

1-1-2007

# Análisis financiero de EPM Bogotá sobre la información reportada para los años 2005-2006 a través del Sistema Único de Información SUI ante la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios

Sandra Milena Castro Diaz

Diana Lucia Pinzón Ruiz

Lina Marcela Arteta

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_financiera](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_financiera)

---

## Citación recomendada

Castro Diaz, S. M., Pinzón Ruiz, D. L., & Arteta, L. M. (2007). Análisis financiero de EPM Bogotá sobre la información reportada para los años 2005-2006 a través del Sistema Único de Información SUI ante la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/esp\\_gerencia\\_financiera/13](https://ciencia.lasalle.edu.co/esp_gerencia_financiera/13)

This is brought to you for free and open access by the Facultad de Ciencias Económicas y Sociales at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Especialización en Gerencia Financiera by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**ANÁLISIS FINANCIERO DE EPM BOGOTÁ SOBRE LA INFORMACIÓN REPORTADA  
PARA LOS AÑOS 2005 Y 2006 A TRAVÉS DEL SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN  
– SUI ANTE LA SUPERINTENDENCIA DE SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS.**

SANDRA MILENA CASTRO DIAZ  
DIANA LUCIA PINZÓN RUIZ  
LINA MARCELA ARTETA

Trabajo de grado para optar al título de especialistas en Gerencia Financiera

UNIVERSIDAD DE LA SALLE  
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA FINANCIERA  
SEMINARIO DE GRADO  
Bogotá

2007

## TABLA DE CONTENIDO

PREFACIO

OBJETIVOS

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1

1. GENERALIDADES
- 1.1. RESEÑA HISTÓRICA
- 1.2. MISIÓN
- 1.3. VISIÓN
- 1.4. INFORMACIÓN GENERAL

CAPITULO 2

2. ANALISIS SECTORIAL
- 2.1. LA PRIMERA FUERZA: INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA
- 2.1.1. Número de Competidores
- 2.1.2. Distribución del tamaño de los participantes
- 2.2. SEGUNDA FUERZA: PRODUCTOS SUSTITUTOS
- 2.3. TERCERA FUERZA: PODER COMPRADOR
- 2.4. CUARTA FUERZA: PODER DE PROVEEDORES
- 2.5. QUINTA FUERZA: BARRERA DE ENTRADA
- 2.6. PAPEL DEL GOBIERNO
- 2.7. CADENA DE VALOR Y VENTAJA COMPETITIVA
- 2.7.1. ACTIVIDADES DE APOYO
- 2.7.1.1. Abastacemiento
- 2.7.1.2. Infraestructura
- 2.7.1.3. Administración del recurso humano
- 2.7.1.4. Tecnología

## 2.8. ACTIVIDADES PRIMARIAS

2.8.1. Logística interna

2.8.2. Operaciones

2.8.3 Logística Externa

2.8.4. Ventas

2.8.5. Servicios

## CAPITULO 3

### 3. SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN SUI

#### 3.1. QUE ES EL SUI?

## CAPITULO 4

### 4. ANALIS FINANCIERO DE INFORMACIÓN REPORTADA AL SUI

#### 4.1. BALANCE GENERAL

#### 4.2. ESTADO DE RESULTADOS

#### 4.3. INDICES FINANCIEROS

#### 4.4. ANALISIS DE LA SEGURIDAD DE LA INFORMACION REPORTADA EN EL SUI

## CAPITULO 5

### 5. VALORACIÓN DE EMPRESA EPM BOGOTÁ.

#### 5.1 ANALISIS DOFA

## CONCLUSIONES

## ANEXOS

## BIBLIOGRAFIA

## **TABLA DE CONTENIDO GRÁFICOS**

Gráfico 1. Inversión en Infraestructura

Gráfico 2. Histórico Participación de Mercado

Gráfico 3. Cadena de valor y Ventaja Competitiva

Gráfico 4. Comparativo Balance General 2005-2006

Gráfico 5. Comparativo Estado de Resultados 2005-2006

## **TABLA DE CONTENIDO TABLAS**

Tabla No. 1 Tamaño de los Competidores

Tabla No. 2 Organización de las telecomunicaciones en Colombia

## PREFACIO

Es importante mencionar que la vida es para algunos un camino largo y pedregoso en el cual se puede tropezar, pero mediante el cual se puede llegar al paraíso. Este es el paraíso profesional, por el cual caminamos un año las tres y donde aprendimos que no solo el estudio sino la amistad fortalecen el conocimiento.

Pero este camino no lo anduvimos solas, estuvimos en compañía de nuestras familias, padres, hermanos, esposo, novios y amigos. A ellos agradecemos su comprensión por aquellos momentos en los que tuvimos que dejarlos solos, y por entender que gracias a ellos y a nuestro esfuerzo hemos culminado otro etapa del camino.

Gracias a nuestros maestros, por que de ellos aprendimos la paciencia de enseñar y los conocimientos que ahora llevamos a nuestros trabajos.

*Si has construido un castillo en el aire, no has perdido el tiempo, es allí donde debería estar. Ahora debes construir los cimientos debajo de él.*

*George Bernard Shaw (1856-1950) Escritor irlandés.*

## **OBJETIVOS**

### **GENERAL**

Analizar la información financiera reportada a través del Sistema Único de Información – SUI para los años 2005 y 2006 estableciendo su grado de seguridad y la ayuda que puede brindar a los usuarios de Telefonía Pública Básica Conmutada.

### **ESPECÍFICOS**

4.2.1. Analizar el sector de las telecomunicaciones dando la posición que presenta EPM Bogotá S.A. ESP frente a sus competidores

4.2.2. Recolectar la información reportada a través del Sistema único de Información por la empresa EPM BOGOTA S.A. ESP.

4.2.3. Verificar la seguridad de la información financiera y tarifaria reportada a través del Sistema Único de Información.

4.2.4. Demostrar a través de un análisis DOFA los aspectos positivos y negativos que afronta en la actualidad la empresa EPM BOGOTA S.A. ESP.



## INTRODUCCION

Como si se tratara de un partidador de carreras, las empresas de distintos segmentos de telecomunicaciones se están preparando para afrontar una de las competencias más agresivas por la consolidación de este mercado, que ha sido uno de los más dinámicos en los últimos años. La idea es que un mismo operador ofrezca el mayor número de servicios posibles: Internet, telefonía, televisión por suscripción y voz sobre IP. Esa es la tendencia y hacia allá todos están haciendo sus principales jugadas.

De esta manera, la ventaja no está en la tecnología, porque cualquier compañía con recursos la puede comprar, sino en la manera como se integre el portafolio de servicios con base en los gustos y los hábitos de consumo de la gente. Los clientes están buscando que un solo proveedor les satisfaga todas las necesidades de telecomunicaciones.

Se decidió analizar el caso de **EPM BOGOTA**, una empresa relativamente nueva en el mercado; pero que gracias a su práctica empresarial, ha logrado movilizar la conciencia de calidad en la prestación del servicio público de las telecomunicaciones, en los otros operadores locales.

Esta empresa ha cambiado el paradigma de suscriptor a cliente, con lo que ello implica en la construcción de una relación mutua de ganar- ganar.

Pero al centrarse en el objeto de trabajo, se verificó si la información que reporta EPM Bogotá ante el ente de Vigilancia y Control es óptima y si la gente puede y tiene la capacidad de confiar en esta información para realizar negocios con la empresa o simplemente para convertirse en un usuario más de esta empresa.

La valoración de EPM Bogotá se realiza para conocer si en verdad a pesar de las pérdidas de la empresa debe continuar o por el contrario no es competitiva en el sector de las telecomunicaciones.

## **CAPITULO 1**

### **GENERALIDADES**

La empresa EPM Bogotá es una Entidad Prestadora de Servicios Públicos E.S.P., la cual es vigilada por la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios. Nació por la apertura del sector dada con la Ley 142 de 1994. Esta empresa hace parte del gran emporio empresarial denominado Empresas Públicas de Medellín, la cual ha sido considerada como una de las primeras empresas de Colombia en la prestación de servicios públicos domiciliarios especialmente para el departamento Antioqueño. Adicionalmente, han venido incursionando en otros mercados en todas las áreas de servicios incluyendo agua, energía y telecomunicaciones.

Por otro lado, cabe resaltar que Empresas Públicas de Medellín se ha considerado como modelo para América Latina y ha sido merecedora del reconocimiento "Empresa del siglo XX-Portafolio".

Para EPM Bogotá el bienestar de los clientes hace parte integral de su misión razón por la cual la empresa dedica gran parte de su tiempo a preparar el personal para suplir las necesidades y expectativas de sus clientes como proveedor de telecomunicaciones. Por esta razón, la capacitación en EPM Bogotá es un paso estratégico que la posiciona como una de las empresas con personal más especializado y conocedor del sector. El éxito y desempeño de EPM Bogotá dependen del compromiso y responsabilidad de su equipo humano.

Por otro lado, es de resaltar que la empresa cuenta con la más alta tecnología en conmutación y transmisión de voz y datos lo que permite que esta preste un servicio con los más altos estándares de calidad y que esto permita el crecimiento de EPM Bogotá en un sector tan limitado y en crecimiento como el de las telecomunicaciones.

## **1.1 RESEÑA HISTORICA**

### **1997**

En el año 1997 el grupo empresarial Empresas públicas de Medellín suscribió Joint Ventures con Itochu Corporation y Unisys, para realizar su entrada en el mercado bogotano. El 3 de Julio del mismo año se crea EPM Bogotá como un integrante más del grupo EPM el cual tenía como objetivo final administrar la operación del sistema telefónico del contrato entre Empresas Públicas de Medellín e Itochu en Bogotá.

### **1998**

Para el año 1998 la empresa EPM Bogotá inició operaciones en la ciudad de Bogotá instalando la primera línea en localidad de Kennedy. Al finalizar el año ya existían 11.450 líneas instaladas y la participación del mercado en TPBCL (Telefonía Pública Básica Conmutada Local) alcanzó el 1%.

### **1999**

Ya en el año 1999 Empresas Públicas de Medellín e Itochu Corporation renegocian las condiciones originales del Joint Venture, y el grupo empresarial cede licencias, acuerdos de interconexión y los Joint Venture a EPM Bogotá

Por otra parte, El Ministerio de Comunicaciones otorga a EPM Bogotá las licencias para la prestación de servicios de Valor Agregado, Portador, Banda D para acceso fijo inalámbrico. Al finalizar el año 1999 Epm Bogotá cuenta con 30.180 líneas instaladas con una participación que alcanza el 2% de TPBCL y el 20% del mercado RDSI PRI.

### **2000**

Para el año 2000 Epm Bogotá e Itochu Corporation firman un nuevo contrato para la compra de 45.000 líneas CDMA de última generación logrando el 70% del cubrimiento geográfico de Bogotá.

De igual forma, El Ministerio de Comunicaciones concede las licencias de banda 1910-1930 MHz para la operación en los municipios de Mosquera, Madrid, Funza y Facatativa.

## **2001**

Para el año 2001 Epm Bogotá cuenta con 66.432 líneas instaladas, logrando alcanzar una participación en el mercado de TPBCL del 3% y un equilibrio operacional un año antes de lo esperado en el plan de negocios.

