mantenimiento de la red de telefonía. Este patrón evidencia que, aunque las estrategias comerciales han logrado captar nuevos clientes, el desafío principal sigue siendo la retención y la confianza del cliente en el servicio.



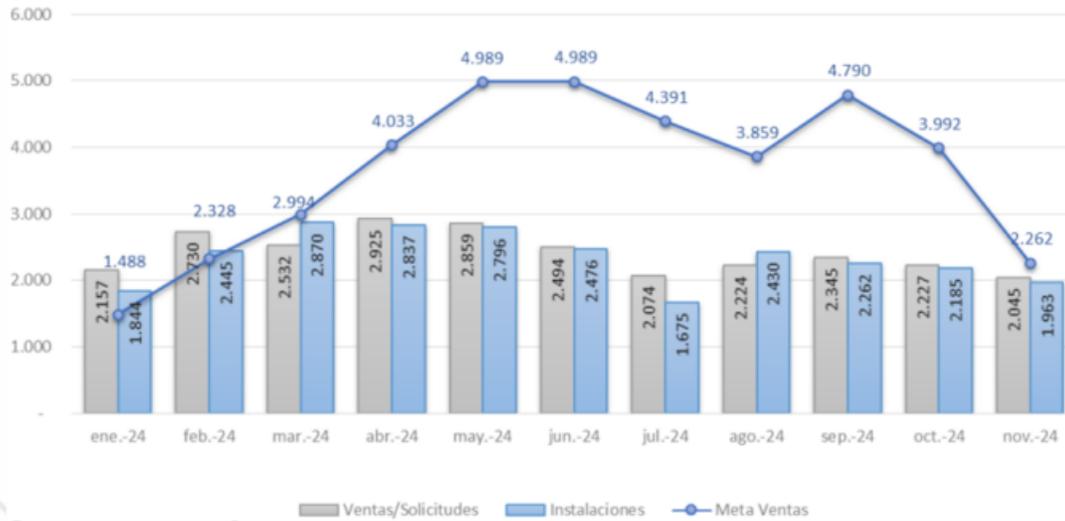
*Gráfica 12: Causales de Retiro Telefonía*

La principal causa de retiros en el servicio de telefonía es la frecuencia de daños en el servicio, que representa el 60% de los retiros acumulados en 2024. Los clientes reportan interrupciones frecuentes y tiempos prolongados de reparación como los principales problemas, lo que genera insatisfacción y los impulsa a migrar hacia competidores que ofrecen servicios más confiables. Esto refleja deficiencias en la infraestructura y la capacidad técnica de EMCALI para responder rápidamente a los incidentes. Es fundamental implementar mejoras que fortalezcan la confianza de los usuarios actuales.



## Negocio de Internet

**Grafico metas Internet 2024**



*Tabla 3: Comercialización Negocio de Internet*

| Telefonía                      | Acum-2024 | Acum-2023 | % Var |
|--------------------------------|-----------|-----------|-------|
| <b>Meta</b>                    | 40.115    | 36.180    | 10%   |
| <b>Solicitudes de servicio</b> | 26.612    | 22.580    | 15%   |
| <b>Instalaciones</b>           | 25.783    | 20.334    | 21%   |
| <b>Retiros</b>                 | 16.101    | 25.405    | -58%  |
| <b>% Cumplimiento</b>          | 97%       | 90%       |       |

*Tabla 4: Gestión Internet*

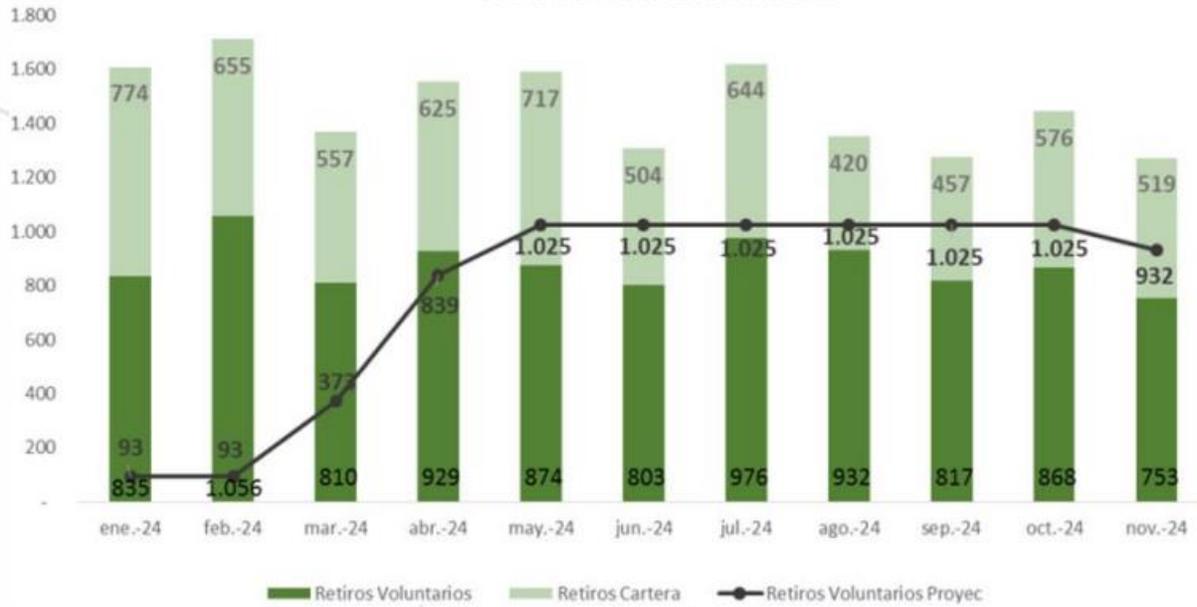


En primer lugar, se observa un aumento del 10% en la meta de servicio, que pasó de 36.180 en 2023 a 40.115 en 2024, este incremento indica una estrategia más ambiciosa por parte de la unidad de negocio para captar más usuarios, con un mayor enfoque en la expansión del mercado y en el fortalecimiento de su infraestructura tecnológica.

