

Informe Anual de Gestión 2009



Alimentando a 200 niños
GENERAMOS FUTURO



Nicole Dahiana

Angie Tatiana

Angela María

Manuel



Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

**ADMINISTRACIÓN
CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS
CHEC S.A. E.S.P.**

JUNTA DIRECTIVA

PRINCIPALES

LUIS CARLOS RUBIANO ORTEGÓN
Subdirector Empresas Vinculadas de
Energía de Empresas Públicas
de Medellín E.S.P.

RUBÉN HERNANDO FERNÁNDEZ
ANDRADE
Miembro de la Junta Directiva
De Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

PAULA RESTREPO DUQUE
Directora Responsabilidad Empresarial
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

JORGE MARIO PÉREZ GALLÓN
Gerente Generación Energía
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

MARIO ARISTIZÁBAL MUÑOZ
Gobernador de Caldas

SUPLENTES

JUAN FERNANDO BERMÚDEZ PICÓN
Profesional C Gestión de Negocios
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

MAURICIO CASTAÑO VARGAS
Profesional C Gestión de Negocios
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

JAIME VÉLEZ BOTERO
Ingeniero Electricista

ALFONSO ÁNGEL URIBE
Director Ejecutivo del Comité
Departamental de Cafeteros de Caldas

JUAN MANUEL LLANO URIBE
Alcalde de Manizales

COMITÉ DE GERENCIA

BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente

MARIA CRISTINA TORO RESTREPO
Secretaria General

JHON JAIRO GRANADA GIRALDO
Subgerente Gestión Corporativa

FEDERICO JARAMILLO LONDOÑO
Subgerente Comercial

SANTIAGO VILLEGAS YEPES
Subgerente Generación

JOSÉ DAVID ACOSTA HURTADO
Subgerente Distribución

FERNANDO JARAMILLO LÓPEZ
Director Control Organizacional

ANA MILENA VÁSQUEZ OCAMPO
Líder División Comunicaciones

GONZALO JARAMILLO HOYOS
Líder División Planeación

ÍNDICE:

PÁGINAS

01. Informe de Junta Directiva y Gerencia	5
<i>Comprometidos con nuestros accionistas</i>	
02. Informe Social.....	29
<i>Comprometidos con la responsabilidad social empresarial</i>	
03. Informe de Gestión Comercial	63
<i>Comprometidos con nuestros clientes</i>	
04. Informe de Gestión Técnica.....	89
<i>Comprometidos con la calidad del servicio</i>	
05. Informe de Gestión Corporativa	119
<i>Comprometidos con nuestra región</i>	
06. Estados Financieros.....	131
<i>Comprometidos con la transparencia</i>	
07. Notas y Dictamen	139



Una empresa **epm**[®]

Informe de Junta Directiva y Gerencia



Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

INFORME DE GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN Y LA JUNTA DIRECTIVA DE LA CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. A LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

Señores Accionistas:

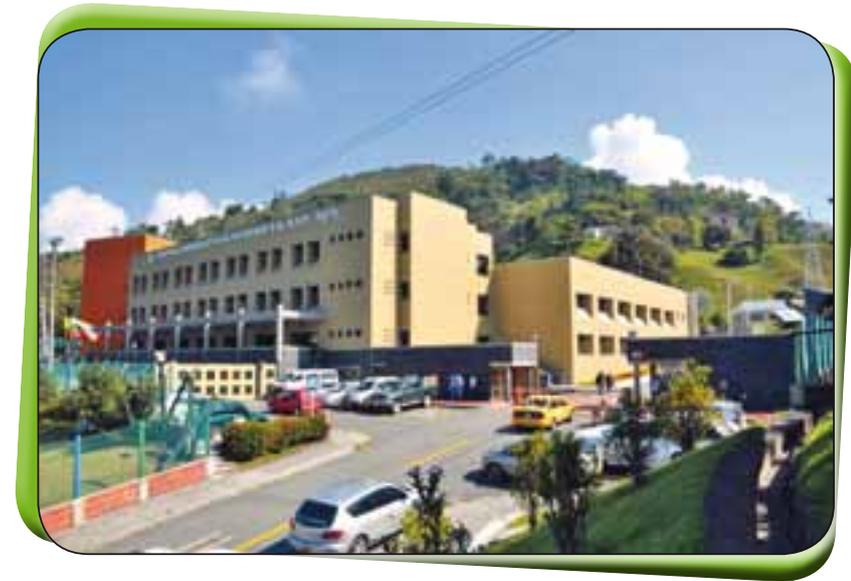
Cuando una Empresa asume como propósito la sostenibilidad, sin lugar a dudas se marcan enormes retos, de esto fue consciente esta Administración y su Junta Directiva y tal vez por ello tomó la decisión de concebir un concepto tan integral y profundo como hilo conductor de la gestión de la Organización.

El año 2009 estuvo marcado por una visión más comprensiva de lo que significa ser sostenibles y pasar de ser viables a emprender acciones que contribuyan de manera directa, no sólo con la permanencia de la Empresa en el tiempo, sino con la contribución a un desarrollo real de la comunidad a la cual se debe. En este camino trasegado la Organización ha vivido un proceso de mejoramiento continuo en todos los escenarios tanto económicos como sociales y ambientales.

En el presente informe se reflejan los logros obtenidos, retos marcados y hechos que de alguna manera han impactado a los diferentes grupos de interés de la CHEC S.A. E.S.P. con los que siempre se ha tenido la firme intención de contribuir con su desarrollo y evolución.

Se tiene además como premisa fundamental lograr unos justos equilibrios entre todos los grupos de interés de la Empresa, y en la medida de lograrlo se alcanzará la sostenibilidad de la Empresa y del entorno en el cual está inmersa.

Del conjunto de logros que se expondrán más adelante en de-



talle, la Administración y la Junta Directiva quieren destacar especialmente los siguientes:

- ◆ Consolidación de la sostenibilidad financiera de la Empresa.
- ◆ Fortalecimiento del Plan de Pago por Cuotas y lanzamiento de la Tarjeta EPM – CHEC.
- ◆ Construcción de las nuevas instalaciones de la Estación Uribe de Manizales.
- ◆ Desarrollo del proceso y aprobación del cambio de imagen institucional.

- ◆ Aprobación de la política ambiental y de responsabilidad social corporativa.
- ◆ Proceso de certificación de calidad.

Respecto al compromiso con la sostenibilidad financiera, se puede decir con total certeza que la Organización es viable y sólida, esto se ve reflejado en los resultados obtenidos en el cierre del año; los ingresos operacionales pasaron de \$389.758 millones en 2008 a \$373.806 millones en 2009, resultado importante si se tiene en cuenta que desde el 2008 la Empresa se vio avocada a un siniestro importante en su planta generadora Ínsula, situación que afectó de manera considerable los ingresos operacionales en el 2009, por otro lado la tarifa a usuario final (CU) varió en un 0.4%, valor inferior al comportamiento del IPC y además el consumo de energía en el mercado no regulado tuvo un decrecimiento; la utilidad operacional en el 2008 cerró en \$48.927 millones y en el 2009 en \$37.033 millones como resultado de lo planteado anteriormente; por su



parte el EBITDA pasó de \$99.156 millones en 2008 a \$86.092 millones en el 2009; el resultado neto de los ingresos y egresos no operacionales pasó de \$40.598 millones en 2008 a \$47.251 millones en 2009, incremento relacionado con la clasificación que se dio a los ingresos por el siniestro de Ínsula; la utilidad neta para el 2008 se consolidó en \$65.175 millones, pasando en 2009 a \$56.737 millones, resaltando que los resultados operacionales del año 2009 fueron afectados por tres hechos relevantes, como son:

- ◆ La inclusión en los ingresos no operacionales de \$9.604 millones, atendiendo sugerencia de la revisoría fiscal, el principio de prudencia y dando un manejo conservador a las cifras por lucro cesante de la recuperación de ingresos ligados a la planta Ínsula, pues se tienen cuentas por cobrar en el año 2009, en trámite de definición con las compañías aseguradoras por \$16.978 millones, llevando como cuentas de orden el saldo por \$7.374 millones.
- ◆ Además \$1.623 millones incluidos en los gastos de operación por inversiones hechas en el sistema de información ERP, para comenzar el acoplamiento con normas contables NIIF.
- ◆ Y \$3.517 millones por la amortización anual de cargos diferidos de Termodorada S.A. E.S.P.

Este comportamiento en los resultados financieros da cuenta de una Empresa viable, que ha cumplido con una de sus principales estrategias la cual es la excelencia operacional.

Se continúa este informe resaltando un hecho muy representativo para la Empresa y es el haber obtenido por segundo año consecutivo el galardón de plata en el estudio de satisfacción de la Comisión de Integración Energética Regional -CIER- entre 53 distribuidoras de Latinoamérica. El índice de satisfacción de la

calidad percibida por los clientes para este año fue de 85,6% el cual tuvo un incremento de casi 3 puntos respecto al resultado del año anterior. La integralidad de este estudio y los atributos que se miden (suministro de energía, información y comunicación, atención al cliente, imagen, precio y factura de energía), permiten que la Empresa tenga una percepción real de los clientes con respecto a la prestación del servicio; este insumo ha sido muy importante para la puesta en marcha de acciones de mejoramiento.



Continuando con los logros, luego de la presentación del proyecto "Educación que Genera Progreso para el Eje Cafetero", en el Congreso de Sostenibilidad y la Industria Eléctrica de la CIER, el cual se realizó en Argentina en el mes de abril, la Empresa se hizo merecedora de un reconocimiento al mejor trabajo a nivel de Latinoamérica en la categoría de gestión social en responsabilidad con el entorno; éste fue un reconocimiento a la coherencia del proyecto

y a su importancia para el desarrollo regional.

Hoy los cerca de 200 jóvenes que hacen parte de este proyecto social bandera, se encuentran en la fase de educación técnica y tecnológica y en el asesoramiento de sus planes de negocio, dos de ellos ya se han graduado y entre los años 2010 y 2012 se tendrá la graduación de todos los participantes. Con este proyecto sin lugar a dudas se está sembrando una semilla de desarrollo real y tangible en la región.

Continuando con los impactos que se han generado en los grupos de interés, se quiere resaltar los resultados que ha tenido el proyecto comercial Plan de Pago por Cuotas, esta iniciativa que inició en octubre del 2007 ya ha beneficiado a 9.536 clientes de todo el mercado, colocando alrededor de \$10.000 millones; entre los cuales el 94% de los beneficiados son clientes de estratos 1, 2 y 3 que han visto una oportunidad de desarrollo en este plan al poder acceder a diferentes productos como electrodomésticos, computadores, materiales para la construcción, mueblería, entre otros.

Producto del éxito del Plan de Pago por Cuotas, en diciembre se tomó la decisión de lanzar la Tarjeta EPM - CHEC, con la cual los clientes podrán acceder a los diferentes productos y pagar de una manera más fácil y con las mejores tasas del mercado local; siendo coherentes con las políticas de la Casa Matriz, se establecieron unas tasas preferenciales para los estratos 1, 2, 3 y 4, que están un 30% por debajo de las ofertadas en el mercado.

Además de este plan de pago, la CHEC S.A. E.S.P. en su intención social de apoyar el desarrollo de sus clientes creó nuevos planes en su portafolio, tales como la facturación de planes exequiales y de micro seguros, estas nuevas alternativas además le representan a la Empresa importantes ingresos, como es el caso del programa de micro seguros el cual tendrá unos ingresos marginales significativos cercanos a los \$4.000 millones en el transcurso de cinco años. Estas nuevas alternativas para el cliente

te además de lo anterior, han dinamizado la economía regional pues se han generado alrededor de 538 empleos indirectos.

Muchas iniciativas que contribuyeron con la consolidación de la Empresa como filial del Grupo Empresarial EPM se pusieron en marcha este año, entre ellas se destacan las siguientes: la adopción del Modelo para el Gerenciamiento del Talento Humano, el cual tiene como eje central las competencias de las personas; el inicio del proyecto (Planeador de Recursos Empresariales) -ERP- el cual integrará los aplicativos existentes y mejorará la calidad de los datos disponibles, con una inversión que supera los \$10.000 millones; el inicio y estructuración del proyecto de normas contables internacionales NIFF; la gestión de la comunicación desde un Modelo de Reputación Corporativa; la aprobación de las políticas de gestión ambiental y responsabilidad social, cuyo contenido trae consigo grandes retos para la CHEC S.A. E.S.P. en la forma de relacionarse y comportarse frente a los diferentes grupos de interés; y por último, la puesta en marcha de mediciones como transparencia, reputación, efectividad de la comunicación interna, satisfacción de clientes y satisfacción de proveedores; estas iniciativas que ya son una realidad, hacen parte del constructivo proceso de consolidación del Grupo Empresarial.

A nivel interno otro hito que se debe resaltar es la construcción de las nuevas instalaciones, con una inversión cercana a los \$9.500 millones; la nueva sede de la Estación Uribe en Manizales cuenta hoy con 5 salas de capacitación, un auditorio con una capacidad para 327 personas y oficinas modernas con las mejores comodidades para cerca de 300 trabajadores. Esta obra es considerada por esta Administración como un importante logro que contribuye de manera directa con el mejoramiento del clima laboral, el bienestar de los trabajadores y una mayor eficiencia en la operación de las labores del día a día a través del autocontrol. Con esta infraestructura se dan por terminados 30 años de temporalidad de las instalaciones existentes que se construyeron con motivo del terremoto del año 79.

Continuando con los logros internos se menciona la importancia que ha tenido para la Organización el proceso de implementación del Sistema de Gestión de Calidad bajo la norma técnica de calidad NTC-ISO 9001:2008 y la certificación obtenida por parte de la Corporación Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico del Sector Eléctrico -CIDET-, dando cumplimiento a lo estipulado por la regulación y fortaleciendo la gestión por procesos y el mejoramiento continuo. La importancia de este proceso radica en el mejoramiento y las interacciones que se han logrado entre los diferentes procesos, en su documentación y la claridad de los trabajadores frente a lo que hacen y cómo lo hacen.

Por otra parte, se debe hacer referencia a una situación muy especial para la Empresa y la región y es haber logrado en el 2009 cumplir con una inversión record de \$63.363 millones, esto sin contar que desde lo social se invirtieron cerca de \$5.000 millones, impactado más de 200 mil personas. Con este dinamismo que ha tenido la Empresa se ha logrado dar un sustento económico a cerca de 5 mil familias de la región, esta situación es muy representativa si se tiene en cuenta que para que la CHEC S.A. E.S.P. permanezca en el tiempo se requiere de un entorno sano con posibilidades de desarrollo.

Desde Distribución se destacan los resultados del estudio de la CIER en el área de calidad de suministro de energía, ya que la Empresa es la primera en Latinoamérica con un indicador de satisfacción del 94,9%. Este logro se debe al proceso de mejoramiento continuo que ha tenido este negocio en la Empresa, cuya inversión para el año 2009 fue de \$28.136 millones, beneficiando alrededor de un millón de habitantes, muchos de ellos impactados varias veces con diferentes acciones, tales como mejoramiento de redes, proyectos en subestaciones y líneas (en el primer semestre del año 2010 se contará con el 100% de las subestaciones automatizadas) y labores de recuperación de pérdidas a través del Proyecto Remodelación de Redes. La dinámica de este negocio, impacta igualmente a la economía regional, pues gracias a las obras y los



proyectos desarrollados generan alrededor de 1.000 empleos.

Este último proyecto, el cual apunta directamente a la sostenibilidad de la Empresa y contribuye de manera sustancial a la factibilidad financiera y al fortalecimiento de la misma, presenta unas cifras muy significativas; desde su inicio en el año 2005 hasta este año se ha logrado reducir las pérdidas a indicadores más eficientes y el reto es que las mismas sean comparables con los índices de pérdidas reconocidas por la regulación tarifaria vigente en el sector.

Otro hecho de gran impacto para la región, se refiere a la formulación del proyecto CHEC Ilumina el Campo II, con el mismo se pretende incrementar la cobertura de servicio en el mercado de la Empresa, dando continuidad al proceso de electrificación rural, gracias al apoyo económico de las alcaldías de los 40 municipios atendidos por la CHEC S.A. E.S.P., las gobernaciones de Risaralda y Caldas, el gobierno nacional, los Comités Departamentales de Cafeteros de Risaralda y Caldas y las comunidades beneficiarias; para esto se autorizó la firma de un convenio marco con los Comités Departamentales de Cafeteros de Risaralda y Caldas para poder iniciar el trámite y la socialización del proyecto, con el fin de definir el alcance y lograr el compromiso de todos los actores

involucrados y de esta manera presentarlo en el año 2010 a la Junta Directiva de la Empresa para su análisis y estudio. Dentro del negocio de Distribución y con el apoyo de las áreas corporativas y de soporte, se debe resaltar el trámite de un tribunal de arbitramento ante la CREG, teniendo como contraparte a la Empresa de Energía de Pereira EEP S.A. E.S.P., con el fin de dirimir la forma de aplicar o de liquidar el cargo por transporte de energía reactiva, proceso en el cual la Empresa logró un reconocimiento total en la forma de liquidar la energía reactiva, aplicando la resolución 082 de 2002 desde mayo de 2005 a noviembre del 2008 por valor de \$10.456 millones, cifra que contiene el valor pagado durante el período del litigio, los intereses y el acuerdo de pago fruto del resultado del arbitramento.

Además y dentro del trámite tarifario, se logró aprobar los cargos por uso para el quinquenio 2009-2014, lográndose unas cifras que aseguran la remuneración de los activos y a su vez la estabilidad económica de la Empresa, resaltándose la optimización tarifaria para los clientes del mercado CHEC, al ser aprobada la solicitud de pasar activos importantes de la subestación La Rosa de conexión a uso.

El año 2009 también fue muy positivo para el negocio de Generación, uno de los principales logros fue llevar a cabo el proyecto de recuperación de la planta Ínsula, debido al siniestro ocurrido en el mes de junio del 2008, lo cual implicó que la Empresa tuviera que centrar sus recursos técnicos y humanos en reconstruir esta importante planta, que tiene un promedio anual de 119 GW-h/año el cual equivale al 18% de la generación hidráulica total de la Empresa.

La magnitud del evento se vio reflejada en el hecho de que la reclamación de este siniestro es una de las más representativas que actualmente se tramitan en Colombia, el valor de la inversión asciende a \$30.000 millones, de los cuales alrededor de

\$18.000 millones corresponden a las actividades propias de la recuperación del siniestro y \$12.000 millones aproximadamente dirigidos al mejoramiento de la planta y la infraestructura de conducción de agua. De manera adicional, el lucro cesante causado por el siniestro asciende a la suma de \$32.700 millones, de los cuales se espera que la compañía de seguros asuma un valor cercano a \$22.000 millones.

La Empresa desde el año 2004 ha venido de manera prudente y paulatina analizando su negocio de generación, en el primer semestre del año 2007 se definió la viabilidad de éste en su sistema de plantas mayores y durante el 2009 se adelantó el estudio de viabilidad de plantas menores con el concurso de GENSA S.A. E.S.P., - INVERCOR, que será instrumento clave para la toma de decisiones frente a este negocio.

Además de la importancia de haber aprobado la política ambiental del Grupo Empresarial, otro hecho clave para la sostenibilidad del negocio de Generación fueron los avances que ha tenido el proyecto de recuperación de los embalses, formulado en el año 2007 e iniciado en el 2008, en particular el de Camaguadua, donde se alcanzaron las metas propuestas para la recuperación del volumen y espejo de agua, al inicio del año se tenía cerca de 70 mil metros cúbicos y se cerró el 2009 con más de 700 mil metros cúbicos de embalse útil, contribuyendo de manera directa con el medio ambiente a través del desarrollo de este proyecto.

Haciendo referencia a la consolidación que se ha tenido este año del Grupo Empresarial, se presentó otro hecho de gran relevancia para la Empresa, como lo es el cambio de imagen corporativa. Actualmente la CHEC S.A. E.S.P. cuenta con un logo que ha cumplido más de 60 años de historia, es claro que la imagen debe acompañar la estrategia de la Empresa y por ello se tomó la decisión de iniciar con un proceso de cambio, que permita generar lazos de identificación con los grupos de interés.



Ya para finalizar este informe, se resalta un logro significativo encaminado a cumplir uno de los retos más complejos trazados, el cual es el desarrollo de una cultura empresarial que favorezca el logro de la estrategia corporativa y es el hecho de haber consolidado unos grupos de trabajo, desde el comité de gerencia, pasando por el comité de líderes e irrigando los otros niveles de la Organización para que se conviertan en promotores de los cambios organizacionales.

En el 2009 la Empresa ha cumplido 65 años de historia, los cuales fueron celebrados alimentando 200 niños de la Fundación Nutrir, logrando brindar 73 mil desayunos y 73 mil almuerzos.

La Empresa cumplió un año más de existencia y aunque el presente año fue fundamental para su consolidación, los retos para el próximo año son determinantes para el logro de un propósito ambicioso y retador como lo es: la sostenibilidad.

SITUACIÓN JURÍDICA DE LA SOCIEDAD

Reforma de Estatutos

Mediante acta N° 79 del 27 de marzo del 2009 la Asamblea General de Accionistas aprobó reformar y consolidar los Estatutos Sociales de la Empresa, lo cual se protocolizó mediante escritura pública N° 2497 del 4 de abril del 2009 de la Notaría Segunda de Manizales, que fue inscrita en la Cámara de Comercio el 16 de abril del 2009.

La reforma de los Estatutos se realizó con el fin de unificarlos con los del Grupo Empresarial, en los asuntos que son comunes, pero conservando las particularidades de la Empresa; adecuar su terminología con la metodología de ciclo normativo que adoptó la CHEC S.A. E.S.P.; ajustarlos a las nuevas necesidades de la misma; aumentar las cuantías de contratación permiti-



das; y dar cumplimiento a lo dispuesto por la normatividad que regula la contratación.

Dentro de las principales reformas a los Estatutos, estuvo la relacionada con la naturaleza jurídica de la Empresa, ante lo cual se determinó que estará sometida al régimen general aplicable a las empresas de servicios públicos domiciliarios y se eliminó la alusión de que la Empresa es una sociedad anónima del orden nacional, por cuanto la naturaleza jurídica actual no corresponde a un orden.

Respecto del objeto social, éste se dejó genérico; se incluyeron las actividades de "desarrollar actividades inherentes a los servicios públicos domiciliarios" y "prestar los servicios de calibración e inspección de medidores, transformadores e instrumentación eléctrica", y se determinaron todas las actividades que puede realizar la Empresa para el desarrollo de su objeto social.

Se eliminó la clasificación de acciones, y el derecho de preferencia a favor de la sociedad, dejándose tan sólo a favor de los accionistas.

Se determinó como consecuencia para el accionista que estuviere en mora de pagar una o varias de las cuotas correspondientes a las acciones por él suscritas, de no poder ejercer los derechos que las acciones le confieren y la posibilidad de la sociedad de adelantar en su contra, a opción de la Junta Directiva, los sistemas de cobranzas allí determinados.

Se eliminó el artículo referente a elecciones y sistema de cuociente electoral, porque la conformación de la Junta quedó señalada en el artículo 30 de los nuevos Estatutos; la referencia del Decreto 128 de 1976, porque éste aplica sólo a

las empresas industriales y comerciales del Estado y a las E.S.P. oficiales; la alusión al Decreto 2279 de 1989, por cuanto ya no está vigente para regular lo relacionado al arbitraje; y lo referente a que las normas técnicas dictadas por el Ministerio de Minas y Energía y demás entidades competentes, son de obligatorio cumplimiento para la Sociedad y sus administradores.

En cuanto a las funciones del Gerente se consagró una parte general con facultades amplias. Se dejaron varias de las que ya se tenían, se determinó que le corresponde el nombramiento de los Subgerentes y Secretario General y se adicionó que a la Junta Directiva le corresponde el nombramiento del Director de Control Organizacional, que es equivalente al Jefe de Control Interno.

Adicionalmente se quitó toda referencia de los convenios de desempeño que se tenían con el Ministerio y se cambió esta denominación por lo que hoy es el Plan de Negocios.

Acuerdo de Contratación

A través de acta N° 546 del 23 de julio del 2009 la Junta Directiva aprobó el nuevo Manual de Contratación mediante el cual derogó el Acuerdo de Contratación N° 080 del 26 de febrero de 2004.

El nuevo manual contiene los principios y políticas que rigen la contratación de la Empresa y los lineamientos dados por la Casa Matriz a sus filiales para unificar criterios generales en esta materia.



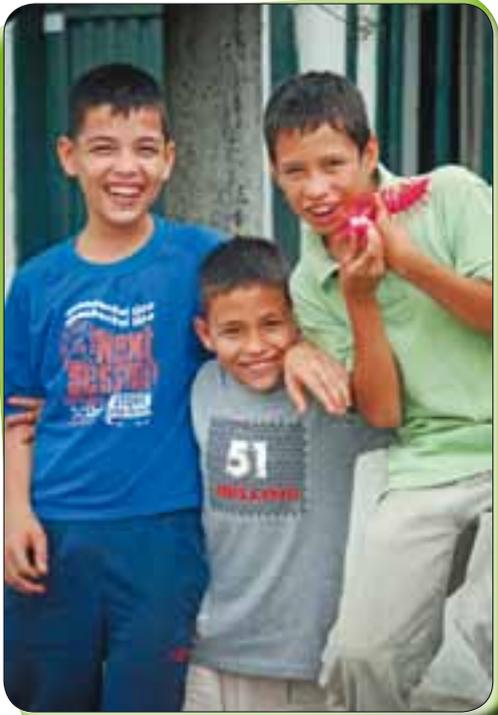
La terminología que utiliza el nuevo manual está acorde con la normativa aplicable a las empresas de servicios públicos mixtas, dando claridad a clientes internos y externos sobre las disposiciones legales que rigen la Empresa.

El Manual de Contratación aumentó a 2.000 SMLMV la cuantía hasta la cual tiene facultad el Gerente para contratar sin autorización de la Junta Directiva; igualmente, se establecieron las excepciones a la aplicación del mismo, respetando siempre los principios legales que deben imperar en la materia.

Como innovación principal, y en concordancia con los lineamientos de la Casa Matriz, se eliminó la posibilidad de contratación privada en atención a la cuantía. Solamente la adecuación del objeto contractual a las causales de solicitud única fijadas en el manual determinará si la contratación es única. Como excepción y cumpliendo además con los criterios de responsabilidad social empresarial, se incluyó la posibilidad de contratar de manera directa obras o servicios hasta 110 salarios mínimos con entidades cooperativas o comunitarias en localidades donde no exista pluralidad de entidades comunitarias o donde la pluralidad sea incipiente, con el fin de incentivar el desarrollo de estas formas asociativas.

Reglamento Interno de Junta Directiva

A través de acta N° 547 del 21 de agosto del 2009, la Junta Directiva aprobó el reglamento interno de Junta Directiva de la CHEC S.A. E.S.P., en el cual se establecieron los principios, normas y procedimientos que rijan su funcionamiento, tales como las reglas para la convocatoria, la periodicidad de sus



reuniones, los procedimientos para su desarrollo y los mecanismos de auto evaluación de sus miembros, buscando con ello facilitar su gestión y dar una mayor transparencia, eficacia y certeza a sus actuaciones.

Mediante el reglamento interno se busca que los miembros de la Junta Directiva cuenten con información completa, oportuna y eficiente sobre los distintos aspectos de la sociedad y del sector en que se desarrolla, así como aquella relacionada con sus responsabilidades, deberes, obligaciones y atribuciones, con el fin de garantizar la objetividad y criterio de negocio en las determinaciones que adopten.

Así mismo, se busca con el reglamento brindar a los miembros de Junta Directiva, con la antelación necesaria, la información pertinente relacionada con las autorizaciones e informes que se someten a su consideración, para reforzar la calidad de sus decisiones y que la toma de éstas se realice de manera responsable.

Consagra cuáles temas serán indefectiblemente y con qué periodicidad objeto de revisión por parte de la Junta Directiva, y cómo se debe efectuar la programación de los demás temas que conocerán, en aras de garantizar que se ocupe siempre de dar a la Empresa una visión estratégica.

El reglamento otorga a la Administración los instrumentos necesarios para coordinar al interior de la Empresa que la información dirigida y relacionada con la Junta Directiva se pueda revisar y analizar oportunamente; contiene el mecanismo de seguimiento de los compromisos que quedan en las reuniones de Junta Directiva, para que este órgano pueda tener control sobre la ejecución y materialización de sus decisiones.

Además, se consagró en el reglamento lo relativo al funcionamiento y conformación de los comités de auditoría y evaluación de la gestión, teniendo en cuenta las observaciones efectuadas por los miembros de estos comités a los Acuerdos N° 088 y 089 del 30 de agosto de 2006, que consagraban la reglamentación de dichos Comités; por lo cual, mediante el reglamento se armonizaron los temas de conocimiento de éstos, se precisó la redacción de otros puntos para hacerlos más manejables y se dejó sin efecto los mencionados acuerdos.

Código de Buen Gobierno

A través de acta N° 548 del 17 de septiembre del 2009 la Junta Directiva aprobó el Código de Buen Gobierno Corporativo de la CHEC S.A. E.S.P., mediante el cual se compilan y estructuran las prácticas de buen gobierno para generar competitividad, transparencia y confianza.

El código se acogió teniendo en cuenta la adopción de las prácticas de buen gobierno en la Empresa, en virtud de las cuales constituía una necesidad empresarial expedir el mismo para fortalecer y legitimar las relaciones de las empresas entre sus dueños y/o accionistas, sus órganos de dirección y los grupos de interés que giran alrededor de ellos en beneficio del interés general de la Compañía.

En el código se compila de una manera articulada todos los desarrollos que se vienen dando en la Empresa en materia de prácticas de gobierno corporativo, para contar con un referente de actuación que garantice con claridad que la Organización cuenta con un modelo de gobernabilidad acorde a las expectativas de su naturaleza y con un modelo de gestión que se está implementando en la Organización.

Estas prácticas de gobierno corporativo se traducen en los compromisos y medidas adoptados por la Empresa, respecto de su gobierno, conducta e información, para que las actua-

ciones de los accionistas, administradores y trabajadores, estén orientadas a garantizar la integridad ética empresarial, el adecuado manejo de sus asuntos, el respeto de quienes invierten en ella, el cumplimiento de los compromisos con sus grupos de interés y el conocimiento público de su gestión.

De otra parte, en el código se consagra un conjunto de medidas concretas que está incorporando la Organización en su actividad diaria, sobre Asamblea General de Accionistas, Junta Directiva, revelación de información financiera y no financiera y solución de controversias.

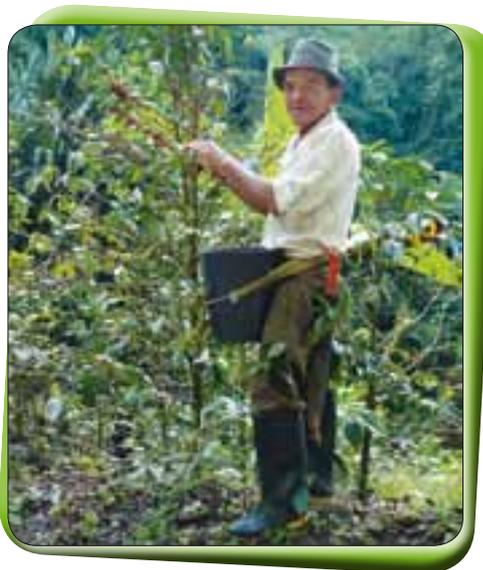
ENAJENACIÓN DE ACCIONES

Acciones de la Nación

La Nación – Ministerio de Hacienda y Crédito Público enajenó a título de venta las acciones de las que era titular, según comunicación N° 2-2009-000298 del 7 de enero del 2009, y entrega de título de acciones N° 385, 394 y 418 del 30 de enero del 2009, así: a EPM INVERSIONES S.A. 2.791.493 acciones, a Departamento de Caldas 239.731 acciones, a Infi - Manizales 146.045 acciones, a Empresa de Energía del Quindío S.A. E.S.P. 511 acciones y al Municipio de Manizales 25 acciones, conforme a la oferta contenida en la comunicación N° 2-2008-025413 del 4 de septiembre del 2008.

En la anterior enajenación la Nación – Ministerio de Hacienda y Crédito Público, se reservaron 685.964 acciones, las cua-

les enajenó a título de venta, según comunicación N° 2-2009-008130 del 26 de marzo del 2009 y entrega de título de acciones N° 477 a Infi- Caldas, conforme a la oferta contenida en la comunicación N° 2-2002-025413 del 4 de septiembre del 2008. Quedando por ende, la Nación – Ministerio de Hacienda y Crédito Público, sin participación en la composición accionaria de la CHEC S.A. E.S.P.



Acciones de la Federación Nacional de Cafeteros

La Federación Nacional de Cafeteros enajenó a título de venta, según comunicación del 20 de febrero del 2009 y entrega de títulos de acciones N° 411 y 412 de la misma fecha, así: a EPM INVERSIONES S.A. 527.311 acciones, a Infi- Manizales 27.587 acciones, a Empresa de Energía del Quindío S.A. E.S.P. 97 acciones y al Municipio de Manizales 5 ac-

ciones, conforme a la oferta contenida en la comunicación DJ308C17729 del 30 de octubre del 2008.

En la anterior enajenación la Federación Nacional de Cafeteros se reservó 620 acciones, según comunicado del 20 de febrero del 2009.

Acciones de INFICALDAS

El 6 de enero del 2009 el Instituto de Financiación, Promoción y Desarrollo de Caldas – INFICALDAS- endosó en propiedad a título de fiducia mercantil 512.000 acciones

del título 390 a nombre de la Fiduciaria de Occidente S.A. Fideicomiso N° 4-1-1491 y se reservó los derechos políticos de convocatoria, participación, deliberación y decisión inherente a la calidad de accionista y por consiguiente puede convocar, deliberar y votar validamente en las Asambleas de Accionistas de la CHEC S.A. E.S.P.

En consecuencia de lo anterior se anuló el título 390 por 1.058.462 acciones y en su lugar se expidió el título N° 443 por 520.000 acciones a favor de Fiduciaria de Occidente S.A. fideicomiso N° 4-1-1491 acciones INFICALDAS y el título 445 a favor de INFICALDAS por 546.462 acciones.

CAPITALIZACIÓN HIDROELÉCTRICA PESCADERO ITUANGO S.A. E.S.P.

Capitalización año 2009

Mediante reglamento de colocación de acciones contenido en la resolución N° 001-2009 001 del 2009 la Hidroeléctrica Pescadero Ituango S.A. E.S.P. ofreció la cantidad de 198.183.000 acciones de la sociedad, a un valor nominal de \$1.000 cada una.

Esta capitalización se dividió en dos rondas:

Primera Ronda: En la que CHEC S.A. E.S.P. aceptó suscribir 281.793 acciones. Por un valor de \$281.793.000.

El pago se dividió en cinco cuotas, así:

Primer pago: Por \$ 54.813.582, el cual se realizó el 11 de junio del 2009.

Segundo pago: Por \$84.166.931, el cual se realizó el 30 de septiembre del 2009.

Tercer pago: Por \$ 63.663.381, el cual se realizó el 14 de diciembre del 2009.

Cuarto pago: Por \$17.120.891, previsto para el 15 de junio del 2010.

Quinto pago: Por \$17.120.891, previsto para el 15 de diciembre del 2010.

Segunda Ronda: En la que la CHEC S.A. E.S.P. aceptó suscribir 1.667 acciones. El pago por \$1.667.000 se realizó en un sólo contado el 9 de marzo del 2009.

Capitalizaciones realizadas durante el año 2008

La Hidroeléctrica Pescadero Ituango S.A. E.S.P. mediante comunicación del 3 de marzo del 2009, informó a la CHEC S.A. E.S.P. que en las capitalizaciones realizadas en el año 2008, se encontraron diferencias entre las acciones ofrecidas y las que correspondían a cada accionista de acuerdo con la participación accionaria (de cada uno de los accionistas al momento de las diferentes capitalizaciones) y que en razón de ello, el número de acciones suscritas por la CHEC S.A. E.S.P. era inferior al número de las efectivamente capitalizadas.

El 3 de junio del 2009, la hidroeléctrica informó a la CHEC S.A. E.S.P. que una vez efectuados los ajustes sugeridos por la Revisoría Fiscal a las diferentes capitalizaciones, quedaba un saldo a favor de la CHEC S.A. E.S.P. por \$1.129.228, saldo cuyo reintegro fue solicitado mediante comunicación del 15 de julio del 2009, cuyo pago procedió a cancelar la hidroeléctrica el 11 de agosto 2009.