## **2002**

En el año 2002 se observa el ingreso de tres nuevos accionistas a EPM Bogotá: Empresa de Telecomunicaciones de Pereira E.T.P, Edatel y Emtelsa con un capital de \$100.000 millones. Para este mismo año la empresa obtiene una utilidad por valor de \$1.913 millones, cuenta con un total de 106.770 líneas telefónicas instaladas y una participación en el mercado del 4.3%, además de gran reconocimiento y recordación por los bogotanos

## **2003 – 2004**

Entre los años 2003 y 2004 EPM Bogotá se convierte en el primer operador de TPBCL en el país que desarrolla la tecnología CDMA de tercera generación con la puesta en marcha del servicio del producto AIRNET para acceso a Internet a alta velocidad.

Por otro lado, se consolida el servicio en los municipios de Funza, Facatativa, Mosquera, y Madrid, a través de la tecnología fija inalámbrica PHS lo que los convierte en un competidor fuerte de Telecom. Gracias a la adquisición de estas nuevas tecnologías se observa para el año 2004 un crecimiento del 22% en nuevos suscriptores o usuarios con un total de 86.335.

En este mismo año con el fin de mejorar y adquirir nueva infraestructura Epm Bogotá emite bonos de deuda Pública interna por \$205.000 millones. Al finalizar el año la empresa cuenta con 161.168 líneas en servicio y una participación en el mercado de 6.05%.

## **2005**

En el 2005 Epm Bogotá emite bonos de deuda pública por un valor de \$55.000 millones de pesos. Para este año se cuentan con 173.304 líneas instaladas y la participación del mercado del 7% en la ciudad de Bogotá y en los municipios de Funza, Madrid, Facatativa y Mosquera.

### **1.2 MISION**

"Superar de manera integral y oportuna las expectativas de comunicación e información de los clientes, con respeto y efectividad en la atención, a través de la prestación de servicios de telecomunicaciones, con innovación constante, y compromiso con la ciudad, colaboradores y accionistas".<sup>i</sup>

### **1.3 VISION**

Ser reconocidos en el año 2008 como la primera opción de los clientes de valor en Bogotá, al superar con excelencia sus expectativas de comunicación.

¿Qué son clientes de valor? Son todas aquellas personas o empresas que se benefician utilizando activamente los servicios de la empresa y la retribuyen responsablemente por los mismos.<sup>ii</sup>

### **1.4 INFORMACION GENERAL**

#### **PORQUE TENER EPM BOGOTA?**

Una vez realizada la investigación entre varias empresas que prestan el servicio de Telecomunicaciones en la ciudad de Bogotá y algunos municipios de Cundinamarca se logró evidenciar que esta empresa presenta las siguientes ventajas:

- La red de transmisión es nueva, lo que permite que las comunicaciones de los usuarios no tengan interferencias y que el servicio sea óptimo sin presentarse interrupciones de ninguna índole.

- Las centrales de conmutación son digitales, lo que indica que la empresa cuenta con alta tecnología y que por lo tanto puede prestar un servicio de mejores condiciones
- La línea es instalada diez (10) después de que es aprobada la solicitud, lo que ofrece ventajas por encima de la competencia quienes tardan un mayor rango de tiempo para realizar las instalaciones.
- Las líneas traen incorporado contestador automático virtual y código secreto, si el cliente lo solicita, lo que indica beneficios en servicios suplementarios con los que no cuentan muchas empresas de telecomunicaciones del país.
- Cuenta con atención telefónica al cliente personalizada las 24 horas del día, lo que indica un mejor servicio al cliente.
- Y por último, por que Epm Bogotá se preocupa por reparar los daños en las líneas telefónicas en las 48 horas siguientes de presentado el daño

## **CAPITULO 2**

### **ANÁLISIS SECTORIAL**

El sector de las telecomunicaciones en Colombia comenzó un proceso de mejoramiento y liberalización en la década de los noventa y adoptó las reformas necesarias en su estructura de mercados lo cual le permitió pasar de un sistema monopólico a una estructura de competencia. En este sentido, el país ha hecho grandes esfuerzos no sólo en adecuar el sector de telecomunicaciones a las nuevas tecnologías sino que también ha tenido que adecuar su regulación a los cambios que se están dando a nivel internacional, para proteger los intereses nacionales y ofrecer un escenario con reglas claras de juego para los inversionistas extranjeros. Esto implica contar con un marco normativo moderno que les asegure a los inversionistas un trato no discriminatorio y le garantice cierta seguridad jurídica al ingresar al mercado colombiano.

El país cuenta con un marco normativo bastante coherente y completo, que ha permitido la entrada en vigencia de nuevos mecanismos de participación privada para la prestación de servicios de telecomunicaciones, como el régimen de libre competencia en la telefonía básica conmutada, la liberalización de la televisión, entre otros, lo cual ha contribuido a generar un desarrollo integral del sector. Este cambio en su estructura se dio en el marco de la Constitución Política y otras transformaciones posteriores, previendo el auge tecnológico que enmarcaría al mundo en los nuevos tiempos. Otros logros importantes de la apertura se aprecian en el hecho de contar con una red de infraestructura ampliada, la prestación de nuevos servicios, así como, en el acceso a nuevas tecnologías.

El año 2005 estuvo caracterizado por la consolidación de las diferentes empresas del sector de las telecomunicaciones. A lo largo del año se observó la creciente necesidad que han evidenciado los diferentes operadores de telecomunicaciones de modificar el esquema vigente de negocios.

Por primera vez se mencionó la posibilidad de integrar las principales empresas de

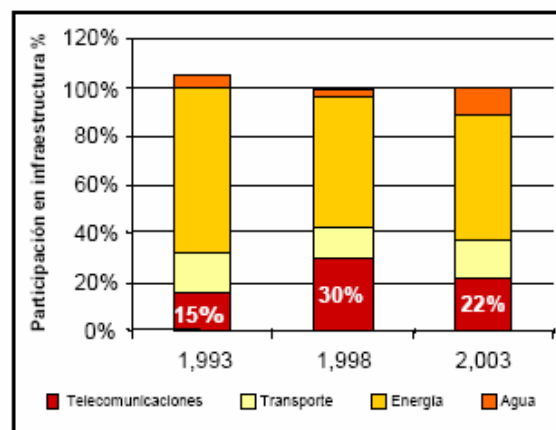
telefonía fija de las grandes capitales y unir fuerzas en los negocios de larga distancia, Internet y telefonía local, como ya aconteció en la telefonía móvil de PCS. Los movimientos empresariales se explican por la creciente competencia y la necesidad de encontrar mecanismos que promuevan las economías de escala y la eficiencia en la operación de las redes.

En la medida en que se consoliden los grupos empresariales, se optimizan los procesos de gestión y se generan una serie de eficiencias que redundan en un aumento en la oferta de servicios, siempre y cuando se mantengan las condiciones de competencia entre proveedores de servicios.

Así mismo, es importante resaltar que el sector de las telecomunicaciones es el segundo sector que más invierte en la infraestructura de Colombia (22% del total) después del sector energético (51%).

Sin embargo, sólo desde el año 1997, el sector empezó a ocupar esa posición de privilegio explicada por el crecimiento que tuvo la telefonía fija en esos años y por la entrada de la telefonía móvil al país.

Gráfico 1. Inversión en Infraestructura



Fuente: DNP

Pese al efecto positivo que trajo el desarrollo de los nuevos servicios, la inversión empezó a retroceder desde el año 1999, en parte por la recesión económica y en parte por el estancamiento del negocio de TPBC (Telefonía Pública Básica Conmutada). No obstante, dichas olas de inversión y desinversión son comunes en telecomunicaciones, ya que corresponden a los procesos de expansión de nuevas tecnologías y su posterior



estancamiento, que sólo se supera a través de la innovación o de la profundización de la competencia.

Finalmente, es notable que durante los años 2005 y 2006 se estén generando avances importantes en la consolidación del marco regulatorio. Durante el año 2005, ya se han llevado a cabo modificaciones en materia tarifaria para telefonía local y para las llamadas de fijo a móvil. Del mismo modo se espera que en el año 2006 se modifique el esquema de cargos de acceso y se tomen decisiones que impactan servicios tan importantes como la larga distancia y la telefonía local extendida.

## **2.1 PRIMERA FUERZA: INTENSIDAD DE LA COMPETENCIA**

Según cifras reportadas al SUI por las empresas de TPBC, al finalizar el año 2006, se reportaron 7.853.782 líneas en servicio en Colombia.

Esto equivale a un aumento del 1,74% con respecto al total registrado al 31 de diciembre de 2004 y a una teledensidad del 17%.

Por su parte, el consumo telefónico de los usuarios de las redes de TPBCL en el país, en promedio cayó para todos los estratos socioeconómicos. En los estratos 1 y 2 disminuyó en un 6%, en los estratos 3 y 4 en un 8%, mientras que en los estratos altos en un 12%. El consumo promedio tiene un rango de 196 impulsos (257 minutos aprox.) en el estrato mas bajo, a 402 impulsos (527 minutos aprox.) en el estrato no residencial.

La participación en el total del tráfico de interconexión entre redes locales aumenta semestre a semestre, de un 45% en el primer semestre de 2004 a un 49% en el primer semestre del año 2005. Por otra parte, la participación del tráfico de interconexión de las redes de TPBCL con redes de TPBCLD decreció durante el período de análisis, del 38% al 33%.

Finalmente, con respecto a la calidad en el servicio de TPBCL en Colombia, durante el primer semestre de 2005 se obtuvieron los siguientes resultados, para los diferentes indicadores que componen el factor de ajuste por calidad (Q)<sup>iii</sup>: en promedio se toman 1,19 días para la reparación de daños (TMRD) y 5,46 días para la instalación de una nueva línea (TMINL) y se tienen 15,53 daños por cada 100 líneas.

### **2.1.1 NÚMERO DE COMPETIDORES**

En la actualidad existen en Bogotá dos empresas que ofrecen excelentes servicio, tarifas y un adecuado servicio al cliente estas son ETB y TELECOM, esta es la competencia a la cual esta sometida EPM Bogotá.

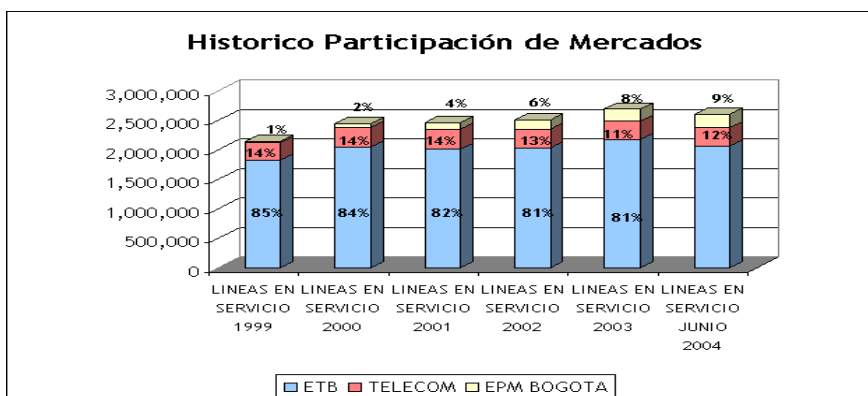
El sector de las telecomunicaciones es un negocio donde sólo pueden estar las grandes empresas, ya que las pequeñas empresas no tienen la capacidad para hacer una renovación tecnológica que les permita competir. Por eso el sector de las telecomunicaciones se verá abocado a concentrarse.

Para los negocios de telecomunicaciones se necesitan más socios estratégicos que socios inversionistas, porque el problema no es sólo de caja, sino de quien sepa operar el negocio, debe contar con experiencia global. El mercado colombiano en el mundo de las telecomunicaciones es tan pequeño que no es posible subsistir solos. Por ejemplo no hay ninguna empresa colombiana que esté en capacidad de meterse sola en la licitación de PCS.