Las solicitudes de servicio también tuvieron un crecimiento notable del 15%, pasando de 22.580 en 2023 a 26.612 en 2024, este aumento podría estar relacionado con una mayor demanda de internet y una creciente necesidad de conectividad en los hogares y empresas.



### Retiros de Internet 2024



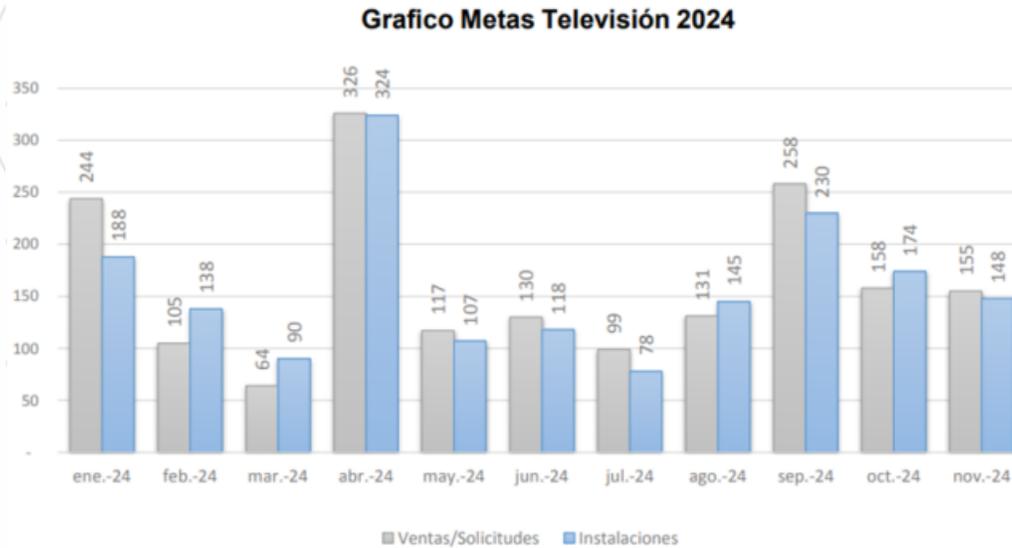
Gráfica 13: Retiros de Internet



Gráfica 14: Causales de Retiro de Internet



## Negocio de Televisión



Gráfica 15: Gestión Televisión

| Telefonía                      | Acum-2024 | Acum-2023 | % Var |
|--------------------------------|-----------|-----------|-------|
| <b>Meta</b>                    | -         | 19.900    | -100% |
| <b>Solicitudes de servicio</b> | 1.787     | 3.442     | -48%  |
| <b>Instalaciones</b>           | 1.740     | 3.168     | -45%  |
| <b>Retiros</b>                 | 3.318     | 5.615     | -41%  |
| <b>% Cumplimiento</b>          | 97%       | 92%       |       |

Gráfica 16: Gestión Televisión



La gráfica refleja una disminución significativa en los principales índices relacionados con el servicio de televisión al comparar los años 2023 y 2024, este comportamiento pone de manifiesto una reducción en la actividad del servicio y posibles cambios estratégicos en su operación, las instalaciones experimentaron una reducción del 45%, disminuyendo de 3.168 en 2023 a 1.740 en 2024. Esto puede estar vinculado directamente con la menor cantidad de solicitudes, lo que implica una menor actividad operativa en este rubro.

La Unidad de Negocio tenía como estrategia en la vigencia 2024 la priorización del servicio de internet debido a la mayor competitividad y altos costos de contenido del mercado de televisión, el servicio de televisión cerrada “IPTV” enfrentó una importante contracción en 2024, debido a cambios en las dinámicas de mercado, mayor competencia de plataformas digitales y la reorientación estratégica de la UENTIC, en este contexto es importante plantear la necesidad de evaluar el futuro del servicio, considerando la tendencia decreciente y los desafíos que enfrenta en términos de competitividad.

| <b>Retiros Telefonía</b>          | <b>Acum-2024</b> | <b>Acum-2023</b> | <b>% Var</b> |
|-----------------------------------|------------------|------------------|--------------|
| <b>Retiros proy (volunt+cart)</b> | 1.922            | 3.980            | -52%         |
| <b>Retiros voluntarios</b>        | 2.298            | 3.838            | -40%         |
| <b>Retiros cartera</b>            | 1.020            | 1.777            | -43%         |
|                                   | 73%              | 41%              |              |

*Gráfica 17: Retiros Televisión*

## **Participación en el Mercado**

### **Participación en el Mercado de Telefonía**

La fuente de información para el cálculo del indicador de participación en el mercado para el negocio de línea básica es el boletín trimestral del MINTIC, con corte al II trimestre del 2024. Teniendo en cuenta ese dato, hay un total de 576.046 suscriptores, de los cuales EMCALI cuenta con un total de 100.243, lo que le da una participación en el mercado del 17,40%, una disminución del 3,6% con respecto al cierre del 2023.