En razón a la diferencia de acciones ofrecidas y suscritas, y a otros errores en la expedición de los títulos de acciones, la CHEC S.A. E.S.P. devolvió a la Hidroeléctrica Pescadero Ituango los títulos emitidos y en su reemplazo, el 13 de marzo del 2009, recibió los nuevos títulos por un total de 411.229 acciones.

PROCESOS MÁS REPRESENTATIVOS EN LOS CUALES ACTUÓ LA EMPRESA EN EL AÑO 2009 EN CALIDAD DE DEMANDANTE

Proceso arbitral de CHEC S.A. E.S.P. contra Empresa de Energía de Pereira EEP S.A. E.S.P.

En razón al pacto compromisorio en virtud del cual determinaron la CHEC S.A. E.S.P. y EEP S.A. E.S.P. que sería la Comisión de Regulación de Energía y Gas - CREG - la que resolviera sus diferencias, ésta resolvió mediante Resolución N° 072 del 9 de junio del 2009 el conflicto favorablemente para la CHEC S.A. E.S.P. determinando que "conforme lo establecido en la Resolución 082 de 2002, el cálculo y liquidación de los cargos de transporte de energía reactiva en el nivel de tensión IV en la subestación Dosquebradas se debe hacer considerando la lectura que se registre en cada una de las fronteras comerciales que se encuentran registradas ante el Auditor de Sistema de Información Certificado -ASIC-, de manera independiente".

La CREG después de analizar los argumentos presentados por ambas partes, concluyó, entre otros aspectos:



Que la regulación no prevé que se realice un balance o “neteo” de las energías registradas en las fronteras comerciales, por lo cual es cada una de las fronteras donde debe realizarse la liquidación de los cargos por uso en exceso de la energía reactiva y que normativamente no se puede concluir que las fronteras comerciales no se deban considerar individualmente y que no es cierto que por cada usuario deba existir una única conexión con una única frontera comercial.

El día 18 de agosto del 2009 se firmó con la empresa de E.E.P. S.A. E.S.P. el acuerdo de pago N° 012.09 por la suma de \$8.052 millones que corresponde a capital más los intereses que la CHEC S.A. E.S.P. aplica a sus deudores conforme al Manual de Reglas de Negocio y Procedimientos del Macroproceso Comercial, el cual corresponde a la tasa DTF+12 puntos. La CHEC S.A.

E.S.P. financió la suma anotada a E.E.P. S.A. E.S.P. a seis meses a una tasa equivalente al DTF+8 puntos conforme a dicho manual; financiación en virtud de la cual la E.E.P. S.A. E.S.P. se obligó a modificar y mantener vigentes las garantías otorgadas en virtud del pacto compromisorio firmado en marzo de 2007.

El 21 de agosto del 2009, la EEP S.A. E.S.P. canceló \$3.000 millones a la Empresa, de lo cual se aplicó a capital \$2.991.185.727, quedando un saldo de \$5.061.374.645.

El 30 de octubre la E.E.P. S.A. E.S.P. canceló \$5.061.000.000, quedando un saldo por valor de \$129.344.006, que esta sociedad procedió a cancelar el 10 noviembre del 2009, quedando por lo tanto, a paz y salvo con la Empresa por concepto del proceso arbitral.

ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD

La CHEC S.A. E.S.P. cumple con las normas de propiedad intelectual respecto a la utilización de software y en desarrollo de esta política se adelantan actividades encaminadas a la revisión de las licencias del software que se utiliza.

Así mismo, se cuenta con políticas de restricción de instalación de software y se han adelantado acciones tendientes al cumplimiento de esta ley.

OPERACIONES CELEBRADAS CON LOS SOCIOS Y ACCIONISTAS

1. Federación Nacional de Cafeteros: Se firmó el 23 de abril del 2009 el Convenio N° 009-09 para el proyecto piloto “Programa de educación superior para el área rural del departamento de Caldas”, con el fin de cofinanciar las actividades para la im-





plementación del proyecto piloto educación técnica y tecnológica articulada con la educación media rural, en virtud del cual la CHEC S.A. E.S.P. aportó \$150 millones, el Comité Departamental de Cafeteros \$100 millones, la Gobernación de Caldas \$100 millones y la Cooperativa de Caficultores de Manizales \$125 millones.

2. Municipio de Filadelfia: El 17 de junio del 2009 se firmó el contrato N° 085 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$16.050.158 millones.

3. Municipio de La Dorada: El 15 de julio del 2009 se firmó contrato de asesoría en alumbrado público N° 15070901, para establecer los costos en los que incurre el municipio para prestar el servicio y valorar los activos que tiene en el sistema, por valor de \$12.692.981.

4. Municipio de Salamina: El 30 de septiembre del 2009 se firmó el contrato N° 118 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$32.075.905.

5. Municipio de Manizales: El 15 de octubre del 2009 se

celebró convenio interadministrativo N° 0910150832 con INVAMA y la Alcaldía para el alumbrado navideño de Manizales por valor de \$1.050 millones.

6. Municipio de Aranzazu: El 21 de octubre del 2009 se firmó el acuerdo de colaboración técnica para la instalación de medida al sistema de alumbrado público.

7. Municipio de Riosucio: El 9 de noviembre del 2009 se firmó el contrato N° 158 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$45.085.320.

8. Municipio de Santuario: El 9 de noviembre del 2009 se firmó el contrato N° 157 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$22.237.851.

9. Municipio de Samaná: El 11 de noviembre del 2009 se suscribió convenio interadministrativo N° 164.09 para el mantenimiento del sistema de alumbrado público, cuyo valor es indeterminado, pues depende del acuerdo municipal que apruebe las nuevas tarifas del impuesto de alumbrado público y de la cantidad y tipo de servicios que preste la Empresa.

Así mismo, el 10 de noviembre del 2009 se firmó el acuerdo de colaboración técnica para la instalación de medida al sistema de alumbrado público.

10. Municipio de Chinchiná: El 12 de noviembre del 2009 se firmó el contrato N° 160 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$11.298.642.

11. Municipio de Balboa: El 12 de noviembre del 2009 se firmó el contrato N° 159 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$9.095.805.

12. Municipio de Neira: El 12 de noviembre del 2009 se firmó

el contrato N° 162 para el alquiler de motivos de alumbrado navideño por un valor de \$20.189.927.

13. Municipio de Belalcázar: Se firmaron los contratos N° 062 para el arrendamiento de un local en Belalcázar por un valor de \$13.248 millones con un término de dos años, el cual se terminó por mutuo acuerdo el 13 de noviembre del 2009 y el contrato N° 167.09 para el arrendamiento de un nuevo local en Belalcázar por un término de cinco años y un valor de \$41.999.958.

Así mismo se firmó el 21 de octubre del 2009 el acuerdo de colaboración técnica para la instalación de medida al sistema de alumbrado público.

14. Municipio de Villamaría: El 12 de noviembre del 2009 se firmó el contrato interadministrativo N° 17.010 para el suministro de energía eléctrica con destino al sistema de alumbrado público del municipio y para el servicio de liquidación, facturación, distribución y recaudo del impuesto de alumbrado público, en cuantía indeterminada.

Además, el día 12 de noviembre del 2009 se suscribió con el municipio de Villamaría, Corpocaldas y Aquamaná, el contrato interadministrativo N° 312-2009 con el objeto de integrar esfuerzos de las partes para la recuperación y uso sostenible de las cuencas de los ríos Claro y San Julián, como parte de la agenda conjunta estructurada por las partes.

PROBLEMÁTICA ACTUAL ALUMBRADO PÚBLICO DE MUNICIPIOS

Como resultado del informe especial sobre alumbrado público presentado por la Contraloría de Medellín en septiembre del 2008, la CHEC S.A. E.S.P. diseñó y puso en ejecución un plan de acción integral que cubija todos los aspectos que tienen que ver con este servicio y que pretende que todas

las relaciones que la Empresa sostiene con los distintos entes territoriales se ajusten a la normativa vigente sobre la materia y al mismo tiempo busca que esta actividad se desarrolle dentro de los estándares técnicos y operativos que garanticen un servicio de calidad y óptimos resultados económicos.

El plan diseñado contempla diferentes etapas, la primera parte que ya se culminó, presentó un diagnóstico jurídico de las relaciones comerciales que la CHEC S.A. E.S.P. tiene con cada uno de los municipios en los cuales ofrece alguna de las actividades que comprende la prestación del servicio de alumbrado público.

Este estudio coincidió y sirve de sustento para enfrentar una intempestiva proliferación de acciones judiciales presentadas en contra de la Empresa, dentro de las cuales se pueden destacar 11 acciones populares y en 9 de ellas se demanda, también, a los municipios de Pensilvania, Chinchiná, La Victoria,



Samaná, La Merced, Villamaría, Riosucio, Belalcázar y Pácora, que pretenden que se declare la nulidad de los acuerdos municipales que crean el impuesto de alumbrado público en cada uno de estos municipios, sustentándose en diferentes sentencias emitidas por el Consejo de Estado en las que se dispuso la nulidad de estos acuerdos en municipios como Calima El Darién en el Valle del Cauca y 2 acciones de grupo que pretenden la devolución de los dineros recaudados por este concepto y que podrían tener importantes repercusiones económicas.

Al respecto, la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios -Andesco- adelantó un estudio sectorial con el fin de presentar un proyecto de ley que brinde un sustento legal ajeno a interpretaciones y que blinde jurídicamente las relaciones comerciales entre las empresas de servicios públicos y los municipios.

De igual manera, la Empresa adelantó un proceso de contratación para conseguir por parte de especialistas en el tema, propuestas relacionadas con el desarrollo de las actividades concernientes al alumbrado público buscando una eficiente operatividad técnica, administrativa y comercial, todo con la finalidad última de estructurar e incorporar el proceso de alumbrado público al interior de la Organización.

GESTIÓN INTEGRAL DE RIESGOS

Desde el año 2006 se estableció la alineación de la gestión de riesgos con el direccionamiento estratégico de la Empresa.

Así mismo se realizó análisis y ajustes de la metodología de riesgos vigente con respecto a la norma ICONTEC 5254, todo lo anterior con el Modelo Estándar de Control Interno MECI 1000:2005, el modelo de control basado en riesgos COSO II y la Norma Técnica de la Calidad de la Gestión Pública NTCGP 1000:2004.



La Empresa cuenta con una metodología documentada, denominada Análisis de Riesgo y Vulnerabilidad, la cual se desarrolla a través de 13 etapas en las fases de identificación, análisis y evaluación, hasta obtener los mapas de riesgos. Posteriormente se desarrollan las fases de control y financiación del riesgo, obteniendo planes de acción de riesgos y definiendo los esquemas de transferencia requeridos. A su vez, esta metodología está soportada en el Sistema de Información de Riesgos y Seguros -SIARS-.

En el mes de marzo del 2009, se da aplicación a lo aprobado por la Junta Directiva, en lo relacionado con los procesos y estructura de la Subgerencia de Gestión Corporativa, para lo cual el Proceso de Riesgos y Seguros fue analizado y organizado en dos partes: Gestión Integral de Riesgos, el cual pasó a la División de Planeación; y Seguros, el cual pasó a la División de Gestión Logística; además en la División de Planeación el proceso de Gestión Integral de Riesgos, busca consolidarse básicamente en los riesgos de la Organización con una mirada integral.

En el año 2009 se desarrolló dentro del software SGI el módulo de riesgos, el cual facilita la gestión de los mapas de riesgos, los controles existentes y los planes de acción (controles propuestos), independientemente de la metodología que se utilice para su consolidación.

Para el año 2009, en la CHEC S.A. E.S.P. se aplicó la metodología de riesgos vigente desde el año 2003, denominada Análisis de Riesgos y Vulnerabilidad, y se generaron por primera vez en la Organización los mapas de riesgos por procesos, controles y planes de acción, considerando tanto el mapa como el modelo de procesos de la Empresa.

Como parte de la gestión integral de riesgos, en la Organización se ha venido trabajando el tema de planes de contingencia, para lo cual se estructuró una metodología que tiene en prueba un aplicativo; además para la vigencia 2009 se actualizó el plan de contingencia corporativo.

EVOLUCIÓN PREVISIBLE DE LA SOCIEDAD

Durante el año 2009 se dieron situaciones que necesariamente impactarán la Empresa, no sólo en el 2010, sino en los años venideros y que se espera sirvan para seguir consolidándola como una Empresa modelo en el país y en el sector eléctrico.

El año 2010, enmarcado en la recuperación económica después de la crisis mundial, tendrá un elemento coyuntural que definitivamente plantea dificultades y es el hecho de ser un año electoral debido a las próximas elecciones parlamentarias y elecciones presidenciales que seguramente plantearán un freno en el desarrollo económico de los negocios, sumado además a las restricciones que se plantean por la aplicación de la Ley de Garantías.

Durante el 2010 la Empresa deberá hacer parte de la consolidación del Grupo Empresarial como un verdadero grupo con

políticas y estrategias unificadas que generen eficiencia organizacional y aprovechamiento de sinergias en pro de la generación de valor para todos los grupos de interés. Dentro de esta consolidación será factor crítico de éxito que todas las actuaciones estén enmarcadas dentro de las políticas de responsabilidad social empresarial declaradas por la Casa Matriz como eje central de su filosofía de actuación.

A nivel interno se deberán finalizar y recoger los frutos de proyectos de gran envergadura como la implementación del ERP y la segunda etapa del Proyecto de Remodelación de Redes. En lo relacionado con la gestión de los procesos se deberá seguir evolucionando en el modelo gerencial Sistema de Gestión Integral, siempre alineado con el modelo de Casa Matriz buscando la optimización y mejora continua de nuestro quehacer diario y en coherencia con la certificación en la norma ISO 9001 versión 2008, demostrando que dicha certificación más que un reconocimiento es un modelo de gestión implementado e interiorizado en la Organización.

Sin lugar a dudas el año 2010 para el negocio de Generación es un año de retos, pues se debe consolidar la viabilidad de las plantas mayores, dar inicio al plan de trabajo para recuperar y volver eficiente la operación de las plantas menores, hacer



un ajuste con el concurso y participación directa de la Casa Matriz en los modelos de operación del proceso y de manera prioritaria cerrar y acordar las cifras a reconocer por parte del pull de aseguradoras como resultado del siniestro acaecido en el año 2008 de la planta Ínsula, el cual es un reto importante ya que se debe buscar que no se genere un litigio al respecto debido al tamaño, las cifras ligadas a este proceso y las diferencias existentes entre las partes, entre las cuales se resaltan el reconocimiento de los costos de la recuperación de los factores de seguridad de la conducción metálica en el sector de La Almenara, el bobinado del grupo 2 y el lucro cesante, entre otras.

Para el negocio de Comercialización y de cara a la competitividad tarifaria, el 2010 presenta un hito complejo consistente en la terminación del contrato de suministro de energía que por cerca de 10 años se ha venido desarrollando con Casa Matriz, a través del cual se provee el 45% de la energía para el mercado regulado de la CHEC S.A. E.S.P., a una tarifa que ha beneficiado y ha sido clave para mantener unos precios más competitivos en la última década para los clientes de la Empresa, y que por su terminación tendrá efectos directos en el incremento de precios para el usuario final.

La CHEC S.A. E.S.P. viene realizando con la Casa Matriz un análisis tarifario que busca evaluar las posibilidades que nos da la normatividad para mitigar el impacto en la tarifa al usuario final, para ello se han planteado varias opciones: la aplicación de la resolución 168 del 2008, que permite diferir en un período de tiempo el incremento que sufriría la

tarifa en febrero del 2011; la revisión de aquellos componentes de la tarifa en los que sea posible buscar eficiencias operativas que puedan ser trasladadas al usuario final y el estudio de alternativas regulatorias y legales que permitan ajustar la tarifa haciéndola más competitiva.

Así mismo y como parte del mejoramiento continuo con el cual la Empresa está comprometida, en el año 2009 se recibieron los resultados de varios indicadores clave para la gestión de la Organización y para el logro del propósito que tenemos: La Sostenibilidad. Es importante en este punto hacer referencia de manera sucinta a los resultados obtenidos.

En el indicador de reputación se tuvo en cuenta a todos los grupos de interés de la Empresa (comunidad, clientes, líderes de opinión, proveedores y trabajadores) y sus resultados reflejaron el camino recorrido por la Organización en su política de poner en marcha acciones que contribuyan con el acercamiento y el desarrollo de la comunidad en general. Este estudio se enfocó en analizar las métricas básicas de reputación (conocimiento, familiaridad, favorabilidad, confianza y referente de buenas prácticas – advocacy-) y los resultados muestran que la Empresa ha llegado a la cúspide de la pirámide en el grupo de interés empleados, es decir que este grupo pone de referente a la Empresa en buenas prácticas y habla positivamente de ella sin que sea indagado; con respecto a los otros grupos de interés el resultado dio que la Empresa es líder en favorabilidad en proveedores y en los grupos de interés restantes se ubicó en el escenario de confianza. El reto para el año 2010 es continuar emprendiendo acciones que contribuyan con la reputación corporativa y con su buen nombre y prestigio frente a los diversos grupos de interés.



Siguiendo con las referencias de los resultados obtenidos, se hará mención al indicador de Transparencia; el estudio fue adelantado por la Corporación Transparencia por Colombia tomando la gestión de la organización del año 2008, para esta entidad el concepto de transparencia se refiere a "un ambiente de confianza, seguridad y franqueza entre la Empresa y la sociedad, de tal forma que las responsabilidades, procedimientos y reglas que se establecen, se cumplan e informen con claridad y son abiertas a la participación y escrutinio de los actores del mercado o grupos de interés", en este sentido dentro de este estudio se mide la apertura, control, diálogo con el cliente y las reglas claras que tiene la Empresa con sus grupos de interés. En este indicador participaron 17 empresas de Colombia de 100 convocadas y la Empresa ocupó el lugar 12; sin lugar a dudas este indicador se convierte también en un insumo determinante para el mejoramiento de la gestión de la Organización.

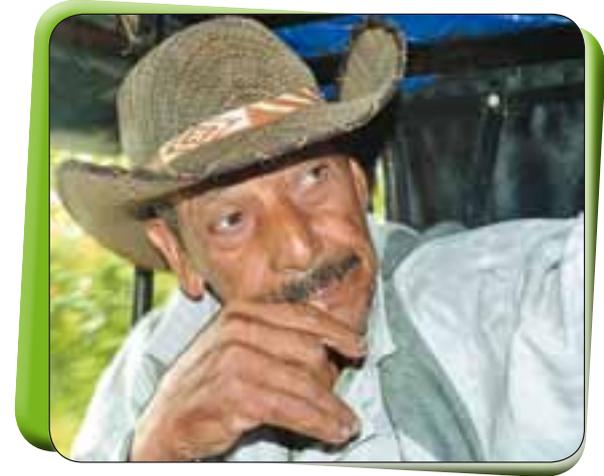
La Empresa también midió la satisfacción de sus clientes y proveedores; con respecto a este segundo grupo de interés se aplicó una encuesta a 156 proveedores para medir su grado de satisfacción con la Empresa, el indicador total fue de 86.7% quedando ubicados en un nivel alto de satisfacción; este estudio mide entre otras cosas la comunicación durante los procesos de selección, la información suministrada y la claridad de los mismos.

Con respecto a los resultados de clientes tanto residenciales como industriales, la Empresa obtuvo en el segmento de clientes residenciales un 77.4%, y en el segmento empresarial un 78.7%, esta encuesta fue aplicada a 570 clientes de los estratos 1 al 6 de todo el mercado CHEC. Este estudio mide atributos como líneas de atención, prestación del servicio, satisfacción con los sistemas de información y con los ejecutivos de venta de la Empresa.

Los últimos resultados obtenidos se refieren al análisis fun-

damental que se realizó con respecto al nivel de efectividad de la comunicación interna en la Organización, se tiene la firme convicción de la importancia de tener flujos de comunicación directos con los trabajadores, esto contribuye con un buen clima laboral y promueve el sentido de pertenencia. En este estudio la CHEC S.A. E.S.P. tuvo un nivel de efectividad del 70,7% superando la meta del Grupo Empresarial. Este indicador midió la pertinencia de la información, su contribución a la estrategia organizacional y la efectividad de los diferentes medios de comunicación internos.

La Empresa se dispone entonces a afrontar el 2010 con la seguridad de que será un año de grandes retos y logros encumbrando la Empresa hacia la sostenibilidad, su gran propósito empresarial.



LUIS CARLOS RUBIANO ORTEGÓN
Presidente Junta Directiva

BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente

INFORME ESPECIAL

Relación de las operaciones de mayor importancia realizadas entre la controlante y sus filiales o subsidiarias

Dentro de los actos contractuales de mayor importancia celebrados entre Empresas Públicas de Medellín EE.PP.M. E.S.P. y la CHEC S.A. E.S.P. se continuó con el desarrollo del contrato de colaboración empresarial integral N° 100418004 del 9 de diciembre de 2003, que tiene una vigencia indefinida y su ejecución se reflejó de la siguiente manera:

Suministro e implementación de los aplicativos SIMTAR y COMPRASE

El 20 de agosto del 2009, se aceptó la propuesta de EE.PP.M. E.S.P. del 6 de octubre para el suministro e implementación de los aplicativos SIMTAR y COMPRASE, en un plazo de 180 días y por valor de \$114.620.160, IVA incluido. El aplicativo informático de simulación de tarifas SIMTAR apoya el proceso de negociación de energía en el mercado no regulado y el dispositivo COMPRASE tiene como finalidad apoyar las transacciones de energía, tanto en la liquidación de conceptos asociados a la operación como a la validación de la demanda del comercializador.

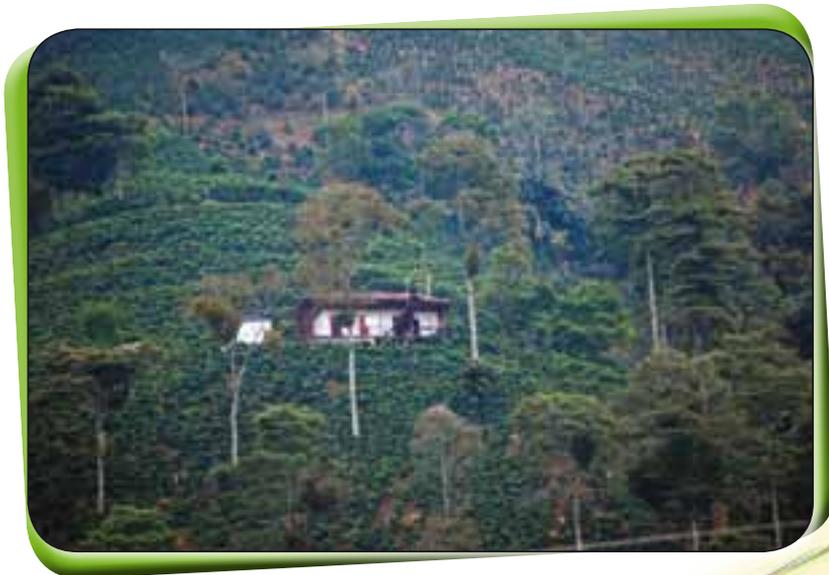
Diagnóstico, reparación y mantenimiento de transformadores de distribución

El 27 de agosto del 2009, se prorrogó por un año y por un valor estimado de \$406.154.330 millones, IVA incluido, el contrato para la prestación de servicio técnico de diagnóstico, reparación y mantenimiento de transformadores de

distribución monofásicos y trifásicos, el cual se ejecuta desde el año 2007 con la Casa Matriz. Para el año 2009, se presupuestó un valor de \$186.154.330 millones y para el año 2010 la suma de \$220 millones.

Réplica de los procesos financieros, abastos y mantenimiento

El 31 de agosto del 2009 se suscribió el acta de ejecución 2009-001 para la "Prestación de servicios para asegurar la réplica de los procesos financieros, abastos y mantenimiento de EE.PP.M. E.S.P. en CHEC S.A. E.S.P.", por valor de \$2.464.469.944 millones antes de IVA. Con este acuerdo se pretende velar porque la réplica de los procesos y módulos de JDE ONEWORLD 8.0 en la CHEC S.A. E.S.P. coincidan con los módulos implementados en EE.PP.M. E.S.P. además de hacer la



transferencia de conocimiento necesaria para la exitosa implantación del ERP en la CHEC S.A. E.S.P.

Conexión dedicada a Internet y enlace de comunicaciones entre las localidades y la sede principal

El 29 de octubre del 2009 se suscribió contrato N° AO.100000.168.09, para la conexión dedicada a internet y enlace de comunicaciones entre las localidades y la sede principal, a través de enlaces satelitales y enlaces FRAME RELAY, por un término de un año a partir del 1 de noviembre del 2009 con un valor de \$353.741.599 millones. Este servicio permite la conectividad adecuada entre la sede principal de la Empresa y las localidades en las que presta su servicio.

Con sociedades filiales la CHEC S.A. E.S.P. suscribió tres contratos con EE.PP.M. E.S.P. TELECOMUNICACIONES S.A. E.S.P. -UNE-, tal como se describe a continuación:

Solución de networking para los nuevos edificios de la Estación Uribe

El 4 de agosto del 2009 se suscribió con UNE el contrato N° AO.100000.107.09 para el suministro, implementación, configuración y puesta en funcionamiento de una solución de red Lan, Wlan, seguridad y cableado estructurado para la CHEC S.A. E.S.P., con el fin de suplir principalmente las necesidades de la construcción de los nuevos edificios administrativos de la Empresa, por un valor estimado de \$503.880.311,00 millones y un plazo de 60 días para la implementación de la solución.

Recaudo a terceros

El 1 de febrero del 2009, se celebró con Emtelsa -UNE Telecomunicaciones- un contrato para el recaudo a terceros en Manizales, por un plazo de un año, en virtud del cual la

Empresa percibió unos ingresos de \$26.169.497.

El 31 de agosto del 2009, se celebró con UNE Telefónica de Pereira, un contrato para el recaudo a terceros en esta ciudad, por un plazo de un año, en virtud del cual la Empresa percibió \$2.307.866.



LUIS CARLOS RUBIANO ORTEGÓN
Presidente Junta Directiva



BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente

INFORME EVALUACIÓN GESTIÓN DE PRINCIPALES EJECUTIVOS DE LA CHEC S.A. E.S.P.

La Junta Directiva de la Central Hidroeléctrica de Caldas S.A. E.S.P. en cumplimiento de la función asignada por el Numeral 27 del Artículo 37 de los Estatutos Sociales, realizó una evaluación de los principales ejecutivos de la Empresa y considera que la gestión que se ha realizado durante el 2009 ha sido muy satisfactoria.

Resalta la Junta Directiva la consolidación del equipo de trabajo, el cual ha logrado que los objetivos empresariales sean hoy una realidad, reconoce que los directivos actuales generan credibilidad frente a los diferentes grupos de interés, lo que sin lugar a dudas se convierte en un apalancamiento del proceso de cambio que vive la Organización.

Se enfatiza el compromiso asumido por el grupo directivo en el proceso de consolidación de el propósito organizacional, el cual es la sostenibilidad. Esto se ve reflejado en el hecho de haber obtenido nuevamente el segundo lugar en el estudio de satisfacción de clientes de la Comisión de Integración Energética Regional -CIER- por segundo año consecutivo, este logro es importante ya que es coherente con el trabajo emprendido.

Durante el 2009 se ve tangible la estrategia de excelencia operacional, lo que se traduce en una adecuada gestión de los resultados financieros, los cuales muestran una Empresa sólida y viable económicamente.

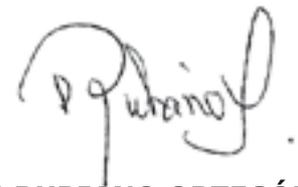
Como logro trascendental para el mejoramiento de la Organización está el certificado de calidad obtenido de la Corporación Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico del Sector Eléctrico -CIDET- que otorgó a la Empresa el Certificado de Gestión de Calidad, por haber cumplido con estándares de calidad exigidos por la norma NTC-ISO 9001:2008 en lo relacionado con las actividades de opera-

ción, distribución y comercialización de energía eléctrica. La Organización venía trabajando de manera decidida y comprometida en este sentido desde hace más de tres años y hoy el resultado es una realidad.

Desde lo social se ha desarrollado un trabajo coherente que viene apalancando el propósito de sostenibilidad. Como reconocimiento a esta gestión, la Empresa se hizo merecedora de un galardón otorgado por la CIER al mejor trabajo social de Latinoamérica por su proyecto de Educación que Genera Progreso para el Eje Cafetero; este galardón no sólo es el reflejo de la evolución en proyectos sociales que ha tenido la Organización, sino que además es una muestra de la credibilidad y reconocimiento que ha venido generando en los diferentes grupos de interés.

El equipo directivo ha asumido además su compromiso en la alineación con el Grupo Empresarial EPM, muestra de ello es la adopción y despliegue de la política ambiental y de responsabilidad social y así mismo ha puesto en marcha diferentes estudios como reputación, transparencia, satisfacción de clientes y proveedores, efectividad de la comunicación interna, entre otros, lo que sin lugar a dudas redundará en el mejoramiento continuo de la Organización.

Resalta la Junta Directiva la diligencia, el trabajo en equipo, la apertura y el compromiso que ha tenido el equipo directivo de la CHEC S.A. E.S.P.



LUIS CARLOS RUBIANO ORTEGÓN
Presidente Junta Directiva

Informe Social

Jóvenes del Proyecto
Educación que Genera Progreso
para el Eje Cafetero

Jhojan

Pedro Luis

Alexander

Valentina





Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

DE LA GESTIÓN SOCIAL HACIA LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Responsabilidad Social Empresarial: unidos en una misma dirección



Actualmente nuestra Empresa se viene preparando día a día para afrontar el gran reto que desde el punto de vista económico, social y ambiental nos convoca el propósito empresarial de SOSTENIBILIDAD; este reto trae consigo el comprometernos con cambios y decisiones que se establecen para aportar de manera significativa a la calidad de vida de las personas que conforman los diferentes grupos de interés y con el desarrollo de la región en que operamos como empresa prestadora del servicio público de energía eléctrica.

Desde el Grupo Empresarial del que hacemos parte, la responsabilidad social empresarial es el marco de actuación dentro del cual se desarrollan los objetivos estratégicos, es un eje transversal de planeación, gestión y evaluación de nuestras decisiones y acciones corporativas. Lo anterior comienza a verse reflejado en el año 2009 de una manera más clara, en la incorporación a nivel de grupo de la política de responsabilidad social empresarial, la cual busca convertirse en una guía de actuación con nuestros grupos de interés.

Relación de la gestión social con los objetivos estratégicos de la Empresa

Con base en la perspectiva de responsabilidad social empresarial, continuamos durante el año 2009 asumiendo el reto de implementar un proceso integral que articule los diferentes negocios de la Empresa a procesos que consideren como eje central el relacionamiento con los grupos de interés, considerando criterios éticos y de corresponsabilidad económica, social y ambiental, sostenibles en el tiempo y de cara a responder al propósito de sostenibilidad.

Cada año de trabajo que pasa es una experiencia más que nos compromete a reaprender, modificar criterios de actuación y trascender en la ejecución de los diferentes programas y proyectos. De igual forma el reto de ir incorporando criterios de responsabilidad social empresarial, nos convoca a mantenernos abiertos a los cambios y oportunidades que ofrece nuestro entorno.

Nuestro compromiso actual y futuro, sigue siendo poner a disposición de los grupos de interés, la construcción colectiva de procesos que en el corto, mediano y largo plazo, contribuyan el desarrollo humano de la sociedad de la que hacemos parte; así como seguir garantizando el trabajo, formación y



compromiso de nuestros equipos en el desarrollo de procesos sociales con calidad, que fortalezcan la prestación del servicio y den cuenta de nuestra responsabilidad con el entorno.

A continuación queremos presentar en el marco del Informe de Gestión 2009, los avances que de manera conjunta, hemos obtenido durante este año, y que han permitido reconocernos hacia adentro y hacia fuera como una Empresa que valora, apoya y contribuye al desarrollo social de la región.

"Nada de esto hubiera sido posible sin el compromiso y arduo trabajo de nuestros contratistas y proveedores y sin la participación de las personas, grupos, instituciones y comunidades con quienes diariamente interactuamos y a los cuales nos debemos en nuestra labor de servir."

Equipo de Trabajo de Gestión Social.

ACOMPañAMIENTO SOCIAL AL NEGOCIO DE GENERACIÓN

Objetivo

Disenñar, ejecutar y acompañar propuestas de carácter social que apunten al fortalecimiento de los procesos de información, educación, concertación y sensibilización con grupos de interés, en temas inherentes a la prestación del servicio de energía eléctrica, desde los componentes y perspectivas del negocio de Generación de energía, en las zonas de influencia de la Empresa.

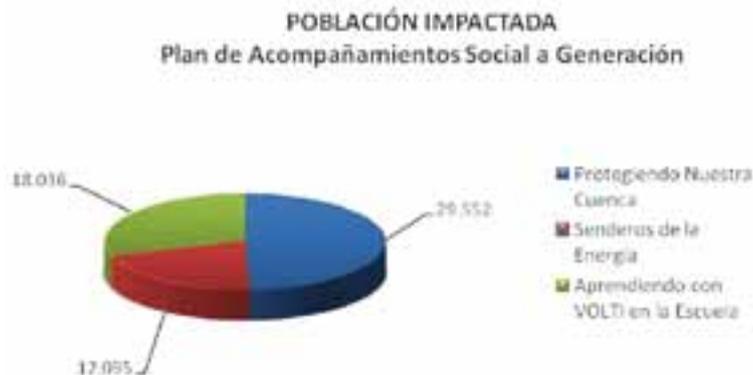
Inversión

\$632 Millones



Población impactada

59.682 Participantes



Cobertura



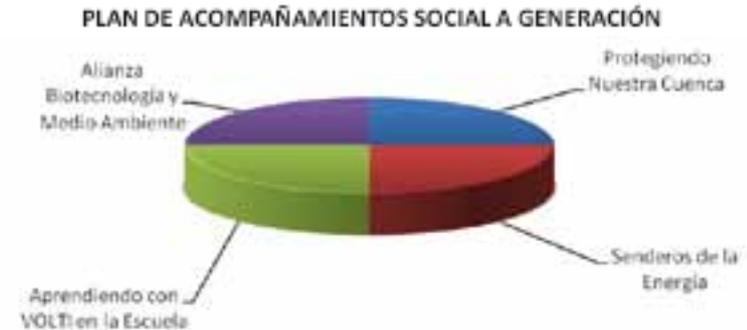
Logros

- ◆ Se consolidaron grupos intergeneracionales para reforzar el tema de cuidado de las cuencas y fuentes de agua, en las zonas de generación de la Empresa; implementándose 19 iniciativas ambientales y proyectos productivos.
- ◆ Se tiene mayor reconocimiento por parte de la comunidad hacia la Empresa, identificando esta propuesta como parte de las acciones de responsabilidad social empresarial adelantadas por la CHEC en el campo medioambiental y educativo; lo anterior se complementa con la conformación de distintos comités ambientales comunitarios en los municipios de Caldas y Risaralda.
- ◆ Se desarrolló el plan curricular según el plan de estudios y las necesidades de la región.
- ◆ Se ha incrementado la participación de la comunidad en los proyectos ambientales, los cuales promueven e implementan prácticas sanas con el entorno inmediato. De igual forma se ha brindado apoyo a los Proyectos Educativos Ambientales (PRAE) utilizando metodologías lúdico - pedagógicas desde el componente ambiental, en las diferentes escuelas participantes.
- ◆ Se implementó la iniciativa de correo ambiental, que vinculó a estudiantes y padres de familia, los cuales llevaban como mensaje principal la importancia de adoptar actitudes pre-

ventivas frente a los riesgos en la temporada de vientos y la preservación ambiental.

- ◆ Se generaron 39 empleos por cada proyecto.

Programas



Senderos de la Energía

Objetivo

Facilitar que los jóvenes y líderes de los Departamentos de Caldas y Risaralda conozcan el proceso de Generación de energía de la empresa y las prácticas en la protección del medio Ambiente.

Cobertura

12.095 entre jóvenes y docentes.

Municipios

Santa Rosa, Dosquebradas, Manizales, Villamaría, Neira, Chinchiná - Vereda Santa Helena (La Esmeralda).

Inversión

\$232 millones

"El sendero me pareció excelente y nos dejó como enseñanza que tenemos que cuidar nuestro medio ambiente, no podemos desperdiciar nuestra agua y nuestra energía que nos produce la CHEC".

Vanesa Orozco Posada



Protegiendo Nuestra Cuenca

Objetivo

Facilitar que la población del área de influencia CHEC comprenda la importancia de la protección del medio ambiente e incorpore prácticas ambientalmente sostenibles, encaminadas a la conservación de las cuencas y las fuentes de agua que abastecen las plantas de generación de la Empresa.