Colombia se consolida cada vez más en tres operadores grandes, (Telecom, ETB y EPM) que a largo plazo pueden terminar en dos y estos dentro de un tiempo van a tener que buscar para sus empresas o para negocios específicos, socios estratégicos.

Sin embargo, en el futuro no podrá volver a hacerse en Colombia negocios de telecomunicaciones con el esquema utilizado en el pasado en los Joint Ventures. La modalidad del negocio con socios estratégicos debe ser con capital accionario o en negocios específicos, donde el proveedor efectivamente corra riesgos. Debe existir un capital de riesgo, el inversionista debe venir aquí a arriesgar, con reglas de juego muy claras. El mercado colombiano en el mundo de las telecomunicaciones es tan pequeño que no es posible subsistir solos. Por ejemplo, no hay ninguna empresa Colombiana que esté en capacidad de meterse sola en la licitación de PCS.

## Gráfico 2. Histórico Participación de Mercado



Fuente: Comisión de Regulación de Telecomunicaciones (CRT)

### 2.1.2 DISTRIBUCIÓN DEL TAMAÑO DE LOS PARTICIPANTES

En la tabla que encontramos a continuación podemos observar las empresas que se encuentran el mercado de las telecomunicaciones y cual ha sido su participación dentro de el. Podemos observar que EPM BOGOTA, a pesar de tener la menor participación, año tras año ha aumentado el número de clientes.

Tabla No. 1. Tamaño de los Competidores

EMPRESA	LÍNEAS EN SERVICIO 1999	LÍNEAS EN SERVICIO 2000	LÍNEAS EN SERVICIO 2001	LÍNEAS EN SERVICIO 2002	LÍNEAS EN SERVICIO 2003	LÍNEAS EN SERVICIO JUNIO 2004
<b>ETB</b>	1,821,769	2,043,411	2,007,003	2,035,553	2,176,762	2,063,458
<b>TELECOM</b>	297,447	334,216	340,833	308,305	308,000	308,000
<b>EPM BOGOTA</b>	26,184	66,432	106,770	161,168	205,259	230,165
<b>TOTAL</b>	<b>2,145,400</b>	<b>2,444,059</b>	<b>2,442,032</b>	<b>2,505,026</b>	<b>2,690,021</b>	<b>2,601,623</b>

Fuente: CRT

La empresa ETB cuenta 2.063.458 líneas instaladas y con una participación en el mercado de 79%, TELECOM con un 12% y EPM BOGOTA un 9%.

## **2.2 SEGUNDA FUERZA: PRODUCTOS SUSTITUTOS**

Para la industria de la telefonía fija, podemos considerar como productos sustitutos los siguientes:

- ∞ Telefonía Móvil
- ∞ Internet

## **2.3. TERCERA FUERZA: PODER COMPRADOR**

El poder de compra en el consumidor es nulo, los compradores tienen que escoger entre una de las tres empresas que prestan el servicio de telecomunicaciones en el mercado; en algunas ocasiones utilizan ofertas especiales realizadas por las empresas para agotar capacidad disponible y los precios marginales pueden ser una cosa más común. El uso constante de estas formas de precios puede conducir a que los compradores deliberadamente se demoren en comprar ciertos servicios con la expectativa de que se van a producir rebajas.

Los compradores de servicios pueden buscar el servicio dentro de ciertas zonas geográficas o de tiempo. El grado de competencia que opera dentro de estos límites influye en los precios cobrados.

De igual manera, es importante tener en cuenta que las tarifas de todos los servicios y/o productos están sujetas a regulación oficial, a regulación formal o a regulación del mercado.

## **2.4 CUARTA FUERZA: PODER DE PROVEEDORES**

El poder de negociación de los proveedores en este mercado es mínimo, esto se debe a que en la actualidad no existe un único proveedor (monopolio); en la actualidad existen gran cantidad de contratistas que sin importar las reglas exigidas por EPM, los cuales deciden trabajar con la empresa.

## **2.5 QUINTA FUERZA: BARRERAS DE ENTRADA**

El ingreso al mercado de las telecomunicaciones es un poco complicado, debido a la alta tecnología que requiere implementar cualquiera de los servicios que se prestan, aunque no se debe descartar que existan empresas extranjeras que deseen invertir su capital en este sector. De todas maneras, es importante resaltar que cualquier empresa que quisiera formar parte de este mercado debe someterse a las normas establecidas por cada uno de los organismos de vigilancia y control que rigen este tipo de empresas.

## **2.6 PAPEL DEL GOBIERNO**

De acuerdo con el mandato constitucional y, específicamente los artículos 367 a 370, se expidió la Ley 142 de 1994 o “ley de los servicios públicos domiciliarios”. Esta Ley faculta a la Comisión Reguladora de Telecomunicaciones para regular los monopolios de telecomunicaciones cuando la competencia no sea posible; si existe competencia debe promoverla entre los agentes que presten estos servicios públicos procurando que no haya abuso de la “Posición Dominante”<sup>iv</sup>, que los servicios sean de calidad y que su operación sea económicamente eficiente.

Así mismo, faculta a la CRT para establecer los procesos de adjudicación de licencias y para fijar parámetros de calidad, eficiencia y satisfacción del usuario.

Por su parte, la Ley 142 de 1994, en el ámbito de aplicación incluye entre los servicios públicos domiciliarios, la telefonía pública conmutada y la telefonía de larga distancia nacional e internacional. De esta manera, se establece una división normativa y regulatoria entre los servicios públicos de telecomunicaciones domiciliarios y no domiciliarios. Esta división de los servicios públicos ha generado controversia, habiendo defensores y detractores, aunque por ahora, prevalece la separación organizativa y regulatoria.

### **Tabla No. 2 ORGANIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES ENCOLOMBIA**

<b>Ministerio de Comunicaciones</b>	<b>Comisión Reguladora de Telecomunicaciones CRT</b>
↓	↓
<b>Planeación, Control y vigilancia de los servicios públicos no domiciliarios</b>  (valor agregado, telefonía móvil, servicio al portador, trunking, espacio radiomagnético, redes privadas etc)	<b>Autoridad de regulación para todos los servicios</b>  (Telefonía local, larga distancia, Tarifas, acceso a interconexión, valor agregado, , telefonía móvil, servicio al portador, trunking, redes privadas etc)
↓	↓
<b>Superintendencia de industria y comercio</b>  Autoridad de Vigilancia y Control del Régimen de libre y leal competencia para los servicios no domiciliarios.	<b>Superintendencia de servicios públicos domiciliarios</b>  Funciones de vigilancia y control para los servicios públicos domiciliarios

Fuente: CRT, Comisión de Regulación de Telecomunicaciones Estudio de las Telecomunicaciones en Colombia 1998 2001

**El Ministerio de Comunicaciones** formula la política general de cumplimiento obligatorio para todas las entidades públicas del sector. Entre sus funciones se destacan la administración y el control del espectro radio magnético que es un bien público. En este sentido, otorga permisos para la utilización de frecuencias, administra y asigna la ubicación espacial del recurso satelital y autoriza el establecimiento de redes de telecomunicaciones, así como su ampliación, modificación o renovación. Por otra parte, el Ministerio a través del Fondo de Comunicaciones desarrolla proyectos orientados hacia la universalización de los servicios básicos de telecomunicaciones.

**La Comisión Reguladora de Telecomunicaciones (CRT)**, fue creada por la Ley 142 de 1994, con el objeto de regular y promover la competencia en el sector de las telecomunicaciones. En este sentido, la CRT promueve condiciones de mercado que conduzcan a las empresas a operar eficientemente y previene situaciones de abuso de posición dominante. Otras de sus funciones son la definición de indicadores para evaluar la eficiencia empresarial, fijar tarifas, fijar los cargos de acceso a las redes públicas y señalar los casos en los que se aplica el régimen de libertad vigilada. También actúa como mediador de los conflictos entre los operadores a fin de garantizar la competencia leal.

Adicionalmente, la CRT expidió normas para la protección de lo usuarios no domiciliarios estableciendo las condiciones mínimas de facturación y normas sobre llamada en espera, llamadas completadas, buzón de mensajes y la obligación de ofrecer servicios de

identificación de llamadas.

**Superintendencia de Servicios públicos domiciliarios.** Es un organismo de carácter técnico, creado por la Constitución de 1991, para que ejerza el control, la inspección y la vigilancia de las entidades prestadoras de servicios públicos domiciliarios. Entre sus funciones están la imposición de sanciones por incumplimiento, atender quejas y reclamos de los usuarios, publicar evaluaciones de gestión realizadas a los prestadores y proporcionar la información pertinente a quien la solicite. También emite conceptos a las Comisiones de Regulación y Ministerios que así lo requieran, en relación con los servicios públicos domiciliarios. La Superintendencia hace un seguimiento de los resultados financieros, indicadores técnicos y de gestión, generando así sistemas de información uniformes para las empresas vigiladas que deben reportar anualmente sus cuentas.

**Superintendencia de Industria y Comercio** Por medio de la Ley 1130 de 1999, se le otorgó a esta Superintendencia la facultad de inspeccionar y vigilar la libre y leal competencia en los servicios públicos no domiciliarios de telecomunicaciones.

## 2.7. CADENA DE VALOR Y VENTAJA COMPETITIVA

**Gráfico No.3 Cadena de valor y Ventaja Competitiva**

A P O Y O	<b>INFRAESTRUCTURA:</b> Infraestructura en red alambrica con anillos de fibra optica, Infraestructura inalambrica con tecnologia CDMA, movilidad de esta infraestructura, equipos y sitios de PHS, DLC` s, centrales estrategicamente ubicadas, puntos de atencion agiles en zonas de cobertura y de alto trafico como supermercados-				
	<b>RECURSO HUMANO:</b> Personal Técnico altamente y en constante capacitación, modelo de gestión por competencias, baja rotación, estímulos por resultados (salarios variable).				
	<b>ABASTECIMIENTO:</b> disponibilidad de equipos, líneas e infraestructura necesaria para cubrir los requerimientos del sistema y del mercado, así como la movilidad y fácil reacondicionamiento de esta infraestructura.				
	<b>TECNOLOGIA:</b> utilización de software de ultima generación, para el empleo de tecnologías como CDMA, xDSL, así como en aplicaciones administrativas, financieras y comerciales				
P R I M A R I A S	<b>LOGISTICA INTERNA:</b>	<b>OPERACIONES</b>	<b>LOGISTICA EXTERNA</b>	<b>VENTAS</b>	<b>SERVICIO</b>
	Contratación con régimen privado	monitoreo y vigilancia al sistema 24 horas todos los días	Tercerizacion de actividades donde no eficientes	Venta personalizada	Atención a través del call center del grupo EEPPM
	Disponibilidad de recursos financieros y administrativos.	constante mantenimiento al sistema	contratos de mantenimiento de infraestructura y conexión	Canal de venta puerta a puerta	Atención de servicio 24 horas y 7 días
	Aseguramiento en la calidad de procesos normas iso 9000	Sistema de respaldo de energía, y doble cobertura en servicio	distribución de facturas tercerizada, de manera eficiente.	ventas a través de puntos de atención, call center y pagina web	Puntos de atención ágiles y en lugares de facil acceso
proceso de facturación ágil y de gran calidad	respuesta a requerimientos en menos de 3 horas	tercerizacion del parque automotor y transportes	tramitación en menos de 24 horas de una solicitud y asignación de línea	Atención en la pagina web y canal de Internet.	

Fuente: ESP

## **2.7.1. ACTIVIDADES DE APOYO**

Indirectamente dan valor agregado a cada uno de los servicios ofrecidos por EPM BOGOTA.