Gráfica 18: Participación en el Mercado de Telefonía

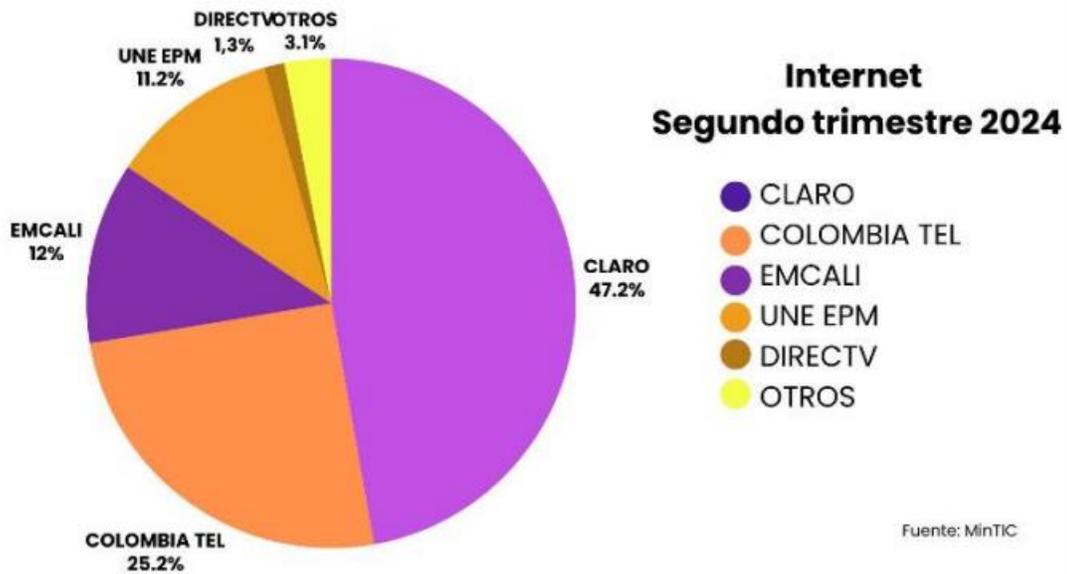
Claro lidera el mercado con una participación considerable, lo que indica una sólida presencia y reconocimiento de marca. Esto también sugiere que su red y servicios son percibidos como confiables por una gran porción de usuarios, además de contar con una amplia oferta comercial, sin embargo, el hecho de que la participación no sea del 100% indica que aún existen oportunidades para captar clientes que buscan alternativas diferentes a Claro. Además, se puede explorar el segmento de clientes insatisfechos, buscando ofrecer mejores beneficios o promociones.

La posición en el mercado es competitiva pero no dominante, lo que permite identificar tanto oportunidades como desafíos. Si se realiza un enfoque segmentado, se mejora la calidad del servicio, se continúa con la expansión de la cobertura y se establecen estrategias diferenciadas de marketing, la unidad de negocio podría captar una mayor cuota de mercado.



## Participación en el Mercado de Internet

La fuente de información para el cálculo del indicador de participación en el mercado de Internet, es el boletín trimestral del MINTIC con corte al II trimestre de 2024, de acuerdo al informe publicado, hay un total de 591.109 suscriptores de los cuales EMCALI cuenta con 70.935, lo que le da una participación en el mercado del 12%, un aumento del 1,1% con respecto al cierre del 2023.



EMCALI alcanzó una participación del 12%, con 70.935 suscriptores, lo que representa un aumento del 1,1% con respecto al cierre de 2023, este crecimiento refleja un desempeño positivo impulsado por mejoras en la oferta del servicio, incluyendo esfuerzos en la expansión de la cobertura y la actualización de parte de su infraestructura tecnológica.

Aunque Claro y Colombia Telecomunicaciones mantienen una presencia dominante en el mercado, el avance de EMCALI destaca la importancia de continuar fortaleciendo su red y optimizando la calidad del servicio para sostener esta tendencia de crecimiento y consolidar su posición competitiva.

La región suroccidental de Colombia, constituye una zona con un mercado de telecomunicaciones dinámico, con una alta concentración urbana en Cali, y una creciente necesidad de conectividad en los municipios aledaños, teniendo en cuenta que las dinámicas del mercado local varían según la competencia, la infraestructura disponible y las características de cada área.

Claro tiene una fuerte presencia en la región, especialmente en Cali, donde lidera el mercado de telecomunicaciones. Claro ha invertido significativamente en su infraestructura de fibra óptica, lo que le permite ofrecer velocidades de internet más altas en comparación con otros proveedores, EMCALI como proveedor local en Cali, es muy competitivo en el servicio de internet, especialmente en zonas donde la unidad de negocio tiene una infraestructura de fibra óptica, la cercanía con la comunidad y su enfoque regional permite tener una ventaja frente a competidores nacionales.

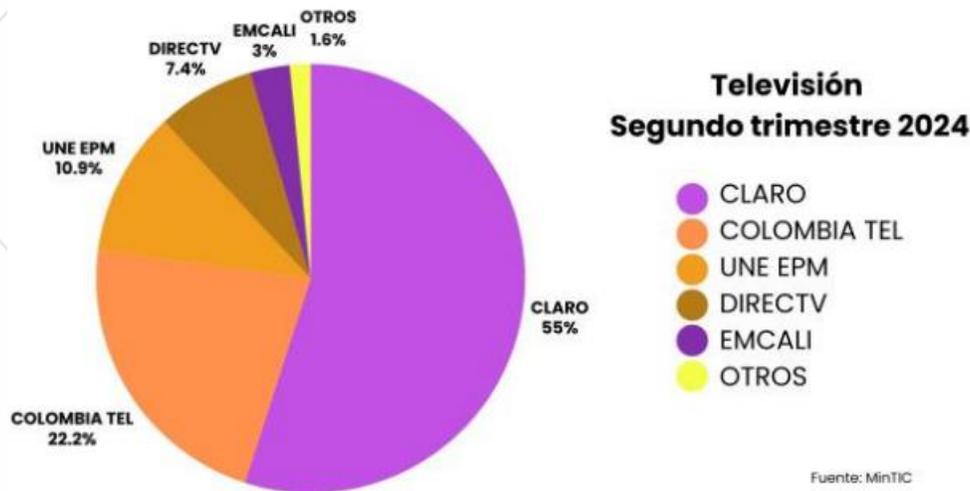
El mercado de internet en la región de Cali, Yumbo, Jamundí, Candelaria y Palmira está en crecimiento, con una fuerte demanda tanto en el sector residencial como empresarial, la competencia entre proveedores de internet es intensa, y aunque Cali cuenta con una infraestructura avanzada, los municipios circundantes siguen enfrentando desafíos en cuanto a la cobertura y calidad del servicio.

Las oportunidades se encuentran en la expansión de la infraestructura de fibra óptica, la personalización de los servicios según las necesidades de los clientes y la mejora de la calidad en las áreas menos urbanizadas.

