

ANALISIS DE LA ETB

1. Necesidades del Distrito para Inversión Social

La Administración Distrital adelantará acciones estratégicas desde el punto de vista financiero y de costo de oportunidad, relacionadas con la gestión, optimización, transformación y/o sustitución de activos financieros, tales como la venta de acciones de la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (ETB), entre otros, de tal forma que le permita generar recursos en el corto y mediano plazo para financiar programas de inversión social y de infraestructura del Plan de Desarrollo 2016-2020 “Bogotá Mejor para todos”.

Los recursos obtenidos de la ejecución de dichas estrategias financieras le permitirán al Distrito tener control sobre los mismos para invertirlos en proyectos que generen mayor rentabilidad o réditos directos a Bogotá en línea con sus metas estratégicas trazadas dentro de su Plan de Desarrollo 2016 - 2020, dentro de los cuales podemos destacar el fortalecimiento de proyectos estratégicos en temas de seguridad, salud, educación e infraestructura vial, entre otros.

Los recursos que se obtengan de la enajenación de acciones de la ETB permitirán reducir el déficit de infraestructura social y vial para la ciudad, dotación necesaria para la competitividad y el sostenimiento socio económico de la ciudad, como los equipamientos para servicios de seguridad, la construcción de dos mega centros culturales, la construcción y dotación de al menos ocho jardines infantiles, las restituciones y construcción de colegios nuevos, la capitalización de Capital Salud, la construcción y dotación de cuatro hospitales nuevos y la mejora y ampliación de los ejes viales. Los beneficios de cada uno de estos proyectos aquí descritos se explican dentro de los ejes que contienen los señalados proyectos.

Como se expone más adelante, en el mundo actual de las telecomunicaciones la ETB no desempeña la función social que tradicionalmente cumplía el Estado cuando las empresas de telecomunicaciones eran monopolios estatales. En el mercado actual, caracterizado por intensa competencia del sector privado, alta volatilidad tecnológica y economías de escala, la ETB ha venido perdiendo clientes y valor por más de una década. Por ende, se considera que es el momento para adelantar la enajenación hacia el sector privado y en consecuencia para la sustentación de la propuesta que se pone a consideración del Concejo de Bogotá que consiste en la autorización al Alcalde Mayor de la ciudad para adelantar todos los procesos tendientes a la enajenación de la participación accionaria que poseen tanto el Distrito como los establecimientos públicos que tienen participación en ella así como la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Bogotá.

a. Consideraciones sobre la función social y económica de ETB en la actualidad

Durante los años en que las empresas de telecomunicaciones de carácter estatal prestaban sus servicios en un ambiente monopólico, la función social y económica de estas empresas era fundamental en cuanto su oferta determinaba, de manera exclusiva, la satisfacción de las necesidades de comunicaciones de la población. Es decir, si el Estado a través de sus empresas no garantizaba esta oferta en términos de precio, calidad y cantidad (cobertura), se vulneraba el derecho de los ciudadanos a las comunicaciones y por ende, a su desarrollo social, cultural y productivo.

En este contexto, el rol de las empresas estatales de telecomunicaciones tenía tres dimensiones: en primer lugar, constituían la plataforma tecnológica única a través de la cual la población podía comunicarse entre sí. En segundo lugar, jugaba un doble rol de proveedor y regulador del servicio, principalmente en el ámbito de adopción de estándares internacionales (Protocolos para cursar las llamadas entre operadores, reglas para el uso de la numeración telefónica, entre otros). Y por último, estas empresas servían de vehículo para que el Estado cumpliera su obligación de garantizar la prestación de servicios públicos.

En el entorno actual, que como se dijo anteriormente, está caracterizado por un mercado altamente competido, participan actores globales y regionales de capital mayoritariamente privado que ofrecen servicios de telecomunicaciones que han multiplicado la cobertura que se tenía hace una década, con una amplia variedad de productos de voz, datos y video para cada usuario en los diferentes segmentos de mercado, quienes hoy pagan tarifas sustancialmente más bajas que en el pasado. Por ejemplo, en el caso de la cobertura, vale la pena resaltar que la penetración de líneas fijas llegó al 17% de la población en el año 2000¹ mientras que hoy, la penetración de usuarios móviles supera el 100% de la población del país.

Es claro que la reducción de los precios de los servicios de telecomunicaciones obedeció a la mayor competencia que se dio gracias a la entrada de actores privados con suficiente capacidad de inversión y demostrada habilidad para llevar las nuevas tecnologías a un mayor número de usuarios. Dado que ETB no cuenta con la misma capacidad de inversión, ni con economías de escala (tamaño, participación de mercado), su contribución ha sido marginal en la formación de los precios de los servicios que ofrece el mercado.

La autopista digital que hoy soporta las telecomunicaciones en Colombia está provista por múltiples actores que proveen servicios tanto en los mercados mayoristas (Servicios

¹ Comisión de Regulación de Telecomunicaciones.

de conectividad nacional, internacional, cable submarino, etc) como en el mercado minorista (banda ancha, televisión, telefonía fija y móvil en el mercado residencial y empresarial). Para que ETB tenga una participación relevante dentro de esta autopista deberá equipararse con sus competidores en términos de capacidad de inversión y tamaño.

Los competidores globales en Colombia han sido quienes, en términos de oportunidad, han demostrado ser capaces de llevar las nuevas tecnologías de la información a una masa crítica de usuarios, mientras que ETB, a pesar de haber adoptado algunas tecnologías de punta (fibra óptica, por ejemplo), enfrenta el gran reto de llevarlas a un número significativo de usuarios de una forma eficiente. Debido a su baja capacidad de reacción e innovación, ETB ha entrado tarde al segmento de nuevos servicios de entretenimiento y movilidad (voz, datos y televisión) y ha cedido su participación de mercado en menos de una década.

b. Consideraciones sobre el valor potencial de la ETB

El Distrito encuentra en ETB una posible fuente de recursos que podría llegar a suplir parcialmente las necesidades referidas de recursos para adelantar proyectos estratégicos para la administración a través de la enajenación de su participación en dicha entidad.