Municipios

51 Veredas distribuidas 3 municipios de Caldas y 3 de Risaralda

VILLAMARÍA: Llanitos, La paz, Santo Domingo, Alto del Castillo, Guayana, La laguna, La Batea, Río Claro Nuevo, Río Claro Viejo, Nueva primavera, Villarazo, Corosal, Miraflores

MANIZALES: La Violeta, Alto del Naranjo, Bajo Tablazo, Tejares, Alto del guamo, Pueblo Hondo, Espartillal, Gallinazo, Maracas, Santa Rita, Peaje, Alto Bonito, Java

CHINCHINÁ: Hoyo Frío, Alto del Zarzo, Naranjal, Trébol, Santa Elena, Esmeralda, Morro Azul, Moravo, Crucetas, Buenavista, Cachucha, Guacamayo, Alto de la Mina.

SANTA ROSA: Campo Alegre, Fermín López, Santa Rita, Yarumal, Campo alegrito, Alto Español, La Florida, Estrella, Bajo Español

MARSELLA: Mira campo, Sinaí, Nudo, Plan de Vivienda, Rayo, San Andrés,

DOSQUEBRADAS: Argentina, Chaquito

Cobertura

29.552: Adultos, niños, amas de casa, jóvenes y líderes.

Inversión

\$217.4 millones



"Con la CHEC estamos aprendiendo como podemos reciclar nuestras basuras, nos ha enseñado a compartir, nos ha enseñado a trabajar unidos para conseguir los proyectos que queremos, nos ha enseñado como debemos trabajar y como debemos luchar por conseguir nuestros propios recursos sin estar esperando que todo no lo estén dando...."

Yuli Andrea Escobar

Alianza Biotecnología y Medio Ambiente

Objetivo

Disenñar e implementar una propuesta pedagógica y curricular, por competencias bajo la modalidad de ciclos pro-pedéuticos, que permita a los estudiantes de educación media del Departamento de Caldas, el acceso a la educación

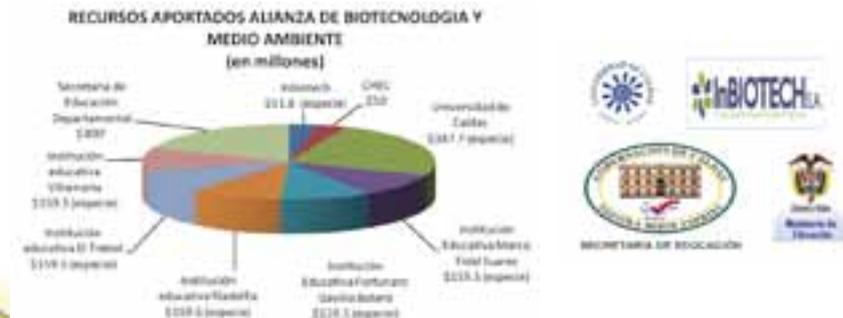
técnica y tecnológica en Biotecnología y Medio Ambiente, acorde con las necesidades de la región.

Cobertura

- ◆ Institución Educativa Marco Fidel Suárez, Pácora, Caldas
- ◆ Institución Educativa Fortunato Gaviria Botero, Villamaría, Caldas
- ◆ Instituto Educativo Filadelfia, Filadelfia, Caldas
- ◆ Institución Educativa El Trébol, Chinchiná, Caldas
- ◆ Instituto Educativo Villamaría, Villamaría, Caldas

Inversión

INBIOTECH S.A.	\$51.8 (especie)
CHEC	\$50 millones
Universidad de Caldas	\$387.7 millones (especie)
Institución Edu. Marco Fidel Suárez	\$159.5 millones (especie)
Institución Edu. Fortunato Gaviria B.	\$159.5 millones (especie)
Institución educativa Filadelfia	\$159.5 millones (especie)
Institución educativa El Trébol	\$159.5 millones (especie)
Institución educativa Villamaría	\$159.5 millones (especie)
Secretaria de Educación Dep/tal	\$300 millones



Aprendiendo con VOLTI en la Escuela

Objetivo

Promover y facilitar en los niños y niñas de básica primaria de Caldas y Risaralda el cuidado del medio ambiente, el recurso hídrico y la comprensión de algunos temas frente al servicio de energía y la seguridad eléctrica.

Municipios

16 de Caldas (Dorada 2 escuelas), Manzanares, Filadelfia, Aranzazu, Marulanda, Aguadas 2 escuelas), Pácora, Chinchiná, Samaná, Anserma, Manizales, Salamina, La merced) 8 Risaralda (Balboa, Guática, La Celia, Pueblo Rico, Santa Rosa, Viterbo, Dosquebradas, La Virginia, Marsella).



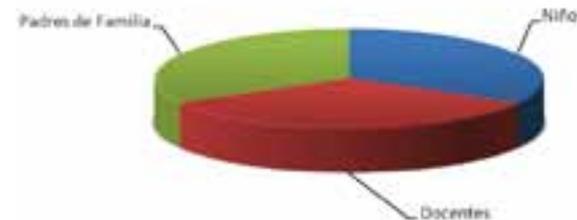
Cobertura

18.036

Inversión

\$132.9 millones

GRUPO OBJETIVO
Aprendiendo con Volti en la Escuela



ACOMPANAMIENTO SOCIAL AL NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Objetivo

Disenar, ejecutar y acompañar propuestas de carácter social que apunten al fortalecimiento de los procesos de información, educación, concertación y sensibilización con grupos de interés, en temas inherentes a la prestación del servicio de energía eléctrica, desde los componentes y perspectivas del negocio de Distribución de energía, en las zonas de influencia de la Empresa.



Inversión

\$715, 2 millones

Población impactada

70.442, distribuidos en la comunidad, jóvenes, niños, amas de casa, líderes y funcionarios de instituciones.

Cobertura



Logros

- Se ha fortalecido el proceso de relacionamiento que los contratistas en terreno (grupos técnicos) establecen con los clientes, lo que genera un impacto positivo en la configuración de la relación empresa - comunidad bajo principios de calidad en la atención al cliente.
- Se ha fortalecido el proceso de construcción y fortalecimiento de la relación empresa - comunidad, fundamentada en el

mutuo conocimiento y reconocimiento de las partes; en la generación de espacios de participación donde se aborda la esencia del servicio público de energía eléctrica y el compartir información valiosa para las personas y sus familias.

- ◆ Se ha promovido una cultura de comportamiento de pago entre los clientes del servicio, a partir de la reflexión de la relación consumo/ahorro/beneficio, bajo criterios de diversidad y equidad participativa.
- ◆ Desde la Empresa se ha aportado desde los diferentes procesos educativos y de acompañamiento social a la promoción de la cultura ciudadana.
- ◆ Se han promovido acciones y procesos educativos en el tema de cultura de cuidado y prevención del riesgo eléctrico, los cuales han sido apropiados y reconocidos por los clientes participantes, como procesos de muy buena calidad y beneficio.
- ◆ Se han mejorado y fortalecido los procesos educativos que contribuyen en el tiempo a hacer sostenible la recuperación de pérdidas, a partir de movilizar conciencia ciudadana en el uso, cuidado y acceso del servicio de energía eléctrica; a la par que se desarrolla la modernización tecnológica de los instrumentos de medida y se establece la relación comercial con aquellos ciudadanos que accedían al servicio de manera irregular.
- ◆ Se ha promovido y fomentado la diversidad en los mecanismos de información y concertación frente al servicio de energía eléctrica.

Programas

PLAN DE ACOMPAÑAMIENTOS SOCIAL A DISTRIBUCIÓN ESTRATEGIAS DE CONSTRUIR CIUDADANIA CON ENERGIA



Jornadas Técnico Educativas y Comerciales

Objetivo

A cercar la Empresa a la comunidad a partir de la integración de elementos técnicos y comerciales, de manera tal que se fortalezca la comunicación efectiva de cara al cliente y pueda conocer la percepción que tienen los clientes en la relación cotidiana con la prestación del servicio y construir la mirada del servicio por parte de la Empresa desde la concepción de sus clientes.

Cobertura

3.892



"Es necesario tener el conocimiento que la luz es importante para la vida y en especial que hay que cuidarla pues nos afecta a toda la comunidad"
Participante de Santuario - Risaralda

Formación Ciudadana para el Servicio Social del Estudiantado

Objetivo

Incorporar en los procesos educativos asociados a las áreas de sistemas de las instituciones educativas en la básica secundaria, el contenido referido al servicio de energía eléctrica como bien común y colectivo, con el ánimo de articular la experiencia cotidiana alrededor del servicio con el aprendizaje de las tecnologías y así apoyar el acceso a la información como un derecho ciudadano.

Cobertura

6.558



Una empresa **epm**®

Escuela Amigos de CHEC

Objetivo

Reflexionar con los líderes alrededor de su papel como agentes de desarrollo local bajo la perspectiva de movilizar capacidades y potencialidades de los actores locales hacia la gestión social del desarrollo.

Cobertura

2.367



"Que rico que la CHEC venga a nuestra escuela a enseñarnos la importancia del agua y del medio ambiente porque así podemos entender de donde viene la energía que llega a nuestras casas y lo importante que es saberla utilizar" Niño de 10 años.



"Los procesos educativos que maneja la CHEC cada vez son más interesantes para la gente, pues se considera que son de interés público y por eso estamos tan a la orden para colaborarles con esto"

Familias con Energía

Objetivo

Construir un escenario de corresponsabilidad Familia - Empresa como una opción para el adecuado uso, acceso y beneficio del servicio de energía, con familias involucradas en la etapa de Habilitación de Vivienda del proyecto de Remodelación de Redes.

Cobertura

480

"Muchas gracias a la CHEC y a la gestión social porque hicieron mucho por mí y por mi familia al ponernos la luz como debe ser, pues vivir sin luz o con la incertidumbre de que es ilegal es muy duro".
Mujer Municipio de Riosucio.



Conexión Segura

Objetivo

Fortalecer la capacidad de las familias y las comunidades frente a la prevención del riesgo eléctrico.

Cobertura

6.524

Seminarios Servicio Público de Energía y Mecanismos de Participación Ciudadana

Objetivos

- ◆ Contextualizar la prestación del servicio de energía eléctrica en un escenario de construcción de ciudadanía.
- ◆ Reflexionar acerca de los mecanismos de participación ciudadana y los servicios públicos.
- ◆ Reconocer los aprendizajes y escenarios de los procesos educativos realizados desde las personerías municipales, la Empresa y la comunidad en sí misma.

Cobertura

488 actores involucrados tales como: funcionarios de alcaldías municipales, concejos municipales, personeros, vocales de control, delegados del gremio de los comerciantes y representantes del comercio informal y agentes comunitarios.



La CHEC es una empresa que se preocupa por la comunidad, no es como otras que las personas no les interesan.
Participante Arma. Aguadas

Planeando Voy Ganando

Objetivo

Identificar los sectores y clientes vulnerables a la reconexión ilegal para involucrarlos en un proceso de reflexión de las prácticas de organización económica al interior de las familias y/o sus actividades económicas.



"La verdad lo que hacemos deja pensando mucho, yo hace poco puse el contador pero nunca me tomé la molestia de mirar quienes eran los que se beneficiaban, y que cosas se iban a utilizar con la luz, es importante mirar esto para que en algunos casos como en el mío nos demos cuenta que hay que tener cuidado sobre todo donde tenemos niños con el gasto, mire la ducha con ellos que se pasan a vivir al baño y nosotros que por pesar la pusimos".

(Hombre de 34 Años)

Desarrollo Contenido Educativo Servicio de Energía

Objetivos

Despertar en las personas sentimientos de pertenencia, identificándose como ciudadanos con derechos, pero también con deberes frente al servicio de energía eléctrica considerándolo como un bien público muy valioso.

Reflexionar frente al uso que se le da a la energía eléctrica de acuerdo a la realidad de la población en sus diferentes escenarios y las posibilidades de acceso a ella, para construir de manera conjunta los lineamientos a incluir en una cultura de cuidado del servicio bajo principios de legalidad, prevención y corresponsabilidad.

Redes de Acción Ciudadana

Objetivo

Enriquecer la interacción con las redes sociales hacia la promoción de acciones ciudadanas que redunden en beneficios colectivos y comunes a los ciudadanos y a la Empresa bajo la mirada de la confianza social y la corresponsabilidad.



No sabía que yo podía hacer seguimiento a mis kilovatios de manera tan fácil, esto es lo que le deben enseñar a la gente para que no se deje engañar tan fácil"

Participante, Chinchiná.



"Desde que estamos realizando estas reuniones interinstitucionales, las actividades se ejecutan mejor gracias a la coordinación".
Red Dosquebradas.

Habilidades Comunicativas

Objetivos

Aprender a diferenciar los conceptos de individualidad y colectividad y su aplicabilidad al trabajo en equipo, fortaleciendo sus habilidades para la comunicación. Generar un espacio de reflexión alrededor del trabajo en equipo y la resolución de conflictos, en el cual los actores principales puedan construir y compartir conceptos, vivencias, inquietudes y expectativas.



"A través de un diálogo cordial se llegó a un acuerdo mutuo donde las dos partes quedaron satisfechas, se logró el objetivo propuesto y se mantuvo la relación de clientes sin perjuicio"
(equipo contratista Dosquebradas).

Motivar a los participantes a establecer acuerdos y compromisos individuales y colectivos en su cotidianidad que permitan proponer nuevos esquemas de convivencia grupal y social.

Redes Subterráneas Habitantes en Situación de Calle

Objetivo

Generar procesos educativos en prevención del riesgo, desplegados a través de las redes de apoyo que tienen los habitantes de y en calle como ONGs, La Posada, grupos ciudadanos, empresas de vigilancia, empresas de limpieza y el sector comercial.



"Los compañeros se enojan porque uno les dice que no lo hagan, que es peligroso"
"Algunos hemos optado por coger las monedas con un palo y un chicle en la punta para no tener que entrar"

Mineros

Objetivo

Llevar a cabo un proceso de acercamiento e involucramiento de los actores participantes en aspectos tales como recuperación histórica del proceso de explotación minera,

acompañamiento alrededor de procesos educativos, fortalecimiento de la participación, procesos de legalización del servicio, establecimiento de acuerdos bajo el principio de la corresponsabilidad y seguimiento al comportamiento de pago.

"identificamos las cosas buenas que tenemos en el barrio y también en lo que debemos trabajar para mejorar"



Subestaciones y Líneas

Objetivo

Fortalecer procesos de concertación, negociación y educación con las comunidades aledañas, desde la perspectiva de la infraestructura eléctrica como bien común y las subestaciones como vecinas de las comunidades, y así fortalecer elementos de confianza para la sana y buena convivencia empresa -comunidad.

Acompañamiento a Acciones Técnicas

Objetivos

Realizar acompañamiento y gestión social en las zonas (comunidades, sectores), que por sus condiciones y relaciones sociales internas, requieren por parte de los equipos y procesos técnicos acompañamiento IN SITU.

Desarrollar procesos educativos acorde con los requerimientos que demanda cada una de las intervenciones técnicas.



*"Hace días esperábamos el cambio de estos postes viejos porque nos producen intranquilidad, qué bueno que la empresa cumpla con estas cosas para el bien de sus clientes" **Hombre 52 años***

ACOMPANAMIENTO SOCIAL AL NEGOCIO DE COMERCIALIZACIÓN

Objetivo

Diseñar, ejecutar y acompañar propuestas de carácter social que apunten al fortalecimiento de los procesos de información, educación, concertación y sensibilización con grupos de interés, en temas inherentes a la prestación del servicio de energía eléctrica, desde los componentes y perspectivas del negocio de Comercialización de energía, en las zonas de influencia de la Empresa.

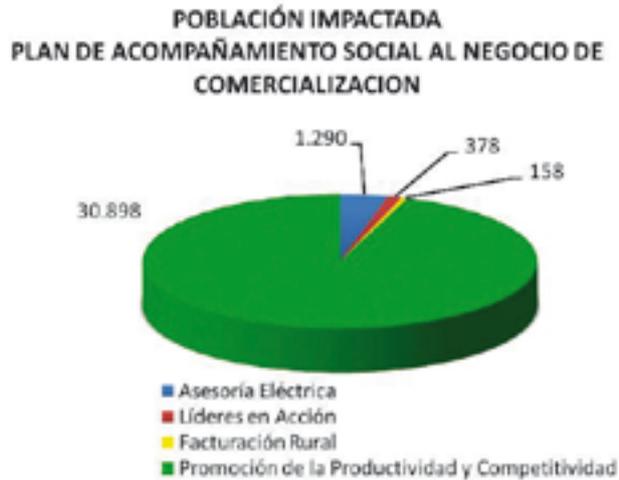
Inversión

\$369,3 millones



Población impactada

32.724 Participantes



Cobertura



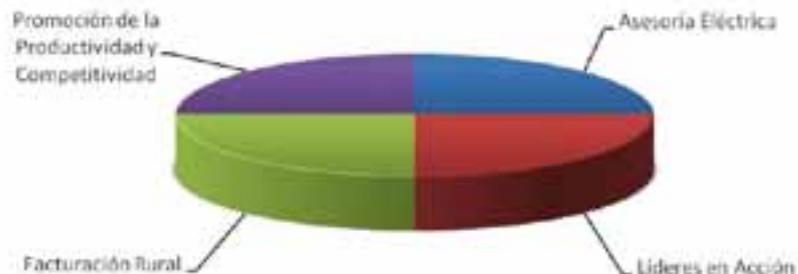
Logros

- ◆ Potencialización y promoción de aprendizajes con los diferentes grupos de interés participantes de los procesos, en los ámbitos técnicos, legales, cívicos y comunitarios que como suscriptores y/o clientes les concierne frente a la prestación del servicio público de energía.
- ◆ Reconocimiento de la CHEC S.A. E.S.P. como una Empresa socialmente responsable, que se preocupa por el bienestar de sus clientes e invierte en ellos, mediante proyectos de información, formación y acompañamiento que permiten la sensibilización, reflexión, discusión y aprendizajes frente a asuntos de interés común.
- ◆ Generación de 46 empleos por cada proyecto.

- ◆ Fortalecimiento de la credibilidad y confianza hacia la Empresa por parte de los participantes en los diferentes proyectos, consolidando vínculos y relaciones de mutuo beneficio y proyectando acciones hacia diferentes grupos de interés dentro de los escenarios en los cuales los participantes de desenvuelven.
- ◆ La inclusión de actores sociales protagónicos de las comunidades y el afianzamiento de la juventud en los procesos formativos de la CHEC S.A. E.S.P. que sugieren un aporte generacional importante para la relación empresa-cliente-sociedad.

Programas

PLAN DE ACOMPAÑAMIENTO SOCIAL AL NEGOCIO DE COMERCIALIZACION



Asesoría Eléctrica

Objetivo

Ofrecer herramientas a los clientes de los centros comerciales y condominios residenciales, que les permitan identificar el estado y funcionamiento de sus instala-

ciones eléctricas particulares, para la toma de decisiones con respecto a su Administración.

Municipios

4 Caldas, 3 Risaralda

Cobertura

1.290, distribuidos en propietarios - administradores, empresas - industrias - propiedades horizontales

Inversión

\$55,7 millones



"Gracias por haberme dado la oportunidad de aprender este taller y poderlo transmitir a la comunidad. Gracias CHEC".

Líderes en Acción

Objetivo

Generar mejores prácticas en el uso y acceso de energía en los líderes comunitarios, organizaciones de base y clientes en general de la Empresa, mejorando la calidad de la información entregada a la comunidad.

Municipios

11 Caldas (Manizales, Chinchiná, Arauca, Marulanda, Samaná,

Bolivia, Manzanares, Aguadas, Pácora)
3 Risaralda (Santa Rosa, Dosquebradas, La Virginia).

Cobertura

378, distribuidos en comerciantes, JAL, JAC, vocales de control, funcionarios de alcaldías, jóvenes y amas de casa.

Inversión

\$141,7 millones

"Un gracias inmenso a la CHEC, a Dios, a mis compañeros que me enseñaron, me acompañaron, me estimularon y me conducen ahora a ser y responder mejor como ciudadano, como ser humano, hijo y compañero a una comunidad, familia, empresa, como también de esa manera a mi país"

Edilberto Amaya



Fortalecimiento de Facilitadores de la Gestión Comercial Rural

Objetivo

Adelantar con las personas que distribuyen facturas en la zona rural y con los administradores de los SAIS, un espacio formativo en donde cada participante logre interiorizar elementos fundamentales frente al servicio de energía eléctrica.

Cobertura

158, distribuidos así: líderes comunitarios y SAIS.



"Sinceros agradecimientos a la CHEC, a los integrantes de Gestión Social que me hicieron sentir muy bien, me valoraron como persona y me enseñaron a valorar a los demás, a compartir, a vivir como persona pública. Me siento feliz por tantos reconocimientos"

Rosalba Alzate

Municipios

Veredas y Corregimientos de las diferentes zonas de Caldas y Risaralda.

Inversión

\$57,9 millones

Promoción de la Productividad y Competitividad

Objetivo

Fortalecer los niveles de productividad y competitividad de la comunidad empresarial del entorno económico, a través de alianzas interinstitucionales con gremios de la producción y el comercio para generar espacios formativos, empresariales y comerciales que vinculen el servicio de energía con la actividad económica de los comerciantes y empresarios ubicados en los municipios del área de cobertura de la Empresa en los departamentos de Caldas y Risaralda.

Cobertura

30.898 distribuidos así: tenderos, industriales, comerciantes y mipymes.

Municipios

29 municipios (27 en el departamento de Caldas y 2 en el departamento de Risaralda).

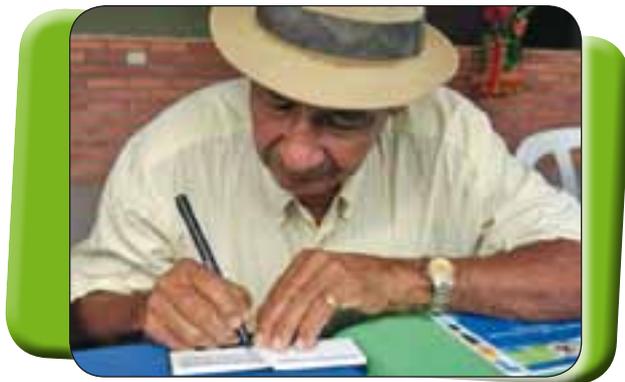
Inversión

\$114 millones

Aportes

CHEC: \$114 millones

GREMIOS: \$123,7 millones



ACOMPAÑAMIENTO SOCIAL A LA ESTRATEGIA CORPORATIVA

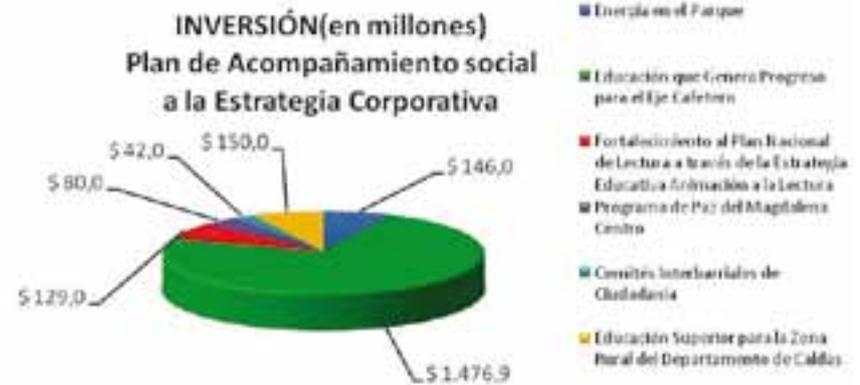
Objetivo

Diseñar y ejecutar propuestas de carácter social que contribuyan al logro de los objetivos estratégicos de la organización, contribuyendo a la gestión de la reputación

y fortaleciendo las relaciones con los grupos de interés.

Inversión

\$2023.9 millones



Población Impactada

37.011 participantes



Cobertura



Logros

- ◆ Potencialización de la educación como motor de desarrollo para las comunidades (veredas, corregimientos y municipios) de las diferentes regiones de los departamentos de Caldas y Risaralda, mejorando sus niveles de sostenibilidad y así apuntando a la sostenibilidad misma de la Empresa.
- ◆ Aporte al proceso de fidelización de los clientes por medio de realización de réplicas informativas realizadas por los jóvenes participantes del proyecto "Educación que genera progreso para el Eje Cafetero", lo que también aportó al reconocimiento del proceso de formación y transparencia de la información.
- ◆ Fortalecimiento de la relación de un grupo de interés con la empresa, en la medida que se reconoce el aporte que hace la organización al desarrollo de la región.
- ◆ Participación activa de algunos estudiantes en las actividades de los municipios, por medio de su inserción a grupos juveniles y juntas de acción comunal, demostrando con ello el desarrollo de capacidades de liderazgo para trabajar activamente en el desarrollo de la región.
- ◆ Reconocimiento como el mejor proyecto de gestión social de Latinoamérica en la categoría de Responsabilidad con el Entorno, otorgado por la CIER al Proyecto "Educación que Genera Progreso para el Eje Cafetero".
- ◆ Viabilización del ingreso de procesos y personal técnico a zonas consideradas de difícil acceso y gestión.
- ◆ Potencialización del uso productivo del tiempo libre, a través de actividades de apoyo pedagógico, fortalecimiento de las competencias básicas y generación de espacios de vida grupal y social que permitan ofrecer oportunidades y capacidades de desarrollo humano.
- ◆ Fortalecimiento de la articulación sectorial, aportando a la construcción de la paz con empresas como ISAGEN, CO-DENSA S.A. E.S.P. Interconexión Eléctrica S.A. E.S.P -ISA -, donde los impactos del proyecto de paz para el Magdalena Centro, se evidencian en la promoción y la generación de empleo a través del fortalecimiento de proyectos productivos en la zona oriente de Caldas; así como en la conformación y sostenibilidad de las mesas subregionales en las zonas impactadas por el programa.
- ◆ Consolidación de procesos comunitarios y sociales con las comunidades participantes y las instituciones aliadas, bajo la perspectiva de la corresponsabilidad y la cooperación; permitiendo articular esfuerzos y recursos en el direcciona-

miento de propuestas en torno a la participación, la convivencia, la pluralidad, el cuidado de lo público y su infraestructura.

- ◆ Facilitación de acceso a la formación académica de nivel superior, llevando la universidad al campo y buscando que los jóvenes participantes desarrollen sus conocimientos en sus contextos inmediatos, a través de la creación y profundización de competencias, para aplicarlas en sus mundos productivos, mientras se encuentran adelantando sus estudios de secundaria.
- ◆ Acopi Caldas otorgó a la Empresa el "Premio Acopi al Aporte Social" durante el año 2009, lo cual constituye un reconocimiento importante en la meta que la Empresa se ha trazado alrededor de la responsabilidad con el entorno.
- ◆ Generación de 161 empleos.

Programas



Energía en el Parque

Objetivo

Fortalecer procesos de acercamiento con la comunidad en general, aportando al desarrollo de espacios culturales y recreativos en relación con la prestación del servicio de energía.

Cobertura

8.326 distribuidos así: comunidad en general y clientes.

Municipios

16 Caldas, 3 Risaralda, 1 Antioquia.

Inversión

\$146,0 millones



"CHEC gracias por brindarnos la luz para iluminar nuestros hogares. Es muy utilizada en la vida cotidiana de todas las personas, mil y más agradecimientos por existir, cada día generamos bienestar para todas las personas y prosperidad para el Eje Cafetero"
Ferney Calle Naranjo – Riosucio

Educación que Genera Progreso para el Eje Cafetero

Objetivos

Contribuir al desarrollo social y económico de la región, facilitando que los jóvenes accedan a educación técnica y tecnológica, y logren la maduración de sus proyectos productivos.

Facilitar el desarrollo sostenible del área de influencia de la Empresa, contribuyendo al mejoramiento de las condiciones productivas de su mercado.

Municipios

Chinchiná, Manizales, Neira, Palestina, Villamaría, Anserma, Belén de Umbría, Guática, Marmato, Mistrató, Riosucio, Quinchía, Risaralda, Supía, Aguadas, Aranzazu, Filadelfia, La Merced, Pácora, Salamina, La Dorada, Manzanares, Marquetalia, Marulanda, Norcasia, Pensilvania, Samaná, Victoria, Dosquebradas, Santa Rosa de Cabal, Marsella, Apía, Balboa, Belalcázar, La Celia, La Virginia, Pueblo Rico, Santuario, San José, Viterbo.

Cobertura

Directa: 200 estudiantes beneficiarios del proyecto.

Indirecta: 17.968 (población impactada por medio de réplicas temáticas en servicio de energía, uso eficiente del servicio y responsabilidad social y ambiental, realizadas por los estudiantes.

Dirigidas a amas de casa, comunidad en general y estudiantes de colegio.

Inversión

\$1.476.9 millones



Trova: "Soy un joven campesinoperero anhelo progresarla CHEC me ha otorgadola beca para estudiar Siempre estaré agradecidopor esta oportunidadde seguir con mis estudios allá en la universidad"

Gonzalo Díaz Taborda – Riosucio

Animación a la Lectura

Objetivo

Fortalecer procesos educativos rurales y de relación con la comunidad en diferentes zonas de actuación de la Empresa.

Municipios

Riosucio (Resguardos: Escopetera y Pirza, La Montaña, Cañamomo, San Lorenzo), Marquetalia, Manzanares, Marulanda y Pensilvania.

Cobertura

8.136, distribuidos así: docentes y niños.

Inversión

CHEC: \$129.0 millones

CONFAMILIARES: \$200 millones



"Para triunfar en la vida, no es importante llegar primero. Para triunfar simplemente hay que llegar. Levantándose cada vez que se cae en el camino. Éstas son las razones que hoy me llevan a darles mis más sinceros agradecimientos por habernos apoyado con este proyecto"

Tarjeta - Institución Educativa San Jerónimo - Sede Lomitas.

Programa para el Desarrollo de la Paz del Magdalena Centro

Objetivo

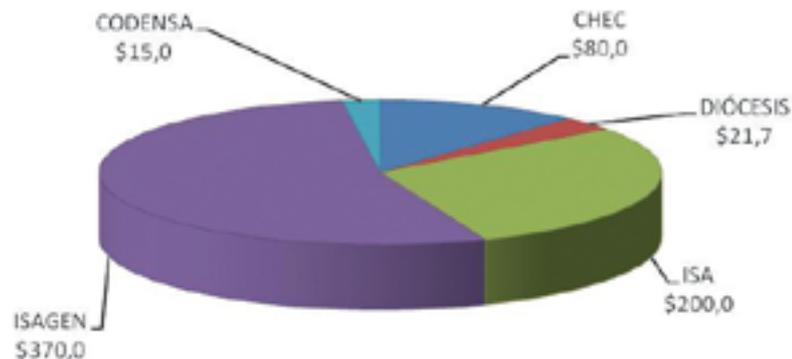
Contribuir en asocio con otras entidades y empresas, al desarrollo de la paz del oriente de Caldas a través de aporte económico y acompañamiento técnico en el desarrollo de este programa.



Cobertura

300 personas de la comunidad

RECURSOS APORTADOS PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA PAZ DEL MAGDALENA CENTRO (en millones)



Comités Interbarriales de Ciudadanía

Objetivo

Fortalecer el proceso de participación comunitaria y social de las comunidades aledañas a las subestaciones de energía en el área urbana de Manizales, consolidando las relaciones de éstas con la empresa y su infraestructura.

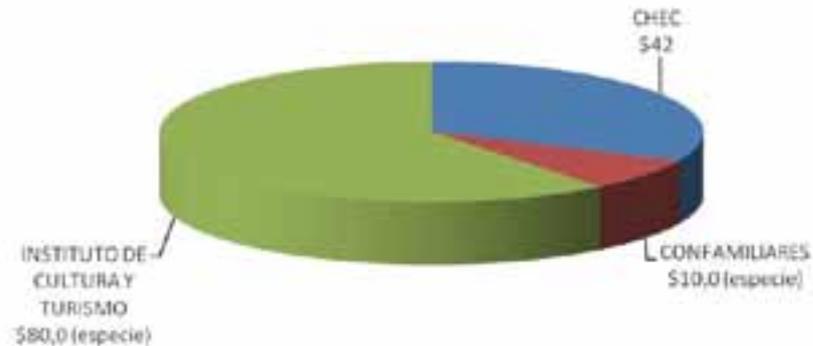
Cobertura

1800 distribuidos así: comunidad en general y líderes.

Municipios

Manizales (Comuna Ciudadela del Norte y La Fuente)

RECURSOS APORTADOS
COMITES INTERBARRIALES DE CIUDADANIA (en millones)



Educación Superior para el Área Rural del Departamento de Caldas

Objetivo

Facilitar el acceso de los jóvenes rurales del departamento de Caldas a la educación superior en los niveles técnico profesional y tecnológico, mediante la oferta de programas educativos que respondan a las necesidades del contexto.

Cobertura

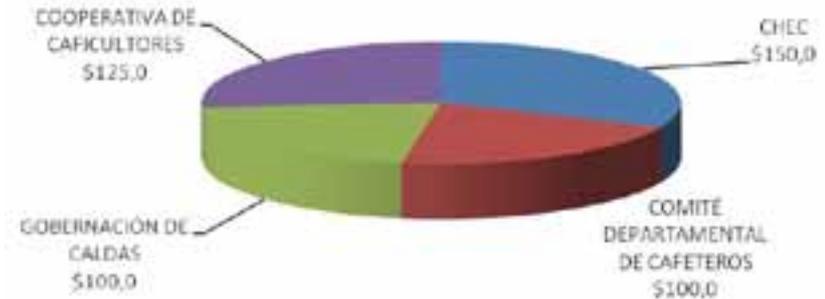
281 estudiantes de los grados noveno, décimo y undécimo.

Municipios

Supía (Vereda Hojas Anchas), Salamina (Corregimiento San Félix), Samaná (Corregimiento Florencia), La Merced (Vereda Llanadas), Manzanares (Vereda Planes), Manizales (Vereda El Tablazo).

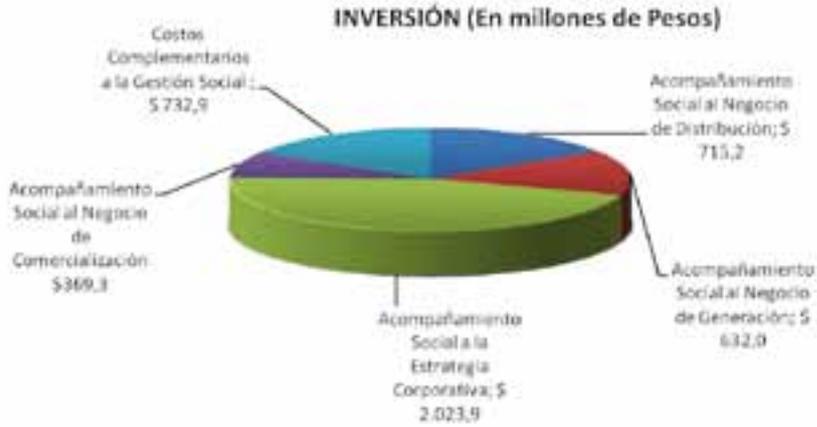


RECURSOS APORTADOS EDUCACIÓN SUPERIOR RURAL
PARA EL DEPARTAMENTO DE CALDAS
(en millones)

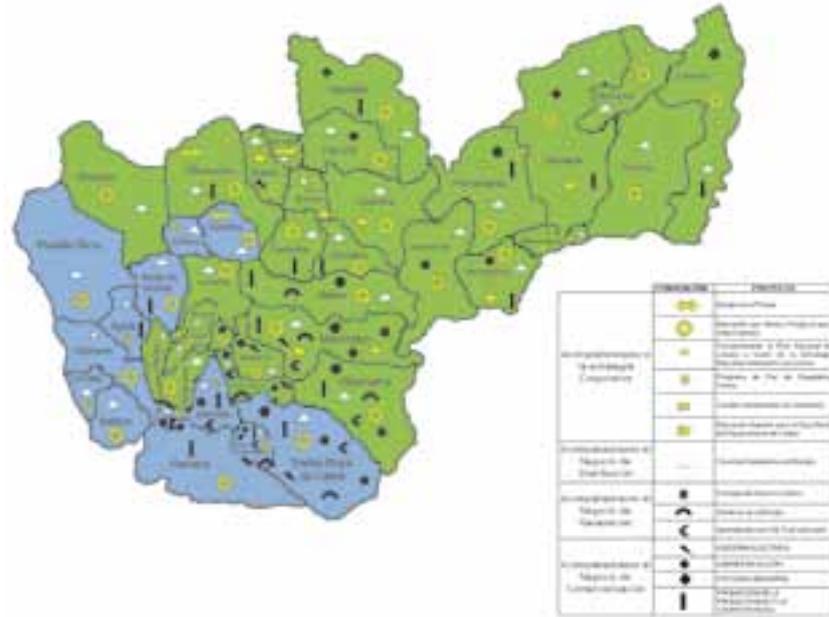


RESUMEN DE GESTIÓN

Total Inversión 2009: \$4.473,3 Millones



Cobertura Total 2009



Total Población Impactada 2009
199.859 Participantes



COOPERACIÓN A TRAVÉS DE ALIANZAS INTERINSTITUCIONALES PARA OPTIMIZAR LA INVERSIÓN SOCIAL

COOPERACIÓN INSTITUCIONAL				
Institución Cooperadora	Objeto	Resultados	Aporte de CHEC en Millones (\$)	Aporte Cooperante en Millones (\$)
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	120	200
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	80	150
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	40	100
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	150	250
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	80	150
Comunidad de la zona	Realización de actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona.	Se realizaron actividades de educación ambiental en las escuelas de la zona, con el apoyo de los docentes y padres de familia, se realizaron talleres de reciclaje y se entregaron materiales educativos.	100	150

LA GESTIÓN AMBIENTAL COMO EJE ESTRATÉGICO PARA LA SOSTENIBILIDAD

Conscientes de nuestra interdependencia con el ambiente y como parte del Grupo Empresarial EPM, la CHEC S.A. E.S.P. basa sus actuaciones en la Política Ambiental definida para el grupo desde el año 2008, acorde con lo anterior la gestión ambiental en la CHEC S.A. E.S.P. está inmersa dentro de su marco de actuación, por esta razón el propósito de "Sostenibilidad Empresarial" y las estrategias para su cumplimiento están basados en el concepto de Desarrollo Sostenible.