### **2.7.1.1 Abastecimiento**

Las centrales son en su totalidad digitales, para monitorear en vivo el canal de comunicaciones de los clientes corporativos y detectar cualquier falla.

La empresa cuenta con los mejores estándares de servicio en atención al cliente: mesa de ayuda 7x 24h, la mejor disponibilidad y el mejor tiempo de respuesta a cualquier falla.

La empresa cuenta con un soporte técnico bastante ágil; para el mes de enero, el porcentaje de reparación del servicio antes de 48 horas está en 97,01 por ciento. Y el tiempo medio de reparación de daños está en 20 horas.

### **2.7.1.2 Infraestructura**

En red alambica con anillos de fibra óptica

Inalámbrica con tecnología CDMA

Equipos y sitios de PHS, DLC'S

Centrales estratégicamente ubicadas

Puntos de atención ágiles en zonas de cobertura y de alto tráfico como supermercados.

### **2.7.1.3 Administración del Recurso Humano**

Cuenta con personal técnico altamente capacitado

Modelo de gestión por competencias

Baja rotación de personal

Estímulos por resultados



#### **2.7.1.4 Tecnología**

Utilización de software de última generación, no solo en procesos tecnológicos, sino también en aplicaciones administrativas, financieras y comerciales.

Empleo de tecnologías como CDMA, x DSL

### **2.8. ACTIVIDADES PRIMARIAS**

Todas estas actividades son aquellas que adicionan directamente un valor agregado a cada uno de los servicios y/o productos de EPM.

#### **2.8.1. LOGÍSTICA INTERNA**

Disponibilidad de recursos financieros y administrativos.

Contratación con régimen privado

Aseguramiento en la calidad de los procesos. Normas ISO 9000

Proceso de facturación ágil y de alta calidad

#### **2.8.2 OPERACIONES**

Monitoreo y vigilancia al sistema 24 horas todos los días

Constante mantenimiento al sistema

Sistema de respaldo de energía y doble cobertura en servicio

Respuesta a requerimientos en menos de 3 horas.

#### **2.8.3 LOGÍSTICA EXTERNA**

Tercerización de actividades donde no son eficientes los contratos de mantenimiento de infraestructura y conexión.

Distribución de facturas tercerizada, de manera eficiente y cuyo proceso es constantemente monitoreado.

Tercerización del parque automotor y transportes

#### **2.8.4 VENTAS**

Proceso de venta personalizado

Canal de venta puerta a puerta

Venta a través de puntos de atención, call center y pagina Web

Tramitación en menos de 24 horas de una solicitud y de la asignación de la línea.

#### **2.8.5 SERVICIOS**

Atención a través de call center del grupo EEPPM

Atención de servicio 24 horas y días

Puntos de atención ágiles y en lugares de fácil acceso

Atención en la página web y canal de internet<sup>v</sup>

### **CAPITULO 3 SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN SUI**

#### **3.1. QUÉ ES EL SUI?**

El SUI (Sistema Único de Información) es un sistema aplicado en la Superintendencia de Servicios Públicos, el cual busca unificar y consolidar información del sector de servicios públicos buscando eliminar diferencias de información y duplicidad de esfuerzos. Cuenta con cuatro tópicos y 45 formularios en donde se recopila la información Administrativa, Técnica, Financiera y Comercial de los prestadores de Servicios Públicos.

El sistema Único de Información está compuesto esencialmente por dos componentes, unos utilizados para vigilancia y control labor principal de la SSPD y otros para registro.

#### **EVOLUCIÓN DEL SUI**

A través de la Ley 142 de 1994 (Ley de Servicios Públicos), se dio origen a la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios - SSPD, quien tiene como funciones principales el control, inspección y vigilancia de empresas prestadoras de servicios

públicos, y es el ente encargado de mantener un registro actualizado de las entidades que prestan los servicios públicos, establecer sistemas de información uniformes de información y contabilidad.

En los años 80 cuando aún no existía la SSPD, las entidades gubernamentales sólo se preocupaban por conocer las condiciones en la prestación de los servicios de agua potable, alcantarillado y aseo, pero no para telecomunicaciones, por lo que se recopilaba información de varios índoles, la cual no se alcanzaba a procesar.

La SSPD buscó en cumplimiento de sus obligaciones y con el fin de interactuar con las empresas vigiladas recolectar información creando así el **RENASER** (Registro Nacional de Empresas de Servicios Públicos) el cual consistía en construir un registro de prestadores de servicios públicos de carácter nacional, apoyándose en los municipios, mas exactamente en las personerías municipales.

Por esta razón se implementa un formulario en papel, el cual se remitía a los personeros municipales con el fin de que informaran sobre la existencia de empresas prestadoras de servicios públicos en la jurisdicción de sus municipios. Así las cosas, la SUPERINTENDENCIA, elabora un formulario, que denominó **RENASER**, dirigido a los prestadores, donde se le solicita la siguiente información:

- ☞ Identificación y naturaleza de la Empresa
- ☞ Servicios y actividades que presta
- ☞ Composición de capital
- ☞ Junta directiva
- ☞ Información de herramientas informáticas que posee la empresa.

Mientras la SSPD recolectaba esta información, la Oficina de informática de esta misma entidad construía una herramienta informática la cual permitiría el ingreso y mantenimiento de información de registro de los prestadores hoy RUPS. A los prestadores que enviaban la información requerida y eran ingresados en el sistema RENASER, se les entregaba un número único de identificación de registro, similar al NIT denominado NUIR<sup>vi</sup> (Ej: 1-11001000-2. el cual acredita a la empresa como un prestador de servicios públicos), el cual está constituido por un número de un dígito que hace

referencia al sector del servicio público al que pertenece el prestador (1: Acueducto, Alcantarillado o Aseo; 2: Energía, Gas Natural y GLP; 3: Telefonía y 4: Multiservicios), un número de seis dígitos el cual se conforma por el código Dane del departamento, municipio y centro poblado donde se encontraba el domicilio del prestador, y por último por un número de una posición que representa un consecutivo de la existencia de la empresa en un mismo sector y ubicación Dane.<sup>vii</sup> El ingreso de esta información al sistema de registro lo soportaba nada más que el formulario enviado por la empresa prestadora.

Por otra parte, la SSPD con el fin de registrar aquellas empresas que están legalmente constituidas implantó un procedimiento de registro donde los prestadores previamente realizaban una solicitud de registro, anexando documentación legal la cual soportaba la información consignada en el formulario, la cual era estudiada por las correspondientes Superintendencias Delegadas quienes autorizaban el ingreso del registro y otorgamiento del NUIR al prestador.

Paso seguido, la SSPD a través de las Superintendencias Delegadas<sup>viii</sup> para cada sector de servicio público y con un número significativo de prestadores, establece y define variables y datos que le permitan construir información para el control y vigilancia de los prestadores. En el desarrollo de este ejercicio nacen los ya conocidos "Tópicos de Información", como lo son el Tópico Comercial, Tópico Técnico, Tópico Administrativo y Financiero y las periodicidades que aplicaban, encontrando dentro de cada uno de ellos un número de formularios que debían diligenciar los prestadores según lo establecido en la Ley y la Regulación dando lugar a los formularios de **SIVICO** organizados y presentados en los diferentes tópicos.

El SIVICO y los formularios que este contenía fueron realizados inicialmente por la Delegada de Energía y Gas, e implementados en XLS y enviados a todas las empresas del sector que se encontraban registradas en el RENASER hoy RUPS (Registro Único de Prestadores de Servicios). En términos de contenido y herramienta tecnológica, implementa el SIVICO, la Delegada de Acueducto, Alcantarillado y Aseo y posteriormente la Delegada de Telecomunicaciones. Esta última Delegada fue la que mejor desarrolló el sistema y logró aglutinar el sector en torno suyo a tal punto que se convirtió en el precursor del SUI y le aportó a este nuevo sistema la información del sector de Telefonía Pública Básica Conmutada en una base de datos relacional, en Oracle, desde 1997 hasta

el 2002 año en que comenzó operaciones el SUI.<sup>ix</sup>

Todos los formatos se entregaban y aun se siguen entregando para periodos determinados tal como la establece la Regulación para cada sector algunos se presentaban de forma trimestral, otros semestralmente y otros anualmente, los cuales los debían entregar en un diskette a un conjunto de empresas previamente seleccionadas por la Delegada correspondiente (registradas en RENASER), vía correo certificado. Como respuesta ante este requerimiento, el vigilado enviaba su información, por este mismo medio. Estos archivos o libros (Excel), eran llevados a un recurso de red organizado previamente para este fin, por el funcionario asignado a un grupo de empresas.

A efectos de control y vigilancia, la Superintendencia Delegada, extraía información del mencionado recurso, para un período, tópico y formulario determinado, obteniendo un consolidado de empresas el cual lo consignaba, igualmente en hojas de cálculo. De esta manera y en términos generales, la Superintendencia Delegada de Acueducto, Alcantarillado y Aseo, gestionaba la información recibida por los prestadores.

El sector de servicios públicos presentaba grandes dificultades de calidad y oportunidad de la información, debido a la existencia de aproximadamente 3.000 prestadores de servicios públicos caracterizados por su heterogeneidad en cuanto a los servicios prestados, cobertura, infraestructura operativa y tecnológica y recursos financieros. Así mismo, se presentaban múltiples requerimientos de información generados por parte de los agentes responsables de la planeación, regulación, vigilancia y control a nivel nacional y territorial.<sup>x</sup>

La variedad de información presentada por las empresas prestadoras incrementó la cantidad de solicitudes sobre las asimetrías de información, razón por la cual se decidió estandarizar y unificar los requerimientos y las metodologías para la recolección, publicación y análisis de la misma.

Por lo anterior, se decidió administrar un SISTEMA UNICO DE INFORMACION que sirviera como su nombre lo indica para ser “**UNICO**” y como referencia VERDADERA para el sector y para brindar información integral.

Pero por que razón la Superintendencia de Servicios Públicos creó el SUI? Por que ellos tienen la responsabilidad de establecer, administrar, mantener y operar el sistema único de información para los servicios públicos, SUI, de conformidad con lo establecido en la

Ley 689 de 2001.

El SUI centraliza las necesidades de información de las Comisiones de Regulación, los Ministerios y demás organismos gubernamentales que intervienen en la prestación de servicios públicos. Además, busca estandarizar requerimientos de Información y aportar datos que permitan a las entidades del Gobierno evaluar la prestación de los servicios públicos.

El SUI es un Sistema interinstitucional, que busca eliminar **asimetrías de Información**, y duplicidad de esfuerzos. Así mismo, garantiza la consecución de datos completos, confiables y oportunos permitiendo el cumplimiento de las funciones misionales, en beneficio de la comunidad.

Asimismo, cabe mencionar como objetivo del SUI el hacer más eficaz la gestión de las entidades del estado vinculadas al Sistema y mantenerla en concordancia con las políticas de Gobierno en línea. Además, evitar la duplicidad de funciones en materia de información, en concordancia con lo establecido por los Ministerios, y las Comisiones de regulación que están trabajando en conjunto con la Superintendencia.

Por otro lado este sistema le permite a la SSPD para el desarrollo de sus funciones misionales, establecer requerimientos de información que permiten apoyar las funciones asignadas a las Comisiones de Regulación.

Adicionalmente, la tecnología que esta en auge y el mejoramiento continuo permite a las entidades estatales obtener herramientas tecnológicas que facilitan el desarrollo de los procesos de inspección, vigilancia y control.

### **Entidades usuarios**

Cerca de 14 entidades gubernamentales tienen convenio para el intercambio de información o emplean información del sistema.