El valor de la ETB es una combinación de dos elementos: primero, el valor que tiene hoy la empresa bajo propiedad mayoritariamente estatal y el segundo, el valor adicional que le pudiera añadir un comprador privado con mayor escala y capacidades.

El valor al que se transa ETB en bolsa es una buena estimación del primer componente de su valor. El segundo componente dependerá fundamentalmente de la valoración que haga el posible comprador.

El año pasado, el valor promedio de la entidad en la bolsa (capitalización bursátil) fue de 1,87 billones² de pesos correspondiente al 82% del valor en libros. En lo corrido del año, el valor de la capitalización bursátil de la empresa se ha incrementado 16% que corresponde a 2,13 billones de pesos es decir, el 93% del valor en libros.

Sería razonable estimar que el valor final de la empresa incluiría, además, un ajuste adicional al valor en bolsa que refleje el valor de la prima de “control” que está dispuesto a pagar el adquirente. Esta prima de control no tiene un parámetro de

² Producto del valor promedio de la acción, \$525,7 por el número de acciones.

estimación objetivo, teniendo en cuenta que este valor es el que le da el comprador a la empresa dependiendo de las oportunidades que este negocio le brinde.

En resumen, se puede estimar el valor de ETB teniendo en cuenta su valor en bolsa más la prima de control que, en las condiciones actuales, excedería su valor en libros.

2. La ETB en el contexto global

La ETB es una empresa de capital mayoritariamente público que ha prestado fundamentalmente servicios de telefonía mediante líneas fijas en la ciudad de Bogotá, tal como lo hacían la mayor parte de las empresas de telecomunicaciones municipales que funcionaban en el mundo antes de 1984.

Hoy en cambio, la abrumadora mayoría de las empresas prestadoras de servicios de telecomunicaciones son privadas y globales, y sus ingresos provienen fundamentalmente de servicios distintos a la telefonía fija, tales como los teléfonos móviles, el internet, los servicios en la nube y otros productos novedosos.

En el contexto global, incluyendo el colombiano, las empresas privadas remplazaron ventajosamente el antiguo monopolio público en prácticamente todo el planeta y ahora compiten entre sí por los mercados bajo la vigilancia del Estado. De tal manera, durante los últimos 30 años las empresas telefónicas de propiedad estatal y de alcance municipal, como la ETB, pasaron de ser la regla a nivel mundial a ser completamente excepcionales.

La transformación del mundo de las telecomunicaciones que llevó a que desaparecieran casi todas las empresas públicas que prestaban sus servicios en este ramo, comenzó en 1984 a partir de una mezcla de avances tecnológicos y cambios regulatorios que han continuado desencadenándose en sucesivas olas desde entonces con resultados que solo pueden calificarse como extraordinarios, hasta el punto en que -por ejemplo- en el año 2015 se llegó a la cifra de 7 mil millones de suscriptores al servicio de telefonía móvil en todo el planeta³, mientras que las opciones en materia de servicios y de proveedores se han multiplicado a favor de los usuarios y los precios de los servicios han bajado de forma radical.

Concomitantemente, la mayor parte de los estados del mundo han abandonado progresivamente el papel de proveedores de servicios de telecomunicaciones para pasar a desempeñar la función de reguladores y de supervisores de la competencia entre los prestadores privados de estos servicios.

³ UIT Unión Internacional de Telecomunicaciones.

En Colombia, este modelo se adoptó a partir de las reformas de los años 90 con base en la Constitución Política de 1991, lo que ha traído indudables beneficios a los habitantes del país en materia de ampliación de la cobertura y de reducción de los precios, que son perfectamente conocidos por la opinión pública nacional.

Por estas razones, es imperativo que se evalúe muy cuidadosamente si aún se justifica desde el punto de vista social el mantener una empresa pública municipal de telefonía como lo es la ETB, puesto que por sus limitaciones tecnológicas y por la poca escala de sus operaciones, la ETB no tiene las mismas condiciones de otras empresas al momento de asegurar de manera sostenible que los bogotanos puedan disfrutar en el futuro de tarifas más asequibles, ni tampoco de garantizar el acceso a los respectivos servicios para los sectores desprotegidos en mejores condiciones que las que ofrecen las demás empresas que prestan sus servicios en la ciudad, mientras que en cambio la experiencia mundial demuestra que la expansión acelerada de la prestación privada en los servicios de telecomunicaciones sí produce estos resultados.

El sector de las Telecomunicaciones está en constante renovación, y dada la convergencia de servicios requiere de grandes inversiones y de un direccionamiento agresivo lo que ubica a las empresas públicas del sector en una clara desventaja teniendo en cuenta por un lado, la escasez de los recursos públicos y por otro, las diferentes expectativas de retorno, que en el caso público, debe dar mayor prioridad a lo social que a lo comercial.

3. Las empresas de telecomunicaciones colombianas: Diversas estrategias

A nivel global, antes de la década de los noventa los servicios de telefonía fija (incluido larga distancia nacional e internacional), eran el pilar fundamental de las comunicaciones (más de 1.2 MM de líneas fijas en el 2004)⁴. Sin embargo, el crecimiento y la consolidación de internet, sumado a la adopción comercial de tecnologías móviles generó un profundo cambio en el comportamiento y en el uso de las comunicaciones.