La política ambiental de la Empresa, se ve materializada en todas nuestras actuaciones e incluye el desarrollo de labores preventivas de preservación en nuestras cuencas abastecedoras y de soluciones al final de los procesos como la recuperación de embalses, nuestra política no está limitada al cumplimiento de las obligaciones legales, sino que asumen compromisos de tipo voluntario y busca la creación de conciencia ambiental entre nuestros trabajadores, de tal manera que en sus actuaciones se enfoquen hacia el uso racional de los recursos y a mejorar continuamente su desempeño ambiental.

Desde su creación la CHEC S.A. E.S.P. ha sido una empresa comprometida con el ambiente, es por eso que desde sus

inicios se empezaron a comprar predios en las cuencas altas de los ríos abastecedores del sistema de generación, parte de los cuales fueron declarados por CORPOCALDAS en 2002 como reserva forestal protectora y hoy representan uno de los principales bosques de la región, con una gran cantidad de beneficios ambientales asociados para las poblaciones de Manizales y Villamaría.

En la CHEC S.A. E.S.P. manejamos un concepto integral del ambiente y como tal el Proceso de Gestión Ambiental es un área de apoyo que transversaliza la estructura de la Empresa, garantizando la inclusión de esta variable en el desarrollo de cada uno de nuestros negocios y el posicionamiento de la Empresa como responsable y comprometida con el ambiente.

Liquidación transferencias por generación de energía (art. 45 Ley 99/93)

Con base en la energía generada por la Empresa durante el 2009 y cumpliendo lo establecido en el artículo 45 de la Ley 99 de 1993, se cancelaron por concepto de transferencias a los municipios y corporaciones autónomas donde se localizan las cuencas y embalses del sistema de generación CHEC; las siguientes cifras:

Transferencias Sector Eléctrico 2009

CORPOCALDAS	514,816,546
CARDER	300,231,978
MANIZALES	47,699,005
CHINCHINÁ	404,019,786
PALESTINA	320,398
VILLAMARÍA	211,322,898
SANTA ROSA	140,066,371
DOSQUEBRADAS	1,131,667
MARSELLA	8,917,951
NEIRA	1,570,488
Total	1,630,097,087

PROYECTOS DESARROLLADOS DURANTE EL 2009

Dragado embalse San Francisco

Con la cantidad de sedimentos extraídos durante el año 2009 se alcanzó un volumen total de 2.500.000 m³ en el embalse, haciendo uso del permiso de vertimientos otorgado por la Corporación Autónoma Regional de Caldas Corpocaldas en enero del 2008 por un período de 5 años, además se ha continuado con las labores de muestreo sobre el río Cauca para caracterizar el impacto producido por el vertimiento, teniendo en cuenta a las comunidades vecinas al embalse, iniciando a su vez un proceso de socialización del proyecto.



Cabe resaltar que de acuerdo con los estudios contratados por la Empresa se determinó que como mínimo el embalse San Francisco debía contener un volumen de 1.000.000 m³ de agua, para que la generación de la planta no se viera comprometida.

Proyecto de recuperación embalse Cameguadua

Inicialmente se pretendía evacuar del embalse mediante dragado, una cantidad de sedimentos igual a la que llega al embalse anualmente, cantidad que de acuerdo con los estudios es de 144.000 m³ y así poder conservarlo con una capacidad de 240.000 m³ registrada finalizando el 2004.

Teniendo en cuenta que la contaminación del embalse no era responsabilidad de la Empresa, en 2004 se logró la voluntad de



Las diferentes entidades relacionadas con su contaminación, para iniciar un proceso integral de recuperación, con la participación de Corpocaldas, la Empresa de Obras Sanitarias de Caldas Empocaldas, la Alcaldía de Chinchiná y la CHEC S.A. E.S.P., se inició el desarrollo de una serie de actividades que a la fecha están culminadas en un 80%, faltando terminar el colector-interceptor y la construcción de la planta de tratamiento de aguas residuales para el municipio de Chinchiná.

Las actividades directamente a cargo de la CHEC S.A.

E.S.P. son las de adecuar y recuperar la bocatoma Montevideo, actualmente en un 90%, dragar el embalse a través de un permiso otorgado por Corpocaldas en 2007 por un término de cinco años y finalmente construir un ecoparque utilizando la infraestructura del embalse.

Como consecuencia del evento sucedido en la planta Ínsula en el mes de junio del 2008, tanto el río Chinchiná como el embalse Camedguadua quedaron por fuera del sistema por un período aproximado de un año, oportunidad que aprovechamos para gestionar ante Corpocaldas la ampliación en volumen del permiso de dragado, así que planteamos recuperar el lago sur para generación y el lago norte para ecoturismo, surtiéndolo sólo con las aguas del río Campoalegre. A la fecha se han obtenido los siguientes resultados de acuerdo con el proyecto planteado inicialmente:

PROYECTO DE RECUPERACIÓN EMBALSE CAMEGUADUA CONSTRUCCIÓN ECOPARQUE

ACTIVIDAD	EJECUCIÓN
1. Recuperar paisajísticamente el lago norte	Actualmente en ejecución se recuperaron 168.000 m ³ de volumen y un espejo de agua de 60.000 m ² .
2. Remover 400.000 m ³ de sedimentos del lago sur mediante dragado.	Se recuperaron 500.000 m ³ de volumen y un espejo de agua de 106.000 m ² .
3. Construir estructura de separación de aguas al ingreso del embalse.	Se adquirió la tubería y estamos gestionando los permisos para su instalación.
5. Construir el colector de la quebrada Camedguadua cruzando el embalse.	Es una obra del convenio interinstitucional, actualmente en ejecución.
6. Desarrollar las obras de adecuación de la bocatoma Montevideo.	Obras ejecutadas por la CHEC S.A. E.S.P., con un 90% de avance.
7. Construir obras complementarias (adecuación compuertas, instalación de rejas).	Obras ejecutadas por la CHEC S.A. E.S.P. en un 100%.
8. Traslado de instalaciones Camedguadua.	Actualmente en diseño de las nuevas instalaciones para su traslado a Planta Ínsula.
9. Implementar el proyecto ecoturístico en el embalse.	Se realizó una alianza con el Parque del Café, actualmente estamos avanzando en los diseños.
10. Integrar el proyecto ecoturístico al parque lineal de Camedguadua.	Se inició con las obras del parque lineal y se prevé su integración al ecoparque.

Participación en el Proyecto de Direccionamiento Ambiental Estratégico de EPM

En el 2009 la Empresa continuó participando activamente en el proyecto de Direccionamiento Ambiental Estratégico - DAE - liderado por la Casa Matriz; en el mes de octubre se realizó la primera jornada de sensibilización del proyecto en la CHEC S.A. E.S.P. y se definieron los grupos base para trabajar en conjunto con EE.PP.M. La meta es implementar el proyecto en la CHEC S.A. E.S.P. y posicionar la política ambiental del Grupo Empresarial.

Contratos y convenios 2009

Durante el año 2009 se continuó con la realización de los estudios y caracterizaciones necesarias para dar cumplimiento a las exigencias de las diferentes autoridades ambientales.

A través del contrato de Administración de cuencas hidrográficas, se continuó con la Administración y mantenimiento de la reserva forestal del río Chinchiná y de los demás bosques de propiedad de la Empresa; además con los programas de educación ambiental en los senderos ecológicos en Sabinas y el sendero de La Gaviota, en coordinación con el Proceso de Gestión Social.

Mediante contrato suscrito con Aquamaná, continuamos con la Administración del acueducto La Esmeralda que abastece los campamentos y plantas de la Empresa, la escuela, algunas fincas del sector y la base militar.



Respecto a la suscripción de convenios, este año se viene apoyando la gestión ambiental de Corpocaldas y del municipio de Chinchiná y en tal sentido se firmaron convenios encaminados a recuperar la quebrada Cameguadua y a controlar el manejo y disposición de residuos sólidos en los sectores aledaños a la quebrada.

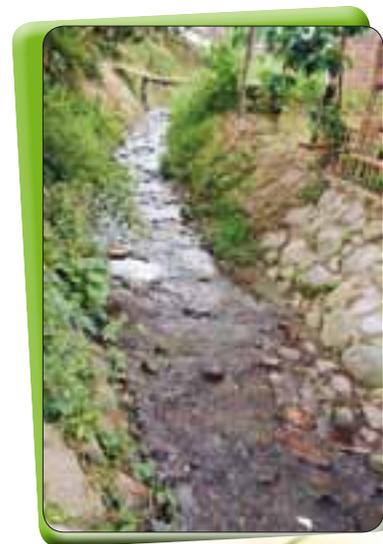
Agenda conjunta entre la CHEC S.A. E.S.P. y Corpocaldas

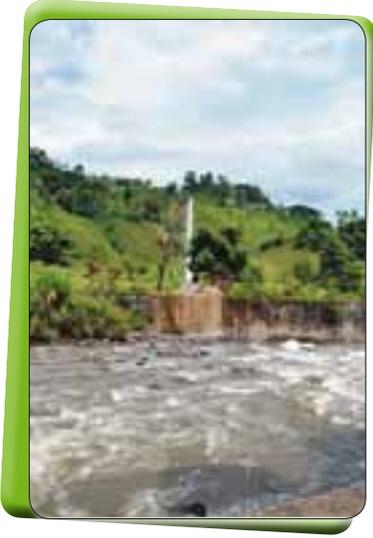
Como resultado de este proyecto, desde el año 2007 con Corpocaldas, en 2009 diseñamos los planes de acción inmediatos para la recuperación de las cuencas de río Claro y San Julián y de la quebrada y el embalse Cameguadua y logramos consolidar el contrato interadministrativo entre Corpocaldas, Aquamaná, alcaldía de Villamaría y la Empresa, por un valor de \$1.992.691.000, cuyo objeto es la integración de esfuerzos de las partes para la recuperación y uso sostenible de las cuencas de los ríos Claro y San Julián y cuya principal fuente de financiación es el pago por anticipado de las transferencias por generación de energía por parte de la CHEC S.A. E.S.P. a Corpocaldas y al municipio de Villamaría.

Prácticas académicas

Este año a través de las prácticas académicas se desarrollaron los siguientes proyectos:

- ◆ Diagnóstico de residuos peligrosos en los procesos, áreas y actividades de la CHEC S.A. E.S.P.





◆ Caracterización y restauración bioingenieril de las áreas fuente de sedimentos y la cuantificación de la tasa de transporte en la cuenca del río Campoalegre.

Apoyo a las diferentes áreas de la Empresa

La Empresa ha venido apoyando las diferentes áreas en lo relacionado con el trámite de autorizaciones, permisos y licencias ambientales; dentro de los principales permisos tramitados durante el 2008 están los siguientes:

- ★ Se negoció el caudal de garantía ambiental o caudal ecológico para las bocatomas localizadas sobre el río Campoalegre, actualmente en ordenación, trámite y obtención de las concesiones de agua del río San Francisco y las quebradas Sardinias y Estrella.
- ★ Se mantuvieron vigentes los permisos de ocupación de cauces para la construcción de la nueva bocatoma del proyecto Sardinias y para la construcción de las obras de adecuación de la bocatoma Montevideo.
- ★ Se realizaron los trámites necesarios para efectuar aprovechamiento forestal derivado del mantenimiento e instalación de redes eléctricas.
- ★ Se construyeron las plantas de tratamiento para los campamentos de Ínsula, Esmeralda y la enfermería y se instalaron pozos sépticos en la mayoría de las construcciones de la Empresa.
- ★ Se realizaron protocolos y se implementó en el laboratorio de transformadores el análisis de aceites usados y se logró determi-

nar si estaban o no contaminados con PCB's y de igual manera se implementaron acciones necesarias para su manejo, empaque, transporte y disposición final. Al momento todos los PCB's identificados dentro del sistema de la CHEC S.A. E.S.P. han sido almacenados y dispuestos de acuerdo a la normatividad vigente.

- ★ Se obtuvo el permiso de vertimientos para el lavado de los tanques desarenadores de plantas menores y se desarrollaron las actividades de muestreo solicitadas por Corpocaldas.
- ★ Se continuaron los permisos de vertimientos para el dragado de los embalses de Cameguadua y San Francisco y se realizaron las diferentes caracterizaciones exigidas por Corpocaldas.
- ★ Se hicieron seguimiento al contrato de transportes para que acondicionen los vehículos, pólizas y capaciten personal en el manejo de materiales peligrosos.

Labores de capacitación

Se realizaron capacitaciones y jornadas de sensibilización a trabajadores de la Empresa, contratistas y al personal de la base militar La Esmeralda, en los siguientes aspectos:

- ◆ Importancia del agua
- ◆ Manejo integral de residuos sólidos
- ◆ Manejo de incendios forestales
- ◆ Agotamiento de recursos naturales
- ◆ Fechas ambientales
- ◆ Legislación ambiental

Actividades especiales

Desde 2006 y con el apoyo del Comité Paritario del Medio Ambiente de la CHEC S.A. E.S.P., se viene realizando un trabajo



de educación ambiental con el personal de la base militar La Esmeralda, actualmente centro de instrucción y entrenamiento; durante 2009 vimos los primeros resultados, logramos realizar varias campañas para colección de residuos sólidos dentro del bosque de San Francisco; suspender dos

pistas de granadas, controlar las labores de tala y consumo de agua y construir un comité interinstitucional en el que mensualmente se lleva cabo las reuniones, desde el cual se hace seguimiento a todas las actividades y se definen los temas para la capacitación del personal.

Asistencia a comités ambientales del sector eléctrico

Constantemente se participa en la discusión de temas ambientales que afecten el sector eléctrico y asistimos mensualmente en representación de la Empresa a los comités ambientales de la Asociación Colombiana de Generadores de Energía Eléctrica –ACOLGEN- y la Asociación Nacional de Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios y Actividades Complementarias e Inherentes – ANDESCO -; y al subcomité hidrológico y de plantas hidráulicas del Centro Nacional de Operación, espacios donde interactuamos con las demás empresas del sector eléctrico y donde se tiene la oportunidad de estudiar y analizar las leyes de tipo ambiental relacionadas con los proyectos de generación y transmisión de energía.

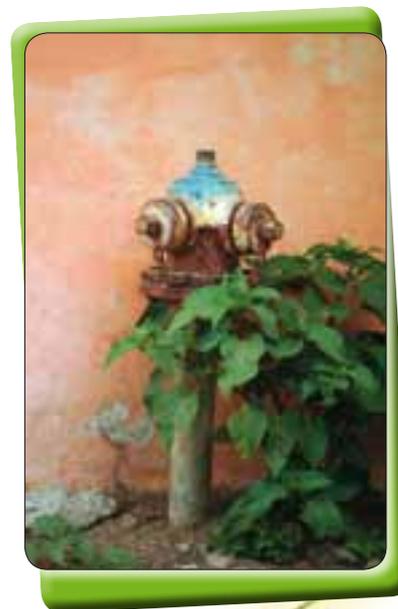
Hidrología

En lo relacionado con la parte de hidrología y acorde con los

resultados del estudio conjunto realizado con la Casa Matriz sobre su funcionamiento, se ha dado continuidad al proceso de saneamiento de la información y a la modernización de los equipos utilizados para la toma de información, además desde el mes de agosto del 2009, se cuenta con una cuadrilla propia para el desarrollo de las labores de hidrología.

Las principales actividades de hidrología durante el 2009 correspondieron a:

1. Revisión y análisis de información hidrológica histórica. Se ha venido depurando, analizando y digitando la información histórica de las diferentes estaciones hidrométricas, obteniendo consolidados estadísticos e información básica para el apoyo de las caracterizaciones ambientales que se han adelantado.
2. Interventoría de las labores de medición hidrométrica en campo, a través de la cual se han optimizado y protocolizado los procesos, hemos introducido medidas de seguridad y hemos logrado un seguimiento técnico del comportamiento de fuentes hídricas asociadas con generación.
3. Participación en el subcomité hidrológico y de plantas hidráulicas del Consejo Nacional de Operación. Mensualmente se asiste a este subcomité cumpliendo con las obligaciones de cálculo y sustento de mediciones hidrométricas del mes corrido y de las proyecciones en el mediano plazo, además de otras tareas como estudio de solicitudes al subcomité, leyes del sector, cargo por confiabilidad, entre otros.



4. Suministro de la información concerniente al cargo por confiabilidad, específicamente lo concerniente a series naturales reportadas al Consejo Nacional de Operación -CNO- y acompañamiento de auditoría.
5. Apoyo técnico a los diferentes estudios adelantados en el proceso, entre los cuales se citan los caudales de garantía ambiental, caracterización de vertimientos del embalse Cameguadua y San Francisco y lavada de los tanques desarenadores.
6. Calibración de canales y generación de tablas para reporte de caudales de operación.
7. Mantenimiento de estaciones (senderos, estructuras, limnímetros) y calibración de equipos.
8. Construcción, adecuación y automatización de estaciones hidrométricas (Montevideo, Campoalegre, San Francisco, La Estrella, San Eugenio y Sardinias).
9. Puesta en marcha de sensores de nivel en las estaciones, y captura y almacenamiento de datos.
10. Atención a solicitudes de información de entes internos y externos.
11. Informes climáticos e hidrológicos para el interior de la organización.
12. Venta de información hidrométrica.
13. Generación de información y validación de los estudios realizados para la fijación del caudal ecológico de los ríos Campoalegre y San Francisco.
14. Desarrollo del programa de capacitación para contratistas y personal interno.
15. Reparación y mantenimiento de equipos de medición.
16. Compra de sensores de niveles para estaciones principales y concesionadas.
17. Suministro de información hidrológica a la División de Operación y Mantenimiento de Generación para elaborar informe de lucro cesante.
18. Apoyo y acompañamiento en la recopilación de información hidrológica para alimentar modelos matemáticos.

Otras acciones de inversión social

Nuestra Empresa realiza otras acciones que también son muestra de su enfoque social, tales como las estrategias de comunicación que se continúan ejecutando con los diferentes grupos de interés internos, comerciales y corporativos, con el objetivo de crear relaciones mutuas de confianza; así mismo el proyecto de alumbrado navideño que año tras año se lleva a cabo en Manizales y para el cual también se han firmado convenios con otros municipios de Caldas y Risaralda.



Alumbrado navideño "Manizales un paisaje de navidad"

Nuestro proyecto de alumbrado navideño es una apuesta al crecimiento económico de la ciudad, ya que éste atrae a gran cantidad de personas tanto locales como turistas; para el año



2009 incluimos la fabricación de 2.450 figuras planas y 8 volumétricas, las cuales ubicamos en el sector de Chipre y el Cable como sitios emblemáticos de la ciudad.

Mediante el concepto central del proyecto "Manizales un paisaje de navidad", se refrescaron escenas como el proceso productivo del café, el paisaje, el desarrollo característico de la ciudad y sitios de interés tales como la catedral, la torre al cielo, el aeropuerto, el cable vía, entre otros.

Fueron muchas las manos que se unieron para darle forma, color y brillo a cada uno de los motivos, permitiendo cumplir simultáneamente los propósitos de posicionamiento de marca, generación de empleo y mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes, a través de la ambientación de espacios de encuentro propicios para la sana convivencia.

La ejecución del proyecto en su etapa de fabricación, decoración y montaje generó para la ciudad 90 empleos directos, de los cuales 20 correspondían a mujeres cabeza de familia dedicadas al proceso de decoración.

Como en los años anteriores, en el 2009 nuestra Empresa participó con un aporte de \$600 millones y la coordinación de la ejecución del proyecto, en convenio con la Alcaldía de Manizales que aportó \$100 millones y el Instituto de

Valorización de Manizales - INVAMA - con un aporte de \$350 millones; para un total de \$1.050 millones recursos que fueron destinados al pago de alquiler de los motivos navideños, compra de materiales eléctricos para la instalación, montaje, desmontaje, mantenimiento, vigilancia y costo de la energía.

Alumbrado navideño en otros municipios

Se estructuraron proyectos aprovechando los motivos navideños instalados en Manizales en el año 2008, incluyendo como parte de cada uno el correspondiente evento de lanzamiento, con el fin de realizar posicionamiento de marca y afianzamiento de relaciones con nuestros clientes.

Municipios intervenidos

Santuario	Riosucio
Balboa	Chinchiná
Salamina	Neira
Filadelfia	Aranzazu

El valor total aproximado de los 8 proyectos fue de \$300 millones, de los cuales nuestra Empresa realizó un aporte del 50%.

LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

La CHEC S.A. E.S.P. en los últimos años ha venido evolucionando en la forma de gestionar la comunicación con los diversos grupos de interés, lo cual ha sido un proceso enriquecedor y reflexivo sobre la forma de aprovechar una herramienta constructiva como es la comunicación para el logro del propósito que como organización se tiene: la sostenibilidad.

En este camino recorrido, la Empresa ha entendido que para fortalecer la relación con los grupos de interés es necesario poner en marcha acciones de participación y diálogo directo donde la apertura es la premisa fundamental de las diferentes interacciones.

Por lo anterior se presenta uno de los proyectos más exitosos del año 2009 Caravana de la Energía CHEC. Esta nueva estrategia tiene como objetivo fortalecer los espacios de acercamiento con los grupos de interés de la Empresa llevando todo un despliegue estratégico y logístico a diferentes municipios de Caldas y Risaralda.

Con esta nueva estrategia de comunicación se ha logrado estar de cara a la comunidad, escuchando sus inquietudes para emprender planes de mejora, con el interés de estar cerca de los clientes.

Con esta iniciativa la comunidad de los municipios de Manzanera, Chinchiná, Anserma, Viterbo, Aguadas y Marsella disfrutó con la presencia de troveros, cantapisteros, teatreros, grupos musicales, muestra cultural y artística, talleres de cocina, concursos que premiaban la puntualidad de los clientes, stands informativos con los proyectos de la Empresa, juegos

y actividades para niños en el parque y capacitaciones en temas inherentes a la prestación del servicio de energía.

Paralelo a la Caravana de la Energía CHEC se implementó una nueva estrategia de comunicación denominada De Cara a la Comunidad. Con esta estrategia se abrieron espacios en los mismos seis municipios para generar una comunicación fluida con los diferentes grupos de interés de la Empresa, logrando reunir en un mismo lugar alcaldes, concejales, gobernadores indígenas, personeros y demás fuerzas vivas de los municipios, los cuales recibieron de primera mano un informe sobre el acontecer de la CHEC S.A. E.S.P.; además, los asistentes tuvieron la oportunidad de exponer sus inquietudes ante el Comité de Gerencia de la Empresa, reconociendo que el reto en un proceso dialógico es que las dudas e inquietudes planteadas hagan parte del mejoramiento continuo de la gestión organizacional. Con la estrategia De Cara a la Comunidad convocamos cerca de 750 personas.

El compromiso de la Empresa es continuar con esta estrategia de diálogo con sus diferentes grupos de interés, así que para el año 2010 se espera la implementación de esta propuesta en otros seis municipios de Caldas y Risaralda que serán escogidos nuevamente de manera aleatoria.

Continuando con el lineamiento de participación e inclusión se realizó una serie de acercamientos con otros grupos de interés, entre los cuales están jubilados, medios de comunicación y proveedores, con el fin de afianzar y fortalecer las relaciones entre los diferentes actores y la Empresa.

Para mantener abiertos los canales de comunicación con los grupos de interés internos le dimos



continuidad a diferentes medios de comunicación, tales como jornadas de comunicación dirigidas a trabajadores, contratistas, jubilados y personal nuevo, reunión de líderes, intranet, revista Notichec, mensajes masivos, grupos primarios y Aló CHEC; a través de ésta última estrategia se llama quincenalmente a un grupo de cerca de 200 trabajadores que no tienen un fácil acceso a los demás medios de comunicación interna.

Se implementó además un nuevo medio de comunicación denominado Enlace CHEC, dirigido al mismo público del Aló CHEC, el cual consiste en seis módulos que facilitan el acceso a la intranet, la intrachec y la página web de la Empresa, ubicados en las localidades de Salamina, Riosucio, La Virginia, La Dorada, Dosquebradas, subestación Marmato y Estación Uribe.

Además, se realizó una importante modificación a la segunda jornada de comunicación dirigida a trabajadores, ya que aparte del Gerente asistió el Comité de Gerencia en pleno, lo que permitió tener un mayor acercamiento del personal con los directivos de la Empresa.

Durante el año se realizaron encuestas y sondeos con los públicos internos impactados y se aplicó la metodología indicada por la Casa Matriz para medir el indicador de efectividad de la comunicación interna, el cual arrojó importantes resultados, este indicador se ubicó en un 70,7% de efectividad, el mismo midió atributos como pertinencia de la información, contribución a la estrategia y usos de la información.

Llegar a los 65 años, es uno de los mayores logros de la Empresa, así que gracias al compromiso que la Empresa tiene con la región y con el futuro de la misma, se decidió apadrinar a 200 niños de la Fundación Nutrir.

Con una inversión de \$129 millones, la Empresa está asegurando que 200 niños de Caldas y Risaralda de la fundación NUTRIR se tomen la sopita.

Esta celebración apunta al propósito de la Empresa, la sostenibilidad en el tiempo, lo cual sólo se logrará a través de la puesta en marcha de acciones de impacto social que contribuyan de manera directa a las comunidades a las que se debe la Empresa.

Y con el fin de dar continuidad a esta causa, la Empresa implementará en el año 2010 una nueva estrategia para que las personas que deseen apadrinar un niño lo puedan hacer de manera fácil mediante la factura de la energía.

Como parte del apoyo para la consolidación del proyecto social bandera Educación que Genera Progreso para el Eje Cafetero, desde la División de Comunicaciones de la Empresa se han implementado una serie de estrategias de afianzamiento de relaciones con los 200 jóvenes de los departamentos de Caldas y Risaralda pertenecientes a dicho proyecto.

En el mes de abril se organizó el primer encuentro con los jóvenes, trayendo como resultado el afianzamiento y reconocimiento de la CHEC S.A. E.S.P. como una empresa con un enfoque altamente social, que piensa, invierte y se preocupa por sus jóvenes, generando opciones de estudio que redundarán en beneficios sociales a mediano plazo.

Dentro de las estrategias de afianzamiento de relaciones que se vienen implementando con los 200 jóvenes del proyecto están las siguientes: correo electrónico enviado por el Gerente, boletines informativos, notas positivas del acontecer del proyecto, sección en página web de la Empresa, llamadas aleatorias para identificar oportunidades de mejora, encuentros y por último periódico Gente Emprendedora CHEC, el cual ha llegado a su quinta edición.

El año 2009 para la gestión de la comunicación en la Empresa tuvo además otro hito clave, y fue la entrega de los resultados del indicador de reputación, este nuevo concepto marca enormes retos para la Empresa, haciendo un énfasis especial en la forma de relacionarnos con los grupos de interés.

Informe de Gestión Comercial





Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

GESTIÓN DEL GENERADOR

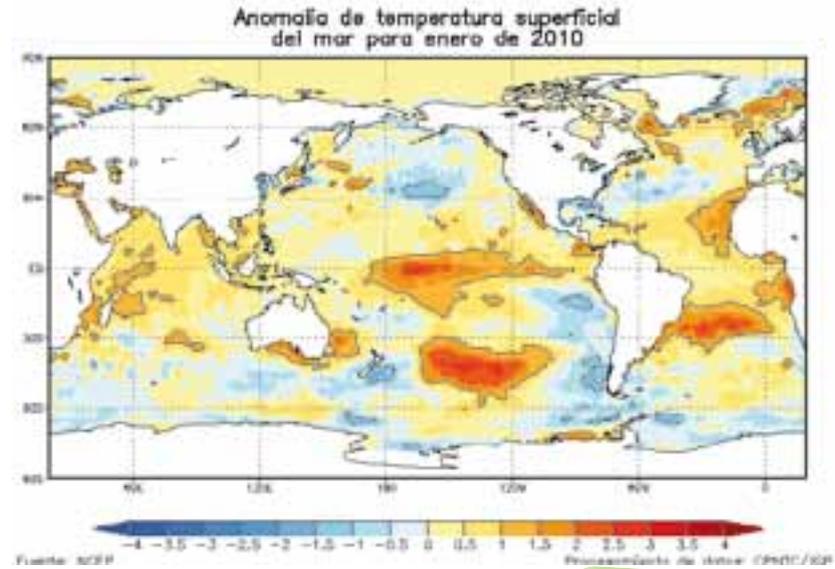
GESTIÓN ENERGÉTICA

En el año 2009 la generación real de nuestras plantas (hidráulicas y térmica) fue de 502.756 MWh, de la cual el componente térmico representó el 6,10%. Y el total de la generación hidráulica (472.045 MWh) alcanzó un 81,62% de la energía presupuestada. En estos resultados incidieron los efectos propios de la baja hidrología (Fenómeno del Pacífico) y la no entrada en operación de la planta Ínsula a partir del 1 de julio del 2008, la cual estuvo disponible a partir del 3 de octubre del 2009 (Grupo 3).



Ilustración del Fenómeno del Pacífico: Anomalia de Temperatura de Superficie de Mar 31/12/2009 a 6/1/2010. Fuente: Boletín Informativo sobre el Monitoreo del Fenómeno de "El Niño" - No. 7. www.ideam.gov.co / Consultado el 7 de enero del 2010.

En relación con la planta Ínsula, su salida debido al siniestro ocurrido a finales del mes de julio del año 2008 ha ocasionado una disminución importante en la energía disponible para cubrir contratos y vender en la bolsa, tanto por la ausencia de su generación propia como por su efecto en cadena en las



plantas Esmeralda y San Francisco. En consecuencia, se presentaron para el 2009 mayores compras de energía en la bolsa, con el fin de atender los compromisos con el Comercializador de CHEC y una variación en relación con la generación presupuestada.

Balance energético

Durante el 2009 el Generador CHEC, como agente del mercado de energía mayorista, vendió 632.486 MWh, con una participación en contratos bilaterales del 86,85% y de las ventas en la bolsa del 13,15%. De la energía vendida, el 20,36% correspondió a compras en bolsa.



BALANCE DE ENERGÍA ENERO - DICIEMBRE		
CONCEPTO	ENERGÍA MWh	PRECIO (\$/KWh)
GENERACIÓN REAL	502,746	
COMPRAS EN CONTRATOS	939	95.24
COMPRAS EN BOLSA	128,801	139.34
TOTAL ENERGÍA DISPONIBLE	632,486	
CHEC COMERCIALIZADOR M.N.R.	93,269	106.06
CHEC COMERCIALIZADOR M.R.	338,101	105.18
CHEC COMERCIALIZADOR M.R.	105,139	115.20
DICEL COMERCIALIZADOR	12,829	98.71
VENTAS EN BOLSA	83,148	156.58
TOTAL ENERGÍA VENDIDA	632,486	
BOLSA "XM"		140.59
CONTRATOS "XM"		104.83

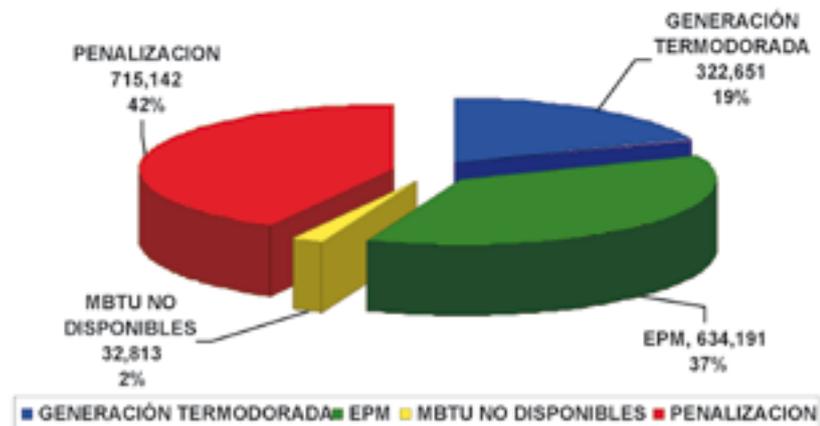
Los precios tanto de venta como de compra en bolsa resultaron superiores a los de los contratos, lo que deja percibir el impacto del Fenómeno del Pacífico. Se destaca, a nivel de precios medios, cómo desde septiembre se presentaron los valores más altos a propósito de la incidencia del fenómeno.



GAS NATURAL

Las transacciones de suministro de gas en el mercado secundario con EPM Distribuidor, permitieron comprometer el total del "Take or Pay" del contrato DIJ-1039 / DIJ-1039AD con ECOPE-TROL S.A. Esta gestión representó para la Empresa una facturación de \$5.528 millones, lo que se traduce en una recuperación de costos fijos asociados al contrato (86%). Debido a las restricciones propias del productor y a la incidencia de la declaración de racionamiento programado de gas natural (resolución No. 18-1654 del 29 de septiembre del 2009 del Ministerio de Minas y Energía), se generó un ingreso adicional a favor de la CHEC S.A. E.S.P. vía penalizaciones a ECOPE-TROL S.A. por la no entrega del gas, el cual ascendió a \$3.374 millones.

DISTRIBUCION SUMINISTRO GAS 2009 (MBTU)



Las penalizaciones en MBTU por la no entrega del gas alcanzaron un 42% del suministro de gas durante el 2009, cantidad que se alcanzó entre los meses de agosto y diciembre; en segundo lugar y con una participación del 37% estuvo el consumo de EE.PP.M. E.S.P. teniendo su máximo en el mes de junio donde alcanzó 197.191 MBTU.

En materia del mercado secundario de transporte, se transportó para Gas Natural del Centro un total de 118.968 MBTU desde los puntos de Ballena y Barrancabermeja, hasta los nodos de Manizales, Pereira y Armenia, para un promedio de 325kPC/día, generando ingresos por \$123 millones.

Cargo por confiabilidad

Se realizó la declaración de los parámetros y de la energía firme (ENFICC) para optar por las asignaciones de la Obligación de Energía Firme -OEF- para los períodos 2009 - 2010 y 2013 - 2014. Se recibieron las respectivas asignaciones según la siguiente tabla, lo que representa un ingreso estimado para ambos períodos por US\$16,89 millones.

OEF ASIGNACIÓN ANUAL				
PLANTA	2009-2010		2013-2014	
	GWh-año	Mill US\$	GWh-año	Mill US\$
Esmeralda	136,31	1,88	140,06	2,02
San Francisco	174,21	2,40	179,00	2,58
Termodorada	280,09	3,86	287,79	4,15
Total	590,61	8,14	606,85	8,75

Respecto al proceso declaratorio de energía firme del cargo por confiabilidad -ENFICC- 2009 - 2010 se logró la recuperación del índice de disponibilidad de transporte de gas natural -TCR- aplicable al cargo por confiabilidad de Termodorada S.A. E.S.P., el cual había sido llevado a un valor de 0 (cero) mediante circular 045 del 2009 de la CREG y fue recuperado a 0,99 tras gestiones conjuntas atendidas por la CREG mediante circular 052 del 2009. Esto significa el sostenimiento de un ingreso anual de US\$3,86 millones.