#### Participación en el mercado de Televisión

La fuente de información para el cálculo del indicador de participación en el mercado de televisión, es el boletín trimestral del MINTIC con corte al II trimestre de 2024, Para el producto de televisión, de acuerdo con el informe publicado por MINTIC; durante el segundo trimestre del año 2024, se destacó el operador Claro con una mayor participación en el mercado del 55%, seguido de Colombia Telecomunicaciones con 22,2%. EMCALI continúa en la quinta posición con 3%, la misma participación del mercado con respecto al cierre de 2023.





*Gráfica 20: Participación en el mercado de Televisión*

El mercado de televisión en Colombia ha experimentado importantes transformaciones, especialmente en lo relacionado con la convergencia de servicios (televisión por cable, internet y telefonía). Las empresas de telecomunicaciones buscan posicionarse en un mercado altamente competitivo, con un enfoque en ofrecer paquetes combinados, contenidos exclusivos y mayores velocidades de internet.

Claro es el líder indiscutido del mercado de televisión en Colombia, con una participación significativa. Su oferta de paquetes que combinan televisión, internet y telefonía móvil le ha permitido consolidarse como la opción más popular. Claro ha invertido en la ampliación de su infraestructura, especialmente en la cobertura de fibra óptica, lo que le ha dado ventaja frente a la competencia en términos de velocidad y calidad de servicio.

Colombia Telecomunicaciones es uno de los actores tradicionales del mercado, su participación de mercado sigue siendo considerable, aunque más pequeña que la de Claro, el foco de esta empresa está en ofrecer servicios de televisión por cable, esta empresa ha enfrentado desafíos en cuanto a la adaptación a nuevas tecnologías, como las plataformas OTT que están ganando terreno. Sin embargo, sigue siendo un jugador clave debido a su capacidad de ofrecer paquetes integrados y la relación establecida con sus usuarios.

La Unidad Estratégica del Negocio de Tecnologías de la información y Comunicación, tiene una participación de mercado pequeña, pero un enfoque regional que permite captar un nicho importante en el mercado local, a pesar de las limitaciones en cobertura nacional, se tiene un conocimiento del mercado local y su enfoque en la calidad del servicio permite competir en áreas específicas.



## GESTIÓN TÉCNICA

### TIEMPO MEDIO DE INSTALACIÓN

Línea Básica En el servicio de telefonía fija, el tiempo promedio de instalación inició en 12,3 días en enero, superando ampliamente la meta de dos días. A partir de este punto, se observa una tendencia decreciente, logrando una reducción significativa para mayo, con un tiempo medio de 4 días, y estabilizándose por debajo de los cuatro días en los meses subsiguientes. En noviembre, el tiempo se sitúa en 2,7 días, acercándose a la meta establecida pero aún sin alcanzarla.

Este comportamiento refleja avances en la eficiencia de los procesos de instalación, posiblemente asociados con mejoras logísticas, mayor disponibilidad de recursos técnicos y una gestión más efectiva de las solicitudes. Sin embargo, la persistencia de valores por encima de la meta sugiere la necesidad de continuar optimizando los procedimientos para lograr un cumplimiento total.

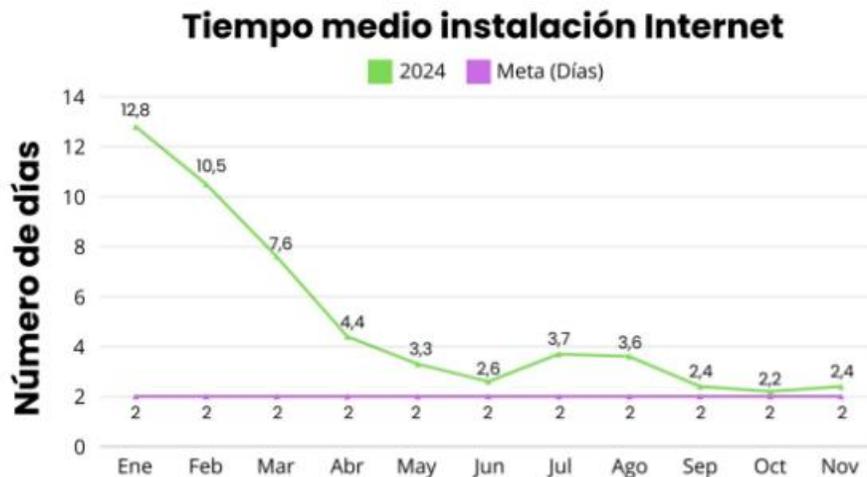


### Internet

En el caso del servicio de internet, el tiempo medio de instalación también muestra una mejora progresiva. En enero, el tiempo promedio fue de 12,8 días, reduciéndose significativamente a partir de marzo, donde alcanzó 7,6 días. Para noviembre, el tiempo medio se sitúa en 2,4 días, logrando una notable proximidad a la meta. Este comportamiento evidencia una mayor agilidad en la instalación de este servicio, lo que podría estar relacionado con una mejor planificación operativa y una mayor disponibilidad de recursos técnicos específicos para este producto.



A pesar de las mejoras, es importante señalar que los tiempos elevados en los primeros meses del año pudieron haber generado insatisfacción en los clientes, mantener el ritmo de mejora alcanzado en el segundo semestre será clave para garantizar el cumplimiento de las metas establecidas en el futuro.