Paralelamente, la liberalización del mercado de las telecomunicaciones caracterizada por la desregulación y desaparición de los monopolios y la orientación de los flujos de inversión extranjera en el sector, transformó la estructura competitiva del mismo, promoviendo la migración de las empresas públicas hacia las privadas y el auge de grandes conglomerados de telecomunicaciones a nivel global y regional.

Esta ola de transformaciones desde la estructura misma del sector, la competencia, la tecnología y el consumidor, desplazó el reinado de la telefonía fija al de los servicios móviles y con él, el surgimiento de nuevos servicios (i.e. aplicaciones móviles, servicios

⁴ CRT, Comisión de Regulación de Telecomunicaciones. Informe Sectorial de Telecomunicaciones 2004.

de valor agregado), nuevos modelos de negocio (i.e. OTT), nuevas tecnologías (i.e. FTTH, WiFi, 4G, 5G) y nuevos conceptos que desde hace unos años vienen introduciéndose en los diferentes mercados (i.e. Cloud Computing, IoT, Big Data, Share Economy, Smart Cities, Smart home)

Al sector de telecomunicaciones en Colombia ha llegado paso a paso esta realidad global, especialmente desde la década de los noventa con la liberalización del mercado, con la inversión extranjera y la promoción de la competencia privada, gracias a lo cual se transformó el mercado doméstico y los consumidores comenzaron a disfrutar de una mayor eficiencia en la prestación de los servicios, tarifas más bajas, la introducción de nuevos servicios y una mayor conectividad fija y móvil gracias a la expansión de la cobertura a nivel nacional.

No obstante, factores tales como : i) el incremento de la competencia multinacional, ii) la necesidad de mayores inversiones para mantener la vigencia tecnológica, iii) los costos incrementales en materia operativa, iv) la sustitución de la telefonía fija por la móvil con la consecuente reducción de ingresos para los operadores tradicionales, v) la mayor segmentación de los mercados (los servicios son cada vez más personalizados con un consumidor más exigente) y vi) la necesidad de habilidades especializadas por parte de los operadores, han puesto en desventaja a las empresas públicas locales, muchas de las cuales -por su tamaño y des-economías de escala- no han logrado emprender una senda de crecimiento sostenible.

Varias empresas públicas de telecomunicaciones colombianas advirtieron estas señales del mercado y tomaron la decisión de buscar un socio estratégico o la vinculación de capital privado, como fue el caso de Telecom, y más recientemente UNE/Millicom (hoy la segunda empresa de telecomunicaciones más grande por ingresos, superando a MOVISTAR y detrás de CLARO).

En cambio, la ETB intentó adaptarse a este nuevo contexto transformándose para competir como empresa pública en igualdad de condiciones con los operadores privados bajo las nuevas y cambiantes exigencias del mercado de las telecomunicaciones, que se caracteriza por la volatilidad tecnológica y las demandas de consumidores cada vez más sofisticados. Para este fin, la ETB se embarcó en un plan de inversiones cuyas características principales y resultados se explicarán en el próximo numeral.

4. La estrategia de la ETB: Grandes inversiones pero pocos resultados

Con la desaparición del monopolio del que antes disfrutaba la ETB, la compañía se vio abocada a la libre competencia y buscó mantener su presencia comercial y asegurar su sostenibilidad mediante un agresivo plan de inversiones que a la postre no resultó en el

sostenimiento de su participación de mercado ni en mejoras en sus resultados financieros.

En general, su falta de acceso a economías de escala, su poco tamaño y poder de negociación, su ausencia de habilidades flexibles e innovadoras para responder con agilidad al *time to market* que impone la competencia y su poca capacidad de reacción para mejorar en el corto plazo su posición competitiva y para salir de su estancamiento, llevaron a que a pesar de que la ETB hizo grandes inversiones en infraestructura, no pudiera detener la pérdida de participación en los mercados por los que compete. Los ingresos de la entidad se redujeron en un 6% en valor nominal en los últimos diez años mientras que el PIB del sector de las telecomunicaciones creció 110% en el mismo periodo. En la gráfica siguiente se observa la evolución de los ingresos de ETB.

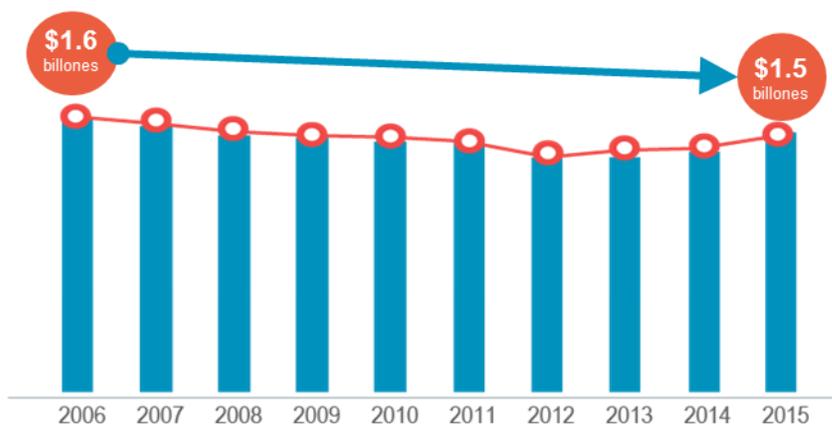


Gráfico 1 Evolución de los ingresos de ETB

Fuente: Estados Financieros

A partir del 2013, la ETB emprendió un ambicioso plan de inversiones que buscaba ponerla en condiciones de ofrecer al mercado servicios de fibra óptica y móviles, entre otros. Estas inversiones, que sumaron entre 2013-2015 DOS PUNTO UN BILLONES DE PESOS, (equivalente a 92,2% del patrimonio neto hoy), impactaron la capacidad financiera de la entidad, pero no produjeron avances comerciales, ni mayor participación de mercado o incluso la posibilidad de sostener las participaciones que ya tenía.