En el tema de respaldo de la energía del cargo por confiabilidad, se suscribieron contratos de compra de energía con las empresas TERMOVALLE S.A. E.S.P. (2.030 MWh), ISAGEN S.A. E.S.P. (130 MWh) y GENSA S.A. E.S.P. (10.820 MWh), para cubrir los

mantenimientos programados en las unidades de las plantas Esmeralda y San Francisco, y la salida de operación de la turbina A de la planta Termodorada. Igualmente se realizaron respaldos para las plantas hidráulicas debido a la baja hidrología y para Termodorada ante la no entrega del gas por parte del productor en condiciones de despachabilidad por mérito.

Implementación sistema dual

Se vienen adelantado las gestiones para cumplir las exigencias regulatorias de cara a la operación con combustible líquido, ello dentro del esquema remuneratorio del cargo por confiabilidad. Se dispone de los diseños para el sistema de almacenamiento (400.000 galones) y trasiego, requeridos para el trámite de modificación de licencia ambiental por realizar. Adicionalmente se han sentido las bases técnicas y comerciales para efectos de la contratación del combustible líquido requerido (JET A-1).

Perfil contractual PPA Termodorada

La planta generó durante la vigencia del 2009 un total de 30.701 MWh en 816 horas de operación, obteniendo un acumulado de 12.186 horas de operación desde el 12 de septiembre de 1997 (fecha de inicio de la operación comercial) hasta el 31 de diciembre del 2009. El total del pago por concepto de potencia registrada a Termodorada S.A.



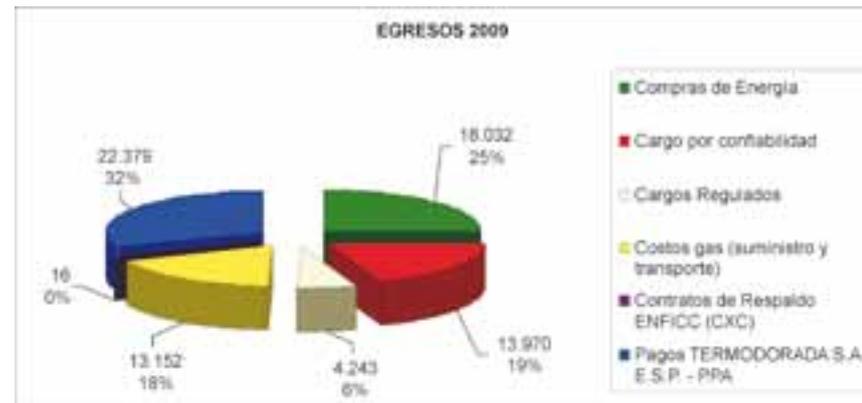
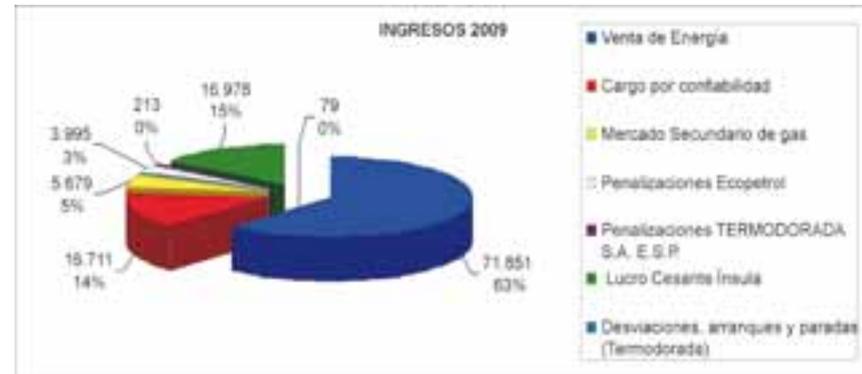
E.S.P. fue de \$22.379 millones. Se presentó una desviación de energía de 537 MWh (cantidad de energía solicitada por el CND, energía realmente generada), facturándose y recaudándose un valor de \$59 millones. Adicionalmente, se facturaron y recaudaron \$200,60 millones por concepto de penalización por desviaciones a la disponibilidad térmica.

Resultado comercial

El resultado comercial neto del 2009 (\$43.716 millones) representó el 37.85% del total de los ingresos. A su vez, sobre esta misma base, el Power purchase agreement (contrato de compra-venta de energía) -PPA- representó el 19.37%. Los egresos, por su parte, han representado el 42.78% de los ingresos.

En relación con el 2008, los ingresos se incrementaron en un 11.82%, mientras que los egresos presentaron una disminución del 0.97%. Por su parte, el margen operacional se incrementó en un 4.07%. El resultado neto del año 2009 creció un 25.29% en relación con el resultado del año 2008.

CONCEPTO	2009		2008		VARIACIÓN (%)	
	REAL	PRESUPUESTO	REAL	2008	2009	2009
INGRESOS	163.366	118.273	116.801		12%	4%
Venta de Energía	72.700	74.000	71.851		0,4%	4%
Cargo por contabilidad	19.842	19.842	19.711		7%	2%
Mercado Secundario de gas	5.679	5.679	5.376		4%	1%
Penalizaciones Ecopetrol	19.711	19.711	19.711		0%	0%
Penalizaciones TERMODORADA S.A. E.S.P.	3.995	3.995	3.995		0%	0%
Lucro Cesante Incula	5.679	5.679	5.679		0%	0%
Desviaciones, arranques y paradas (Termodorada)	5.679	5.679	5.679		0%	0%
EGRESOS	48.899	48.821	49.412		-1%	12%
Compras de Energía	17.941	17.941	18.032		-0,5%	1%
Cargo por contabilidad	13.910	13.910	13.910		0%	0%
Cargos Regulados	4.403	4.403	4.403		0%	0%
Costos gas (suministro y transporte)	18.970	18.970	18.970		0%	0%
Contratos de Respaldo ENFICC (CXC)	214	214	214		0%	0%
Pagos TERMODORADA S.A. E.S.P. - PPA	18.914	18.914	18.914		0%	0%
RESULTADO NETO	114.467	69.452	67.389		41%	4%
Desviación Entre lo Real y el Presupuesto		2.441				



GESTIÓN DEL DISTRIBUIDOR

Ingresos

Durante el año 2009 el negocio de Distribución obtuvo ingresos por un valor de \$164.845 millones, con un incremento de \$3.759 millones; equivalentes al 2,33% de aumento en ingresos respecto al año anterior.

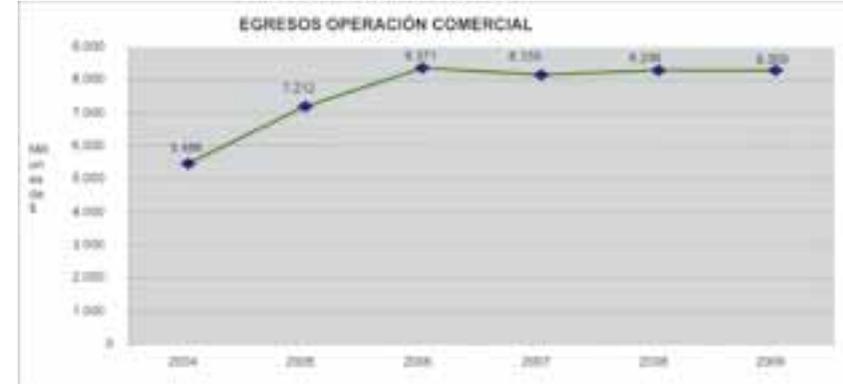




CONCEPTOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Otros Ingresos diferentes a uso Infraestructura	457	491	522	831	572	461
Cargos por Conexión	3.901	4.050	4.270	4.312	4.626	4.707
Cargos por Uso Externos	41.154	45.337	48.693	48.182	49.771	49.728
Cargos por Uso Comercializador CHEC	74.833	91.628	94.237	99.076	106.117	109.949
TOTAL (millones de \$)	120.345	141.506	147.722	152.402	161.086	164.845

Egresos

Durante el año 2009 el crecimiento de los pagos por operación comercial tuvo un incremento de 0,19% que corresponde a \$13 millones con relación al año anterior.



CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Pago Cargos por Conexión al STN	5.236	5.351	5.582	5.614	5.999	6.317
Pago por Cargos por Uso	32	1.717	2.541	2.209	1.934	1.817
Pago por Servicios LAC	218	143	249	337	363	168
Pago por Otros conceptos	0	0	0	0	0	8
TOTAL (millones de \$)	5.486	7.212	8.371	8.159	8.296	8.309

INDICADORES DE CALIDAD DEL SERVICIO

Los indicadores de calidad del servicio DES y FES, hacen referencia a la duración en tiempo y frecuencia de las interrupciones del servicio, en los cuales se reflejan los eventos clasificados como programados y no programados del sistema eléctrico de cualquier operador de red en Colombia.

La CREG a través de la resolución 070 de 1998, establece los valores máximos admisibles por grupo de calidad para los indicadores DES y FES. La Ley 142 de 1994 considera falla en la prestación del servicio por el incumplimiento de estos valores, el superar estas metas generaría compensaciones a los usuarios por parte de los operadores de red.

En el primer semestre del año 2009, los indicadores de calidad DES - FES fueron impactados por los mantenimientos realizados en subestaciones, actividades necesarias para que el sistema estuviera en adecuadas condiciones de operación antes de la entrada en vigencia de la regulación de calidad en el Sistema de Transmisión Regional -STR- y para disminuir el riesgo de posibles penalizaciones por dejar no operativos otros activos, criterios que fueron establecidos en la resolución CREG 097/ 2008.

En este mismo semestre, se presentó un evento de gran impacto, como fue la indisponibilidad causada por la línea reventada

de la subestación Cuba, propiedad de la Empresa de Energía de Pereira -EEP-, la cual cae sobre el barraje de 115 KV de la subestación La Rosa, indisponiendo así la totalidad de los circuitos de dicha subestación.

En el transcurso del año 2009, se realizaron suspensiones necesarias para permitir el montaje de equipos de corte para la automatización de subestaciones y con ello dar cumplimiento al capítulo 11 de la resolución CREG 097/2008. Estas suspensiones se seguirán presentando hasta terminar el montaje de equipos en todas las subestaciones.



GESTIÓN DEL COMERCIALIZADOR

En el año 2009 no se registraron cambios radicales a nivel de la regulación que afectaran la gestión del negocio de comercialización; en los temas de interés para el comercializador, el Mercado Organizado Regulado -MOR-, el reglamento de comercialización y en el costo base de comercialización no se presentaron avances significativos. De acuerdo con la agenda regulatoria estos temas serán abordados durante el año 2010.

Tanto la CREG como el -MME- dictaron normas transitorias para el funcionamiento del mercado de energía, cuyo objetivo es asegurar la confiabilidad en el abastecimiento de la demanda ante el prolongado fenómeno de El Niño que afronta el país; dichas normas incidieron en los precios de bolsa y como consecuencia lógica en el costo de las restricciones.

El 15 de diciembre del 2009, mediante resolución 170, la CREG resolvió el recurso de reposición interpuesto por la CHEC S.A. E.S.P. contra la resolución 109 del 2009, mediante la cual se aprobaron los costos anuales de activos de nivel de tensión 4 y los cargos máximos de los niveles de tensión 1, 2 y 3 de los activos operados por la Empresa en el Sistema de Transmisión Regional -STR- y en el Sistema de Distribución Local -SDL-, la aplicación de esta resolución se verá reflejada en las tarifas del año 2010.

DEMANDA DE ENERGÍA

Durante el año 2009 la demanda del Comercializador presentó una variación negativa de -2,75% con respecto al año inmediatamente anterior, la demanda regulada varió -0,69% y la no regulada -21,92%, en un alto porcentaje ésta última se explica en la pérdida de mercado. Considerando la de-

manda de los clientes perdidos, la disminución en la demanda total hubiese sido del -0,98%, por su parte la demanda nacional presentó un crecimiento del 1,8%.



COMPRAS DE ENERGÍA EN EL LARGO PLAZO (CONTRATOS)

En concordancia con las políticas de reducción de riesgo para la compra de energía, la demanda regulada y no regulada fue cubierta mediante contratos de largo plazo; la primera en un 93% y la segunda en un 114%, lo anterior permitió que el usuario final no se viera expuesto a las altas fluctuaciones que registró el precio horario de bolsa durante el año 2009.

En el siguiente gráfico ilustramos el cubrimiento de la demanda regulada de la Empresa, mediante contratos y bolsa para el año 2009.



Los precios de compra de energía de la CHEC S.A. E.S.P. registrados para el mercado regulado durante el año 2009, fueron en promedio inferiores en un 32% a los contratados por todos los agentes que atienden este mercado a nivel nacional. Lo anterior nos permitió trasladar en la tarifa del usuario final un precio superior a nuestro precio de compra, tal como se ilustra en la gráfica.



En el 2009 las compras totales del Comercializador ascendieron a 1.109 GWh, 1,9% más que en el año 2008; del total de compras un 48,4% de la energía fue adquirida a CHEC Generador, un 45,3% a otros agentes y el 6,3% restante fue adquirido en el corto plazo.



La tarifa total de compra para el mercado regulado fue inferior a la de compra para el mercado no regulado, lo anterior obedece esencialmente a que el mercado regulado está cubierto en un alto porcentaje con un contrato de largo plazo firmado con EPM E.S.P. desde el año 1997 cuyo precio es muy inferior a los precios actuales del mercado. El precio de bolsa en el año 2009 estuvo por encima del precio de los contratos, ésta situación fue originada, entre otros, por la estrechez en el margen de la oferta y la demanda, el precio de los combustibles y la condición de baja hidrología ocasionada por el Fenómeno del Pacífico.



OPERACIÓN COMERCIAL

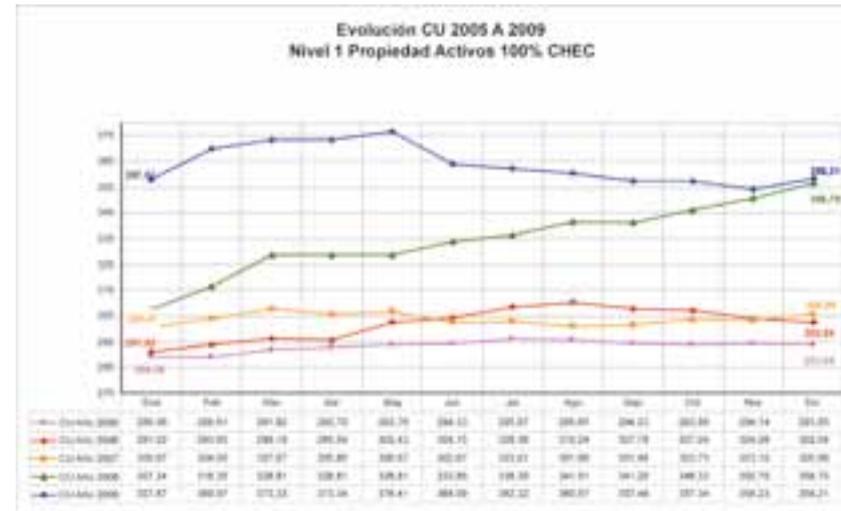
El costo de operación comercial sin incluir compra de energía, creció un 0,63% con respecto al año 2008, el crecimiento se explica en que los costos de los cargos de distribución aumentaron un 2,82% por efecto de la modificación de los factores para referir las pérdidas, los demás conceptos, restricciones, Sistema de Transporte Nacional -STN-, Centro Nacional de Despacho -CND-, Sistema de Intercambios Comerciales -SIC- y STR disminuyeron. Las restricciones presentaron una alta volatilidad durante el año 2009, lo anterior, entre otros, por las medidas decretadas por el Gobierno Nacional para hacerle frente al prolongado verano.



COSTOS DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO MR

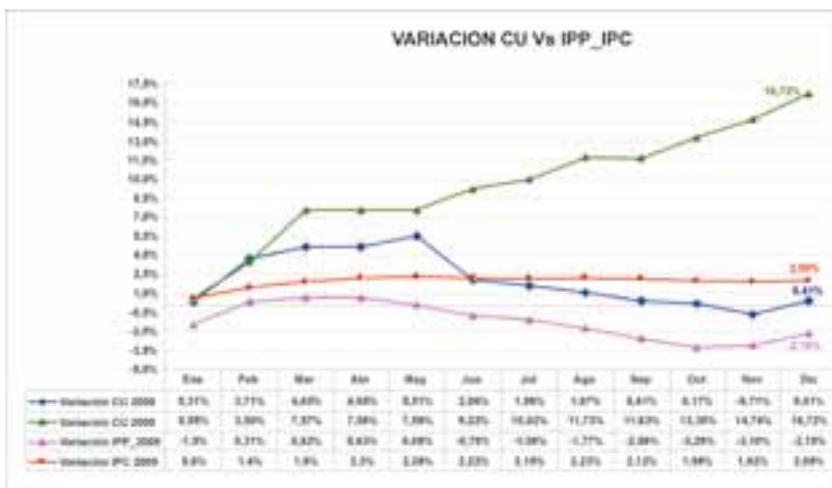
Durante los años 2005 a 2007 el crecimiento del Costo Unitario de Prestación del Servicio -CU- presentaba una estabilidad relativa, por cuanto la metodología vigente para su cálculo (resolución 031 de 1997) establecía la recupe-

ración de los costos de algunos componentes diferidos en el tiempo. A partir del cambio de metodología para el cálculo del CU, establecido por la resolución 119 de 2007, los costos se trasladan al usuario final al mes siguiente de su causación, esta situación origina fluctuaciones permanentes en el precio. El comportamiento de los componentes de distribución y generación son relevantes en la determinación de la variación por cuanto ambos representan el 74% del CU.



Durante el año 2009 el costo de prestación del servicio-CU-, registró una variación del 0.41%, incremento muy por debajo al observado durante el año 2008 que presentó una variación del 16.72%. El CU cayó en un 16.31% con respecto a igual período del 2008. Este menor crecimiento se explica en la desaceleración de los indicadores macroeconómicos, que para el caso del IPP presentó una deflación de -2.18% y el IPC creció el 2% el más bajo registrado en 54 años.

Durante el año 2009 el CU registró una variación del 0.41%, incremento muy por debajo de la inflación registrada en el año y del observado durante el año 2008, que presentó una variación del 16.72%. El CU cayó en un -16.31% con respecto a igual período del año 2008. Este menor crecimiento se explica en la desaceleración de los indicadores macroeconómicos, que para el caso del Índice de Precios la productor -IPP- registró un valor negativo de -2.18% y el IPC creció el 2%, el nivel más bajo registrado en 54 años.



A diciembre del 2009 los estratos 1, 2 y 3 representan el 90% del sector residencial, con un porcentaje de participación del 16%, 43% y 31% respectivamente. Tal como se observa en la gráfica, durante el período 2005-2009 la composición del mercado se mantiene.



CLIENTES

A diciembre del 2009 el número de clientes facturados por el Comercializador fue de 376.063; tal como se muestra en la gráfica, el mercado atendido por la Empresa es en un alto porcentaje del sector residencial (92%).



Los clientes del mercado no regulado atendidos a diciembre del 2009 fueron 58, al mismo mes del año inmediatamente anterior se atendieron 62 clientes, es decir que se presentó una disminución del -6,5%, en el siguiente cuadro se detalla el movimiento de los clientes.

NOVEDADES MERCADO NO REGULADO		
CIERRE AÑO 2008		62
CLIENTE	PROCEDENCIA - DESTINO	COMERCIALIZADOR
Emtelsa	Retiro - Cambio de Comercializador	EPME S P
Casa Moneda	Retiro - Cambio de Comercializador	ELECTROTOLIMA S.A. E.S.P.
Alpaca	Retiro - Cambio de Comercializador	EPP S.A. E.S.P.
Alucoil	Retiro - Cambio de Comercializador	EPP S.A. E.S.P.
Clinica Rita Arango	Pasa al Mercado Regulado Propio	CHEC SA ESP
Engomados	Retiro - Cambio de Comercializador	EEC S.A. E.S.P.
Cauchosol	Pasa al Mercado Regulado Propio	CHEC SA ESP
Alejandra	Pasa al Mercado Regulado Propio	CHEC SA ESP
Total Retiros		8
Cable Aereo	Ingreso - MR Propio - Cliente Nuevo	CHEC SA ESP
Solocaucho	Ingreso - MR Propio - Cliente Antiguo	CHEC SA ESP
Clinica San Marcel	Ingreso - MR Propio - Cliente Nuevo	CHEC SA ESP
Consocio TGM	Ingreso - MR Propio - Cliente Nuevo	CHEC SA ESP
Total Ingresos		4
CIERRE AÑO 2009		58

Los clientes del mercado propio que fueron atendidos por otro comercializador durante el año 2009 son 67, ISAGEN S.A. E.S.P. atiende 16 clientes (24%), GENERCAUCA y EPM E.S.P. atienden 12 clientes cada uno (36%), COMERCIALIZAR S.A. E.S.P. 10 clientes (15%) y el 25% restante es atendido por 8 comercializadores.

VENTAS DE ENERGÍA

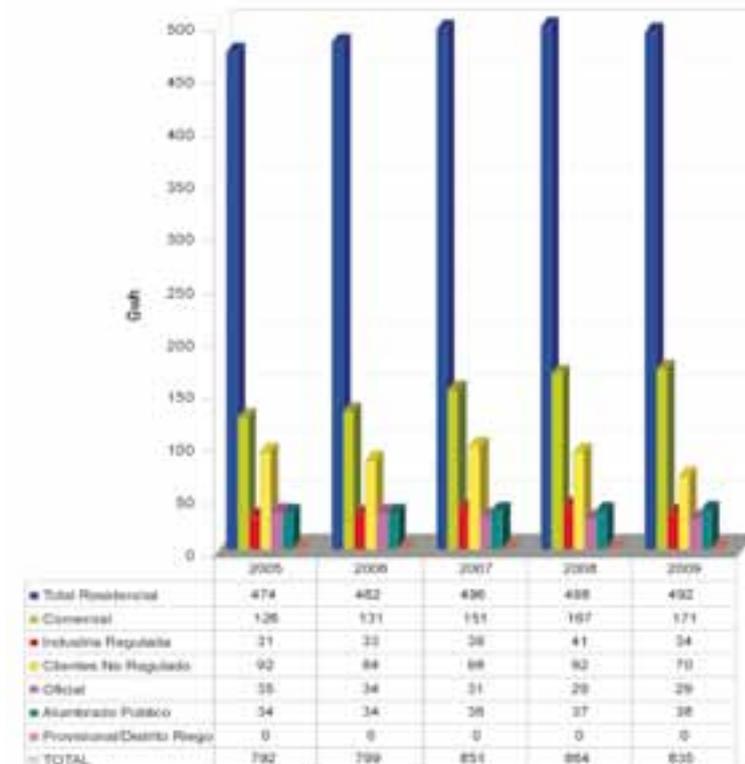
A diciembre del 2009 el consumo acumulado de energía fue de 835 GWh y las ventas presentaron una disminución del -3,35% con respecto al año anterior, esta disminución es atribuible, entre otros, a la pérdida de mercado no regulado, las restricciones comerciales con Venezuela y el efecto de la recesión económica registrada durante este año. El mercado regulado decreció un -0,82%, en tanto el mercado no regulado disminuyó un -24,48%, los clientes de este último mercado no

obtuvieron los resultados esperados para el año 2009; uno de los sectores que más se vio afectado fue el cafetero, específicamente las trilladoras.

Sin considerar la pérdida de mercado no regulado la disminución de las ventas totales hubiese sido del -1,25% y el mercado no regulado -4,82%.

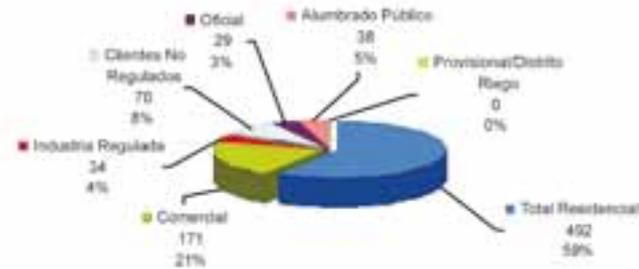
En la siguiente gráfica se muestra la evolución de las ventas del Comercializador CHEC.

Evolucion Ventas del Sector Residencial Gwh año



Como se ha registrado históricamente, la conformación del mercado de CHEC es altamente residencial (58,98%) y comercial (20,54%); dentro del sector residencial se destaca la participación de los estratos 2 y 3 en un 23,13% y 20,16% respectivamente.

Ventas por Clase de Servicio Año 2009



INGRESOS POR VENTA DE ENERGÍA A CU

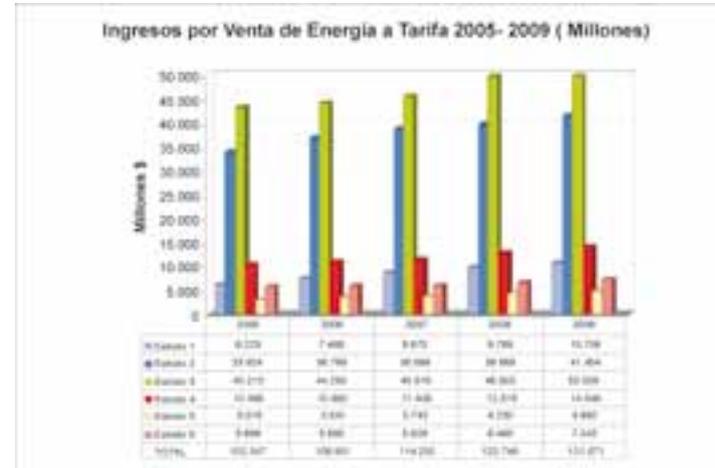
Los ingresos por ventas de energía del año 2009 ascendieron a \$281.944 millones, estos presentaron un crecimiento del 7,65% con respecto al año inmediatamente anterior, el cual es atribuible al incremento del costo de prestación del servicio, que contrarrestó la disminución de las unidades vendidas.

El sector residencial estrato 5 registró el mayor incremento de ingresos con un 15,67%, seguido por el estrato 1 y el comercial con un crecimiento del 15,37% y 13,51% respectivamente, el sector residencial registró un incrementó del 8.85%.



INGRESOS POR VENTA DE ENERGÍA A TARIFA

Para el año 2009 las ventas totales valoradas a tarifa fueron de \$253.512 millones, un 6,56% superior a las registradas el año 2008.



El 2008 terminó con un déficit de \$3.403 millones, durante el año 2009 se otorgaron subsidios por valor de \$46.427 millones; las contribuciones facturadas y recibidas de otros comercializadores fueron de \$28.975 millones; el Fondo de Solidaridad para Subsidios y Redistribución de Ingresos -FSSRI- y el Ministerio de Minas y Energía -MME- efectuaron giros por valor de \$16.536 millones. Al cierre del año 2009 el déficit acumulado asciende a \$4.219 millones, valor correspondiente al cuarto trimestre del año.

Durante el 2009, desde la Asociación Colombiana de Distribuidores de Energía Eléctrica -ASOCODIS-, las empresas planteamos al Gobierno Nacional la preocupación existente en torno a la problemática que se viene evidenciando para el cubrimiento de los subsidios, por cuanto los recursos que se habían apropiado en el presupuesto nacional no eran suficientes para el cubrimiento total del déficit. Durante el año, el Gobierno gestionó la consecución de los recursos para el cierre del año 2009, no obstante el panorama en el largo plazo es muy incierto.

ALUMBRADO PÚBLICO

En el segundo año de contrato de las concesiones de alumbrado público en los municipios de Aranzazu y Riosucio, la CHEC S.A. E.S.P. ha facturado por concepto de actividades de administración, operación y mantenimiento (período contractual jul/08 – jun/09) \$76´690.362 al municipio de Aranzazu y por este mismo concepto al municipio de Riosucio (período contractual Oct /08 – Sep/09) \$200´139.453 para un total facturado de \$276´829.815.

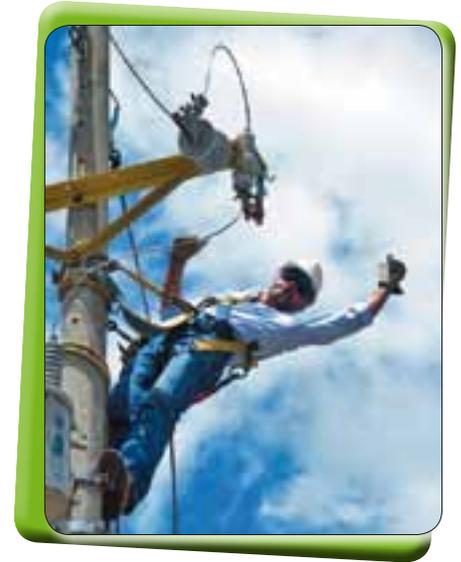
Para las dos concesiones, el año 2009 cierra con un balance positivo, tanto en el tema operativo como en el comercial, pues se han presentado mejoras continuas en la prestación técnica del servicio de alumbrado público y en la atención a los clientes y beneficiarios del mismo.

Se resalta la aplicación del artículo 29 de la Ley 1150, la cual exige que las partes (municipio – CHEC) revisen de manera permanente las condiciones del contrato y si es del caso se renegocien las condiciones que sean desfavorables para los dos. Luego de una serie de reuniones y concertaciones, Aranzazu y Riosucio en la actualidad dialogan y avanzan al interior de sus administraciones y concejos municipales las particularidades y características de la relación contractual que serán sujetas a revisión y renegociación, a la par que se siguen depurando las bases de datos, permitiendo incluir más beneficiarios a los sistemas de alumbrado público.

El 2009 fue un año positivo en cuanto a la configuración y avance en nuevas opciones de objetos de contratación, permitiendo configurar, ofrecer y concertar nuevos servicios a nuestros clientes, por ejemplo, la Merced (contrato para expansión del sistema), la Dorada (contrato para asesoría) y Samaná (contrato marco para la prestación de servicios por medio de órdenes de servicio).

En la actualidad el proceso de Alumbrado Público diseña y asesora proyectos para Chinchiná, Pensilvania, Quinchía y Samaná, entre otros. Se agrega además que el proceso se encuentra asesorando de manera permanente a las administraciones municipales de su área de influencia en temas operativos, técnicos, comerciales y normativos, permitiéndoles avanzar hacia el mejoramiento en la prestación del servicio.

Además de los servicios anteriormente descritos, el Proceso de Alumbrado Público continúa generando ingresos adicionales





por servicios como venta de energía, facturación y recaudo del impuesto de alumbrado público; por éste último concepto, durante el año 2009 se observa un incremento del 22,10% con respecto al año inmediatamente anterior, derivado de la suscripción de nuevos contratos.

Es importante resaltar que durante el año 2009 se dio continuidad a los procesos de actualización de aforos de los sistemas de alumbrado público, permitiendo efectuar cobros más reales por suministro de energía.

Ingresos por servicios asociados al Alumbrado Público

PERIODO	CONSUMO NR KW/H	VALOR FACTURA \$	PROMEDIO TARIFA DE RECAUDO	USUARIOS FACTURADOS (IMPUESTO A.P)	INGRESOS POR RECAUDO	CONTRATOS POR EXPANSIÓN
2008	8.359.834	\$2.285.277.914	432,72	1.282.528	\$555.899.438	\$0
2009	8.215.062	\$2.476.138.655	459,04	1.524.245	\$713.651.003	\$8.947.361
INCREMENTO	-1,76%	7,71%	5,73%	15,86%	22,10%	100%

INICIATIVAS COMERCIALES

Plan de pago por cuotas

El Plan de Pago por Cuotas implementado por la Empresa des-

de octubre de 2007, cumplió en diciembre de este año 26 meses en el mercado, llevando a los clientes residenciales del área de cobertura beneficios concretos de financiación justa y de fácil acceso, con el respaldo y garantía de una empresa con 65 años de trayectoria.

Con el objetivo primordial de mejorar la calidad de vida de los clientes, el Plan de Pago por Cuotas es la alternativa de financiación de productos como electrodomésticos, materiales de construcción, tecnología y computación, maquinaria agrícola, mueblería y colchonería, los cuales son financiados a los clientes a través de la factura de energía pagando cómodas cuotas mensuales.

Este plan ejecutado desde sus políticas y estrategias como un programa de financiación social, estructuró y ejecutó durante el 2009 diversas acciones de comercialización, venta, promoción y difusión, que consolidaron y fortalecieron dicho plan, el cual se posiciona en el mercado como una excelente alternativa.

Todas estas estrategias se desarrollaron de la mano de los aliados comerciales adscritos al programa, los cuales hicieron parte fundamental del equipo de trabajo, aportando su gestión y consolidando el logro de los objetivos propuestos.

A diciembre el Plan de Pago por Cuotas cuenta con 16 aliados que son: Almacén Paris, Cabletronik, Comité Departamental de Cafeteros, Confamiliares, Credidescuentos, Distribuidora Rayco, Fusión, Mercaldas Electrodomésticos, Maxihogar, Rústicos y Deco, Tecnigres, Tienda CHEC, Sky Computo, Comercializadora La Pipa, Compusuministros y Comodísimos, los cuales ofrecieron y comercializaron el portafolio de productos autorizado desde la CHEC S.A. E.S.P., con el aval de la Casa Matriz.

Presentamos el comportamiento en ventas del Plan de Pago por Cuotas desde su inicio hasta diciembre del 2009:



La gráfica refleja el crecimiento en ventas del plan, presentando su evolución y fortalecimiento gracias al amplio portafolio de productos ofrecidos y al número de aliados comerciales que brindan mayor cobertura y cubrimiento del mercado. Esto sumado a las estrategias comerciales y de comunicaciones implementadas para obtener resultados satisfactorios y de impacto.

Con base en esta información se relacionan las cifras que muestran el desempeño del Plan de Pago por Cuotas hasta diciembre del 2009:

Total ventas:	\$8.969.125.904
Total número de ventas:	8.769
Número de clientes:	8.141
Promedio por venta:	\$1.022.821

Con base en estos resultados y de acuerdo al reporte extraído del Sistema de Información Eléctrico Comercial –SIEC-, se ha

percibido por concepto de recaudos del Plan de Pago por Cuotas, ingresos por intereses de financiación de \$1.283.273.827 e ingresos por comisión de \$211.360.467, lo cual ratifica el plan como rentable y sostenible para nuestra Empresa.

Por otro lado, los clientes que han accedido al plan han demostrado su buen hábito de pago, lo cual se manifiesta en una cartera morosa que sólo representa el 0.17% del total de los créditos puestos en el mercado. Esta cifra es muy gratificante para la Empresa, pues evidencia una buena cultura de pago, la cual hace que el plan sea sostenible y viable para la Empresa.

El impacto social del Plan de Pago por Cuotas se refleja en que del total de ventas, es decir de 8.759 ventas, 8.286 se realizaron en los estratos 1, 2 y 3, cumpliendo así con la naturaleza social que se tiene establecida, ya que el objeto básico del plan es beneficiar a los estratos menos favorecidos que tienen serias restricciones para acceder a las financiaciones en entidades bancarias y deben recurrir a financiaciones poco justas como el “gota a gota” debido a su vulnerabilidad financiera. Estos clientes encuentran en este plan una alternativa para crear un historial crediticio.

Los resultados obtenidos en el 2009 son el reflejo de la implementación de nuevas políticas comerciales entre las que se destacan:

- ◆ **Tasas de Interés:** El Plan de Pago por Cuotas fijó nuevas tasas de financiación a partir de noviembre del 2009, estableciendo la tasa más baja del mercado para los estratos 1, 2, 3 y 4 en este tipo de financiación social.
- ◆ **Cupos de crédito:** Se establecieron nuevos cupos de crédito ampliando los montos según el estrato, con el fin de tener sincronía con la capacidad de pago de los clientes, facilitando sus compras y brindando mayor oportunidad de adquisición de bienes y servicios.

- ◆ **Plazos de Financiación:** Se amplió el plazo de 36 a 48 meses, garantizando así a los clientes la opción de tener cuotas más bajas.
- ◆ **Fortalecimiento** de la estrategia comercial y de comunicaciones del programa.

TASAS DE FINANCIACIÓN	
ANTES	AHORA
1.87% M.Vn	Estratos 1, 2, 3 y 4
	1.55% M.V
	Estratos 5 y 6
	1.89% M.V

PLAZOS DE FINANCIACIÓN	
ANTES	AHORA
HASTA	36 MESES
HASTA	48 MESES

CUPOS DE FINANCIACIÓN	
ANTES	AHORA
ESTRATOS 1 Y 2	
\$1' 000.000	\$1' 490.700
ESTRATOS 3 Y 4	
\$2' 000.000	\$2' 484.500
ESTRATOS 5 Y 6	
\$4' 000.000	\$3' 975.200

Otro logro del plan durante el 2009 fue la propuesta de una tarjeta de marca propia EPM CHEC, el cual será un medio transaccional que permitirá a los clientes acceder a la financiación de una manera más práctica, ágil y segura. Con esta tarjeta

se generará recompra y se tendrá una relación más estrecha con el buen cliente CHEC a través de cupos rotativos que le permitirán satisfacer sus necesidades de compra, mejorando su calidad de vida y la de su familia.