Gráfica 22: Tiempo Medio de Instalación de Internet

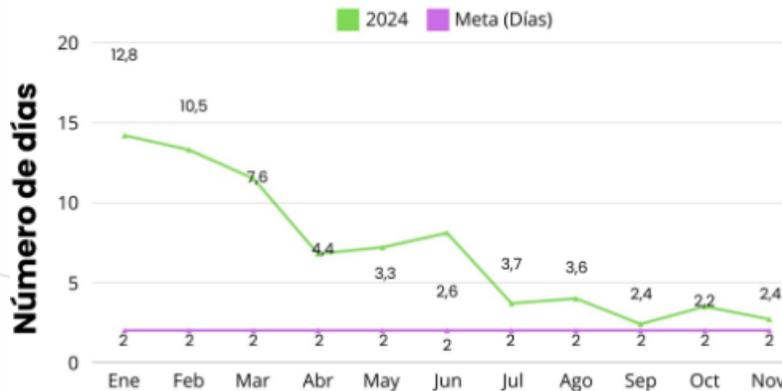
## Televisión

El tiempo medio de instalación del servicio de televisión sigue una tendencia similar a los otros servicios, comenzando en 14,2 días en enero, el tiempo más alto entre los tres servicios analizados. Para mayo, el tiempo se reduce a 6,8 días y continúa disminuyendo gradualmente, alcanzando 2,7 días en noviembre. Aunque estos resultados representan una mejora significativa, el valor de noviembre aún se encuentra ligeramente por encima de la meta establecida de dos días.

La instalación de televisión puede enfrentar retos adicionales relacionados con infraestructura específica o complejidades técnicas propias de este servicio, lo que podría explicar los mayores tiempos iniciales. Sin embargo, las reducciones sostenidas indican una gestión efectiva para reducir estos cuellos de botella.



### Tiempo medio instalación Televisión

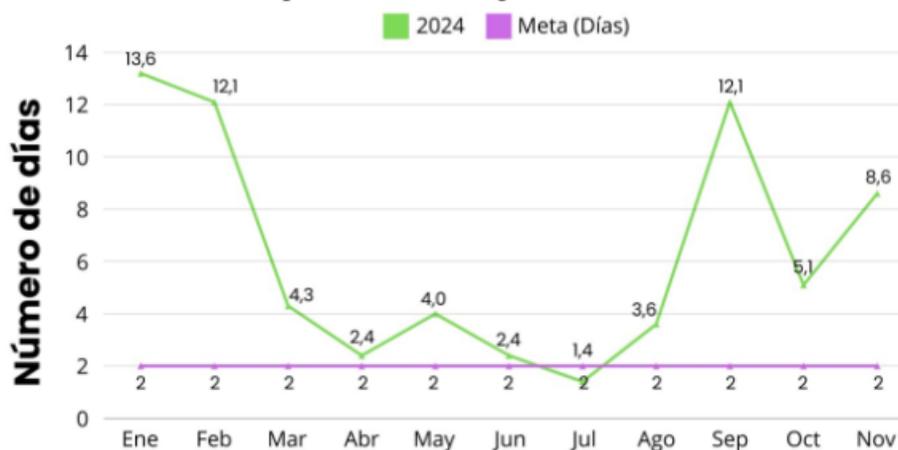


### Tiempo Medio de Reparación

El tiempo medio de reparación de internet presenta una variabilidad considerable a lo largo del año, con picos y descensos que reflejan desafíos en la estabilidad de este proceso. En enero, el tiempo medio fue de 13,2 días, superando ampliamente la meta de dos días. Aunque se observa una mejora significativa en febrero y marzo, con tiempos de tres días y 2,4 días, respectivamente, vuelven a registrarse picos elevados en abril, agosto y septiembre, alcanzando nuevamente valores cercanos a los doce días.

Para noviembre, el tiempo medio de reparación se situó en 8,6 días, mostrando una reducción significativa respecto a los picos del año, pero aún lejos de la meta establecida. Este comportamiento sugiere que, aunque se han implementado mejoras, persisten factores que dificultan la estabilización de los tiempos de reparación, como posibles limitaciones en recursos técnicos o logísticos.

### Tiempo medio reparación Internet



Gráfica 24: Tiempo Medio de Reparación de Internet



## Logros Alcanzados

- Optimización del presupuesto para la adquisición del BRASS dentro del programa de Renovación Tecnológica, con un ahorro frente al presupuesto de \$3.100MM.
- Negociación del contenido de televisión, con lo que las programadoras se ajustaron al presupuesto de la UENTIC.
- Implementación de dispositivos ONT multimarca (compatibles con cualquier marca de OLT interna). Programa del retiro voluntario UENTIC para 72 colaboradores que cumplían con las condiciones para pensionarse, reduciendo el costo operativo de la UENTIC.
- Plataforma de contenidos – Módulo televisión adaptativa: Se culmina al 100% las pruebas de Concepto formalizando la entrega del resultados y conclusiones obtenidos durante la evaluación realizada por la UDPS a cada una de las soluciones propuestas por de los interesados. Con ello se cierra el ciclo correspondiente a las responsabilidades de la Unidad de desarrollo. Se formaliza la entrega del resultados y conclusiones obtenidos durante la evaluación realizada por la UDPS a cada una de las soluciones propuestas por de los interesados
- Adquisición de Terminales Android TV GC: Considerando los últimos paradigmas y tendencias tecnológicas con respecto los sistemas operativos para CPEs y CTVs, se construyen las especificaciones técnicas para los dispositivos STB con un profundo enfoque en dispositivos Android TV GC.
- PortalVentas – Módulo Venta Unificada: El Portal Servicios logró importantes mejoras técnicas y operativas. Se completó la migración del portal a una nueva máquina (IP 10.28.12.16), mejorando su rendimiento y escalabilidad. Además, se optimizó la gestión de solicitudes, permitiendo al BackOffice cambiar planes y actualizar el flujo de empaquetamiento para sincronizar mejor con SIGT. También se avanzó en el desarrollo de los módulos de videos manuales (45%) y polígonos (45%), incorporando datos geográficos clave para mejorar la gestión de áreas de servicio. A su vez Se enfocó en mejorar su infraestructura técnica y soporte al usuario. Se iniciaron módulos clave como ACS, y se actualizaron dependencias y estilos para una mejor experiencia. Además, se alcanzaron avances significativos en los videos manuales y la gestión geográfica a través del módulo de polígonos.
- SIGTV2 – Mapa: Disminución de Tiempos de Espera para Venta: La implementación del módulo permite a los clientes con direcciones rurales recibir una respuesta ágil sobre la viabilidad de su venta. Este indicador relaciona las ventas del mismo período del año anterior con un mes específico del año en curso. Se ha observado un incremento aproximado del 66% en las ventas al comparar las direcciones no normalizadas en el mes de septiembre de 2023 y 2024.
- Gestión Órdenes – Mapa de Cobertura: Permite la visualización gráfica en un mismo mapa las zonas de cobertura de fibra con su disponibilidad. Mapa de cobertura en el apartado Dashboard de <https://gestionordenes.emcali.net.co/>.
- Gestión Servicios -SCR Corporativo: = Recuperación de Cartera. Se relacionan los clientes con suspensión que realizaron el pago para la reconexión.