Uno de los aspectos más relevantes del plan de inversión lo constituía el despliegue de la tecnología de fibra óptica en la ciudad de Bogotá que permite ofrecer internet de banda ancha con mayores velocidades, telefonía y televisión (N-play) con el fin de igualar la oferta de los competidores y reducir la salida de clientes de la entidad. Este plan, diseñado en 2012, preveía inversiones para los años 2012-2015 por más de 1,4 billones

que generarían casi 1,2 billones de ingresos en el mismo periodo y un EBITDA de 523 mil millones. La ejecución de este plan de inversiones de “N-play” fue del 62%, es decir 881 mil millones, pero la ejecución de los ingresos fue solo del 6% de lo previsto, alcanzando solo 74 mil millones de ingresos acumulados y una pérdida bruta de 3 mil millones. Al final del 2015, se desplegó fibra óptica frente a más de 1,2 millones de hogares bogotanos, pero solo se encontraban conectados a los servicios 108 mil hogares, es decir solo el 9% del potencial (De los cuales solo el 4% fueron clientes nuevos). La ejecución de este plan de inversiones ejemplifica la ineficiencia de ETB en comparación con la de sus competidores del sector.

En la siguiente gráfica se observa que, en contraste con los ingresos, los gastos e inversiones de la entidad se han incrementado sustancialmente en los últimos años, llevando a un fuerte deterioro de su situación financiera.

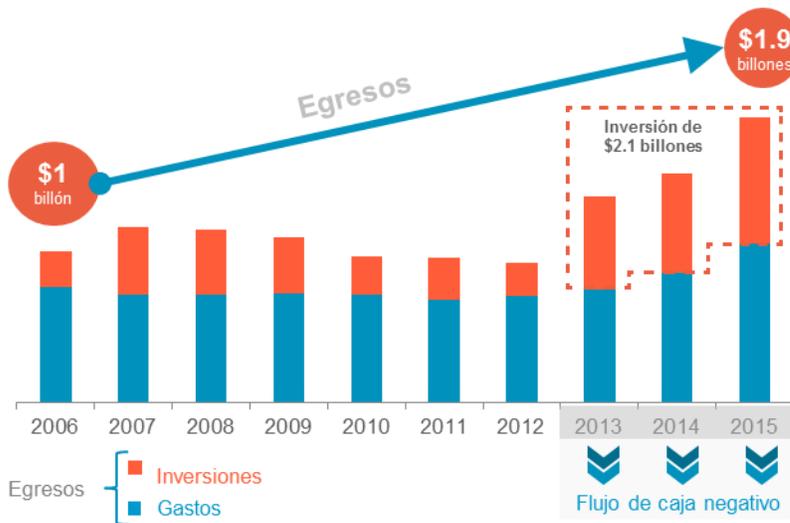


Gráfico 2 Evolución de los gastos y las inversiones de ETB

Fuente: Estados Financieros

Así, a pesar de haber hecho estas inversiones, la ETB perdió usuarios en sus servicios tradicionales (telefonía fija e internet fijo) que corresponden a más del 80% de la estructura de ingresos de la compañía. Por ejemplo, sólo en Bogotá, su mercado natural por excelencia, en telefonía fija la ETB pasó de tener el 73% del mercado de suscriptores en el 2010 al 55% a mediados del 2015⁵ (lo que representa casi 500 mil líneas menos) y en internet fijo, pasó de tener el 50% participación de mercado al 34% en el mismo periodo.

⁵ La participación de mercado corresponde a la última cifra oficial publicada por el MinTIC al 2Q2015

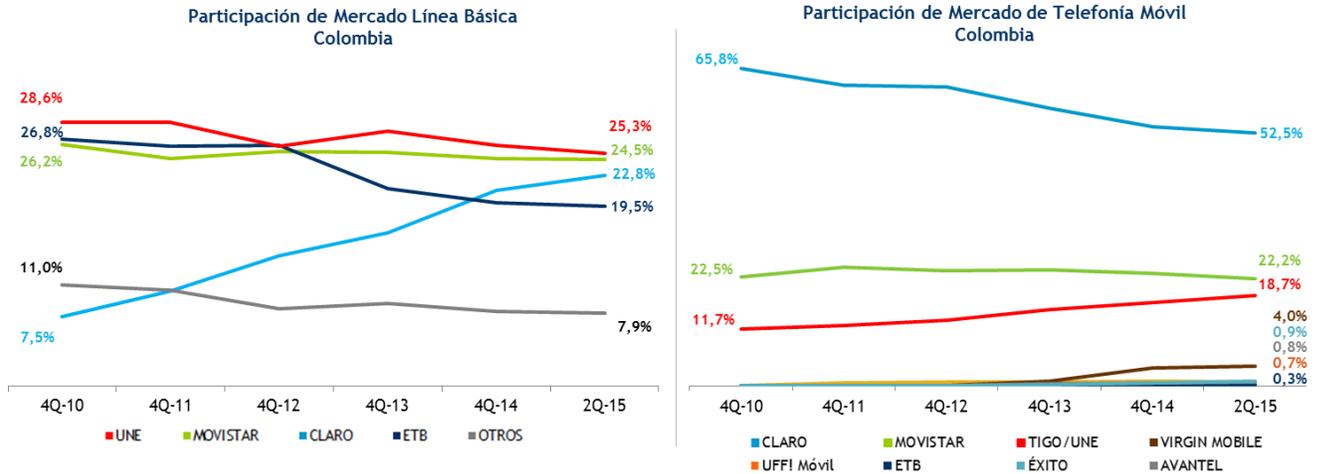


Gráfico 3 Participación de mercado Línea Básica y Móvil Colombia
Fuente: Siust. Mintic.