Los clientes que la adquieran disfrutará de ventajas como las siguientes:

- ◆ Compra sin trámites ni papeleos (una vez tramitada la tarjeta)
- ◆ Entrega ágil del producto
- ◆ Sin cuota de manejo
- ◆ Tasas de financiación justas
- ◆ Plazo hasta 48 meses
- ◆ Pago a través de la factura de energía
- ◆ Sin codeudor, sin cuota inicial
- ◆ Amplios cupos de acuerdo al estrato
- ◆ Variedad de productos y almacenes para comprar



Con este panorama se cierra el año con un balance positivo y con el reto de crecer aún más, posicionando el Plan de Pago por Cuotas como un programa enfocado a la comunidad y al beneficio de los estratos menos favorecidos. Bajo esta premisa queda la labor de continuar fortaleciendo el plan a través de la implementación de estrategias, acciones y tácticas que permitan alcanzar objetivos de venta ambiciosos, pero ratificando siempre el compromiso de beneficiar a más clientes CHEC, cumpliendo así con el carácter social que la Empresa y el plan tienen establecido.

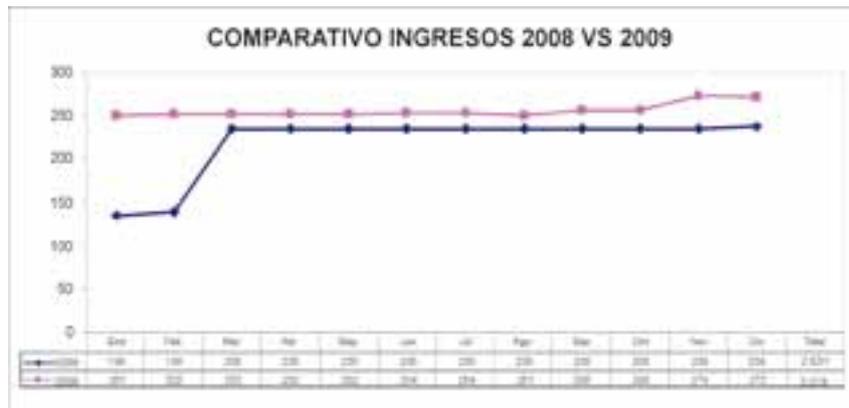
Alquiler de infraestructura

Actualmente la CHEC S.A. E.S.P. factura a 39 empresas de telecomunicaciones que utilizan su infraestructura entre comerciales y comunitarias, así:

INGRESOS INFRAESTRUCTURA			
Empresas	Numero de Contratos	Nro de Postes	Ingresos 2009
Comerciales	9	75.921	2.835.640.290
Comunitarias	30	17.867	142.333.232

Es importante resaltar que el 95% de los ingresos reportados corresponden a las empresas de telecomunicaciones comerciales, el saldo restante del 5% a las operadoras comunitarias.

Los ingresos totales por el alquiler de postes en el año 2009 ascienden a la suma de \$3.078 millones.



Como se puede observar, el comportamiento del facturado de alquiler de infraestructura, se incrementó del 2008 al 2009 en 17%, esto debido a diferentes gestiones, entre las que están:

- ◆ Estandarización de las condiciones en los contratos.
- ◆ Actualización de inventarios en conjunto con las empresas que utilizan la infraestructura CHEC.
- ◆ Unificación de tarifas y acuerdos con algunas empresas.

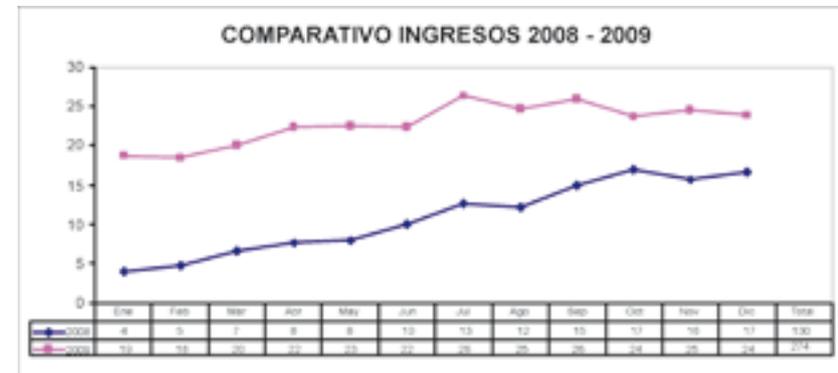
En lo transcurrido del año 2009, se firmaron cinco nuevos contratos por alquiler de infraestructura, entre comerciales y comunitarias, por valor de \$9.108.666, para un total de 3.013 apoyos.

Servicio de recaudo

Desde mayo del año 2007, la Empresa inició con la prestación del servicio de recaudo con la empresa Gas del Risaralda, posteriormente continuó con otras empresas de servicios públicos como el caso de Colombia Telecomunicaciones, Telefónica Móviles, UNE Telecomunicaciones Manizales, Efigas, Aguas de Manizales y UNE Pereira.

El servicio ha tenido muy buena acogida por parte de los clientes CHEC, que se ven beneficiados al cancelar en los puntos de recaudo propios, en una sola fila, las diferentes facturas de servicios públicos.

En la siguiente gráfica se muestra el comportamiento de ingresos por la prestación del servicio de recaudo a terceros del 2008 al 2009, lo cual se debió básicamente al incremento en las tarifas y negociación de la continuidad de los contratos.



Convenios de facturación y recaudo

Previsión exequial

En el mes de marzo 2009, se inició convenio de facturación y recaudo de planes exequiales con la empresa La Aurora Funerales y Capilla constituida hace 17 años en

Manizales, la pretensión de esta empresa es masificar la venta de las previsiones exequiales a través de la facturación y red de recaudo de la CHEC S.A. E.S.P.

El mercado de esta empresa es amplio, teniendo en cuenta que presta servicios a nivel

nacional e internacional; en la zona de influencia de la CHEC S.A. E.S.P. tiene sedes propias con sucursales y oficinas comerciales en 26 localidades, en las demás tiene convenios con terceros a través de la corporación Remanso.

Sus ventas son realizadas a través de call center propio (70 puestos de trabajo) y vendedores puerta a puerta (120), debidamente uniformados e identificados con logos y nombres de ambas empresas; cuenta con una línea nacional gratuita (018000-916966) y una línea internacional gratuita (1800-550-6842).



Una empresa **epm**

Perspectivas resultados de ventas

AURORA FUNERALES Y CAPILLA	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL	% EJECUCION
VENTAS PROYECTADAS	1.540	1.540	1.540	2.140	1.540	2.540	2.840	1.840	1.540	1.940	21.200	88%
VENTAS REALIZADAS TITULARES	1.402	1.748	1.898	1.773	2.094	2.145	2.538	1.877	1.954	1.338	18.325	
VENTAS RESCINDIDAS TITULARES	964	830	708	622	723	443	408	333	187	30	5.278	28%

El contrato tiene un plazo inicial de 3 años y un valor de \$3.500 millones.

Seguros de Vida

Royal & Sun Alliance -RSA- es una empresa del Grupo Británico Royal & Sun Alliance PLC, uno de los más importantes grupos aseguradores del mundo, con 300 años de experiencia, tiene operación en 29 países y presencia en 130 países con más de 23 mil empleados.

El convenio con la empresa Royal & Sun Alliance, consiste en facilitar la promoción y venta de productos de seguro de consumo masivo por parte de RSA a los clientes de la CHEC S.A. E.S.P., la cual a su vez está encargada de facturar, recaudar y trasladar las primas recaudadas a RSA descontando su comisión.



Con la CHEC S.A. E.S.P. se iniciaron operaciones el pasado 21 de septiembre en el municipio de Dosquebradas y el 2 de octubre en Manizales con una fuerza de ventas cara a cara de 24 personas por cada localidad.



El contrato está pactado con una vigencia de 5 años, por valor de \$4.084 millones.

La evolución de ventas de las primas a la fecha se describe en la siguiente tabla:

ROYAL SUN & ALLIANCE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL	% EJECUCION
PRIMAS PROYECTADAS	3.500	3.500	3.500	10.500	117%
PRIMAS VENDIDAS	4.545	3.761	4.003	12.309	
DESESTIMIENTOS	37	55	165	257	2,1%

Suscripciones al diario La Patria:

Este nuevo convenio inició en el mes de agosto del 2009, su

alcance va desde la facturación, distribución y recaudo de las ventas tanto de suscripciones como de la publicación de los avisos clasificados al diario La Patria.

Las ventas las realiza directamente el diario La Patria, en los municipios del área de influencia de la Empresa.

El convenio tiene una duración de un año y el valor del contrato es de \$8.415.000.

Servicios técnicos especializados

Esta nueva oportunidad de negocio, surge de la relación comercial existente por la venta de energía a nuestros clientes industriales, que ha permitido abrirnos las puertas para conocer más sus procesos productivos y sus necesidades asociadas con el adecuado manejo de la energía, surgiendo la oportunidad de ofrecer nuevos servicios tales como, mantenimiento de subestaciones, venta e instalación de medidores, asesorías para diseños eléctricos y estudios de calidad de la potencia, incluyendo materiales y mano de obra.

Para el año 2009 se facturó, a través de la factura de energía, la suma de \$177.928.715. Estos trabajos fueron realizados por personal de la Empresa con lo que optimizamos el uso del tiempo del recurso humano calificado existente.



Además, de los servicios prestados con personal de la CHEC S.A. E.S.P., la Empresa ha promovido como parte de la atención integral y personalizada a sus grandes clientes, la prestación de servicios técnicos especializados a través de terceros, con el fin de responder a necesidades específicas que por su especialidad no estamos en capacidad de prestar directamente, tales como diseño y consultoría, estudios de calidad de potencia, montaje de transformadores de Instrumentos, adquisición y montaje de seccionadores; bajo esta modalidad, la facturación del año 2009 fue de \$277.809.502, de los cuales la Empresa obtuvo un margen de \$22.700.960.

La implementación del portafolio de servicios técnicos permitirá que la CHEC S.A. E.S.P. se acerque más a sus clientes fortaleciendo la marca, mejorando el margen de confianza ya existente y potencializando el buen nombre adquirido por la

CHEC S.A. E.S.P. por su capacidad técnica y operativa, sumado a los años de experiencia y a la solidez que da pertenecer al Grupo Empresarial EPM.

RESULTADOS ESTUDIO CIER

Por segundo año consecutivo la CHEC S.A. E.S.P. obtiene el galardón de plata del estudio de satisfacción otorgado por la Comisión de Integración Energética regional -CIER- ocupando el segundo lugar entre 52 distribuidoras en la categoría de hasta 500.000 clientes.

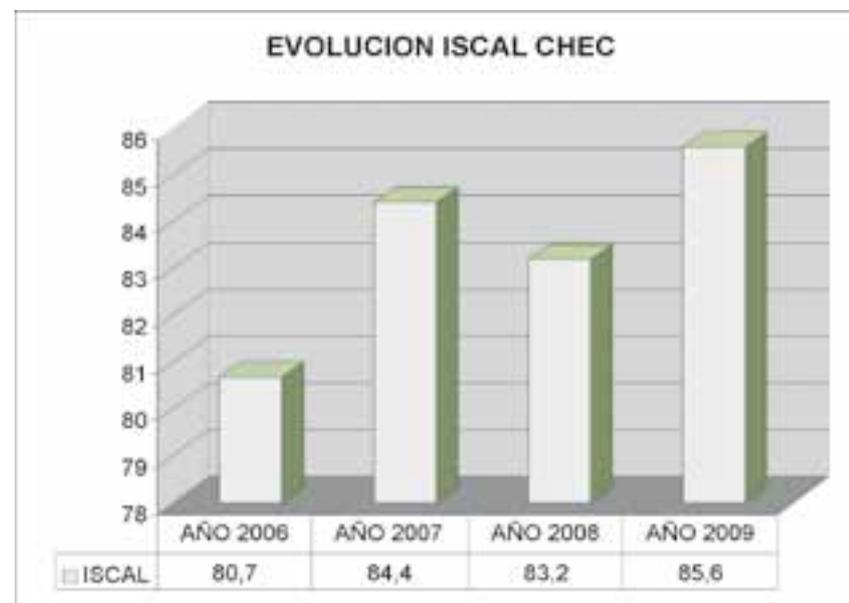
La metodología aplicada permite

calcular varios índices de satisfacción, entre los cuales se destaca el índice de satisfacción de la calidad percibida -ISCAL- mediante el cual se otorga el premio a aquellas distribuidoras que obtienen los mejores resultados.

El ISCAL para este año fue de 85,6 % el cual tuvo un incremento de 2,4 puntos respecto al resultado del año anterior.

La CHEC S.A. E.S.P. participa en este estudio desde el año 2006, con una evolución positiva en sus resultados, lo que refleja que las estrategias implementadas con foco en el cliente han sido percibidas de manera positiva.

A continuación se observa la evolución de este indicador, así como la evolución de cada uno de los aspectos de calidad evaluados.





Se obtuvieron altas calificaciones en todos los aspectos de calidad percibida, destacándose el suministro de energía, que se constituye en la principal fortaleza de la Organización y cobra mayor importancia al ser el atributo más valorado por parte de nuestros clientes.

Así mismo se destaca para algunas áreas de calidad el primer lugar en los siguientes atributos:

SUMINISTRO DE ENERGIA	94.9
Suministro de energía sin interrupción	96.3
Suministro de energía sin variación de voltaje	94.3
Agilidad en la reanudación del servicio cuando falta	94.2
FACTURA DE ENERGIA	86.9
Factura sin errores	93.9
IMAGEN	87.1
Empresa justa, correcta, que si comete errores los corrige	91.2
Empresa que invierte para proveeder energía a mas clientes	91.8

Los primeros lugares en los anteriores atributos son el resultado de las acciones que ha implementado la Empresa en búsqueda de prestar cada vez un mejor servicio; dentro de estas acciones se puede destacar el Proyecto Remodelación de Redes, la regionalización, el proceso de transformación empresarial y demás proyectos que se adelantan al interior de la Empresa.

Con el propósito de implementar planes de acción que tiendan a mantener o a mejorar los índices obtenidos, los resultados del estudio CIER serán complementados con los resultados que arroje el estudio de satisfacción del cliente, que en estos momentos se adelanta con la firma IPSOS Napoleón Franco y que da cobertura a los clientes residenciales rurales, al sector industrial y comercial, así como a los clientes del alumbrado público.

PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADEO (P.E.M)

Para el 2009 se definió como principal reto de la División Gestión Comercial la formulación del Plan Estratégico de Mercadeo para la CHEC S.A. E.S.P., el cual le apunta al propósito de sostenibilidad de la Empresa; fue así como para el mes de agosto se comenzó su elaboración y se culminó la entrega del documento definitivo para finales del mes de octubre del 2009.

A continuación se relacionan algunos de los principales conceptos contenidos en el P.E.M, así como las estrategias más destacadas del mismo.

Concepto de negocio

El tipo de decisiones a adoptar deben encontrar el equilibrio o el privilegio de uno de los tres perfiles básicos de la estrategia empresarial los cuales son: perfil de servicios, perfil comercial y perfil tecnológico.

Función empresarial básica

Más que una empresa generadora, distribuidora y comercializadora de energía, la CHEC S.A. E.S.P. es una Empresa generadora de bienestar, ventajas competitivas y de valor público.

Concepto de Marca

El PEM sugiere iniciar las reflexiones necesarias para desarrollar una arquitectura de marca concordante con los lineamientos del Grupo Empresarial EPM, donde la marca sombrilla será EPM y a partir de allí se debe determinar la estructura de la familia de marcas.

Estrategias del Plan Estratégico de Mercadeo

- ◆ **Micro créditos:** Para mitigar el impacto y facilitar el desarrollo autónomo, lo ideal sería separar los negocios de micro créditos del negocio central de generación, distribución y comercialización de energía.
- ◆ **Estrategia de servicio al cliente:** Crear una academia de servicio donde, a través de procesos estructurados y continuos, se forme al personal de la CHEC S.A. E.S.P. Esta labor implica el desarrollo de unas bases conceptuales, un plan de estudios y la adopción de medios y tecnología que den soporte a la labor de la academia; incluso, una vez formado el sistema se pueden brindar servicios a otras instituciones.
- ◆ **Portafolio de productos:** La primera acción implica adoptar el portafolio de productos, luego se debe desarrollar el sistema de información necesario para controlar el desempeño de cada bien y servicio del portafolio y pre-

sentar informes periódicos de resultados, discriminando las cifras según la naturaleza de cada bien o servicio, el cual puede ser esencial, conexo o de oportunidad. La tendencia actual hace ver la necesidad de concentrarse en la comercialización de bienes y servicios esenciales y suavizar el impacto que tiene la dinámica de las otras actividades sobre la organización.

- ◆ **Estructura organizacional:** La CHEC S.A. E.S.P. posee una estructura organizacional orientada a las labores operativas de su portafolio tradicional, de allí que incentivar el desarrollo de otros bienes y servicios sin adaptar la organización, tendría dificultades en su implementación. La idea sería orientar a la Organización hacia un enfoque más de mercado (tipo de clientes) que de producto (portafolio).

Remodelación de puntos de atención

Con el objetivo de brindar un espacio más cómodo, agradable y eficiente a nuestros clientes, desde finales del año 2007, hemos venido gestionando la remodelación de los puntos de atención.

Por lo anterior hemos instalado cabinas de recaudo y puntos de trabajo de atención al cliente, diseñadas para tal fin, lo que redundará en la estandarización de las oficinas intervenidas. Actualmente contamos con 48 puntos de atención, de los cuales el 78% son locales alquilados, lo que implica establecer negociaciones con los propietarios para que se invierta en el mejoramiento continuo de los locales.

Se vienen suscribiendo contratos de arrendamiento a 5, 8 y 10 años, buscando proteger la inversión que la Empresa hace en las adecuaciones.



Filadelfia



Belén de Umbría



Aguadas



Pueblo Rico



La Dorada



Chinchiná



Viterbo



Belalcázar



Informe de Gestión Técnica





Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

GESTIÓN DEL GENERADOR

La Subgerencia de Generación de la CHEC S.A. E.S.P. enfrentó durante el 2009 profundas transformaciones y retos que cambiaron el rumbo de su historia. Algunas de estas transformaciones se derivan o tienen relación directa con la viabilidad del negocio definido por la Junta Directiva desde el mes de marzo de 2007 y con el proceso de transformación empresarial emprendido por la Empresa con la aprobación de EPM.

La primera y más significativa transformación se trató justamente de la conformación de la Subgerencia de Generación, que hasta finales del 2008 operó como una división dentro de la Subgerencia de Generación y Distribución. Esta decisión por sí sola representa las políticas y los criterios de la Casa Matriz y de la Administración de la Empresa en relación con el modelo de gestión, con base en el cual se busca aligerar y descongestionar las agendas de trabajo e incrementar la eficiencia operacional.



El proyecto de recuperación de la planta Ínsula ha sido tal vez la mayor prueba que ha enfrentado el equipo de trabajo que hoy conforma la Subgerencia de Generación, pues se trata del desastre con mayores consecuencias que ha afectado a la infraestructura de la Empresa a lo largo de su historia y por ende, del proyecto de inversión de mayor envergadura que ha debido asumirse después de la construcción de las plantas de generación.

A la viabilidad del negocio se le ha sumado un nuevo capítulo relativo al sistema de plantas menores, sobre el cual, por mandato de la Junta Directiva, se ha realizado un análisis exhaustivo a través del consorcio conformado entre las firmas INVERCOR y GENSA S.A. E.S.P. Los resultados del estudio se presentaron al finalizar el año 2009, con lo anterior se espera que la Junta adopte las conclusiones en los primeros meses del 2010.

Dentro del Proyecto de Transformación Empresarial, el año 2009 también marcó la adopción del Sistema de Gestión de Calidad, lo cual tiene implícita una profunda modificación de los modelos de trabajo, los instrumentos y los esquemas de gestión y de producción. Este proceso, siempre inspirado por el objetivo estratégico de aumentar la eficiencia operacional se ha constituido en la mejor oportunidad para transferir y replicar desde EE.PP.M. E.S.P. los modelos de gestión que han demostrado los mejores y más eficientes resultados operativos, pero a su vez, ha permitido poner a prueba la apertura y capacidad de asimilación del cambio por parte del equipo que conforma la Subgerencia.

Por lo anterior y como se detallará más adelante, el año 2009 es en la historia del negocio de generación de la Empresa todo un hito, que plantea el reto de la consolidación, puesta en marcha y ajustes en las dinámicas de trabajo que deberá alcanzarse durante 2010.

PROYECTOS DE EXPANSIÓN

La Empresa dispone de un portafolio de nuevos proyectos de generación conformado a lo largo de muchos años, dentro del cual pueden diferenciarse proyectos que buscan incrementar el nivel de aprovechamiento del potencial hidroeléctrico de las cuencas hidrográficas, donde se ubica su sistema de generación, y proyectos hidroeléctricos en otras cuencas dentro de la región occidental del país.

El Grupo Empresarial EPM ha definido como política de gestión que el crecimiento de la generación se realice a través de la Casa Matriz, lo cual ha sido bien recibido por parte de la Administración, pues se reconoce que además de la restricción de carácter regulatorio se debe sumar la evidente mayor capacidad de EPM para impulsar y gestionar los nuevos proyectos de generación de energía hidroeléctrica. Pero lo anterior no se opone a que la CHEC S.A. E.S.P. gestione el portafolio, para lo cual se ha diseñado un plan de estudios de actualización y complementación de la información disponible a fin de avanzar en el camino de determinación de la factibilidad de los proyectos y, con base en los resultados obtenidos, decidir si el Grupo Empresarial asume a través de alguna de sus empresas la implementación de los proyectos o si por el contrario, ofrece en el mercado la posibilidad de implementación y desarrollo de los mismos.

Entre los proyectos identificados y caracterizados desde 1967 por parte de la Empresa se encuentra el denominado proyecto Tres Ríos que se ubica en límites entre los departamentos de Risaralda y Chocó, sobre las cuencas de los ríos Agüita, Tatamá y San Juan. Durante el 2009 se hizo el ejercicio de actualización de la información y profundización de la exploración, encontrando que las cuencas de dichos ríos han sufrido un detrimento considerable de sus condiciones hidrológicas, lo cual determina limitaciones fundamentales para el desarrollo del proyecto inicialmente concebido.



En este mismo sentido, se realizó una aproximación a la realidad socio ambiental de las cuencas vecinas, que permitió identificar el potencial de la cuenca del río Condoto ubicado en el departamento del Chocó, sobre el cual se realizó un ejercicio de exploración de corto alcance y que de acuerdo con los resultados deberá ser objeto de análisis de prefactibilidad.

Estos dos estudios permiten concluir preliminarmente que el potencial hidroeléctrico del Chocó es inmenso y los ojos del país más tarde que temprano se dirigirán hacia allí, no solamente porque se constituye en la mejor oportunidad para escalar el desarrollo de una región tan importante para el mundo, sino porque en una mirada estratégica, el Chocó es el camino más probable para la interconexión Colombia-Panamá.

Por otra parte, se ha promovido la formación en una materia estratégica y específica como la generación de energía geotérmica y para el efecto se ha construido la alianza entre la Casa Matriz y la Empresa para acceder a capacitación especializada por parte del Instituto Costarricense de Electricidad -ICE-. Se espera que dichas capacidades sean aplicadas durante 2010 en la promoción e impulso del Proyecto Geotérmico del Ruiz, sobre el cual la Empresa posee los derechos.

La generación distribuida y las fuentes alternativas de energía son líneas de trabajo que están perfectamente alineadas con el propósito de sostenibilidad del Grupo Empresarial, por lo que se definen como retos y conquistas que se deben alcanzar durante el 2010 y las vigencias subsiguientes.

MANTENIMIENTO Y MEJORA DE LA INFRAESTRUCTURA

Bocatomas

La bocatoma Montevideo es un componente central y fundamental del sistema de generación de plantas mayores de la Empresa, pues capta el caudal de agua con el cual se genera aproximadamente el 55% del total de la energía producida en condiciones normales. En este mismo sentido, la bocatoma de Montevideo sobre el río Chinchiná es responsable del aporte del mayor porcentaje de los sedimentos que llegan al embalse Cameguadua.

En función de lo anterior, para proteger y mejorar las condiciones técnicas y de seguridad en la captación del agua en la bocatoma Montevideo y disminuir la entrada de sedimentos al



embalse Cameguadua como un parámetro determinante de la sostenibilidad de dicha infraestructura, durante el 2009 se emprendió el proyecto de reconstrucción de la bocatoma Montevideo, para lo cual se aprovechó la imposibilidad de operar dadas las actividades de recuperación de la planta Ínsula.

En términos generales, con una inversión de \$1.691 millones se construyó y se reforzó con espolones el canal de aproximación a la bocatoma, con el fin de favorecer el flujo hacia el desarenador primario, además se cambiaron las compuertas de captación para facilitar su operación, se reforzó y reconstruyó el azud y se introdujeron modificaciones estructurales y funcionales al tanque desarenador para mejorar las posibilidades de retención de sedimentos.

Conducciones

Aprovechando la suspensión de la operación durante el proceso de recuperación de la planta Ínsula, se anticiparon inversiones inicialmente previstas para el 2012, que comprenden el mantenimiento de los canales de la conducción, consistentes en la reparación con concreto de las secciones deterioradas y enlucido total, lo cual mejora la velocidad del agua y la reparación del piso en el túnel de Curazao. Para el mismo año estaban previstas las actividades de mantenimiento a las conducciones forzadas (o tuberías metálicas), a lo largo de las cuales se realizó la recuperación de tramos dañados, pintura interior y exterior en sifones y tuberías de carga, reemplazo del 80% de las soldaduras existentes, refuerzo del 40% del piso y reparación de la Almenara.

Embalses

Ante la perspectiva del diseño y desarrollo del proyecto de parque en el embalse Cameguadua y para mejorar las condiciones de seguridad y operación del sistema, se introdujeron

modificaciones en las estructuras de comunicación entre el lago Sur y el lago La Mira, con las cuales se duplicó la capacidad del canal de conducción. Así mismo, con la planta Ínsula por fuera de operación, la captación del río Chinchiná suspendida y las condiciones de altos caudales presentados durante la mayor parte del año, la capacidad de asimilación del río Chinchiná estaba al máximo, lo cual fue aprovechado para aumentar la intensidad del dragado del embalse, con lo cual se mejoran considerablemente las condiciones de operación del sistema de generación de la Empresa.

El embalse San Francisco solamente fue objeto de dragado durante el 2009, pero las metas definidas inicialmente no fueron cumplidas a cabalidad dada la concentración de labores en el embalse Camedguadua.

PLANTAS MENORES

Estudio de viabilidad

La viabilidad del negocio de Generación de la Empresa avanzó con un nuevo capítulo, el cual consiste en el estudio del análisis integral de la viabilidad de las plantas menores de propiedad de la Empresa, realizado a través de la unión temporal Gensa S.A. E.S.P. Invercor.

El análisis partió de la definición de cuatro escenarios de desarrollo:

1. Escenario actual que supone la administración, operación y mantenimiento para conservar la generación en los actuales niveles de servicio.
2. Escenario de rehabilitación que supone recuperar turbinas y modernizar equipos obsoletos.
3. Escenario de repotenciación que supone reemplazar el equipamiento electromecánico de las plantas Sancancio,



Intermedia y Municipal, rehabilitar una turbina en Guacaica e instalar una segunda unidad de 1500 kW.

4. Escenario combinado de rehabilitación y repotenciación que supone la rehabilitación de Sancancio e Intermedia, repotenciación de las plantas Municipal y Guacaica e instalación de una segunda unidad en Intermedia.

Dichos escenarios fueron dimensionados con precisión en cuanto a sus necesidades de acción e inversión y las posibilidades reales de incrementar la generación. A partir de lo anterior se realizaron los análisis económicos y financieros, que se desarrollan bajo esquemas empresariales únicos, es decir que los costos de administración, operación, mantenimiento e inversión se estiman como si pertenecieran a una empresa cuyos únicos activos son las plantas objeto del estudio.

Las bases de proyección del modelo financiero fueron los valores esperados de generación, precios de venta de energía equivalentes al 98% del precio de bolsa proyectado por el MPODE, inversiones obtenidas de los análisis de cada escenario, gastos administrativos de información suministrada por la Empresa, cálculos de precios de mercado, costos de operación y manteni-

miento calculados para cada escenario, entre otros tales como vigilancia, seguros, impuestos, servicios públicos y consumibles.

Con base en los escenarios planteados y las bases de proyección, se obtuvieron flujos de caja libre, capital de trabajo y tasa de descuento para calcular el valor del negocio por Flujo de Caja Libre y EVA, los cuales recibieron los análisis de sensibilidad a los costos de administración y operación, costo del agua (transferencias), tasa de descuento e inversiones.

El estudio realizado permitió concluir preliminarmente que las plantas menores son un negocio rentable y su ubicación en el mercado es muy favorable para cualquiera de las siguientes opciones: operación directa, operación por terceros o venta de activos.

Las mejores opciones económicas se encuentran bajo las condiciones definidas en el segundo escenario y el negocio es tan atractivo que aún si se decide no invertir en las plantas, su operación en las condiciones actuales tiene capacidad de agregar valor y bastaría un buen programa de mantenimiento para preservar dicho valor en el largo plazo para el accionista.

El tercer escenario supone inversiones demasiado altas que hacen que su recuperación o retorno no resulten atractivos.

El cuarto escenario resulta atractivo y deberá ser revisado en el mediano plazo por parte de la Empresa, pues los buenos resultados financieros dependen de la posibilidad de disminuir costos de administración, operación y mantenimiento.

El estudio en general aporta muchos elementos de valor para la identificación y estructuración de oportunidades de mejora en los esquemas de administración, operación y mantenimiento, y se espera que la Junta Directiva adopte las conclusiones en el corto plazo para avanzar en la implementación de las recomendaciones y el mejoramiento del sistema.

Disponibilidad de Plantas

La operación y mantenimiento electromecánico de las plantas menores y sus bocatomas continuó a cargo de la firma MPC LTDA. con prórroga de su contrato de administración delegada N° 039-07 hasta el 30 de abril del 2010.

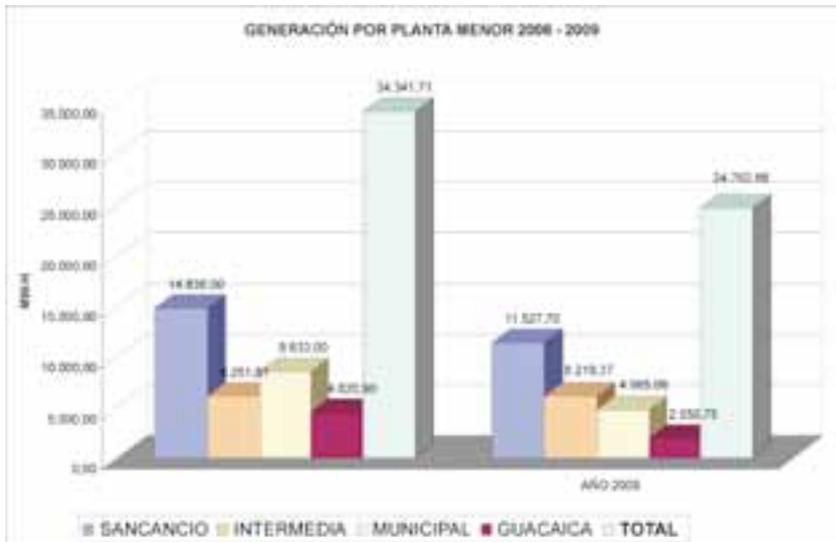
Algunos eventos afectaron la generación de plantas menores, así:

- ◆ Los dos grupos de la planta Municipal que estuvieron fuera de línea, debido a la reconstrucción del canal de conducción, afectado por derrumbe.
- ◆ El grupo 2 Sancancio se le reparó la camisa prensa estopa del eje principal.
- ◆ La planta Guacaica entró en reparación general de turbina.
- ◆ Se reparó la cubeta reventada del grupo 1 en la planta Municipal.
- ◆ Se cambiaron 5 bobinas del generador 2 de Sancancio quemadas por fuga de agua.
- ◆ Se repararon los inyectores, mandos, revisión turbina, reparación colector de excitatriz, pintura generador y turbina de la planta Intermedia.
- ◆ Se reparó la cubeta reventada y se arregló el cojinete de empuje, (corrección desplazamiento axial del eje principal) del grupo 1 de la planta Municipal.

PROCESO OPERACIÓN GENERACION Disponibilidad Plantas Menores (%) - 2009	
UNIDAD	Promedio 2009
Sancancio G1	98,27
Sancancio G2	60,82
Intermedia	86,70
Municipal G1	69,26
Municipal G2	97,69
Guacaica	40,29

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P.
PROCESO OPERACIÓN GENERACION
GENERACION PLANTAS MENORES (MWH-MES)
AÑO 2009

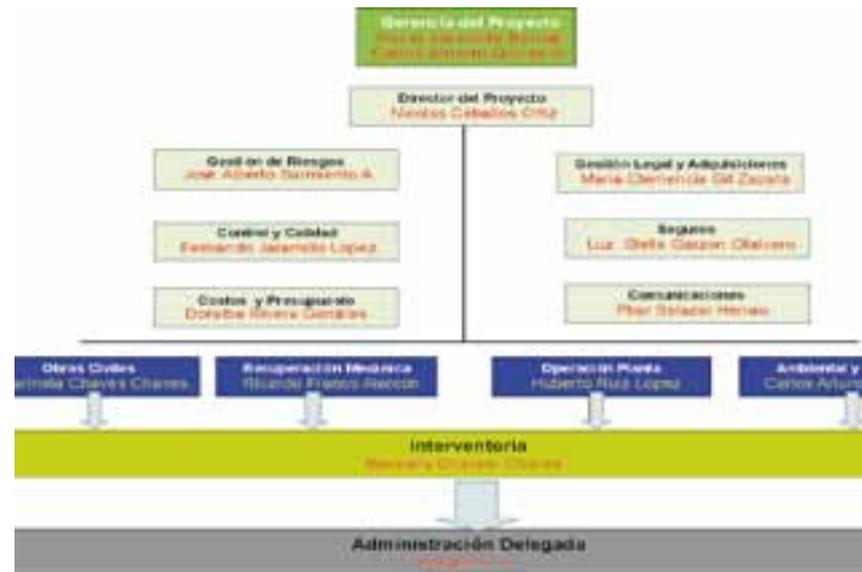
MES	SANCANCIO			INTER-MEDIA	MUNICIPAL			GUACAICA	TOTAL NETA PLANTAS MENORES
	NETA No. 1	NETA No. 2	NETA TOTAL	NETA	NETA No. 1	NETA No. 2	NETA TOTAL	NETA	
ENERO	789.11	418.17	1.207.28	641.08	0.00	0.00	0.00	454.30	2.302.66
FEBRERO	728.20	0.00	728.20	566.85	0.00	0.00	0.00	368.52	1.693.57
MARZO	791.12	0.00	791.12	623.28	0.00	0.00	0.00	509.01	1.923.41
ABRIL	783.28	0.00	783.28	660.39	67.94	111.59	179.53	205.98	1.829.17
MAYO	759.75	296.67	1.056.43	692.16	0.00	452.70	452.70	0.00	2.201.29
JUNIO	780.06	340.39	1.020.45	644.83	227.26	408.75	636.03	0.00	2.301.34
JULIO	683.87	606.51	1.290.38	415.30	500.11	312.77	812.88	0.00	2.518.56
AGOSTO	391.61	442.58	834.18	0.00	481.37	204.99	686.36	0.00	1.520.54
SEPTIEMBRE	744.77	44.97	789.74	303.99	423.74	191.17	614.91	0.00	1.708.64
OCTUBRE	700.34	408.18	1.108.52	488.18	199.49	352.87	552.36	0.00	2.149.06
NOVIEMBRE	680.60	443.80	1.124.40	570.44	0.00	419.55	419.55	0.00	2.114.40
DICEMBRE	791.69	1.99	793.68	612.87	175.35	435.39	610.74	482.94	2.500.23
TOTALES	8.624.42	2.903.28	11.527.70	6.219.37	2.075.28	2.889.78	4.965.06	2.050.75	24.762.88



PLANTAS MAYORES

Proyecto de recuperación de la planta Ínsula

A raíz del evento ocurrido en la planta Ínsula el 29 de junio del 2008, en el cual resultaron comprometidos todos los equipos de la casa de máquinas y la Almenara, la Empresa conformó un equipo de trabajo con dedicación exclusiva para la recuperación, el cual tiene la responsabilidad de interactuar directamente con las compañías de Seguros RSA y Colseguros, el ajustador Crawford Colombia y el corredor DeLima Marsh S.A.