En la actualidad, 14 entidades gubernamentales cuentan con convenio para acceder a la información reportada al SUI o trabajan de manera conjunta, día a día, en las diferentes actividades de sostenibilidad del sistema. Estas entidades son:

∞ Ministerio de Comunicaciones.

- ∞ Comisión de Regulación de Agua Potable y Saneamiento Básico -CRA.
- ∞ Comisión de Regulación de Energía y Gas - CREG.
- ∞ Comisión de Regulación de Telecomunicaciones - CRT.
- ∞ Departamento Nacional de Planeación - DNP.
- ∞ Contraloría General de la República - CGR.
- ∞ Contaduría General de la Nación.
- ∞ Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE.
- ∞ Instituto de Planeación y Promoción de Soluciones Energéticas. IPSE.
- ∞ Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales de Colombia - IDEAM  
- ASOCARS.
- ∞ Unidad de Planeación Minero Energética - UPME.
- ∞ Superintendencia de Industria y Comercio - SIC.
- ∞ Superintendencia de Servicios Públicos.
- ∞ Policía Nacional
- ∞ Y usted

Más de 520 Prestadores de Servicios Públicos reportan información al SUI. Hoy en día reportan al SUI 251 prestadores de AAA, 37 de Telecomunicaciones, 133 de Gas combustible y 108 de Energía.

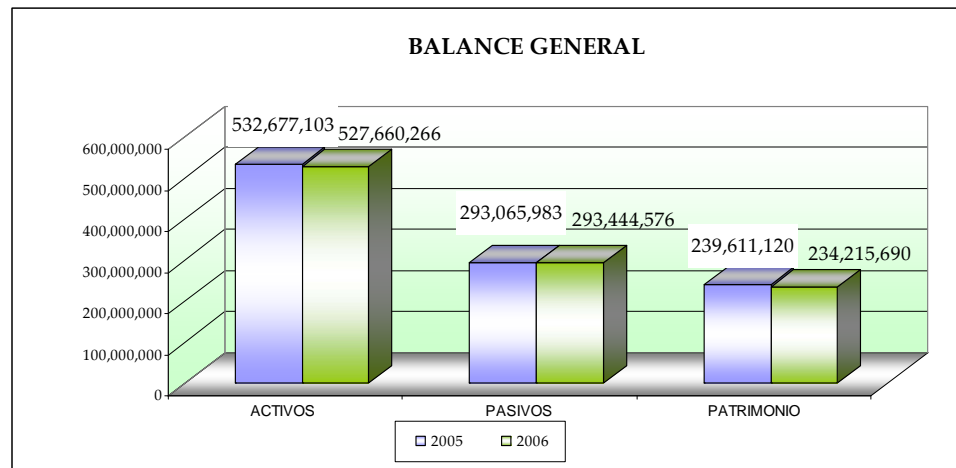
## CAPITULO 4

### ANALISIS FINANCIERO DE INFORMACIÓN REPORTADA AL SUI

#### 4.1. BALANCE GENERAL

En el [Anexo No. 1](#) se puede observar el Balance General de la empresa EPM Bogotá S.A. ESP. en la cual se muestra la situación financiera de la misma para la vigencia 2006. Esta información se obtiene del Sistema Único de información – SUI de la Superintendencia de Servicios Públicos y es la base de la comparación que se hace en este trabajo con lo reportado en libros.

Gráfico 4. Comparativo Balance General 2005-2006



Fuente:SUI

Por lo anterior, nos permitimos realizar un análisis sobre la variación de 2005 a 2006 para estos Estados Financieros:

- ☞ Al finalizar el año 2005 EPM Bogotá posee activos por \$532.677 millones, sus pasivos ascienden a \$293.065 millones y el patrimonio suma más de \$239.611 millones.



- ∞ Al finalizar el año 2006 EPM Bogotá posee activos por \$527.660 millones, sus pasivos ascienden a \$293.444 millones y el patrimonio suma más de \$234.215 millones.

Con relación al año inmediatamente anterior la empresa registró una disminución en los saldos de sus activos y patrimonio, y se presenta un leve aumento en los pasivos.

- ∞ Al finalizar el año 2005 los activos totales de la empresa están compuestos en un 6,90% por activos corrientes y un 93,1% por activos no corrientes.
- ∞ Al finalizar el año 2006 los activos totales de la empresa están compuestos en un 6,16% por activos corrientes y un 93,84% por activos no corrientes; los cuales se detallan a continuación:

## **ACTIVOS**

### **ACTIVO CORRIENTE**

Los activos corrientes de la Empresa en el año 2006, ascienden a \$32.528 millones; los cuales registran un disminución de \$1.266 millones en respecto al año 2005. En esta variación incidieron los siguientes rubros:

El efectivo que tiene una participación dentro del activo corriente del 44%; presentó una disminución con respecto al 2005, de \$15.756 millones, puesto que pasó de \$14.956 millones a \$14.940 millones. Esta disminución se originó en la cuenta de bancos de moneda nacional, la cual disminuyó en la misma proporción que el rubro de efectivo.

Así mismo, el rubro de deudores que compone el 50% de estos activos, presentó una variación negativa de \$730.326 millones como consecuencia principalmente de las disminuciones presentados en las cuentas de reclamaciones e indemnizaciones a compañías de seguros y otros deudores.

Los rubros de Inversiones, inventarios y otros activos que en total aportan en un poco más del 6% a los activos corrientes.

## **CARTERA**

Al cierre del año 2005 la cartera del servicio de telecomunicaciones representa el 70% de los deudores en el activo corriente.

Al cierre del año 2006 la cartera del servicio de telecomunicaciones representa el 50% de los deudores en el activo corriente, esta cartera se disminuyó en \$730 millones, al pasar de \$16.885 millones a \$16.155 millones.

Las cuentas por cobrar de telefonía local para el año 2006 equivalen al 42,8% del total de la cartera del servicio de telecomunicaciones sumando más de \$5.940 millones. Por otra parte, las cuentas por cobrar de enlaces locales equivalen a \$2.936 millones y los servicios telemáticos y de valor agregado corresponden a \$2.796 millones.

Con relación a la antigüedad de la cartera en el servicio de telecomunicaciones, el 88% corresponde a las cuentas no vencidas, seguido por las vencidas entre 1 y 30 días que participan con un 6,48%; lo refleja que la empresa está tomando acciones para evitar tener cartera vencida con una antigüedad alta.

## **ACTIVO NO CORRIENTE**

Los activos no corrientes de EPM Bogotá a 31 de diciembre de 2005 suman más de \$495.944 millones los que representa el 93,1% del total de los activos. En comparación con el año 2006 los activos no corrientes muestran una variación negativa equivalente a \$2.899 millones con respecto al 2005, que porcentualmente refleja una disminución del 0.61% como consecuencia principalmente de una disminución no significativa en el rubro de propiedad, planta y equipo.

El rubro con mayor participación en el año 2006, es el de propiedad planta y equipo que compone el 95.72% de los activos no corrientes puesto que asciende a \$474.662 millones; con relación al año 2005 este rubro presentó una disminución de \$2.899 millones que porcentualmente equivalen a 0.61%; esta variación fue consecuencia

principalmente de la enajenación y dadas de baja de equipos para el servicio de telefonía local, por la nueva tecnología.

Por el contrario, el rubro de deudores redujo significativamente su saldo en el año 2006, frente al registrado al cierre del año 2005 pasar de \$6.551 millones a \$4.644 millones. Lo anterior se debe a que la empresa tiene estrategias para recuperación de cartera difícil y adicionalmente políticas para castigar la cartera una vez esta tenga un vencimiento superior a 360 días.

## **PASIVOS**

Al finalizar el año 2005 EPM Bogotá adeuda más de \$ 293.065 millones, Con relación a la cifra registrada en el año 2006 se observa un incremento de \$379 millones. Esta variación fue originada por el efecto del aumento en los pasivos corrientes la cual fue de \$25.913 millones (equivalentes a un 74.21%) y a la disminución en los pasivos no corrientes por mas de \$25.534 millones equivalentes al 10%.

### **PASIVO CORRIENTE**

El pasivo corriente a 2005 tiene un valor de \$ 34.917 millones que representan el 12% del total de los pasivos de la empresa. En comparación con el año 2006 muestra un aumento equivalente al 74,21%, esta variación fue consecuencia del aumento en el rubro de operaciones de crédito público, las cuentas por pagar, pasivos estimados y de las obligaciones laborales.

Las operaciones de crédito público pasaron de \$3.109 millones en el año 2005 a \$28.663 millones en el año 2006 lo que equivale a un aumento del 822%. Como consecuencia de esta variación la participación de este rubro dentro de los pasivos corrientes pasó del 8.9% año 2005 y a 47.11% en el año 2006.

Las cuentas por pagar en el año 2005, componen el 38% de los pasivos corrientes, este porcentaje aumentó en relación con el registrado en el año 2006 que fue del 4.1%.

El pasivo estimado de corto plazo aumento en \$937 millones en el año 2006, es decir en mas del 23.1%; esta variación produjo un cambio en la participación de este rubro dentro de los pasivos corrientes ya que en el año 2005 equivalía al 11.57% y en el 2006 al 8.18%.

## **PASIVO NO CORRIENTE**

El pasivo no corriente en el año 2005 corresponde al 88% del total de pasivos de EPM Bogotá. Durante el año 2006 este pasivo presentó una reducción de \$25.535 millones, equivalentes al 9.5%. El pasivo no corriente esta integrado por:

Las operaciones de crédito público que representan el 79.41% de los pasivos no corrientes en el año 2005 presenta una disminución frente a la registrada durante el año 2006. Sin embargo, debido al incremento de otras cuentas que se describen a continuación, se produjo una disminución en el porcentaje de participación dentro de los pasivos no corrientes puesto que para el año 2006 esta fue de 77.1%.

Finalmente, la empresa registró para el año 2005 otros pasivos por valor de \$1.298 millones, los cuales se incrementaron en \$115 millones en comparación con el año 2006.

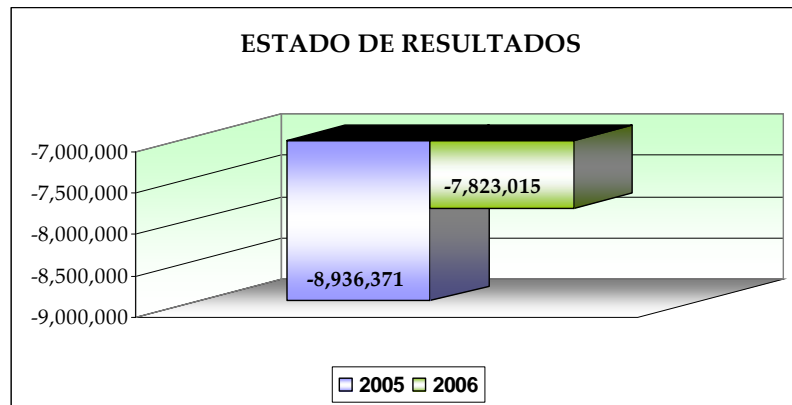
## **PATRIMONIO**

- Al finalizar en año 2005 el patrimonio de EPM Bogotá asciende a \$239.611 millones, mientras que para el año 2006 la empresa registro una disminución del patrimonio total por \$234.215, lo que refleja una disminución de \$5.396 millones.

## **4.2 ESTADO DE RESULTADOS**

En el [Anexo No. 2](#) Se observa la información del Estado de Ganancias y pérdidas para la vigencia 2006 y un comparativo de la misma con el año 2005. Con base en lo anterior, se realiza un análisis de la situación financiera de la empresa.