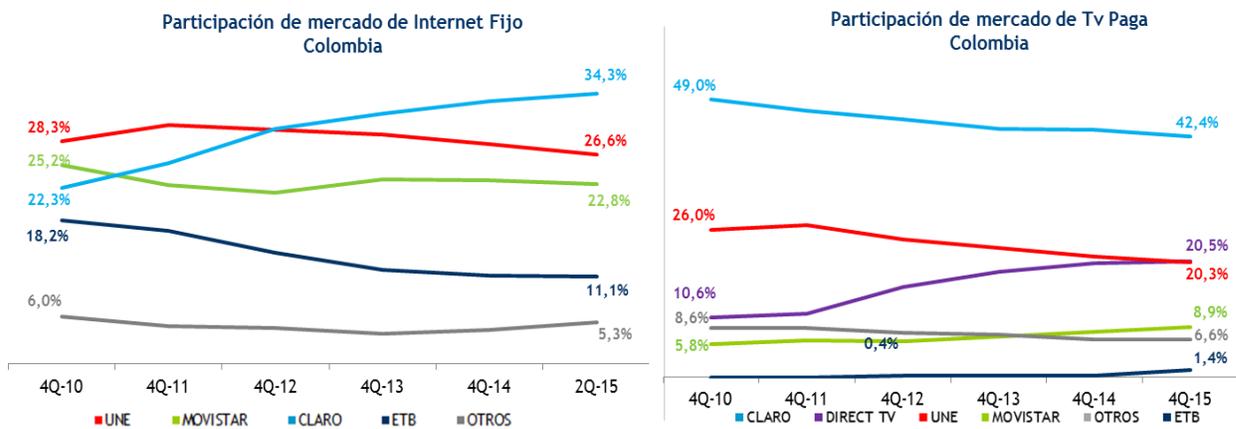
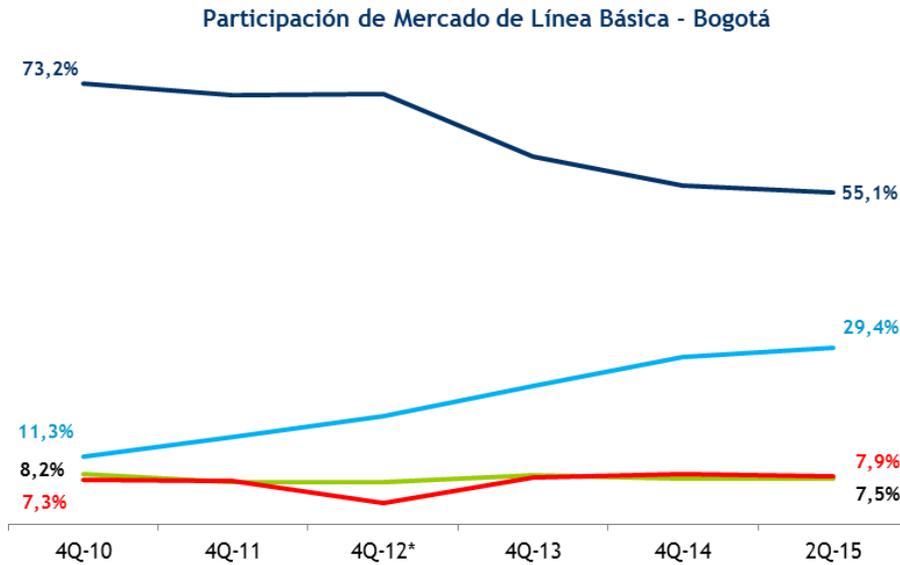


Gráfico 3 Participación de mercado Internet Fijo y TV Paga Colombia
Fuente: Siust. Mintic y ANTV



Nota 1: La información que se publica para Línea Básica muestra en la grafica que entre el 4Q08 y el 4Q11 son Líneas Básicas/TPBC en servicio, asimismo para los periodos comprendidos entre el 1Q13 y 2Q15. A diferencia del año 2012 en donde se publicó Líneas Básicas en servicio.

■ CLARO ■ ETB ■ UNE/TIGO ■ MOVISTAR ■ OTROS

Gráfico 5 Participación de mercado Línea Básica Bogotá

Fuente: Siust. Mintic

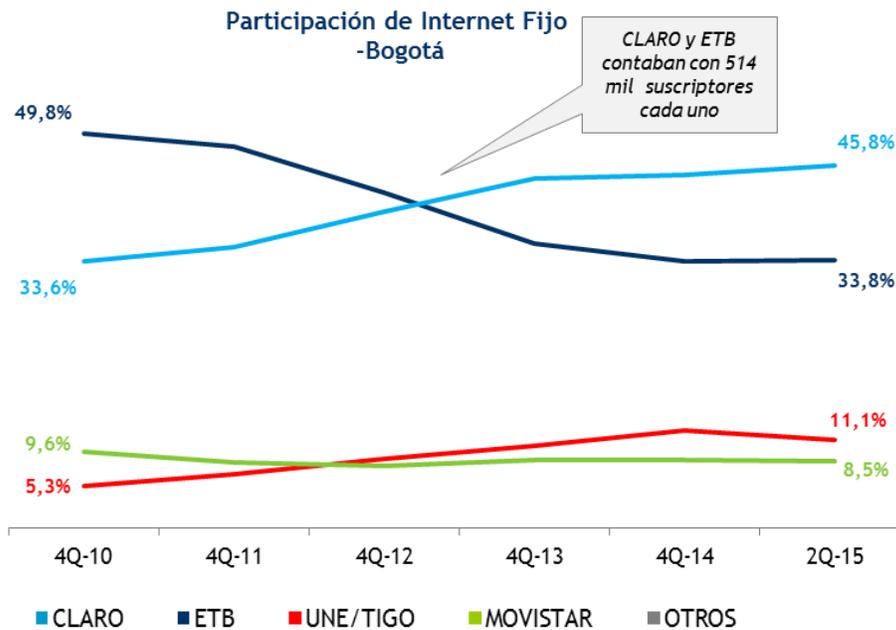


Gráfico 6 Participación de mercado Internet Fijo Bogotá

Fuente: Siust. Mintic

De lo anterior, se evidencia que ETB ha sido la empresa con mayor pérdida de participación de mercado el cual ha sido capturado por CLARO. Lo que en la práctica se ha constituido en la privatización del mercado de ETB.