Para la ejecución de las obras y con el objetivo de disminuir los costos administrativos, la Empresa contrató bajo la modalidad de administración delegada a la firma Integral S.A., la cual inició actividades a comienzos del mes de septiembre del 2008, con la preparación de las convocatorias para el suministro, montaje, pruebas y puesta en operación de los diferentes grupos de

equipos a reponer tales como: sistemas de regulación de velocidad, control, protección y medida, servicios auxiliares, equipo de patio y control de las válvulas de la conducción.

Los reguladores de tensión se adquirieron a la firma Serpro de México a través de adición a contrato vigente, mediante el cual se modernizaron estos mismos equipos en la centrales Esmeralda y San Francisco.

En el mes de enero del 2009, Integral S.A. hizo las adjudicaciones correspondientes de los diferentes grupos de suministro, así:

Grupo N° 1: Control de la válvula de conducción, Reivax de Brasil

Grupo N° 2: Reguladores de velocidad, Reivax de Brasil

Grupo N° 3: Sistemas de control de protección y medida, ICSA de Argentina

Grupo N° 4: Equipos de 34,5 KV, celdas de media tensión y servicios auxiliares, Schneider Colombia.

Los suministros anotados se recibieron entre los meses de mayo a julio. En el mes de abril Integral S.A. realizó convocatoria para el montaje de los equipos resultando favorecida la firma Ingeniería y Desarrollos de Manizales.

Durante el tiempo de las convocatorias y de la fabricación de los equipos, Integral S.A. y la CHEC S.A. E.S.P. acometieron trabajos de estabilidad, mejoramiento de las conducciones metálicas, mantenimiento de canales, reforzamiento estructural y mantenimiento a la casa de máquinas, turbinas y generadores.

A finales del mes de marzo, el personal técnico de nuestra Casa Matriz practicó pruebas a los generadores para verificar su recuperación y condiciones para ser nuevamente energizadas. En

éstas se encontró la unidad 3 en muy buenas condiciones, la unidad 2 mostró condiciones satisfactorias y la unidad 1 no pasó las pruebas, por lo cual se adelantaron gestiones con la compañía de seguros para su reposición.

En el mes de mayo se encontró que el aislamiento de la fase T de la unidad 2 estaba demasiado bajo y no fue posible recuperarlo aún con el funcionamiento en cortocircuito en el mes de septiembre posterior a la puesta en servicio de todos los equipos asociados al funcionamiento de esta unidad; por esta razón se adelanta reclamación ante la compañía de seguros para el reconocimiento de este equipo.

El bobinado de la unidad 1 se repuso a través de la compañía de seguros, mediante aceptación de oferta mercantil a la firma HR Bobinados para la ejecución de estos trabajos a todo costo.

La unidad 3 se encuentra operando desde el 2 de octubre con muy buenos resultados, incluso incrementando su generación, la cual pasó de 10 MW a 11MW, como resultado de la mejor operación con los nuevos equipos de control y el mejoramiento realizado a la conducción forzada.

A continuación se muestra el resumen de las inversiones en recuperación y mejoramiento, así como el lucro cesante generado por la indisponibilidad de esta central.

DESCRIPCIÓN DE LA INVERSIÓN	UNIDAD 1	UNIDAD 2	UNIDAD 3	TOTAL
REPOSICIÓN DE LA UNIDAD 1	1.000.000.000	1.000.000.000	0	2.000.000.000
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 2	0	500.000.000	0	500.000.000
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 3	0	0	1.000.000.000	1.000.000.000
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 4	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 5	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 6	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 7	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 8	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 9	0	0	0	0
MEJORAMIENTO DE LA UNIDAD 10	0	0	0	0
TOTAL	1.000.000.000	1.500.000.000	1.000.000.000	3.500.000.000

TOTAL LUCRO CESANTE CAUSADO

VALOR RECLAMADO MWH

	INSULA MWH	ESMERALDA MWH	SAN FCO MWH	TOTAL MWH
JUNIO	1.748	469	517	2.734
JULIO	11.917	3.379	4.736	19.992
AGOSTO 05	3.388	2.079	2.272	7.739
AGOSTO 06/07	4.468	2.329	4.229	11.026
SEPTIEMBRE	11.011	1.174	7.479	19.664
OCTUBRE	12.585	6.820	4.100	23.505
NOVIEMBRE	12.728	2.272	2.178	17.178
DICIEMBRE	13.564	2.388	2.744	18.696
TOTAL 2005	73.548	18.218	32.871	124.637
ENERO	11.741	3.388	3.949	19.078
FEBRERO	11.917	3.381	4.321	19.619
MARZO	11.917	3.381	4.321	19.619
ABRIL	11.917	4.321	4.321	20.559
MAYO	11.917	5.655	5.655	23.227
JUNIO	11.917	5.655	5.655	23.227
JULIO	12.585	6.820	10.911	29.916
AGOSTO	4.473	3.379	11.917	19.769
SEPTIEMBRE	4.321	7.381	3.381	15.083
OCTUBRE	1.174	229	517	1.920
NOVIEMBRE	1.174	229	517	1.920
DICIEMBRE	1.174	229	517	1.920
TOTAL 2006	84.472	38.944	49.432	172.848

TOTAL	173.418	77.788	99.848	351.154
--------------	----------------	---------------	---------------	----------------

LUCRO CESANTE POR CARGO POR CONFIABILIDAD

MFS	F5MFRALDA	SAN FCO	TOTAL
	\$	\$	\$
JUNIO	-	-	-
JULIO	544.895	-	544.895
AGOSTO	11.474.900	6.621.440	18.096.340
SEPTIEMBRE	1.241.729	1.95.350	1.437.079
OCTUBRE	1.441.800	-	1.441.800
NOVIEMBRE	120.200	-	120.200
DICIEMBRE	-	-	-
TOTAL 2005	14,960,835	8,791,835	24,306,856
ENERO 06	2,355,300	-	2,355,300
FEBRERO 06	5,209,500	10,255,036	15,464,536
MARZO 06	3,864,500	-	3,864,500
ABRIL 06	-	-	-
MAYO 06	4,220,932	1,953,200	6,174,132
JUNIO 06	4,840,470	2,727,967	7,568,437
JULIO 06	31,381,720	15,711,580	47,093,300
AGOSTO 06	17,901,214	-	17,901,214
SEPTIEMBRE 06	2,504,200	-	2,504,200
OCTUBRE 06	17,506,812	10,023,805	27,530,617
NOVIEMBRE 06	-	-	-
DICIEMBRE 06	-	-	-
TOTAL 2006	80,040,060	40,102,637	120,142,697
TOTAL FS	98,010,895	48,894,472	147,450,153

TOTAL LUCRO CAUSADO VALORADO A PRECIO DE BOLSA

VALOR EN MIL DOL. - MWH

	INSULA M\$	ESMERALDA M\$	SAN FCO M\$	TOTAL M\$
JUNIO	11.900	4.759	13.200	29.859
JULIO	120.900	36.299	121.200	278.399
AGOSTO 05	2.300	1.100	1.200	4.600
AGOSTO 06/07	3.300	3.200	2.700	9.200
SEPTIEMBRE	11.900	3.300	4.700	19.900
OCTUBRE	12.500	2.700	3.300	18.500
NOVIEMBRE	12.700	1.100	1.100	14.900
DICIEMBRE	13.500	1.100	1.200	15.800
TOTAL 2005	140.200	41.100	120.200	301.500
ENERO	11.900	3.300	3.900	19.100
FEBRERO	11.900	3.300	4.300	19.500
MARZO	11.900	3.300	4.300	19.500
ABRIL	11.900	4.300	4.300	20.500
MAYO	11.900	5.600	5.600	23.100
JUNIO	11.900	5.600	5.600	23.100
JULIO	12.500	6.800	10.900	29.900
AGOSTO 06	4.400	3.300	11.900	19.600
SEPTIEMBRE	4.300	7.300	3.300	14.900
OCTUBRE	1.100	229	517	1.846
NOVIEMBRE	1.100	229	517	1.846
DICIEMBRE	1.100	229	517	1.846
TOTAL 2006	84.400	38.900	49.400	172.700

TOTAL	173.400	77.700	99.800	351.100
--------------	----------------	---------------	---------------	----------------

Planta Esmeralda

Tuvo un desempeño excelente durante todo el año, su disponibilidad, como es normal, se ve afectada por los mantenimientos programados con máquina parada (lavadas del tanque de carga). Las fuentes de voltaje principales de los nuevos reguladores de tensión fueron cambiadas por garantía, debido a su baja potencia, logrando el funcionamiento óptimo de los equipos.

Planta San Francisco

Al igual que la planta Esmeralda su comportamiento fue excelente, se presentaron eventos como fuga de aceite en uno de los transformadores de potencia, y fallas en la fuente principal de un regulador de tensión que afectaron levemente la disponi-



bilidad. También fueron cambiadas las fuentes principales de los reguladores de tensión.

Disponibilidad de Plantas

La disponibilidad acumulada de las unidades de generación de las plantas mayores fue la siguiente:

PROCESO OPERACIÓN GENERACIÓN Disponibilidad Plantas Mayores (%) - 2009		
UNIDAD	Promedio 2008	Promedio 2009
Insula G1	48,83	0,00
Insula G2	31,31	0,00
Insula G3	45,47	24,47
Esmeralda G1	87,26	97,71
Esmeralda G2	95,99	97,53
San Fco G1	90,98	97,69
San Fco G2	94,98	99,00
San Fco G3	95,21	98,65



CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. PROCESO OPERACIÓN GENERACIÓN				
GENERACION PLANTAS MAYORES (MWH-MES) AÑO 2009				
MES	INSULA	ESMERALDA	SAN FRANCISCO	GENERACION NETA MAYORES TOTAL
	GEN.NETA	GEN.NETA	GEN.NETA	
ENERO	0,00	19.929,65	22.150,89	42.080,54
FEBRERO	0,00	17.500,34	18.945,81	36.446,15
MARZO	0,00	19.782,30	24.212,24	43.994,54
ABRIL	0,00	17.914,50	25.900,19	43.814,69
MAYO	0,00	18.251,18	24.886,26	43.137,44
JUNIO	0,00	18.060,17	21.906,67	39.966,84
JULIO	0,00	8.793,79	13.981,26	22.775,05
AGOSTO	0,00	9.202,84	12.678,01	21.880,85
SEPTIEMBRE	0,00	7.874,15	10.146,00	18.020,15
OCTUBRE	5.025,10	10.959,53	21.359,07	37.343,70
NOVIEMBRE	7.607,00	19.242,70	29.978,50	56.827,20
DICIEMBRE	5.129,51	21.000,55	27.058,41	53.188,47
TOTAL	22.442,71	176.022,61	249.816,79	447.282,12

GESTIÓN DEL DISTRIBUIDOR

RELACIÓN DE LAS OPERACIONES DE MAYOR IMPORTANCIA ENTRE LA CONTRATANTE Y SUS FILIALES O SUBSIDIARIAS

Dentro de los actos contractuales de mayor importancia celebrados entre Empresas Públicas de Medellín EE.PP.M. S.A. E.S.P. y la CHEC S.A. E.S.P., se continuó con el desarrollo del contrato de colaboración empresarial integral N° 100418004 del 9 de diciembre de 2003, que tiene una vigencia indefinida y su ejecución se refleja de la siguiente manera:

Pruebas de elementos dieléctricos

Con el fin de garantizar la seguridad del personal integrante de los grupos de redes energizadas, EE.PP.M. S.A. E.S.P. anualmente ha venido prestando los servicios de pruebas a

los elementos dieléctricos que son utilizados por estos grupos.

El valor de los servicios prestados para el año 2009, fue de \$16.3 millones.

Calibración y patronamiento de equipos

Dando cumplimiento a las normas de calidad y con el fin de garantizar los resultados de las pruebas realizadas a los equipos de distribución, durante el año 2009, se gestionó con EE.PP.M. S.A. E.S.P., para que a través de los laboratorios de EACTIC, se realizara la calibración y el patronamiento de los equipos de pruebas que son utilizados por el laboratorio de transformadores y el personal de mantenimiento de subestaciones.

El valor de los servicios prestados por este concepto, ascendió a la suma de \$12.3 millones.

Mantenimiento de transformadores de distribución

Con el fin de mantener la disponibilidad de transformadores de distribución para la atención de las necesidades de reposición por fallas, se continuó por parte de EE.PP.M. S.A. E.S.P., con la prestación de los servicios de mantenimiento y reparación de este tipo de equipos, a través del contrato de colaboración empresarial integral N° 100418004.

Durante el año 2009, se logró la reparación de 411 unidades de transformadores de distribución por un valor de \$385.5 millones.

GESTIÓN DE INFORMACIÓN TÉCNICO – COMERCIAL A TRAVÉS DE TECNOLOGÍA MÓVIL (PDA)

Proyecto de incorporación de tecnología PDA en el área de Redes

En la CHEC S.A. E.S.P. se continúa utilizando la tecnología PDA, siendo de gran relevancia su uso para la Administración de materiales y para el registro de información de campo. Esta tecnología se ha acondicionado para ser empleada en los procesos de Mantenimiento de Redes, Reposición y Expansión de Redes.

El proyecto se encuentra en la producción de las siguientes fases:

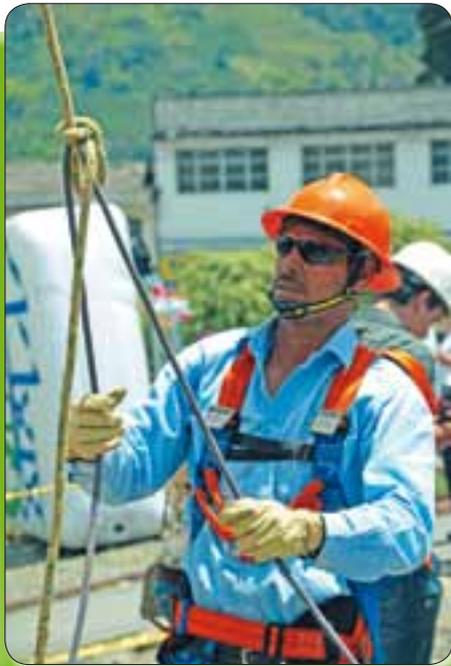
- ◆ Inspección de redes para planeación e interventoría (6 grupos).
- ◆ Ejecución de mantenimiento con grupos contratados (23 grupos).
- ◆ Ejecución de mantenimiento con grupos CHEC en actividades de reparaciones (15 grupos).
- ◆ Interfaz con el Sistema de Gestión de Operación -SGO- y el Sistema de Información Eléctrico Comercial -SIEC-.
- ◆ Expansión y reposición de redes (levantamiento de información 5 grupos y ejecución de proyectos 7 grupos).

INFORME DE GESTIÓN TÉCNICA

Aprobación de cargos por uso

Durante el año 2009 en la CHEC S.A. E.S.P. se finalizó el proceso de aprobación de los cargos de distribución de los niveles de tensión 1, 2 y 3 que hacen parte de la tarifa y del costo anual del nivel de tensión 4; los cuales permiten obtener el reconocimiento de la infraestructura dedicada al negocio de la Distribución de la energía eléctrica.

El proceso completo incluyó la elaboración del estudio, reporte de los inventarios y verificaciones por parte de la auditoría contratada por la CREG para tal fin. En el mes de noviembre la CREG publicó la resolución de aprobación de cargos para la CHEC S.A. E.S.P., contra la cual la organización presentó recurso de reposición solicitando algunos ajustes, el recurso fue resuelto el 30 de diciembre del 2009, cuando la CREG publicó la resolución



170 del 2009, a través de la cual se fijan en forma definitiva los cargos de distribución para la CHEC S.A. E.S.P., los cuales estarán vigentes hasta el 5 de octubre de 2013.

Dentro de las principales diferencias en los cálculos de los cargos vigentes hasta el año 2009 y los nuevos cargos aprobados se tiene la disminución en las tasas de retorno de 16.06% a 13,90% para los niveles 1, 2 y 3, y de 14,06% a

13.00% para el nivel de tensión 4; el aumento del concepto de administración, Operación y Mantenimiento de los niveles de tensión 3 y 4 de 2.00% a 2,62% y del nivel 1 de 0,1% a 2,62%, para el nivel de tensión 2 se presenta disminución del 4.00% al 2,62%; este porcentaje aprobado (2,62% en todos los niveles de tensión) es propio para la CHEC S.A. E.S.P., a diferencia de los cargos anteriores donde el porcentaje era igual para todas las empresas distribuidoras.

Así mismo, el cálculo de los porcentajes de pérdidas reconocidos y los cargos de nivel de tensión 1 se calcularon teniendo en cuenta las particularidades propias de cada empresa distribuidora.

La estimación del aumento de los ingresos por concepto de los nuevos cargos aprobados para el año 2010 es de \$9.877 millo-

nes, que corresponden al 5,45% de la operación comercial del Distribuidor.

COMPARATIVO DE VALORES VIGENTES HASTA EL AÑO 2009 Y APROBADOS 2010- 2013

Nivel de Tensión	Cargos y CA hasta Año 2009	Nuevo Cargo Aprobado CREG
I [\$/KWh] Inversión	32,32	35,28
I [\$/KWh] Mantenimiento	3,07	16,08
II [\$/KWh]	96,55	87,11
III [\$/KWh]	24,96	20,00
IV Costo Anual (CA) [Millones \$]	37.947	37.253

*Valores a pesos de diciembre de 2007

Estudio del plan de expansión del STR Y SDL

El 5 de enero del 2009, se formalizó ante la Unidad de Planeación Minero Energética -UPME- la solicitud de conceptos de conexión al Sistema Interconectado Nacional y la aprobación de proyectos relacionados con activos de uso de nivel de tensión 4. Como soporte del ejercicio, la Empresa además de radicar formalmente el estudio de expansión en la UPME, diligenció el formato estándar de solicitud de conceptos para cada uno de los proyectos recomendados en el informe final del estudio de expansión y el formato de conexión del proyecto Armenia 230 KV.

Adicionalmente, la CHEC S.A. E.S.P. dio respuesta formal a la UPME con respecto a la recomendación de analizar las conclusiones del estudio para determinar la viabilidad de la solución de largo plazo del área, desde el punto de vista de oportunidad frente a la factibilidad de entrar a operar en la fecha requerida (2010). Para ello adelantamos una sensibilidad a las proyec-

nes de demanda y verificamos los requerimientos de obras en el horizonte evaluado, ratificando la viabilidad del proyecto de Armenia 230 KV para el año 2011.

La UPME indicó que el proyecto de Armenia 230 KV fue ratificado mediante el proceso de verificación del estudio, por lo cual fue transmitida su recomendación al Comité Asesor de Planeamiento de la Transmisión, buscando obtener la aprobación formal del proyecto y así poder dar las señales respectivas para iniciar con el proceso de convocatoria de las obras del STN. Después de atender algunas inquietudes de la UPME, en lo relacionado con la viabilidad técnica del proyecto, finalmente se obtuvo la recomendación formal del mismo, mediante la adopción de la versión final del Plan de Expansión de Referencia G-T por parte del Ministerio de Minas y Energía (Resolución 18 0946 del 11 de junio del 2009).

Recientemente la UPME dio respuesta a diversas inquietudes planteadas por la Organización con relación al procedimiento a seguir para dar inicio a los trámites asociados a la ejecución del proyecto, manifestando que muy pronto formalizará el respectivo concepto de conexión, mediante el cual se ratificarán las UC del proyecto de expansión requerido en el STR y se informarán los requerimientos de la garantía que se deberá constituir como requisito inicial para dar inicio al procedimiento de convocatoria de las obras asociadas al Sistema de Transmisión Nacional.

Mantenimiento del sistema eléctrico (mantenimiento de redes)

En la gestión del mantenimiento de las redes de distribución de energía eléctrica de los niveles de tensión I y II, la Empresa estuvo enmarcada dentro de los siguientes programas:

Mantenimiento predictivo: Se realizaron termografías para

inspeccionar los circuitos de 13.2 KV del sistema de distribución, de tal forma que se pudieran intervenir puntos críticos de estos circuitos, de forma previa a la ocurrencia de fallas. De los nodos que detectamos con fallas se generaron reportes para su corrección inmediata.

Mantenimiento preventivo: En el año 2009 se realizaron inspecciones generales a 127 circuitos, con un total de 4.300 Km de red recorridos y 29.300 apoyos inspeccionados; como resultado de los recorridos se ejecutaron 3.100 actividades de poda en 730 kilómetros de red y 4.789 órdenes de trabajo programadas para corregir las inconsistencias reportadas en las redes.

Mantenimiento correctivo: Para atender y dar solución a los diferentes daños que se presentan en las redes de distribución se generaron 31.245 órdenes de trabajo de emergencia.

Durante el año 2009 se atendió el mantenimiento del sistema de distribución con grupos propios y grupos contratados a través de cuatro contratos de mantenimiento de redes de aproximadamente \$6.185 millones, incluida interventoría. En estos contratos se generaron aproximadamente 183 empleos directos y 41 indirectos.

Mediante contrato adicional, se realizaron las obras civiles para la construcción, mantenimiento, adecuación y/o remodelación de cámaras y canalizaciones de las redes subterráneas de la Empresa, por valor de \$201 millones, generando con este contrato 6 empleos directos y 2 indirectos durante un período de 12 meses.

Los trabajos de mantenimiento demandaron materiales por \$3.105 millones, destacándose la instalación de 288.005 metros de conductores eléctricos en redes primarias y secundarias, 1.510 apoyos y reposición de 777 transformadores por un valor de \$1.432 millones.



Actividades en línea energizada

Para complementar los dos grupos existentes de línea viva, se adquirieron a finales del 2008 dos vehículos aislados para conformar dos grupos reducidos de línea viva; los cuales se conformaron en el 2009, consolidando un equipo de trabajo de 4 grupos, obteniéndose grandes beneficios tanto por compensaciones en indicadores de calidad como en energía dejada de suministrar a los clientes.

Adicionalmente se documentaron todos los procedimientos de trabajo en línea viva, siendo esta la base para continuar incrementando esta actividad en la CHEC S.A. E.S.P.

Equipos, herramientas y elementos de protección

Para el 2009 se adquirieron equipos, herramientas y elementos de protección personal, para los trabajadores de distribución por valor aproximado de \$500 millones, con el fin de desempeñar las tareas con seguridad y calidad.

Capacitación

Con el objetivo de conocer nuevas tecnologías en cuanto a apoyos, durante el año 2009, se continuó con una capacitación a los grupos de redes en el manejo e hincada de postes de Poliéster Reforzados con Fibra de Vidrio -PRFV- y ensamble e instalación de postes metálicos.

Además se capacitó al personal técnico en el correcto uso e instalación de los conectores de perforación de aislamiento y tipo cuña, así como en el uso de la herramienta adecuada para la instalación de los mismos.

Siendo la PDA un elemento de gran utilidad para el mantenimiento, durante el año 2009 se dictaron varias capacitaciones en el manejo de estos elementos, tanto para personal profesional como para el

personal técnico de la CHEC S.A. E.S.P. y contratistas.



CAPACITACIONES 2009	
TEMA	PERSONAL ASISTENTE
Postes PRFV	17
Postes Metálicos	92
Conectores	106
PDA's	38
Total	253

Se realizaron otras capacitaciones en temas como:

- ◆ Certificación de trabajo en alturas, de acuerdo a las resoluciones 3673 del 2008 y 736 del 2009.
- ◆ Reinducción a grupos en línea desenergizada y en línea viva.
- ◆ Actualización en el Reglamento Técnico para Instalaciones Eléctricas -RETIE-.

- ◆ Indicadores de mantenimiento y confiabilidad, y evaluación del nivel de riesgo frente a rayos de una instalación eléctrica de uso final y de distribución.
- ◆ II seminario internacional de mantenimiento en sistemas eléctricos, CIER 2009.

PROYECTOS

Esquema PDA

Durante el año 2009 se consolidó el esquema con el personal de interventoría del mantenimiento y el personal contratado para su ejecución. En los últimos meses se ha venido implementado el esquema con el personal de la Empresa, el cual está en proceso de aprendizaje del manejo de los equipos. En cuanto a las PDA en operación se tienen 44, generando 2749 órdenes de trabajo en la base de datos GIIP.

Instalación cable cubierto

Durante el transcurso del año 2009, con el fin de proteger la vida, la salud y preservar el medio ambiente, se ha venido instalando, por parte del proceso de Mantenimiento, redes en cable ecológico por 7.622 metros, en los municipios de Manizales, Chinchiná, Dosquebradas, Manzanares y La Dorada.

Mantenimiento de subestaciones y líneas

La gestión del mantenimiento para los activos de subestaciones y líneas para el año 2009 correspondió a un plan en el que se integraron los programas de mantenimiento predictivo, del STR, el SDL y líneas.

Programa de mantenimiento predictivo

El programa de mantenimiento predictivo, se enfoca en las actividades de inspecciones termograficas para las subestaciones de potencia, las líneas de 33 y 115 KV y las pruebas diagnósticas de aceites de los transformadores de potencia.

Durante el año 2009 se realizó un total de 48 inspecciones termograficas en subestaciones de potencia, 7 en líneas de 33 y 115 KV y 34 en instalaciones de clientes. Estas termografías fueron realizadas de manera previa a la ejecución de las actividades de mantenimiento preventivo.

En cuanto a las pruebas diagnósticas de aceites de los transformadores de potencia, se realizaron análisis físico – químicos y pruebas de cromatografía de gases disueltos en el aceite a los 126 transformadores de potencia del sistema, a través de las cuales se logró evidenciar la presencia de gases combustibles dentro de algunos de los equipos.

De acuerdo con los resultados de estas pruebas, se programó la intervención de los equipos, teniendo en cuenta la criticidad de los diagnósticos presentados.

Programa de mantenimiento del STR

Teniendo en cuenta las disposiciones de la resolución 097.08 en materia de calidad del servicio, respecto a la continuidad en la distribución de energía eléctrica en el STR, los programas de mantenimiento para las líneas y los equipos de las subestaciones en el nivel de tensión de 115 KV del sistema CHEC, debieron priorizarse para el primer semestre del año 2009.

Es así como se enfocaron los esfuerzos en el mantenimiento del STR para emprender trabajos como los siguientes: corrección de puntos calientes en las subestaciones y líneas de 115

KV, poda de vegetación, cambio de aislamiento en algunas de las principales líneas de 115 KV, mantenimiento preventivo general en el nivel de 115 KV en las subestaciones Esmeralda, La Rosa y La Hermosa en las cuales se apagó el barraje, mantenimiento a 60 de las 86 bahías de 115 KV, y corrección de fugas de SF6 a cinco interruptores de potencia, lo cual comprendió el desmontaje total del componente de potencia de los equipos y su nuevo ensamble con el cambio de empaquetaduras.

Durante el 2009 se programaron en total 100 órdenes de trabajo para el STR, de las cuales se ejecutaron 82, las 18 restantes fueron canceladas por causas tales como: prioridad en las labores de adecuación del sistema antes de entrada en vigencia de la Resolución 097 de la CREG, ordenes de prioridad alta, restricciones en generación y modificación de los criterios de mantenimiento para algunos activos como transformadores e interruptores de potencia.

Programa de mantenimiento del SDL en subestaciones

En concordancia con las consideraciones establecidas para el mantenimiento en el STR, el mantenimiento del SDL en subestaciones se realizó con mayor énfasis durante el segundo semestre del 2009, período en el cual se dispusieron mayores recursos para esta gestión.

Durante el año 2009 se programaron 350 órdenes de trabajo para el SDL, de las cuales se ejecutaron 278 órdenes y las 72 restantes fueron canceladas por diferentes causas, tales como: prioridad en las labores de adecuación del sistema antes de entrada en vigencia de la Resolución 097 de la CREG, órdenes de emergencia y prioridad alta, solicitudes de aplazamiento por parte de los clientes, reprogramación y cancelación de órdenes por la ejecución del proyecto de modernización de subestaciones.

Programa de mantenimiento de líneas

La programación anual de mantenimiento preventivo para las líneas comprende un recorrido de inspección y trabajos preventivos en la infraestructura de las líneas. Esta programación incluye dos o tres ciclos de recorridos por año dependiendo de las características de la línea y de las zonas por las cuales se encuentra tendida.

Durante el año 2009 se realizó el mantenimiento de las líneas 33 y 115 KV, en los tres ciclos mencionados, así: durante el primer ciclo se revisaron 657 kilómetros de línea del sistema de 33 KV, correspondientes a 47 líneas y 335 kilómetros de líneas de 115 KV correspondientes a 15 líneas. En el segundo ciclo se revisaron 417 kilómetros de línea de 33 KV, correspondientes a 40 líneas y 332 kilómetros de red de 115 KV, correspondientes a 14 líneas. En el tercer ciclo se revisaron 27 kilómetros de red de 33 KV y 150 kilómetros de red de 115 KV.

La ejecución del programa de mantenimiento de líneas presentó algunas desviaciones con respecto a lo planeado, debido a la destinación de algunos recursos para la atención de contingencias presentadas, con el fin de apoyar el mantenimiento del STR de las subestaciones Esmeralda, La Rosa y La Hermosa, y debido a la construcción de algunas variantes de líneas por incumplimiento del RETIE y el acatamiento a fallos de tutelas y de acciones populares.

INVERSIONES DEL DISTRIBUIDOR

El plan de mejoramiento del servicio contempla las inversiones que se vienen desarrollando con el fin de adoptar la normatividad del sector y las necesidades propias de los activos de la Empresa, cumpliendo con el objeto social y asegurando la satisfacción del cliente.

Proyecto de modernización y reposición de equipos en subestaciones

Con el propósito de mantener en óptimas condiciones de operación la infraestructura de las subestaciones de potencia del sistema CHEC, se diseñó para el año 2009 un plan de modernización de subestaciones y un plan de reposición y modernización de equipos.

Plan de modernización de subestaciones

Con la expedición de la resolución 097.08 de la CREG se establecieron los nuevos esquemas de calidad del servicio, tanto para el STR como para el SDL, los cuales fijaron unos requerimientos de mayor exigencia para ser cumplidos por cada uno de los operadores de red del país.

Con base en estos requerimientos de tipo regulatorio, la Empresa elaboró un plan de modernización de subestaciones, el cual consistió básicamente en el cambio de tecnología de los equipos de corte y protección general de los circuitos de distribución desde la subestación, a través de reconectores automáticos y su integración al sistema SCADA.

Con el fin de que las subestaciones se adecúen a estándares constructivos de buenas especificaciones, se contrató el diseño, la revisión, el diagnóstico, el rediseño de mallas de conexión a tierra y el estudio de coordinación de protecciones de las subestaciones para ser modernizadas e integradas al sistema de gestión de la distribución, esto debido a que la gran mayoría de ellas fueron construidas hace más de 20 años y a que se diseñaron con equipos de menores prestaciones, especificaciones y bajo condiciones eléctricas y de demanda muy diferentes a las necesidades actuales.

De otra parte, durante el año 2009 se identificaron las ne-

cesidades propias para cada sitio y se iniciaron las gestiones para la adquisición de materiales y equipos. Las gestiones de compra comenzaron en el mes de junio del 2009 con el proceso para la adquisición de reconectadores, entendiéndose que esta compra era la más representativa del paquete general de necesidades; continuando con las adquisiciones de los demás equipos como transformadores de servicios auxiliares, cuchillas monopolares para seccionamiento, UAD's (medidores de calidad de energía), cables de control multiconductor, convertidores para integración al SCADA, transformadores de tensión (Pt's), cajas de agrupamiento y descargadores de sobretensiones (DPS's), entre otros.

Luego de disponer del total de los materiales y equipos y de conocer las conclusiones de los estudios y consultorías, se procederá en el año 2010 a la contratación del montaje y modernización de las subestaciones; Bosques de la Acuarela, Aguadas, Pácora, La Merced, El Dorado, Mistrató, Quinchía, Pueblo Rico, Santuario, Balboa, Apía, Pensilvania, Bolivia y Florencia.

Así mismo y teniendo en cuenta lo ajustado del cronograma para la ejecución del proyecto, por los requerimientos de tipo regulatorio, durante el año 2009 se realizaron montajes de reconectores en algunas subestaciones menores del sistema CHEC, utilizando para ello algunas unidades recibidas a principios del año 2009, las cuales se adquirieron con recursos de la vigencia anterior.

Las subestaciones intervenidas en el año 2009 con nuevos reconectores fueron Marsella, Guarato, Santa Cecilia, Marquetalia, Bello Horizonte, El Llano, Las Coles, La Felisa, San Antonio del Chamí, Dorada Norte y Guarinocito.

Los costos asociados al proyecto de modernización de subestaciones para el año 2009 alcanzaron una cifra de \$3.336 millones.

PLAN DE REPOSICIÓN DE EQUIPOS

Reposición de interruptores de potencia de 115 KV

Se realizó el cambio de cinco interruptores de potencia de 115 KV, tres de ellos en la subestación Regivit y dos en la subestación Irra, los cuales correspondían a equipos obsoletos tecnológicamente, que venían presentando problemas y demandando altos costos de mantenimiento por ser equipos de gran volumen de aceite como medio de extinción del arco eléctrico; los costos del cambio de estos equipos, ascendieron a la suma de \$424 millones.

Sustitución de DPS de 115 KV

Teniendo en cuenta que los DPS cumplen un papel muy importante, en cuanto a la protección y conservación de los activos de una red de energía eléctrica, la CHEC S.A E.S.P en el año 2008 adquirió un total de 72 unidades de 115 KV, para realizar el cambio de equipos obsoletos, los cuales en su mayoría habían sido instalados entre los años 1968 y 1970.

Durante el año 2009 se realizó el cambio de estos elementos, estableciendo como prioridad la protección de los transformadores de potencia, ya que éste es el activo más importante y costoso de la subestación. Los equipos fueron instalados en las subestaciones Salamina, La Hermosa, Ínsula, Irra, Manizales, Regivit y La Rosa; los costos asociados a este proyecto ascendieron a la suma de \$182 millones.

Instalación de transformadores de potencia

Para mejorar las condiciones operativas en algunos de los nodos del sistema, durante el año 2009 se realizó la instalación de un transformador de 40 MVA, 115/33 KV en la subestación Riosucio y la instalación de un transformador de 30 MVA, 33/13.2 KV en la subestación La Rosa, los cuales se encontraban en proceso de reconstrucción con la firma Industrias Explorer desde el año 2008.

Con la instalación del transformador en la subestación Riosucio se logró restablecer la posibilidad de regulación automática de tensiones bajo carga, mejorando así los perfiles de tensión en la zona Noroccidente, mientras que con la instalación del transformador de 30 MVA en la subestación La Rosa se restableció su capacidad instalada, la cual se encontraba limitada con la unidad de reserva a 20 MVA, por falla de la unidad principal en el mes de noviembre de 2007.



Los costos de reposición e instalación de estos equipos ascendieron a la suma de \$1.424 millones, de los cuales las compañías aseguradoras reconocieron a la CHEC S.A E.S.P. la suma de \$281 millones.



Reconstrucción de transformadores de potencia

Para recuperar el parque de transformadores de potencia de la Empresa y para disponer de equipos que permitan realizar el cambio de aquellos que de acuerdo con las pruebas de diagnóstico, evidenciaran problemas en su funcionamiento, durante el año 2009 se gestionó la reconstrucción de dos unidades de 6 MVA y una unidad de 10 MVA de 33/13.2 KV y el mantenimiento de una unidad monofásica de 20 MVA, 115/33 KV a través de tres contratos, dos de ellos con la firma Industrias Explorer y uno con la firma ABB.

Los costos de recuperación de estos equipos ascendieron a la suma de \$1.560 millones.

OBRAS CIVILES EN SUBESTACIONES

Mejoramiento de cerramientos, accesos y obras de drenaje

Con la instalación del nuevo equipamiento que se está realizando en las subestaciones de potencia, en cumplimiento de la resolución 097.08, se diseñó un plan de intervención en obras civiles a ejecutarse durante los años 2009, 2010 y 2011, el cual está enfocado en dotar a las subestaciones de mejores condiciones de seguridad para evitar el vandalismo, daños a los equipos instalados y mayor seguridad para las comunidades que se encuentran establecidas en las cercanías de las mismas.