- Portal ESolar- Fenoge: El Portal Esolar fue desplegado con éxito, incorporando mejoras en la gestión de plantas y clientes, integración de sistemas externos y optimización de métricas, cumpliendo con los objetivos planteados para el trimestre.
- CityGlow: Avance del 100% módulo de Infraestructura Georreferenciada permite visualizar con exactitud cada zona de la ciudad con sus elementos de AP, crear reportes y gestión de reparaciones en sitio con la ubicación e identifica lugares por coordenadas geográficas. 100% en la Automatización de Órdenes de trabajo, permite planificar la ruta de trabajo para diferentes contratistas por zonas. Módulo para gestionar bodegas Virtuales de Materiales por Áreas y grupos de trabajo.
- Migración y desmonte del Nodo Terrón Colorado. Se logró la migración de todos los clientes conectados al nodo Terrón Colorado y se realizó el debido desmonte de los equipos en el sitio para realizar la baja de activos.
- Migración y desmonte del Nodo Unión de Vivienda. Se logró la migración de todos los clientes conectados al nodo Terrón Colorado y se realizó el debido desmonte de los equipos en el sitio para realizar la baja de activos.
- Migración y desmonte de sitios en arriendo Multicentro, IMECOL, Edificio Bancolombia. Se desmontaron equipos para dar de baja y se canceló el contrato de arrendamiento.
- COP16: Implementación red WAN y apoyo red LAN
- Implementación HA FIREWALL
- Cumplimiento de los diseños de redes ópticas a clientes corporativos y migraciones, los cuales significaron la instalación y tendido de 31.000 metros aproximados, de Fibra Óptica, lo cual permite ampliar la presencia de la GUENTIC en diferentes zonas de la ciudad.
- Evento de la COP 16 (Suministro y puesta en operación, solución de conectividad alámbrica e inalámbrica, seguridad y acceso en Zona Azul Centro de Eventos Valle del Pacífico. Suministro y puesta en operación conectividad alámbrica e inalámbrica en Zona Verde - Boulevard del Río, Paseo Bolívar, Plaza de Caicedo. COP Extendida: Solución de conectividad alámbrica e inalámbrica Unidad Deportiva Alberto Galindo, Parque de Los Almendros y Boulevard de Oriente. Incluyendo el cubrimiento y el soporte durante todo el evento).



## Retos

### Retos Tecnológicos

- Expansión de infraestructura frente al crecimiento de la demanda.
- La competencia creciente de las plataformas OTT y el incremento de la sensibilidad al precio de los consumidores en medio de la inflación.
- Adaptación a nuevos hábitos de consumo, la competencia por la atención de los consumidores ya no solo se limita a otros operadores de telecomunicaciones, sino también a gigantes tecnológicos. La adaptación a estos cambios en los hábitos de consumo, como el preferir contenido en vivo, on-demand o incluso en plataformas sociales, obliga a las telcos a evolucionar rápidamente en su oferta de contenidos y servicio.

### Retos Comerciales y de Competencia

- Creciente competencia en el mercado de telecomunicaciones.
- La saturación del mercado en algunas zonas.
- Las leyes y políticas gubernamentales que afectan las tarifas de telecomunicaciones, las condiciones de competencia y los derechos de los consumidores están en constante cambio.
- La implementación de regulaciones más estrictas sobre la transparencia de precios, la calidad del servicio o la infraestructura compartida que pueden afectar los márgenes de ganancia y los modelos de negocio actuales.

### Gestión de la Experiencia del Cliente

- Mantener altos niveles de satisfacción en un entorno cada vez más exigente.
- Cumplimiento de las expectativas de los clientes en cuanto a calidad y servicios personalizados.

### Recomendaciones:

- Desarrollo de Nuevas Alianzas (Explorar oportunidades de alianzas estratégicas y expansión en nuevos mercados).
- Aprovechamiento de la infraestructura existente: Aumentar la monetización de la infraestructura de telecomunicaciones existente, ofreciendo acceso a otras empresas o utilizando infraestructuras compartidas.
- Buscar alianzas estratégicas o inversores que puedan aportar capital y conocimiento en nuevas áreas de crecimiento.
- Desarrollo de productos y/o servicios para crear nuevas fuentes de ingresos y mejorar la competitividad a largo plazo.
- Fortalecer las campañas de comercialización.
- Fortalecimiento del servicio de Internet por medio de mejoras de la infraestructura, así como ofertas comerciales atractivas y competitivas.



- Análisis de las necesidades cambiantes de los consumidores y el mercado.
- Estrategia de precios competitivos: Revisar la estrategia de precios, asegurándose de que no haya una erosión en los márgenes debido a precios excesivamente bajos. Introducir paquetes diferenciados para mejorar los ingresos promedio por usuario (ARPU).
- Innovación y Diversificación de Servicios: Introducción de nuevos servicios y nuevos modelos de negocio (soluciones de IoT, servicios en la nube, Datacenter, Ciberseguridad).
- Análisis del Comportamiento de los Clientes: Tasa de Churn (Cancelación de Clientes), segmentación de clientes, feedback de clientes: Realizar encuestas o análisis de datos de atención al cliente para entender detrás de la insatisfacción, estrategias de fidelización.