Adicionalmente, las mencionadas inversiones y el sostenido crecimiento de los gastos que estas acarrearán (administración, mantenimiento, operación) no se reflejaron en incrementos en los ingresos, y ETB consiguió apenas una contribución marginal en los nuevos negocios como el móvil, televisión, servicios de valor agregado y más sofisticados. Esta situación deterioró el margen del negocio y además afectó de forma directa la generación de liquidez y por ende, la rentabilidad de la entidad.

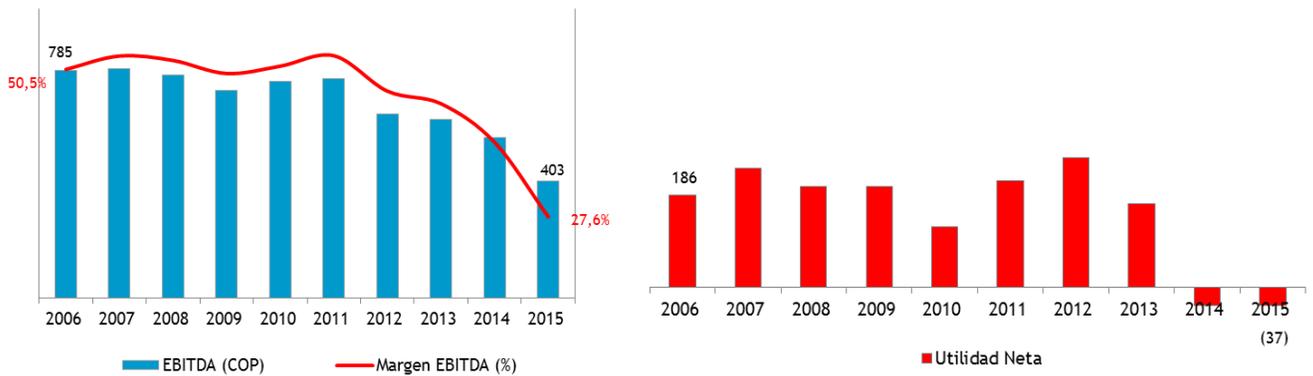


Gráfico 7 Evolución de EBITDA y Margen EBITDA, Utilidad Neta (Miles de millones de COP)

Fuente: Estados Financieros

En resumen, el diseño del plan sobreestimó el impacto en el mercado y subestimó el deterioro operacional que sobrevino tras su implementación.

5. Soluciones

Ante la situación aquí descrita, es necesario que el Concejo de Bogotá evalúe si las razones que llevaron a esta ciudad a fundar a la ETB como empresa pública hace casi 100 años aún justifican que se mantenga ese modelo, y si ante la radical transformación tecnológica y comercial que caracteriza el sector de las telecomunicaciones en todo el mundo, es aún prudente que la ciudad mantenga su inversión en una empresa que enfrentará amenazas tecnológicas y comerciales que irán creciendo en la medida en que pase el tiempo, y que tendrá dificultades para mantener su mercado, por su calidad de integrante del sector público distrital. Además, esto puede conllevar a que se continúe destruyendo valor de la compañía, y que su lucha por sostenerse afecte o deteriore el valor de mercado estimado de la misma

Frente a estas amenazas y para preservar el patrimonio que la ciudad aún conserva en la ETB, se debe valorar urgentemente la posibilidad de tomar decisiones que permitan y

faciliten que los prestadores privados vinculen a la ETB su capital y sus otros recursos, tales como *know how* y destrezas técnicas y financieras, para que así esta empresa pueda competir en igualdad de condiciones con los otros prestadores privados en un mercado que es cada vez más volátil y exigente.

De acuerdo con lo señalado en el punto 1 la propuesta es la autorización al Alcalde Mayor para que adelante el proceso tendiente a la enajenación. En ese sentido, en la sesión siguiente se explica el proceso que se deberá seguir de ser aprobada la propuesta de la administración.

6. Procedimiento legal aplicable: El Artículo 60 de La Constitución Política y La Ley 226 De 1995

El artículo 60 de la Constitución Política de Colombia ordena que: *“El Estado promoverá, de acuerdo con la ley, el acceso a la propiedad. Cuando el Estado enajene su participación en una empresa, tomará las medidas conducentes a democratizar la titularidad de sus acciones, y ofrecerá a sus trabajadores, a las organizaciones solidarias y de trabajadores, condiciones especiales para acceder a dicha propiedad accionaria. La ley reglamentará la materia.”*

Para desarrollar el artículo 60 constitucional, la ley 226 de 1995 estableció el procedimiento que el Estado -entendido en su sentido más amplio- debe utilizar cuando decida enajenar su participación en alguna de las empresas de las cuales sea accionista. Según el artículo 1 de esta Ley, la misma es aplicable a *“(…) la enajenación, total o parcial a favor de particulares, de acciones o bonos obligatoriamente convertibles en acciones, de propiedad del Estado y, en general, a su participación en el capital social de cualquier empresa.”*

Para la ejecución de los programas de enajenación de las acciones de propiedad del Estado, la ley 226 de 1995 previó una serie de procedimientos que se describen a continuación, dividiéndolos en tres etapas así: i) Previa y de autorizaciones, ii) enajenación el sector solidario y iii) Enajenación al público en general.

a. Etapa previa y de autorizaciones

Esta primera etapa comprende tanto las autorizaciones como los pasos previos que se deben cumplir y los documentos que se deben expedir para dar inicio al proceso de enajenación de las acciones que tiene el Distrito de Bogotá en la ETB, bajo la Ley 226.