Grafico 5. Comparativo Estado de Resultados 2005-2006



Fuente: SUI

EPM Bogotá a 31 de diciembre de 2005 presentó una pérdida neta de \$8.936 millones; sin embargo, este resultado frente al obtenido al finalizar el año 2006 muestra una mejora, puesto que el registrado en dicho año fue una pérdida por mas de \$7.823 millones.

Los ingresos por ventas de servicios de EPM Bogotá suman mas de \$100.588 millones en el año 2005, registrando un incremento del 7.51% frente al resultado del 2006 equivalente a \$7.557 millones. Esta variación se produjo principalmente por que la Empresa, a partir del mes de agosto, recibe el 100% de los ingresos por cuanto se libera la participación del 60% que tenía Itochu Corporation sobre los mismos por el contrato de riesgo compartido - Joint Venture -.

Durante el periodo 2005 los costos de venta de servicio de telecomunicaciones ascendieron a mas de \$56.223 millones, en el año 2006, estos costos ascienden en \$69.607 millones, Lo anterior se produjo como consecuencia del incremento del en los costos de operación y mantenimiento, reflejando una variación de \$13.384 millones.

El incremento del 7.51 % en los ingresos operacionales y el aumento del 23.8% en los costos de la empresa año 2005 vrs 2006, arroja una variación negativa en utilidad bruta de \$5.826 millones puesto que pasó de \$44.363 millones en el año 2005 a \$38.538 millones en el año 2006.

Por otra parte, la empresa durante el año 2005 generó gastos de administración equivalentes a \$13.442 millones cifra que se incremento levemente con relación a las

registrada al finalizar el año 2006, la cual fue de \$13.805 millones. Por el contrario, los gastos de depreciaciones, amortizaciones y agotamiento presentaron una reducción significativa del 20.7% equivalente a \$2.504 millones como consecuencia de la disminución en los gastos tanto de provisión para riesgos no asegurados como provisión para contingencias.

Teniendo en cuenta las cifras descritas en el párrafo anterior EPM Bogotá obtuvo una utilidad operacional de \$18.855 millones en el año 2005, cifra considerablemente mejor que la alcanzada en el año 2006 que fue de \$15.169 millones.

Los otros ingresos aumentaron en más de \$2,895 millones, pasando de \$4.799 millones en el año 2005 a \$7.694 millones en el año 2006, lo que representa un aumento porcentual del 60%. Por el contrario, los otros gastos disminuyeron en \$4.800 millones, es decir, en un 17,28% producto principalmente del incremento en los intereses de obligaciones financieras de créditos obtenidos.

#### **4.3 INDICADORES FINANCIEROS**

[Anexo N. 3](#). En cuanto a los indicadores financieros cabe anotar que la Comisión de Regulación de Telecomunicaciones – CRT en la Resolución 087 de 1997 establece la forma de medición para las empresas de telecomunicaciones de estos índices, donde se observa la clasificación de Nivel de Riesgo de las empresas y se considera en que Nivel se encuentra la empresa. A continuación se muestran los parámetros que difieren de la forma estándar de calcular los indicadores financieros:

- ∞ Los días del periodo de las cuentas por cobrar corresponden a 180 días cuando la medición es de un semestre y 360 días si se trata del año completo.
- ∞ Para efectos de calcular el indicador prueba ácida se deben restar las cuentas por cobrar mayores a 90 días, cuyo resultado debe ser igual a la cifra reportada en el formato de cartera por estrato – SUI
- ∞ Los indicadores deben ser calculados con saldos sin ajustes por inflación.
- ∞ La tasa representativa del mercado -TRM utilizada para la obtención del indicador Ingresos por Empleado debe ser la publicada por el Banco de la República a la

fecha del periodo de reporte de los indicadores financieros. Es decir cuando se trata la medición de un semestre (30 de junio) y del año completo (31 de diciembre).

- ∞ En el indicador de ingresos por empleado para las ESP que se encuentren separadas por servicios, el número de empleados debe ser igual al total reportado en el formato Personal por categoría dispuesto en el SUI para el periodo correspondiente. Este formato permite que las empresas incluyan los empleados de planta, contratista y temporales.
- ∞ Para el cálculo del indicador ROIC se deberá tomar las cuentas 22, 23,26, 3, 3245 y 3250, correspondiente a los saldos del año inmediatamente anterior.
- ∞ En el indicador Margen EBITDA se deben restar los valores causados reportados en el formato SUI - Conceptos del EBITDA.
- ∞ La cifra que arroje el indicador ROIC, debe dividirse por el Índice de Precios al Consumidor – IPC, publicado por el DANE, cuando se trata de un semestre se toma el índice entre julio del año anterior y junio del periodo de medición y para efectos de obtener el resultado del indicador de un año completo se utiliza el dato del IPC acumulado a Diciembre 31 del correspondiente año de medición.

En el [Anexo N 3](#) se muestra el cálculo de los indicadores financieros para el año 2006.

La razón corriente muestra que la Empresa tiene en su activo corriente 0,57 peso por cada peso que adeuda en el corto plazo para el año 2006. Este resultado es menor que el obtenido en el año 2005 puesto que dicho año registro una razón corriente de 1.05.

El endeudamiento total de EPM Bogotá que refleja la participación de los acreedores en los activos, se incrementó del 53,22% durante el año 2005. Este endeudamiento corresponde en el 70% a compromisos de largo plazo en bonos de deuda pública. Para el año 2006 el endeudamiento es de 55.61%, es decir que por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, 53,22 centavos para el año 2005 y 55.61centavos para el año 2006 han sido financiados por los acreedores, en otras palabras los acreedores son dueños del 53.22% para el año 2005 y 55.61% para el año 2006, quedando los accionistas como dueños del complemento.

Al cierre del año 2005 el margen Ebitda refleja que por cada \$100 de los ingresos operacionales que obtuvo la Empresa, esta dispone de \$36 dentro de flujo de caja, para cubrir gastos de financiación. Para el año 2006 el margen Ebitda refleja que por cada \$100 de los ingresos operacionales que obtuvo la empresa, esta dispone de \$ 40,50 dentro del flujo de caja, para cubrir gastos de financiación.

El indicador de ingresos por empleado registró una valor en miles de dólares de U\$99,04, para el año 2005 lo que muestra una disminución con respecto al año 2006 de U\$96.79 miles de dólares. Esta variación se originó por los mayores ingresos y la reducción en la planta de personal, sin embargo, el indicador se ubica en rango II.

#### **4.4 ANALISIS DE LA SEGURIDAD SOBRE LA INFORMACIÓN REPORTADA AL SUI**

Una vez obtenida la información financiera reportada en el Sistema Único de Información – SUI se analizó la existente en libros encontrando lo siguiente:

Como se puede observar en el Anexo 1,2,3 (información suministrada por el SUI) y [Anexo N. 4](#) (información Libros EPM), la empresa reporta la misma información en el Sistema único de Información y en libros, lo que indica que toda la información es confiable tal como se muestra en el cuadro comparativo de reporte SSPD y reporte en libros. Ver [Anexo N. 5](#).



## VALORACIÓN EMPRESA EPM BOGOTÁ

Una vez realizada la valoración de EPM Bogotá S.A. ESP, como se muestra en el [Anexo N. 6](#), se evidencia lo siguiente:

La empresa EPM Bogotá en el año 2011 tendrá un valor aproximado de \$18.105.663, con un costo negativo para los accionistas de \$228.173,889, lo que indica decrecimiento de la misma.

### 5.1 ANALISIS DOFA

#### DEBILIDADES

- ∞ En el sector de Telecomunicaciones existen dos grandes competidores que ofrecen excelentes servicio, tarifas y un adecuado servicio al cliente estas son ETB y TELECOM, esta es la competencia a la cual esta sometida EPM Bogotá.
- ∞ El consumo telefónico de los usuarios de las redes de TPBCL en el país, en promedio cayó para todos los estratos socioeconómicos. En los estratos 1 y 2 disminuyó en un 6%, en los estratos 3 y 4 en un 8%, mientras que en los estratos altos en un 12%.
- ∞ ETB cuenta con una participación del 79%, con 2.063.458 líneas TELECOM con un 12% y EPM BOGOTA un 9%.

#### FORTALEZAS

- ∞ El sector de las telecomunicaciones es el segundo sector que más invierte en la infraestructura de Colombia.
- ∞ El ingreso al mercado de las telecomunicaciones es un poco complicado, debido a la alta tecnología que requiere implementar cualquiera de los servicios que se prestan, es importante resaltar que EPM Bogota forma parte de este mercado y

se acoge a las normas establecidas por cada uno de los organismos de vigilancia y control que rigen este tipo de empresas.

- ∞ La empresa cuenta con los mejores estándares de servicio en atención al cliente: mesa de ayuda 7x 24h, la mejor disponibilidad y el mejor tiempo de respuesta a cualquier falla.
- ∞ La empresa cuenta con un soporte técnico bastante ágil; para el mes de enero , el porcentaje de reparación del servicio antes de 48 horas está en 97,01 por ciento. Y el tiempo medio de reparación de daños está en 20 horas.
- ∞ EPM Bogota cuenta con Personal técnico altamente capacitado.
- ∞ Utilización de software de ultima generación, no solo en procesos tecnológicos, sino también en aplicaciones administrativas, financieras y comerciales.
- ∞ En Bogotá existen tres operadores que prestan el servicio de telefonía local e internacional: la Empresa de Teléfonos de Bogotá -ETB, Empresas Públicas de Medellín -EPM Bogotá y Capitel.

## **AMENAZAS**

- ∞ Para los negocios de telecomunicaciones se necesitan más socios estratégicos que socios inversionistas, porque el problema no es sólo de caja, sino de quien sepa operar el negocio, con experiencia global. El mercado colombiano en el mundo de las telecomunicaciones es tan pequeño que no es posible subsistir solos. Por ejemplo no hay ninguna empresa colombiana que esté en capacidad de meterse sola en la licitación de PCS.
- ∞ Colombia se consolida cada vez más en tres operadores grandes, (Telecom, ETB y EPM) que a largo plazo pueden terminar en dos y estos dentro de un tiempo van a tener que buscar para sus empresas o para negocios específicos, socios estratégicos.

- ∞ El poder de negociación de los proveedores en este mercado es mínimo, esto se debe a que en la actualidad no existe un único proveedor (monopolio); en la actualidad existen gran cantidad de contratistas que sin importar las reglas exigidas por EPM, deciden trabajar con la empresa.
- ∞ El crecimiento de telefonía fija es inferior al 2%, debido especialmente a que hoy en día la telefonía móvil se ha convertido en un sustituto de la fija. De otro lado los mercados importantes están cubiertos un 100%, por lo tanto los crecimientos sólo se están dando en los estratos bajos. La densidad en diciembre de 2002 se ubicaba en 17,2 (7,5 millones de usuarios). Se estima que el 2003 terminó con una densidad del 17,34 (7,66 millones), para una variación de 1,82%.

## **OPORTUNIDADES**

- ∞ El crecimiento en el sector de las telecomunicaciones y el ingreso de nuevas tecnologías permite que las empresas de este sector ofrezcan múltiples paquetes que incluyen Televisión, Internet y Telefonía.
- ∞ El gobierno nacional ampliará la cobertura de las comunicaciones de todo el País, especialmente en las vías para apoyar la lucha contra el terrorismo, el secuestro y la piratería terrestre, con el objetivo de fortalecer la solidaridad y la convivencia ciudadana.
- ∞ El ingreso del nuevo marco regulatorio creado por la CRT, el cual se está implementando en el sector de las telecomunicaciones permite el mejoramiento en el cobro del servicio de telefonía, permitiendo que el cálculo adecuado de los minutos consumidos por los usuarios.
- ∞ La continúa vigilancia de las empresas de Telecomunicaciones por parte de la Superintendencia de Servicios Públicos que permite la competencia Leal entre las empresas de Telecomunicaciones.