## Secretaría General

### INTRODUCCIÓN

La Secretaría General y Asuntos Legales de EMCALI EICE ESP tiene entre otras funciones de brindar asesoría y acompañamiento a las unidades de negocio, planear y gestionar lineamientos jurídicos normativos, ejercer atribuciones de ordenador de gasto y ejecución de actividades contractuales; así como la atención y desarrollo de las actividades de gobernanza, de gestión documental, contractual, administrativas y jurídicas, orientada ésta última a la planificación, gestión y representación de la entidad frente al cumplimiento de disposiciones legales y judiciales vigentes, orientadas a disminuir costos, producto de los fallos en contra, multas, sanciones, reclamaciones y litigios; así como de la optimización del flujo de la documentación, de manera transversal a la organización.

La Secretaría General y Asuntos Legales está conformada de acuerdo a la estructura administrativa por:

- Área Funcional de Administración de Secretaría General
- Área Funcional de Gobernanza Corporativa
- Dirección Jurídica (Área Funcional de Administración, Área Funcional de Soporte Legal Empresarial, Área Funcional de Soporte legal Contractual, Área Funcional de Defensa Jurídica)
- Unidad de Gestión Documental



## Gestión

### Secretaría General

El proceso de Gestión de Servicios Legales inherente en la estructura administrativa de la Secretaría General cumplió con el 100% de los requerimientos en el 2024 a través de las diferentes áreas que la componen; en este sentido, realizó los trámites de los requerimientos para grupos de interés internos y externos, con una participación en la gestión de las áreas adscritas a la Secretaría General. **DIRECCIÓN JURÍDICA**

La Dirección Jurídica acompañó la gestión de la Secretaría General y Asuntos Legales con la participación de las tres áreas funcionales que la conforman tales como Soporte Legal Contractual, Soporte Legal Empresarial y Defensa Jurídica; del cual se realiza seguimiento al cumplimiento a los requerimientos de las Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias del Corporativo; así como a los grupos de interés externos, en tal sentido cada una de sus áreas presentó resultados satisfactorios.

### Área Funcional de Soporte Legal Contractual

En área funcional de soporte legal contractual en su gestión atendió requerimientos en temas contractuales de las diferentes Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias del Corporativo.

Se atendieron 356 trámites con relación a adendas, minutas, otrosí y condiciones de contratación, con un tiempo de atención promedio de 2,06 días de 5 días de meta. En la gestión contractual en el 2024 se atendieron 394 requerimientos adicionales que corresponde a temas contractuales solicitados por las diferentes UEN y Gerencias del Corporativo de acuerdo a las funciones y competencias del área, también se brindó apoyo, acompañamiento y asistencia a reuniones y mesas de trabajo en las UEN y Gerencias del Corporativo. Se apoyó a las áreas usuarias en las observaciones realizadas en las auditorías de CGR y CGSC; así como de los Entes de Control. De lo anterior, se brindó apoyo y acompañamiento a la Secretaria General y Dirección Jurídica en temas de materia contractual. De manera general, se indica que se atendió un total de 750 requerimientos en materia de gestión contractual para la entidad con el 100% de cumplimiento.

### Área Funcional de Soporte Legal Empresarial

En área funcional de soporte legal empresarial en su gestión atendió requerimientos en temas organizacionales de las diferentes Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias del Corporativo.



En el 2024, se atendieron 229 requerimientos, correspondientes a (77) conceptos jurídicos; (68) Escrituras para hipoteca; (46) Resoluciones y (38) como otras solicitudes. Son requerimientos de las diferentes Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias del Corporativo para el control legal y/o revisión jurídica de resoluciones, circulares y/o memorandos internos, así como la elaboración de conceptos jurídicos, de asesorías jurídicas, apoyo a respuestas a derechos de petición y acompañamiento en los casos que fueron necesarios a requerimientos de las diferentes áreas de la entidad. En resumen, el Área atendió un total de 229 requerimientos en temas relacionados con sus funciones y competencias para un cumplimiento del 100%.

### **Área Funcional de Defensa Jurídica**

El área funcional de Defensa Jurídica contribuye al cumplimiento de la gestión legal, jurídica, normativa, de acuerdo a las necesidades de la organización.

De manera general para el 2024, se radicaron (531) conciliaciones con pretensiones por el valor de (\$ 12.119.351.019). No se tramitó pago de conciliaciones. Hubo (83) fallos a favor calculados en (\$ 7.821.136.443) y (94) fallos en contra calculados por el valor de (\$ 11.817.448.128). Se radicaron 517 procesos judiciales nuevos en contra de la entidad con pretensiones calculadas en (\$ 91.943.693.958). Es importante destacar que de los procesos nuevos el 76,60% son PROCESOS LABORALES con una cuantía estimada en (\$ 44.839.039.690) correspondiente al 41,48% del total de las pretensiones de las demandas estimadas en el 2024. Se atendieron 932 tutelas; se dio respuesta a 138 procesos administrativos sancionatorios de la SSPD y la SIC; se realizaron 757 diligencias judiciales programadas por los diferentes despachos judiciales. También se realizaron 74 análisis para acciones de repetición. En resumen, en el 2024 se realizó un total de 2.646 actuaciones de Representación y Defensa Jurídica con un cumplimiento del 100% en la Gestión de Defensa Jurídica de la entidad.

### **Unidad de Gestión Documental**

La Unidad de Gestión Documental realizó sus actividades, teniendo en cuenta las buenas prácticas y búsqueda de la concientización institucional sobre la importancia de la información como uno de los activos más importantes de la empresa.

A continuación, se describen de manera resumida las principales actividades desarrolladas en 2024, todas estrechamente relacionadas con el cumplimiento de la norma, la efectividad en la gestión y la transparencia corporativa.

- Como parte del fortalecimiento de la gestión documental y función archivística de EMCALI E.I.C.E. E.S.P., se construyó el Sistema Integrado de Conservación (SIC), compuesto por el Plan de Conservación Documental y el Plan de



Preservación Digital a Largo Plazo, con el fin de garantizar la conservación y preservación de cualquier tipo de información, independiente del medio o tecnología con la cual se haya elaborado. Así mismo, en el marco de la implementación del cronograma del Programa de Gestión Documental (PGD), de manera general se ejecutaron las actividades planteadas para cada uno de los procesos de la gestión documental, incluyendo la actualización de procedimientos, instructivos y formatos en los cuales se identifican los riesgos y establecen controles que eviten la pérdida de información.