En la medida en que las acciones de ETB pertenecen al Distrito, primero debe obtenerse la autorización del Concejo de Bogotá para su venta, tal como lo prevé el artículo 17 de la ley 226 de 1995 que establece *“(..)Los Concejos Municipales o Distritales o las*

Asambleas Departamentales, según el caso autorizarán, en el orden territorial las enajenaciones correspondientes.” Esta autorización -en concordancia con lo dispuesto por el Decreto ley 1241 de 1993⁶- debe tramitarse por acuerdo distrital a partir de un proyecto presentado por el Alcalde Mayor de Bogotá.

Una vez expedida la autorización para la enajenación de las acciones por el Concejo Distrital, es necesario diseñar el respectivo programa de enajenación, para lo cual la Ley indica que se contrate una empresa idónea que además avalúe las acciones con base en estudios técnicos, tal como lo establece la ley 226 de 1995 en su artículo 7, así:

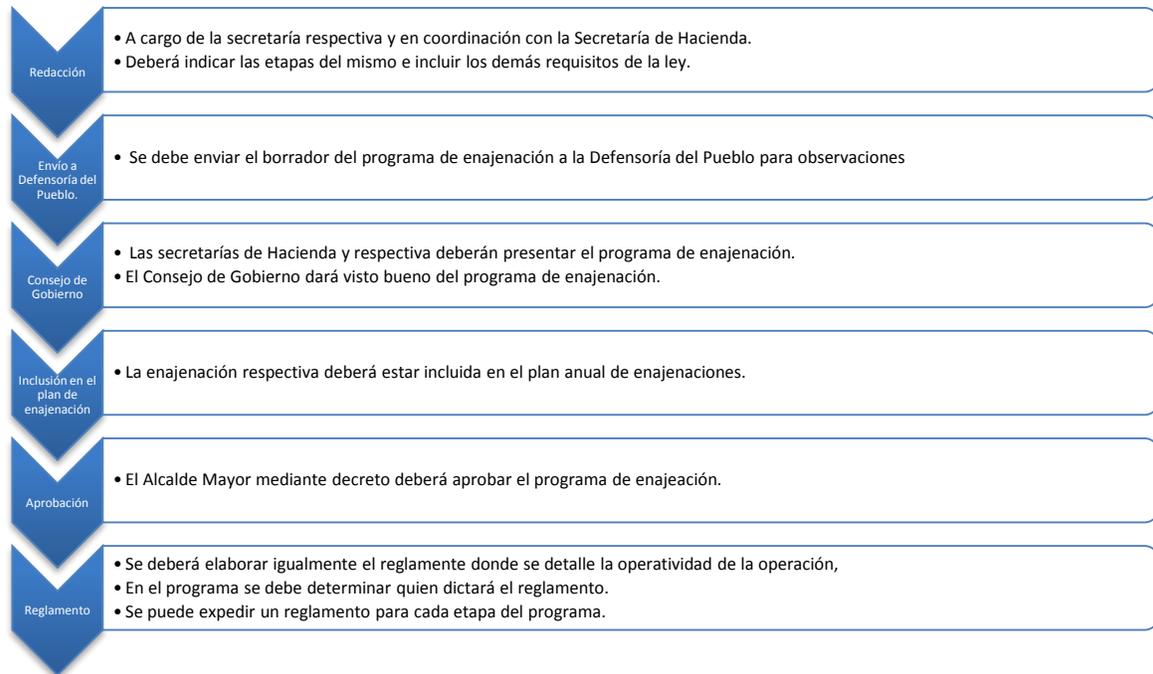
“Corresponderá al Ministerio titular o a aquel al cual estén adscritos o vinculados los titulares de la participación social, en coordinación con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, diseñar el programa de enajenación respectivo, directamente o a través de instituciones idóneas, públicas o privadas, contratadas para el efecto según las normas de derecho privado.

El programa de enajenación accionaria se realizará con base en estudios técnicos correspondientes, que incluirán la valoración de la entidad cuyas acciones se pretenda enajenar. Esta valoración, además de las condiciones y naturaleza del mercado, deberá considerar las variables técnicas tales como la rentabilidad de la institución, el valor comercial de los activos y pasivos, los apoyos de la Nación, que conduzcan a la determinación del valor para cada caso de enajenación.”

(Todas las expresiones relativas a los entes del nivel nacional que aparecen en la Ley 226 de 1995 deben adaptarse a los entes equivalentes en el nivel territorial, por disposición de la misma ley).

Para aprobar el programa de enajenación, el Distrito debe surtir las siguientes etapas:

⁶ En el artículo 13 del decreto ley 1421 de 1993 -régimen especial para el Distrito Capital de Santafé de Bogotá- se establece *“Igualmente, sólo podrán ser dictados o reformados a iniciativa del alcalde los acuerdos que decreten inversiones, ordenen servicios a cargo del Distrito, **autoricen enajenar sus bienes** y dispongan exenciones tributarias o cedan sus rentas.”*



El artículo 10 de la ley 226 de 1995 estableció el contenido mínimo del programa de enajenación así:

“Artículo 10. Además de lo establecido en las disposiciones legales, el contenido del programa de enajenación, en cada caso particular, comprenderá los siguientes aspectos:

1. Establecerá las etapas en que se realizará el procedimiento de enajenación, teniendo en cuenta que, de manera privativa, la primera etapa estará orientada a los destinatarios de las condiciones especiales indicados en el artículo tercero de la presente Ley.