Una vez realizada la valoración y el análisis DOFA se estableció que la empresa EPM

Bogotá es competitiva dentro del sector de las telecomunicaciones en Bogotá. Adicionalmente, al formar parte del grupo EPM conformada por EPM Telecomunicaciones, Emtelsa y Telefónica de Pereira muestran un fortalecimiento dentro del sector en el país, razón por la cual se aconseja invertir en la empresa para aquellas personas que así lo desearán realizar.

Por último, se puede concluir que la información reportada ante la SSPD es real y confiable y que los usuarios pueden acceder a toda clase de datos con la certeza que las cifras reportadas son reales.

## CONCLUSIONES

- ∞ Aunque se observaron falencias en el cargue de información de los tópicos comercial y técnico no se evidenciaron problemas con el tópico financiero, lo que indica que la información presentada a los usuarios es confiable.
- ∞ Por otro lado se puede evidenciar que la empresa EPM Bogotá representa para la ciudad una oportunidad en Telecomunicaciones y que el crecimiento se evidencia en el cubrimiento de la empresa de un año a otro.
- ∞ De acuerdo con la metodología de clasificación establecida en la Resolución CRT 087de 1997 y los resultados obtenidos en los indicadores financieros de clasificación correspondientes al año de 2006, EPM Bogotá S.A ESP presenta un **NIVEL DE RIESGO FINANCIERO MODERADO.**
- ∞ Aunque la empresa ha tenido pérdidas en los últimos años, se observa en la valoración que tiene un valor de \$18.105.663
- ∞ EPM Bogotá presenta oportunidades significativas, dado que en la actualidad ofrece paquetes completos de Televisión, Internet y telefonía a costos asequibles a los usuarios.

---

<sup>i</sup> [www.epmbogota.com](http://www.epmbogota.com)

<sup>ii</sup> [www.epmbogota.com](http://www.epmbogota.com)

<sup>iii</sup> El factor de ajuste de calidad Q hace referencia a la ponderación que se hace con base en la Resolución CRT 087 de 1997 de los siguientes aspectos: Nivel de Satisfacción del usuario, Tiempo medio de reparación de daños, Tiempo Medio de Instalación de Nuevas Líneas, Número de daños por cada 100 líneas en servicio

<sup>iv</sup> La Posición dominante hace referencia a la prohibición por parte de la Ley de prácticas discriminatorias, abusivas o restrictivas establecidas en el Art. 34 de la Ley 142 de 1994 como *“Las empresas de servicios Públicos, en todos sus actos y contratos, deben evitar privilegios y discriminaciones injustificadas y abstenerse de toda práctica que tenga la capacidad, el propósito o el efecto de generar competencia desleal o de restringir en forma indebida la competencia...”*

<sup>v</sup> La información presentada como análisis del sector se obtuvo del análisis sectorial que presenta la SSPD y la CRT cada año. Análisis sectorial de Telecomunicaciones. 2005

<sup>vi</sup> El NUIR de las empresas continua en uso y se evidencia a través del Registro Único de Prestadores (RUPS) se puede verificar en las facturas de cobro del servicio

<sup>vii</sup> Superintendencia de Servicios Públicos. [www.sui.gov.co](http://www.sui.gov.co) . 2006

<sup>viii</sup> La Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios esta representada por tres (3) Superintendencias Delegadas entre las que se encuentran. La Superintendencia Delegada para Telecomunicaciones, La Superintendencia Delegada para energía y Gas combustible y la Superintendencia Delegada para Agua, Acueducto y Alcantarillado

<sup>ix</sup> Superintendencia de Servicios Públicos. [www.sui.gov.co](http://www.sui.gov.co) . 2006

<sup>x</sup> Sistema único de información de servicios públicos. [www.sui.gov.co](http://www.sui.gov.co). 2006

---

## BIBLIOGRAFIA

BACA GUILLERMO, Ingeniería económica, Fondo Educativo Panamericano, Quinta edición. 1998

BERNAL CESAR AUGUSTO, Metodología de la Investigación, Segunda Edición, Prentice Hall, 2006

BLANK TARQUINO, Ingeniería Económica, Mc Graw Hill, Sexta edición. Marzo de 2006

CAÑON VEGA NORA, Guía para la elaboración y presentación de trabajos escritos, Universidad de la Salle, 2002

CINTEL, Estado de las Telecomunicaciones en Colombia y su ubicación dentro del contexto Internacional, 2001

CRT, Comisión de Regulación de Telecomunicaciones Estudio de las Telecomunicaciones en Colombia 1998 –2001

GOMEZ CEBALLOS J. ALBERTO, Calculo de rentabilidad de activos financieros Tercera edición, Tecnomundo editores, 1985.

ICONTEC, Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación. Tesis y otros trabajos de grado Bogotá, 1996. 132 p. NITC. 1486.

Ley 142 de 1994

MC GRAW- HILL, Biblioteca practica de Negocios. Tomo V. Finanzas, edición Mac Graw – Hill. 1997

PORTUS GOUIDEN LINCOYAN, Matemáticas financieras, Segunda edición. M.C. Graw Hill. 1985

---

ORTIZ ANAYA HECTOR, Análisis Financiero Aplicado y Principios de la Administración Financiera. 12 Edición. Universidad Externado de Colombia, Agosto de 2004; reimpresso Marzo de 2006

CRT, Resolución 087 de 1997

CRT, Resolución 1250 de 2005

Páginas en Internet

[www.dnp.gov.co](http://www.dnp.gov.co)

[www.cci.org.co](http://www.cci.org.co)

[www.mincomunicaciones.gov.co](http://www.mincomunicaciones.gov.co)

[www.epm.net.co](http://www.epm.net.co)

[www.superservicios.gov.co](http://www.superservicios.gov.co)

[www.sui.gov.co](http://www.sui.gov.co)



**BALANCE GENERAL  
EPM BOGOTA S.A. ESP  
(Miles de Pesos)**

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	2005	2006	ANALISIS HORIZONTAL	ANALISIS VERTICAL
	<b>ACTIVOS</b>	<b>532.677.103</b>	<b>527.660.266</b>	<b>-0,94%</b>	<b>100%</b>
11	DISPONIBLE	14.956.140	14.940.384	-0,11%	2,83%
12	INVERSIONES	637.110	360.052	-43,49%	0,07%
14	DEUDORES	16.885.430	16.155.104	-4,33%	3,06%
15	INVENTARIOS	522.552	483.927	-7,39%	0,09%
19	OTROS ACTIVOS	794.215	589.377	-25,79%	0,11%
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>33.795.447</b>	<b>32.528.844</b>	<b>-3,75%</b>	<b>6,16%</b>
12	INVERSIONES	401.596	400.068	-0,38%	0,08%
14	DEUDORES	6.551.894	4.644.756	-29,11%	0,88%
16	PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	477.562.149	474.662.293	-0,61%	89,96%
19	OTROS ACTIVOS	14.366.016	15.424.305	7,37%	2,92%
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>498.881.656</b>	<b>495.131.422</b>	<b>-0,75%</b>	<b>93,84%</b>
	<b>PASIVOS</b>	<b>293.065.983</b>	<b>293.444.576</b>	<b>0,13%</b>	<b>55,61%</b>
22	OPERACIONES DE CREDITO PUBLICO	3.109.684	28.663.777	821,76%	5,43%
23	OBLIGACIONES FINANCIERAS	10.007.729	9.822.947	-1,85%	1,86%
24	CUENTAS POR PAGAR	13.269.691	13.814.626	4,11%	2,62%
25	OBLIGACIONES LABORALES Y DE SE	953.726	1.134.232	18,93%	0,21%
26	OTROS BONOS Y TITULOS EMITIDOS	0	0	0,00%	0,00%
27	PASIVOS ESTIMADOS	4.041.087	4.978.569	23,20%	0,94%
29	OTROS PASIVOS	3.536.000	2.416.555	-31,66%	0,46%
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>34.917.916</b>	<b>60.830.706</b>	<b>74,21%</b>	<b>11,53%</b>
22	OPERACIONES DE CREDITO PUBLICO	205.000.000	179.350.000	-12,51%	33,99%
23	OBLIGACIONES FINANCIERAS	51.850.000	51.850.000	0,00%	9,83%
24	CUENTAS POR PAGAR	0	0	0,00%	0,00%
25	OBLIGACIONES LABORALES Y DE SE	0	0	0,00%	0,00%
26	OTROS BONOS Y TITULOS EMITIDOS	0	0	0,00%	0,00%
27	PASIVOS ESTIMADOS	0	0	0,00%	0,00%
29	OTROS PASIVOS	1.298.067	1.413.870	8,92%	0,27%
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>258.148.067</b>	<b>232.613.870</b>	<b>-9,89%</b>	<b>44,08%</b>
	<b>PATRIMONIO</b>	<b>239.611.120</b>	<b>234.215.690</b>	<b>-2,25%</b>	<b>44,39%</b>
32	PATRIMONIO INSTITUCIONAL	239.611.120	234.215.690	-2,25%	44,39%
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>532.677.103</b>	<b>527.660.266</b>	<b>-0,94%</b>	<b>100%</b>

Fuente: SUI

**ESTADO DE RESULTADOS**  
**EPM BOGOTA S.A. E.S.**  
**(Miles de Pesos)**

<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>2005</b>
42	VENTA DE BIENES	0
43	VENTA DE SERVICIOS	100.588.129
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>100.588.129</b>
62	COSTO DE VENTAS DE BIENES	0
63	COSTO DE VENTAS DE SERVICIOS	56.223.418
	<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>44.364.711</b>
51	ADMINISTRACIÓN	13.442.575
53	PROVISIONES, AGOT. DEPREC. Y AMORTIZ.	12.067.088
	<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>18.855.048</b>
48	OTROS INGRESOS	4.799.913
58	OTROS GASTOS	32.569.099
	<b>UTILIDAD ANTES DE AJUSTES POR INFLACION</b>	<b>-8.914.138</b>
49	AJUSTES POR INFLACIÓN	-22.233
	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-8.936.371</b>

Fuente: SUI

DOS  
SP

2006	ANALISIS HORIZONTAL	ANALISIS VERTICAL
0	0,00%	0,00%
108.145.643	7,51%	100,00%
<b>108.145.643</b>	<b>7,51%</b>	<b>100,00%</b>
0	0,00%	0,00%
69.607.493	23,81%	64,36%
<b>38.538.150</b>	<b>-13,13%</b>	<b>35,64%</b>
13.805.374	2,70%	12,77%
9.563.661	-20,75%	8,84%
<b>15.169.115</b>	<b>-19,55%</b>	<b>14,03%</b>
7.694.654	60,31%	7,12%
30.663.969	-5,85%	28,35%
<b>-7.800.200</b>	<b>-12,50%</b>	<b>-7,21%</b>
-22.815	2,62%	-0,02%
<b>-7.823.015</b>	<b>-12,46%</b>	<b>-7,23%</b>