- Desde el área funcional de Ventanilla Única, se realizó la recepción, radicación y distribución de las comunicaciones que ingresan a EMCALI. La correspondencia recibida en ventanilla única fue de 26.631 requerimientos.
- Como parte de la construcción de la cultura archivística y seguimiento a la implementación de TRD y organización técnica de archivos de gestión (clasificación, ordenación y descripción de las agrupaciones documentales), se realizaron visitas de acompañamiento a las diferentes dependencias, capacitaciones sobre manejo de información en soporte físico o electrónico, así como campañas de comunicación para socializar las novedades y mejoras en procesos realizados por la Unidad de Gestión Documental.
- Se realizaron transferencias primarias de los documentos, acompañadas de los respectivos inventarios con la información transferida al Archivo Central como parte de la implementación de los tiempos de retención estipulados en las TRD.



## Logros Alcanzados

### DIRECCIÓN JURÍDICA

#### Área Funcional Soporte Legal Contractual

- Se realizó acompañamiento jurídico a los requerimientos solicitados, tales como realización de Otrosí, revisión de acuerdos y/o contratos de colaboración empresarial o auditorias, respuesta de solicitudes de otras áreas, entre otras.
- Se realizaron actividades encaminadas a la obtención de bienes o servicios que permitieron que a la fecha de cierre de dicha vigencia se haya dado trámite satisfactorio a los requerimientos y/o solicitudes radicadas por las Gerencias de Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias de Área.
- Se realizaron mesas de trabajo con los líderes de las Unidades de Gestión Administrativa de las Gerencias de Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias de Área, especialmente con las Gerencias de Energía y Acueducto y Alcantarillado para tramitar y revisar las invitaciones y aceptaciones de oferta derivadas de los procesos contractuales que contaban con vigencia futura aprobada.

#### Área Funcional de Soporte Legal Empresarial

Se dio cumplimiento a todos los requerimientos realizados por las diferentes áreas de la entidad.

#### Área Funcional de Defensa Jurídica

Se desarrolló un mecanismo de seguimiento a la actividad litigiosa a cargo de los abogados adscritos a la Unidad, en los cuales se designa la representación judicial y extrajudicial de EMCALI y se implementó una “Agenda judicial” en archivo Excel que se actualiza de manera semanal según la información litigiosa que se recibe por parte de los despachos judiciales y de los apoderados. Esto, con el fin de hacer seguimiento a las actuaciones, como contestación de demandas, presentación de recursos, asistencia a diligencias judiciales, entre otros.

Se desarrolló la “Política de Prevención de Daño Antijurídico” la cual, a partir del análisis de la información litigiosa de la Empresa, permite identificar hechos constitutivos de daño antijurídico y así establecer estrategias para mitigarlos y/o prevenirlos



## **Unidad de Gestión Documental**

Estimulación de conciencia y cultura organizacional en torno a la adecuada administración y control de la información, a través de las visitas de acompañamiento y capacitaciones ofrecidas a los servidores públicos.

Salida en producción de aplicativo gestor documental ONBASE para el manejo de los expedientes electrónicos de la mano con los esfuerzos institucionales de transformación digital, automatización de trámites y cuidado del medio ambiente.

Adecuaciones locativas en la Ventanilla Única de la Unidad de Gestión Documental en el sótano 1, así como la adaptación del salón para capacitaciones de la UGD ubicado en el CUI en la Planta Navarro, con equipos de cómputo, video beam y aire acondicionado para las jornadas de capacitación sobre el uso y operación del aplicativo ONBASE.

## **Retos**

### **DIRECCIÓN JURÍDICA**

#### **Área Funcional Soporte Legal Contractual**

Sistematizar la información para realizar seguimiento y control que permita optimizar, minimizar errores y reprocesos dentro del proceso de gestión contractual, así como de alertas por incumplimientos en los tiempos de atención. Capacitar, Socializar, acompañar y apoyar a las Unidades Estratégicas de Negocio y Gerencias del Corporativo en la aplicación del manual de contratación y las normas complementarias en lo que corresponda al área

#### **Área Funcional de Soporte Legal Empresarial**

Compilar documentos para crear un precedente administrativo de acuerdo a los conceptos jurídicos emitidos por el área. Sistematizar la información para realizar seguimiento y control, que permita optimizar la información; además de minimizar errores y reprocesos dentro del proceso de la gestión legal empresarial; así como de alertas por incumplimientos en los tiempos de atención.

#### **Área Funcional de Defensa Jurídica**

Actualizar la una base de datos de procesos judiciales con criterios unificados que permitan tener certeza sobre la información litigiosa, lo cual ha generado inconvenientes para el seguimiento de la actividad judicial y la generación de informes, precisando que



esta información es el insumo para formular y actualizar Políticas de Prevención del Daño Antijurídico.

Fortalecer La Gestión documental y archivo de procesos judiciales a través de herramientas digitales para gestionar la información litigiosa, pues a pesar de la transición a la justicia a los medios virtuales, a la fecha en EMCALI E.I.C.E. E.S.P., prima la gestión documental física que supone mayores desafíos en su actualización oportuna; igualmente, como propuestas de mejora para la próxima vigencia se sugiere la implementación de plataformas tecnológicas para cargar la información de los procesos judiciales, conciliaciones y tutelas.

### **Unidad de Gestión Documental**

Adecuación de un espacio en el cual se pueda centralizar el Archivo Central e Histórico y las series misionales.

Desde la alta gerencia se debe reconocer la importancia de incluir en la estrategia al subproceso de gestión documental como aspecto transversal que aporte a la eficacia empresarial y a la transparencia institucional, teniendo en cuenta los requerimientos normativos y modelos nacionales de gestión, tales como el MIPG y el MGDA.