2. Incluirá las condiciones especiales a las cuales se refiere el artículo siguiente de la presente Ley.

3. Dispondrá la forma y condiciones de pago del precio de las acciones.

4. Fijará el precio mínimo de las acciones que en desarrollo del programa de enajenación no sean adquiridas por los destinatarios de las condiciones especiales, el cual, en todo caso, no podrá ser inferior al que determinen tales condiciones especiales.

5. Indicará los demás aspectos para la debida ejecución del programa de venta.”

El programa de enajenación deberá siempre incluir una primera ronda dirigida al sector solidario.

b. Primera Etapa -Sector solidario-

En la primera etapa del programa de enajenación, la totalidad las acciones que el Estado pretenda enajenar por oferta pública deben ser ofrecidas a los siguientes beneficiarios:

- Los trabajadores activos, los ex trabajadores que no hayan sido desvinculados por el empleador con justa causa y los pensionados de la empresa objeto de enajenación y de las sociedades donde esta última tenga participación mayoritaria.
- Las asociaciones de empleados o ex empleados de la empresa materia de enajenación;
- Los sindicatos de trabajadores debidamente constituidos de conformidad con la ley colombiana;
- Las federaciones de sindicatos de trabajadores y confederaciones de sindicatos de trabajadores debidamente constituidas de conformidad con la ley colombiana;
- Los fondos de empleados debidamente constituidos de conformidad con la ley colombiana;
- Los fondos mutuos de inversión debidamente constituidos de conformidad con la ley colombiana;
- Los fondos de cesantías y pensiones debidamente constituidos de conformidad con la ley colombiana;
- Las entidades cooperativas definidas por la legislación cooperativa debidamente constituidas de conformidad con la ley colombiana; y
- Las cajas de compensación familiar debidamente constituidas de conformidad con la ley colombiana.

La primera ronda, no podrá estar vigente por un plazo menor a dos (2) meses, y debe incluir una línea de crédito equivalente - por lo menos- a un valor igual al 10% del valor total de las acciones ofrecidas. Adicionalmente se permite el uso de cesantías para estos pagos.

El precio de la oferta para la primera ronda debe ser fijo por el término de duración de la misma, y en el programa se debe determinar el número máximo de acciones que pueden ser adquiridas por cada beneficiario, para garantizar que la oferta sea democrática, y también que los compradores que deben presentarse en la etapa siguiente no utilicen testaferros para aprovechar las ventajas que corresponden a los destinatarios de condiciones especiales.

c. Venta al público en general

Una vez concluida la primera etapa se procederá a la oferta de las acciones remanentes al público en general. Si al final de esta etapa la ETB dejará de ser mayoritariamente pública, se deberán modificar sus estatutos para reflejar esta condición, y la ETB perderá los privilegios derechos y obligaciones que tiene en virtud de ser una empresa pública.

Glosario

Sigla	Significado
BIG DATA	Es una referencia a los sistemas que manipulan grandes conjuntos de datos
CAGR	Tasa de crecimiento anual compuesto. Término específico de negocios para la ganancia anualizada de una inversión sobre un periodo dado de tiempo determinado
CAPEX	Del inglés <i>Capital expenditures</i> . Son inversiones de capital. Es utilizado por una compañía para adquirir o mejorar los activos fijos tales como equipamientos, propiedades o edificios industriales
CLOUD COMPUTING	Computación o servicios en la nube. Es la prestación de diferentes servicios información y comunicación a través de la red Internet
EBITDA	Del inglés <i>Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization</i> , es un indicador de rentabilidad que presenta los resultados de la empresa antes de intereses, impuestos, cargos diferidos y amortizaciones
FTTH	Del inglés <i>Fiber to the home</i> , también identificado llamado fibra óptica al hogar
IOT	Concepto que se refiere a la interconexión digital de objetos cotidianos con internet
LTE	Del inglés <i>Long term evolution</i> . Tecnología de cuarta generación que representa la evolución de las comunicaciones móviles permitiendo ofrecer altas velocidades
OPEX	Son los costos y gastos necesarios para el funcionamiento del día a día del negocio, como salarios, servicios públicos, mantenimiento, entre otro
OTT	Del inglés, <i>Over the top</i> , se refiere a la entrega de audio, vídeo y otros medios de comunicación sobre el Internet sin la intervención de un operador
SHARE ECONOMY	Tendencia global también conocida como consumo colaborativo donde la comunidad puede intercambiar servicios o conocimientos a través del uso de TIC
SMART CITIES	Conglomerado urbano que adopta soluciones intensivas en TIC para crear, desarrollar o generar servicios más eficientes en favor de los ciudadanos

SMART HOME	Conocido también como hogar inteligente busca a través integrar tecnológicamente los distintos equipos y sistemas de un hogar para ofrecer a sus habitantes funciones y servicios que faciliten el mantenimiento del hogar, su seguridad y confort
TIME TO MARKET	El tiempo que existente entre el diseño y desarrollo del producto y su disponibilidad para la venta. Algunos expertos lo definen como la capacidad de reacción que tienen las organizaciones para crear o mantener ventajas competitivas ante el mercado
VAS	Servicios complementarios a los servicios tradicionales de telecomunicaciones que aportan soluciones para los segmentos corporativo y masivo para diferentes temas y soportados en diferentes tecnologías (M2M, NFC, Banking, cloud)
WIFI	Del inglés <i>Wireless fidelity</i> , hace referencia a un mecanismo de conexión de dispositivos electrónicos de forma inalámbrica