Cuenta PUC	Nombre de la Cuenta	Valor Miles de Pesos
140806	Cuentas por cobrar	14.013.471
4335	Ingresos Operacionales	110.724.495
	Días del periodo de cuentas por cobrar	360
<b>INDICADOR PERIODO DE COBRO (Días)</b>		<b>45,56</b>
11	Efectivo	14.940.384
12	Inversiones	360.052
14	Deudores	18.553.707
15	Inventarios	483.927
19	Otros activos	589.377
	<b>Total Activo Corriente</b>	<b>34.927.447</b>
2 (Cte)	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>60.830.706</b>
<b>INDICADOR RAZÓN CORRIENTE</b>		<b>0,57</b>
	Total activos corrientes	34.927.447
	Cuentas por cobrar mayor a 90 días	324.363
	Total pasivos corrientes	60.830.706
<b>INDICADOR PRUEBA ACIDA</b>		<b>0,57</b>
2	Pasivos totales (Sin ajustes por inflación)	293.444.575
1	Activos totales (sin ajustes por inflación)	527.660.266
<b>INDICADOR DEUDA</b>		<b>55,61%</b>
4335	Ingresos Operacionales	110.724.495
1	Activos Totales (3)	527.660.266
<b>INDICADOR ROTACIÓN DE ACTIVOS</b>		<b>0,21</b>
4335	Ingresos Operacionales	110.724.495
	Número de Empleados	511
	Tasa representativa del mercado	2.238,79
<b>INDICADOR INGRESOS POR EMPLEADO (US\$ Miles)</b>		<b>96,79</b>
4335	Ingresos Operacionales	110.724.495
51	Gastos de Administración	13.805.374
53	Provisiones, agotamientos, depreciaciones y amortizaciones	9.563.662
531301	Menos - Impuesto de renta y complementarios	0
63	Costo de venta de servicios públicos	69.607.494
	<b>EBIT (7)</b>	<b>17.747.965</b>
22	Operaciones de crédito público	208.109.684
23	Obligaciones financieras	61.857.729
26	Otros bonos y títulos emitidos	0
	<b>Total Deuda Financiera</b>	<b>269.967.413</b>
3	Patrimonio	239.611.120
3245	Revalorización del patrimonio	9.680.891
	<b>Neto patrimonio</b>	<b>229.930.229</b>

	Impuesto de renta	38,50%
	Inflación del periodo	4,48%
<b>INDICADOR ROIC (Sin deflactor)</b>		<b>2,18%</b>
<b>INDICADOR ROIC</b>		<b>-2,20%</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4335	Ingresos Operacionales	110.724.495
51	Gastos de Administración totales	13.805.374
510209	Amortización cálculo actuarial de pensiones	0
510210	Amortización cálculo actuarial de pensiones futuras	0
510211	Amortización cálculo actuarial de cuotas partes de pensiones	0
510212	Amortización de la liquidación provisional de cuotas partes de bonos pensionales	0
510213	Amortización de cuotas partes de bonos pensionales emitidos	0
	<b>Gastos de administración netos</b>	<b>13.805.374</b>
53	Provisiones, agotamientos, depreciaciones y amortizaciones total	9.563.662
531301	Impuesto de renta y complementarios	0
5330	Depreciación de propiedades	1.246.585
5331	Depreciación de bienes adquiridos en leasing	0
5340	Amortización de propiedades planta y equipo	0
5344	Amortización de bienes entregados a terceros	0
5345	Amortización de intangibles	1.421.652
	<b>Gastos Provisiones, agotamientos, depreciaciones y amortizaciones Neto</b>	<b>6.895.425</b>
63	Costo de venta de servicios públicos	69.607.494
750562	Amortización de pensiones futuras	0
7515	Depreciaciones	23.318.742
7520	Amortizaciones	1.113.882
	<b>Total costo de ventas</b>	<b>45.174.870</b>
	<b>EBITDA</b>	<b>44848826</b>
<b>INDICADOR MARGEN EBITDA (%)</b>		<b>40,50%</b>

**Nivel de Riesgo MODERADO**



Rango 1

Rango 3

Rango 3

Rango 2

Rango 2

Rango 2

Rango 3

Rango 1





**EPM BOGOTÁ S. A., E.S.P.**

**BALANCES GENERALES**

(En miles de pesos colombianos)

<u>Activos</u>	<u>Notas</u>	<u>31 de diciembre de</u>	
		<u>2006</u>	<u>2005</u>
Activos corrientes			
Disponible	5	14,940,384	14,956,140
Inversiones	6	360,052	637,110
Deudores	7	16,155,104	16,885,430
Inventarios	8	483,927	522,552
Otros activos	10	<u>589,377</u>	<u>794,215</u>
Total del activo corriente		32,528,844	33,795,447
Activos no corrientes			
Inversiones	6	400,068	401,596
Deudores	7	4,644,756	6,551,894
Propiedades, planta y equipo, neto	9	474,662,293	477,562,149
Otros activos	10	<u>15,424,305</u>	<u>14,366,017</u>
Total del activo		<u>527,660,266</u>	<u>532,677,103</u>
<u>Pasivo y Patrimonio de los Accionistas</u>			
Pasivo corriente			
Operaciones de crédito público	11	28,663,777	3,109,684
Obligaciones financieras	12	9,822,947	10,007,729
Cuentas por pagar	13	13,814,626	13,269,690
Obligaciones laborales	14	1,134,232	953,726
Pasivos estimados	16	4,978,569	4,041,087
Otros pasivos	17	<u>2,416,555</u>	<u>3,536,000</u>
Total del pasivo corriente		60,830,706	34,917,916
Pasivos no corrientes			
Operaciones de crédito público	11	179,350,000	205,000,000
Obligaciones Financieras	12	51,850,000	51,850,000
Otros pasivos	17	1,413,869	1,298,067
Total del pasivo		<u>293,444,575</u>	<u>293,065,983</u>
Patrimonio de los accionistas, ver estado adjunto	18	<u>234,215,691</u>	<u>239,611,120</u>
Total del pasivo y del patrimonio de los accionistas		<u>527,660,266</u>	<u>532,677,103</u>
Cuentas de orden	19	<u>222,422,256</u>	<u>160,116,215</u>

**EPM BOGOTÁ S. A., E.S.P.**

**ESTADOS DE RESULTADOS**

(En miles de pesos colombianos)

		Año terminado en 31 de diciembre de	
	<u>Notas</u>	<u>2006</u>	<u>2005</u>
Ingresos operacionales	20	108,145,644	100,588,129
Costos de operación	21	<u>(69,607,494)</u>	<u>(56,223,418)</u>
Ganancia bruta		38,538,150	44,364,711
Gastos operacionales de administración	22	(13,805,374)	(13,442,575)
Provisiones, depreciaciones y amortizaciones	23	<u>(9,563,662)</u>	<u>(12,067,088)</u>
Ganancia operacional		15,169,114	18,855,048
Otros (egresos), neto	24	(22,969,316)	(27,769,186)
Corrección monetaria	25	<u>(22,815)</u>	<u>(22,233)</u>
Pérdida neta del año		<u>(7,823,017)</u>	<u>(8,936,371)</u>
Pérdida neta por acción (en pesos colombianos)		<u>(354.97)</u>	<u>(444.75)</u>

COMPARACION INFORMACION SUI - VS

BALANCE GENERAL		INFORMACION
DESCRIPCIÓN		2005
<b>ACTIVOS</b>		<b>532.677.103</b>
DISPONIBLE		14.956.140
INVERSIONES		637.110
DEUDORES		16.885.430
INVENTARIOS		522.552
OTROS ACTIVOS		794.215
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>33.795.447</b>
INVERSIONES		401.596
DEUDORES		6.551.894
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO		477.562.149
OTROS ACTIVOS		14.366.016
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>498.881.656</b>
<b>PASIVOS</b>		<b>293.065.983</b>
OPERACIONES DE CREDITO PUBLICO		3.109.684
OBLIGACIONES FINANCIERAS		10.007.729
CUENTAS POR PAGAR		13.269.691
OBLIGACIONES LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL INT.		953.726
OTROS BONOS Y TITULOS EMITIDOS		0
PASIVOS ESTIMADOS		4.041.087
OTROS PASIVOS		3.536.000
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>34.917.916</b>
OPERACIONES DE CREDITO PUBLICO		205.000.000
OBLIGACIONES FINANCIERAS		51.850.000
CUENTAS POR PAGAR		0
OBLIGACIONES LABORALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL INT.		0
OTROS BONOS Y TITULOS EMITIDOS		0
PASIVOS ESTIMADOS		0
OTROS PASIVOS		1.298.067
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>258.148.067</b>
<b>PATRIMONIO</b>		<b>239.611.120</b>
PATRIMONIO INSTITUCIONAL		239.611.120
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>		<b>532.677.103</b>

**LIBROS**

ACION SSPD	INFORMACION REPORTADA EN	
2006	2005	2006
<b>527.660.266</b>	<b>532.677.103</b>	<b>527.660.266</b>
14.940.384	14.956.140	14.940.384
360.052	637.110	360.052
16.155.104	16.885.430	16.155.104
483.927	522.552	483.927
589.377	794.215	589.377
<b>32.528.844</b>	<b>33.795.447</b>	<b>32.528.844</b>
400.068	401.596	400.068
4.644.756	6.551.894	4.644.756
474.662.293	477.562.149	474.662.293
15.424.305	14.366.016	15.424.305
<b>495.131.422</b>	<b>498.881.656</b>	<b>495.131.422</b>
<b>293.444.576</b>	<b>293.065.983</b>	<b>293.444.576</b>
28.663.777	3.109.684	28.663.777
9.822.947	10.007.729	9.822.947
13.814.626	13.269.691	13.814.626
1.134.232	953.726	1.134.232
0	0	0
4.978.569	4.041.087	4.978.569
2.416.555	3.536.000	2.416.555
<b>60.830.706</b>	<b>34.917.916</b>	<b>60.830.706</b>
179.350.000	205.000.000	179.350.000
51.850.000	51.850.000	51.850.000
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	0	0
1.413.870	1.298.067	1.413.870
<b>232.613.870</b>	<b>258.148.067</b>	<b>232.613.870</b>
<b>234.215.690</b>	<b>239.611.120</b>	<b>234.215.690</b>
234.215.690	239.611.120	234.215.690
<b>527.660.266</b>	<b>532.677.103</b>	<b>527.660.266</b>

ESTADO DE RESULTADOS	
DESCRIPCIÓN	2005
VENTA DE BIENES	0
VENTA DE SERVICIOS	100.588.129
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>100.588.129</b>
COSTO DE VENTAS DE BIENES	0
COSTO DE VENTAS DE SERVICIOS	56.223.418
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>44.364.711</b>
ADMINISTRACIÓN	13.442.575
PROVISIONES, AGOT. DEPREC. Y AMORTIZ.	12.067.088
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>18.855.048</b>
OTROS INGRESOS	4.799.913
OTROS GASTOS	32.569.099
<b>UTILIDAD ANTES DE AJUSTES POR INFLACION</b>	<b>-8.914.138</b>
AJUSTES POR INFLACIÓN	-22.233
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>-8.936.371</b>

2006	2005	2006
0	0	0
108.145.643	100.588.129	108.145.643
<b>108.145.643</b>	<b>100.588.129</b>	<b>108.145.643</b>
0	0	0
69.607.493	56.223.418	69.607.493
<b>38.538.150</b>	<b>44.364.711</b>	<b>38.538.150</b>
13.805.374	13.442.575	13.805.374
9.563.661	12.067.088	9.563.661
<b>15.169.115</b>	<b>18.855.048</b>	<b>15.169.115</b>
7.694.654	4.799.913	7.694.654
30.663.969	32.569.099	30.663.969
<b>-7.800.200</b>	<b>-8.914.138</b>	<b>-7.800.200</b>
-22.815	-22.233	-22.815
<b>-7.823.015</b>	<b>-8.936.371</b>	<b>-7.823.015</b>