Las obras civiles que se comenzaron a realizar en el año 2009, se han enfocado en la reconstrucción de los cerramientos, adecuación en las vías de acceso y obras para el manejo de aguas superficiales y subsuperficiales. Durante el año 2009 se realizaron obras de intervención en las subestaciones de Pensilvania, Samaná, Norcasia, Florencia, La Manuela, Santuario y Balboa, a través de tres contratos.

En el cuadro siguiente se detalla la información relacionada con los contratos mencionados:

CONTRATOS DE OBRAS CIVILES EN SUBESTACIONES			
CONTRATO	COTRATISTA	SUBESTACIONES INTERVENIDAS	VALOR DE LAS OBRAS
162.09	Ing Juan Pablo Peláez	La Manuela, Balboa y Santuario	\$ 165
169.09	Ing Jorge Eduardo Santander	Pensilvania y Samana	\$ 131
170.09	Ing Carlos Alberto Ceballos	Norcasia y Florencia	\$ 139
201.09	Ing Alvaro Hernando Naranjo	Interventoria de las obras	\$ 40
VALOR TOTAL OBRAS AÑO 2009			\$ 475

En total los recursos empleados en la vigencia 2009 para la ejecución de obras civiles en subestaciones, ascendieron a la suma de \$475 millones y a través de los contratos se generó un total de 60 empleos.

Obras de estabilización de taludes

Con el fin de evitar una mayor evolución en el problema geotécnico de la subestación Viterbo, se contrataron las obras de mitigación propuestas en el estudio realizado por geólogos de la Casa Matriz, realizándose su ejecución en el primer semestre del año 2009, a través del contrato 019.09 suscrito con el ingeniero Jorge Alonso Aristizábal por la suma de \$280 millones, generando un total de 12 empleos.



PLAN DE MEJORAMIENTO DEL SERVICIO EN REDES

Dentro de los proyectos en ejecución para el cumplimiento de los objetivos trazados en el plan de remodelación de redes, se encontraron los siguientes:

- ◆ Banco de proyectos
- ◆ Mejoramiento de redes
- ◆ Mejoramiento de la confiabilidad del suministro de energía

Banco de Proyectos

Mediante inspecciones de redes la CHEC S.A. E.S.P identifica las necesidades de reposición y recibe los requerimientos de mejoramientos de redes, a través de solicitudes de clientes, juntas de acción comunal o entes territoriales. Estos requerimientos se almacenan, estudian y valoran en un banco de proyectos para su posterior ejecución.

Para el año 2009 se obtuvieron los siguientes resultados:

BANCO DE PROYECTOS		
ZONA	DISEÑOS (INCLUYE LEVANTAMIENTO)	COSTO DE ESTUDIOS (Millones)
Centro	170	\$178,76
Noroccidente	141	\$148,27
Norte	79	\$83,08
Oriente	52	\$54,69
Sur	60	\$63,10
Suroccidente	74	\$77,82
Total general	576	\$605,72

En total se incluyeron en el banco de proyectos 576 diseños con una inversión de \$606 millones.

Mejoramiento de Redes

En el 2009 se ejecutaron obras relacionadas con la remodela-

ción y expansión de redes de media y baja tensión con una inversión de \$8.994 millones, discriminada como se presenta a continuación:

PROYECTOS 2009 (Millones)					
ZONA	REPOSICIÓN	SID	EXPANSIÓN	TRABAJOS A TERCEROS	TOTAL INVERSIÓN OBRAS
Centro	\$2.248,40	\$644,60	\$356,60	\$33,60	\$3.283,20
Noroccidente	\$1.137,50	\$246,80	\$6,90	\$0,00	\$1.391,20
Norte	\$610,10	\$28,40	\$31,10	\$15,90	\$685,50
Oriente	\$1.202,60	\$324,40	\$0,00	\$0,00	\$1.527,00
Sur	\$846,60	\$292,00	\$40,70	\$0,00	\$1.179,50
Suroccidente	\$542,00	\$251,50	\$72,40	\$61,40	\$927,40
Total	\$6.587,20	\$1.787,70	\$507,70	\$110,90	\$8.994

Adicionalmente, se realizaron obras de reposición, construcción, canalización e instalación de ductos en los circuitos subterráneos Agustinos y Otún por un valor total ejecutado de \$217 millones.

Clientes Beneficiados

En el año 2009 se beneficiaron más de 60.000 clientes del nivel de tensión I en todas las zonas, distribuidos así:

CLIENTES BENEFICIADOS 2009				
ZONA	REPOSICIÓN	SID	EXPANSIÓN	TOTAL
Centro	23,638	5,896	460	29,994
Noroccidente	926	1,207	20	2,153
Norte	2,964	228	50	3,242
Oriente	6,117	1,233	7,350	
Sur	8,121	1,159	233	9,513
Suroccidente	7,977	695	30	8,702
Total	49,743	10,418	793	60,954



Empleos generados

La ejecución de las obras relacionadas con la remodelación y expansión de redes se realizó mediante contratos para la etapa de estudios y diseños, cinco para ejecución de obras y tres de interventoría; en los cuales se generaron 179 empleos directos y 60 indirectos.

Beneficios de la inversión

Las inversiones en redes que se realizaron traen consigo beneficios como la disminución del riesgo de accidentes y preservación de bienes de la comunidad, el cumplimiento de la normatividad y regulación vigente, la permanencia del negocio de Distribución en el mercado y la garantía de buen servicio al cliente.

Mejoramiento de la confiabilidad del suministro de energía

El objetivo de estas inversiones es minimizar el impacto de las fallas en el sistema de distribución, por lo cual se llevaron a cabo los siguientes proyectos:

Coordinación de protecciones

Con el fin de aumentar la protección de personas y equipos para así brindar selectividad en las protecciones, confiabilidad y satisfacción a todos los clientes, en el año 2009 se intervinieron 66 circuitos adicionales a los 95 del año 2008, llegando a un total de 161 circuitos de 13,2 KV de los 211 que tiene la CHEC S.A E.S.P.

Adicionalmente, se realizaron mejoramiento a las protecciones en el circuito Arboleda con la instalación de sistemas de puesta a tierra, DPS de línea en sitios estratégicos y equipos especiales como seccionalizadores electrónicos y un reconector, para reducir las salidas del circuito que generaban gran descontento

entre los clientes; estos trabajos generaron un impacto positivo entre los habitantes de las poblaciones de Arboleda, Pueblo Nuevo y Puerto Venus.

A continuación se relaciona la inversión de coordinación de protecciones y los clientes beneficiados con esta implementación en el año 2009:

COORDINACIÓN DE PROTECCIONES 2009 (millones)		
ZONA	INVERSIÓN	CLIENTES BENEFICIADOS
Centro	\$ 61,5	98.300
Noroccidente	\$ 19,9	11.393
Norte	\$ 1,1	398
Oriente	\$ 139,5	22.353
Sur	\$ 17,8	50.040
Total	\$ 239,8	182.484

Implementación de equipos

Con el fin de modernizar las redes de distribución en el año 2009 se adquirieron equipos especiales tales como: reconectores, indicadores de falla, cortacircuitos con cámara rompearco y sectionalizadores, con un costo de \$409 millones, los cuales aumentarán la confiabilidad y seguridad de los circuitos de 13,2 KV.

GESTIÓN CLIENTES DISTRIBUCIÓN

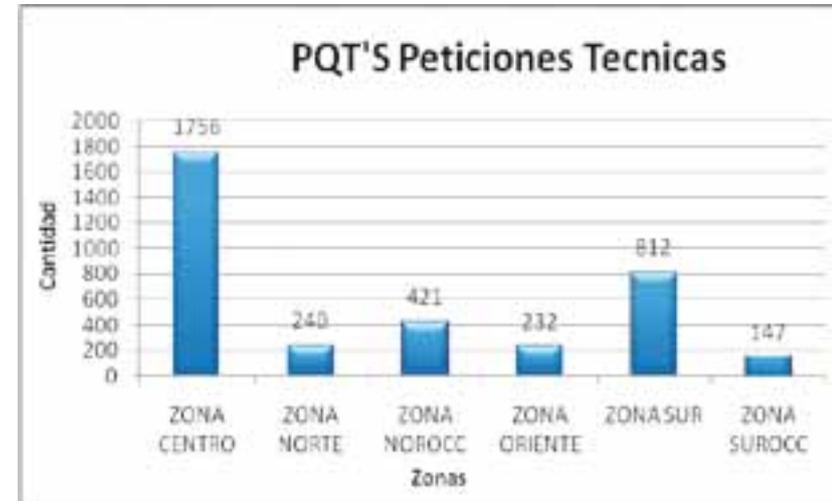
Conexión de servicios nuevos

En total se otorgaron 1.038 disponibilidades de energía en toda la zona de influencia CHEC. Durante el 2009 se aprobaron 155 proyectos de conexión en donde se requería construir red secundaria y primaria e instalar transformadores.

Además se registraron 66 nuevas conexiones a la red dadas desde red primaria, las cuales requirieron construir redes nuevas.

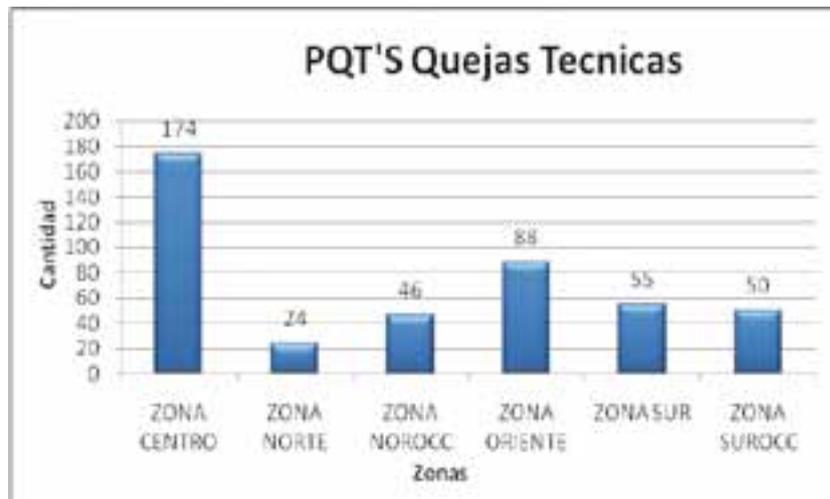
Peticiones y Quejas Técnicas PQT's

Se atendió un total de 3.608 peticiones correspondientes a cambio de nivel de tensión, cambio del sistema de alimentación, cotización y/o realización de trabajos a terceros, desenergización de infraestructura, entrega o venta de infraestructura, factibilidad del servicio y punto de conexión, indemnización por perjuicios, reposición, reparación y compensación de aparatos y/o electrodomésticos, retiro de escombros, retiro o reubicación de infraestructura, revisión de cámara subterránea de instalaciones y acometida de subestación tipo interior de remodelación o expansión de infraestructura de energía, solicitud de información técnica y solicitud de reparaciones locativas.



Se atendió un total de 437 quejas en relación con calidad del servicio, calidad de la potencia (deficiencia en la tensión), distancias de seguridad entre la infraestructura y el inmueble,

redes de energía entre vegetación, retiro o reubicación de infraestructura y revisión de infraestructura por condiciones de seguridad o riesgo.



PROYECTO REMODELACIÓN DE REDES (PRR2)

La Empresa en octubre de 2007 culminó las acciones técnicas relacionadas con la ejecución del Proyecto de Remodelación de Redes, en un plazo de 55 meses, con una inversión de \$51.172 millones, logrando con ello una reducción de pérdidas de 120,31 GWh - año.

En el año 2008 para el mes de octubre las pérdidas de energía eran de 196,55 GWh-año para el operador de red y de 215,16 GWh-año para el comercializador puro; así mismo, el indicador de pérdidas del operador de red CHEC era de 13,71% y para el comercializador puro CHEC de 19,90%, este último valor es superior al 14,75% que se reconoce vía tarifa en el nivel 1 para los componentes de Generación y Transmisión.

En razón a lo anterior y con base en lo establecido por la regulación vigente para el sector eléctrico colombiano, la Administración de la Empresa después de realizar los análisis respectivos de pérdidas versus inversiones, puso a consideración de la Junta Directiva la ejecución de la segunda fase del proyecto de Remodelación de Redes, el cual se aprobó en el mes de diciembre del 2008, cuyo propósito es disminuir el actual nivel de pérdidas de energía, con una inversión estimada de \$35,862 millones, para una reducción de pérdidas de 40,6 GWh-año.

Los objetivos específicos iniciales del proyecto contemplan las siguientes acciones:

- ◆ Ejecutar revisiones y amarres en 76.132 instalaciones y 800 industrias.
- ◆ Remodelar 69.019 redes para instalaciones urbanas y 7.113 rurales.
- ◆ Efectuar reposición de 22.432 medidores.
- ◆ Instalar 3.100 medidores en circuitos de alumbrado público.
- ◆ Gestionar las actividades planeadas para el control de pérdidas administrativas.

Ejecución 2009

En el año 2009 se revisaron 75.048 instalaciones y se direccionaron para remodelar 27.419, de las cuales se han intervenido 17.226, con una inversión de \$1.465 millones. De acuerdo con la autorización de la Junta Directiva en el mes de noviembre, la meta para el 2010 es completar el direccionamiento de 69.019 instalaciones urbanas, para una reducción esperada de 25,4 GWh-año. La intervención de redes en la zona rural será analizada el próximo año a la luz de su viabilidad económica y financiera.

Así mismo, para el control de pérdidas de energía en el período enero a noviembre del 2009 se direccionaron 74.856 revisiones.

Paralelamente, se llevó a cabo el programa de revisión para 800 industrias, éste permitirá recuperar 3,4 GWh-año. Igualmente se tiene previsto para la disminución de las pérdidas hacer intervención en las redes de alumbrado público, con inversiones cercanas a \$1.335 millones.

Otra de las acciones para la reducción del índice de pérdidas de energía, es la gestión de pérdidas administrativas orientada a la revisión, análisis y corrección de los posibles factores que puedan generar inconsistencias a nivel administrativo.

INDICADORES Y VALORES DE PÉRDIDAS DE ENERGÍA AÑO 2009.

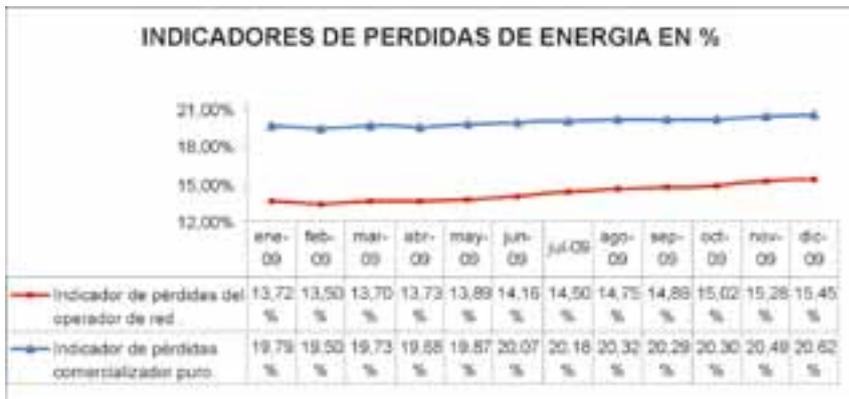


Gráfico N° 1

El indicador de pérdidas del operador de red para el año 2009 con corte a diciembre fue del 15.45%, siendo 5.17% menor al indicador comercial, debido al comercio entrante, las ventas en otros operadores de red y las pérdidas reconocidas en STR, en SDL y asignadas al STN.



Gráfico N° 2

El valor de las pérdidas del operador de red para el año 2009 con corte a diciembre fue del 212.32 GWh siendo 3.51 GWh menor al valor comercial debido a ventas en otros operadores de red y pérdidas reconocidas en STR, en SDL y asignadas al STN.

La reducción anual de pérdidas del operador de red para el 2009 fue de 104.53 GWh respecto al escenario base previo a la primera fase del Proyecto de Remodelación de Redes.



Gráfico N° 3



Gráfico No 4

Referencia normativa año 2009

De acuerdo a las Resoluciones 072/2002 y 034/2004 de la Comisión de Regulación de Energía y Gas CREG, la energía de entrada del operador de red es equivalente a la energía que ingresa a la CHEC S.A. E.S.P. del STN, del STR y de generación



Gráfico No 5

interna, menos la energía transportada hacia otros operadores de red, y la energía de salida son las ventas del comercializador incumbente y de los comercializadores entrantes en el operador de red CHEC.

De acuerdo a la Circular 030/2004 de la CREG, la energía de entrada del comercializador incumbente CHEC es igual a su demanda comercial y su energía de salida equivale a sus ventas.

Intervenciones a clientes Remodelación de Redes año 2009

Periodo.				1		2		3		4		5		6		7	
Item	Actividades	Meta 1	Meta 2	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Ene/2009				6,746	105.13	1,457	151.38	1,197	136.07	30	112.50	21	13.19	33	84.26	25	8.33
Feb/2009				5,368	83.66	1,293	134.34	1,073	121.97	28	105.00	49	30.77	38	97.02	100	33.33
Mar/2009	1 Revisiones.	6,417	12,811	5,842	91.04	1,325	137.66	1,089	123.79	17	63.75	26	16.33	89	227.23	36	12.00
Abr/2009	2 Actas.	963	2,530	4,843	75.48	1,109	115.22	876	99.58	17	63.75	7	4.40	45	114.89	267	89.00
May/2009	3 Cambio de Medidores.	880	1,756	5,466	85.18	1,236	128.42	1,014	115.26	33	123.75	16	10.05	81	206.81	311	103.67
Jun/2009	4 Habilitacion de Vivienda	27	27	5,882	91.67	1,254	130.29	895	101.74	81	303.75	9	5.65	6	15.32	106	35.33
Jul/2009	5 Eliminacion de Servicios Directos	159	159	7,715	120.23	1,367	142.03	1,029	116.97	76	285.00	11	6.91	7	17.87	310	103.33
Ago/2009	6 Instalacion de Macromedidores.	39	39	7,825	121.95	2,242	232.94	1,124	127.77	75	281.25	13	8.16	1	2.55	79	26.33
Sep/2009	7 Mantenimiento de Macromedidores.	300	300	3,998	62.31	1,068	110.96	1,289	146.52	31	116.25	5	3.14	48	122.55	78	26.00
Oct/2009				8,273	128.93	1,633	169.66	1,053	119.70	78	292.50	17	10.68	27	68.94	334	111.33
Nov/2009				12,898	100.68	2,896	114.48	1,852	105.45	32	118.52	10	6.29	27	69.23	264	88.00
Dic/2009				13,700	106.94	2887	114.13	1731	98.56	44	162.96	2	1.26	0	0.00	0	0.00
TOTAL				88,556	98.63	19,767	134.61	14,222	115.53	542	169.02	186	9.74	402	85.59	1,910	53.06



Periodo.			
Item	Actividades .	Meta 1	Meta 2
1	Revisiones PRR	6,344	6,344
2	SID PRR	6,002	6,002
3	Cambio de Medidores. PRR	1,247	1,247
4	Revisiones de Industria	37	37

ITEM	1		2		3		4		
	MES	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Mar/2009		-	0.00					27	72.97
Abr/2009		2,380	37.52					33	89.19
May/2009		4,086	64.41					30	81.08
Jun/2009		7,200	113.49					22	59.46
Jul/2009		6,338	99.91			381	30.55	38	102.70
Ago/2009		10,037	158.21			343	27.51	46	124.32
Sep/2009		10,012	157.82	74	1.23	608	48.76	86	232.43
Oct/2009		12,961	204.30	6,096	101.57	972	77.95	62	167.57
Nov/2009		13,914	219.33	5,667	94.42	1,392	111.63	45	121.62
Dic/2009		10,704	168.73	5,193	86.52	1,202	96.39	56	151.35
TOTAL		77,632	122.37	17,030	70.93	4,898	65.46	445	120.27

Tabla N° 1



Gráfico N° 6 a

Inversiones Remodelación de Redes año 2009 en millones de pesos

Periodo.		Estimado	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09
Item	Actividades .	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad
1	MACROMEDICION	\$ 324.57	\$ 5.25	\$ 12.48	\$ 129.74	\$ 71.92	\$ 103.41	\$ 4.87
2	CONTROL, NORMALIZACION Y HV	\$ 3,500.00	\$ 245.66	\$ 203.03	\$ 282.27	\$ 210.22	\$ 234.57	\$ 235.74
3	SISTEMA INTEGRAL DOMICILIARIO	\$ 935.85	\$ 231.66	\$ 328.84	\$ 192.72	\$ 239.55	\$ 273.40	\$ 84.26
4	GESTION SOCIAL	\$ 386.68	\$ 31.32	\$ 31.32	\$ 31.32	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 32.52
5	INTERVENTORIA	\$ 287.78	\$ 23.90	\$ 24.06	\$ 24.02	\$ 24.12	\$ 14.27	\$ 18.29

Tabla No.2

Periodo.		Jul-09	Ago-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dic-09	2009	Ejecutado
Item	Actividades .	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	Cantidad	%
1	MACROMEDICION	\$ 8.60	\$ 1.96	\$ 18.71	\$ 20.33	\$ 41.56	\$ -	\$ 418.83	129.04
2	CONTROL, NORMALIZACION Y HV	\$ 135.41	\$ 140.36	\$ 103.15	\$ 445.85	\$ 691.02	\$ 96.90	\$ 3,024.17	86.40
3	SISTEMA INTEGRAL DOMICILIARIO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,350.42	144.30
4	GESTION SOCIAL	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 32.52	\$ 386.68	100.00
5	INTERVENTORIA	\$ 28.99	\$ 23.00	\$ 23.68	\$ 24.00	\$ 21.40	\$ 24.44	\$ 274.15	95.26

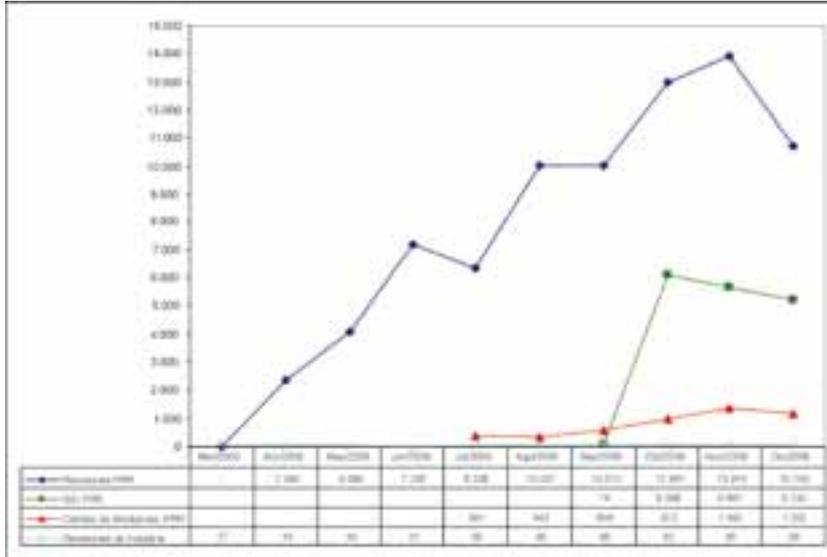


Grafico No.6 b

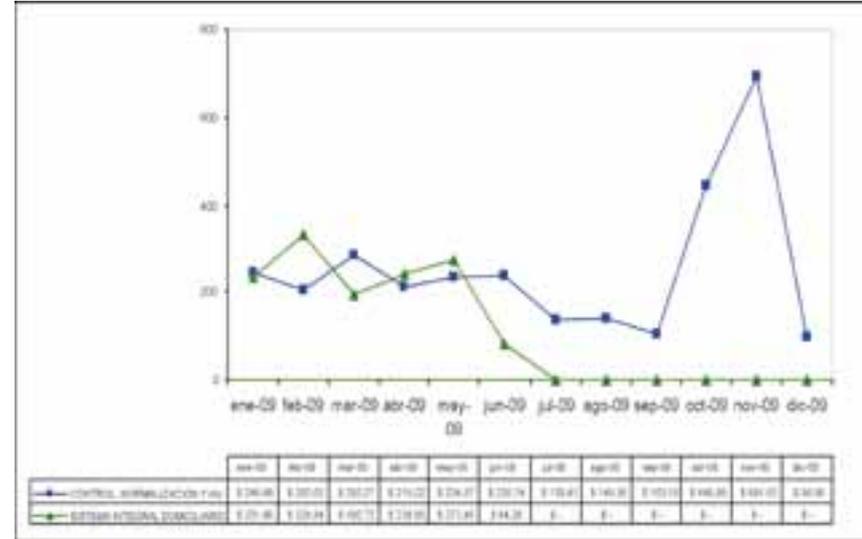


Grafico No.7b

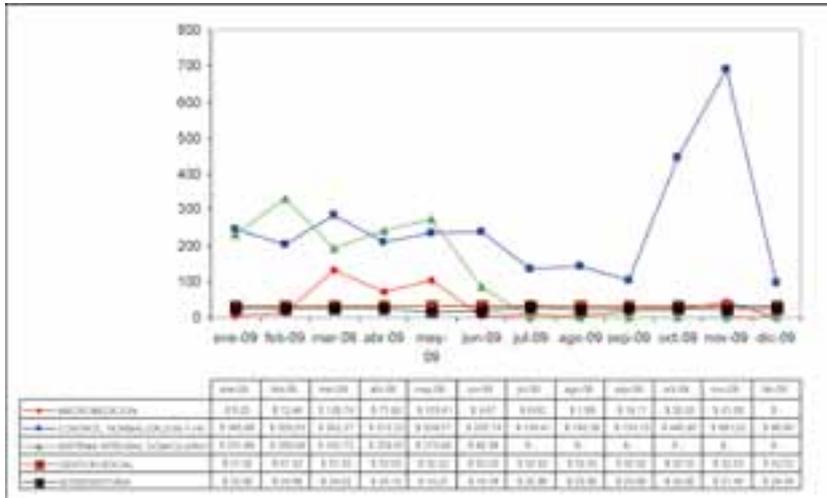


Grafico No.7 a

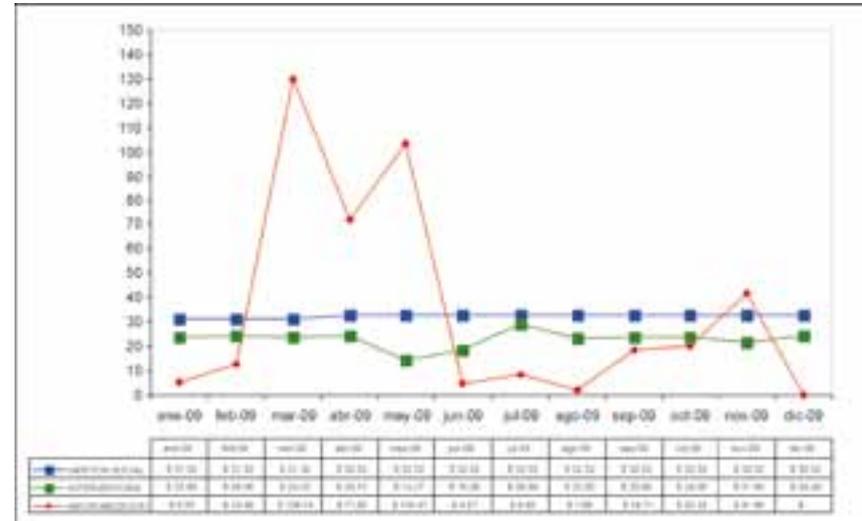


Grafico No.7c



Gráficas de comité de pérdidas e informe de Junta año 2009

El indicador de pérdidas del operador de red para el año 2009 fue del 15.45%, 7.94 puntos porcentuales menor al indicador del año 2004, año de inicio de acciones masivas de control, normalización y remodelación de redes.

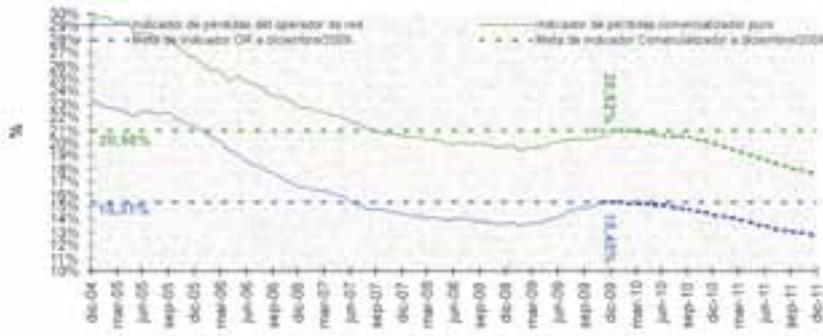


Gráfico N° 8

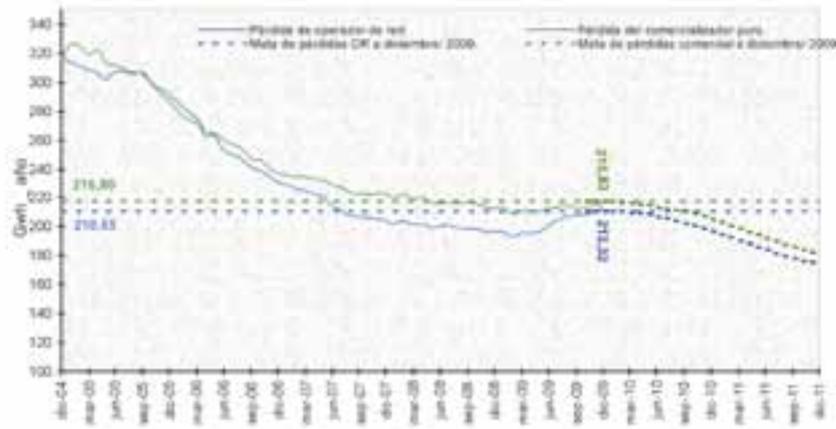


Gráfico N° 9

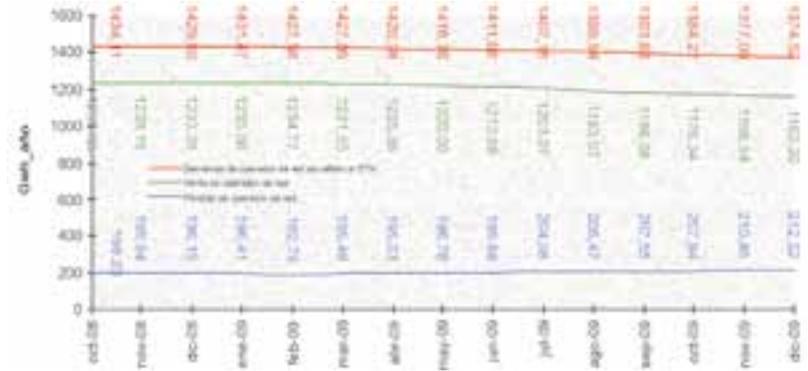


Gráfico N° 10

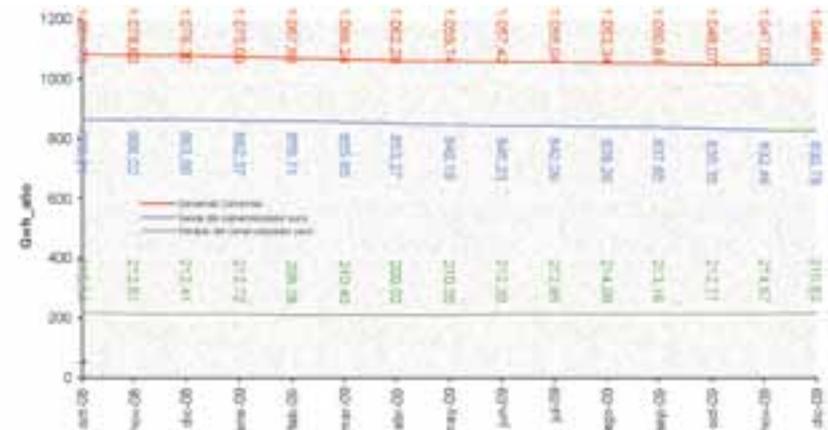


Gráfico N° 11



Informe de Gestión Corporativa



Estación Uribe



Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

ÁREAS CORPORATIVAS

Como punto foco para el año 2009 la Empresa tuvo un objetivo principal, que consiste en pasar de una Empresa que se organiza por procesos a una Empresa que realiza la gestión de los procesos, lo cual ha estado enmarcado dentro del modelo gerencial de la Empresa, denominado Sistema de Gestión Integral -SGI-.

SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL

Se continuó con el desarrollo de los componentes de la Gestión Integral, los cuales son la gestión estratégica, la gestión de procesos y la gestión del cambio, para lo cual se desarrollaron diferentes módulos dentro del habilitador tecnológico que es el software SGI, haciendo un importante énfasis en la automatización de actividades que corresponden a la Gerencia del Día a Día, no obstante de acuerdo con las directrices y lineamientos de la Casa Matriz, se continuaron desarrollando también en este software los elementos constitutivos del Direccionamiento Estratégico y la Gestión del Cambio.

Alrededor de estos elementos del modelo gerencial se desarrollaron las siguientes acciones:

Direccionamiento Estratégico

En el 2009 se continuó con el desarrollo del componente estratégico al interior de la Organización, orientado desde el propósito organizacional de sostenibilidad empresarial, entendido como un modelo de desarrollo que satisface las necesidades del presente, aprovechando las oportunidades de inversión que promuevan la generación de valor, sin comprometer las necesidades futuras de los grupos de interés". Este propósito se encuentra apalancado por dos estrategias, así:

Estrategia Excelencia Operacional, la cual consiste en hacer más con menos o mínimo más con lo mismo, entregando un servicio ágil y de calidad y en cuyo precio no se transfieran al cliente los costos por ineficiencia.

Estrategia Responsabilidad con el Entorno y el Mercado, ésta consiste en contribuir con el desarrollo de un mercado social y económicamente viable, que le permita a la CHEC S.A. E.S.P., mediante la fidelización de sus clientes, hacer su negocio sostenible en el largo plazo.

Tanto el propósito como las dos estrategias mencionadas conforman el marco de actuación de la Organización y han sido la base para la definición de todo el capítulo de direccionamiento estratégico del plan de negocios 2010 - 2019.

Alineados con el direccionamiento estratégico del Grupo EPM, el cual contiene el propósito de sostenibilidad, la estrategia de crecimiento, el mapa de objetivos y los indicadores que comenzaron a volver operativo el propósito y la estrategia; así mismo existe una alineación con el mapa de objetivos que ha determinado desarrollar el Grupo Estratégico de Negocio -GEN- de energía de Empresas Públicas de Medellín E.S.P.

A mediados del 2009, se inició la documentación del plan de negocios (2010 - 2019), atendiendo la guía metodológica enviada por el Grupo Empresarial. Este plan de negocios contiene el capítulo del direccionamiento estratégico, el cual orienta su documentación al despliegue en cascada de los cuadros de mando integral -CMI- con su propósito y estrategias.

Así, la conexión en cascada entre Grupo Empresarial, GEN Energía de EPM y CHEC S.A. E.S.P., dio como resultado el marco de actuación, el mapa de objetivos y los indicadores de gestión para la Empresa.

El plan de negocios fue aprobado por la Junta Directiva en la sesión 451 del 19 de noviembre del 2009, con todos sus contenidos y proyecciones financieras; a partir de este momento el plan de negocios se convierte para la CHEC S.A. E.S.P en la carta de navegación para los años 2010 - 2019.

La parte operacional del plan de negocios, se lleva a cabo a través de los tres elementos del Cuadro de Mando Integral (mapa de objetivos, tablero de indicadores e iniciativas o planes de acción), apalancado por el módulo que se encuentra desarrollado en el software Sistema de Gestión Integral -SGI-.

Gerencia del Día a Día



Se implementó el Sistema de Gestión de Calidad, el cual está incluido en el mismo desarrollo del modelo gerencial Sistema de Gestión Integral, con el compromiso de la dirección y el aporte de toda la Organización para ejecutar la gestión.

En el SGI la política de calidad es la política de gestión integral, los objetivos de calidad son los objetivos estratégicos de la Organización, la unidad básica de gestión es el proceso y la base para la gestión integral es el talento humano.

La gestión integral se desarrolla con el siguiente método: planear, hacer, verificar y ajustar -PHVA-, siendo la verificación "V"

(medición y seguimiento) la que lo activa.

En el mes de diciembre del 2009, tal como estaba planeado, se llevó a cabo la auditoría del sistema de calidad y posteriormente la Empresa obtuvo la certificación, este certificado impulsa a la Organización a continuar en un proceso de mejoramiento continuo.

Gestión del Cambio

El componente de Gestión del Cambio del SGI se ha venido desarrollando en forma transversal como apoyo a todas las gestiones y los proyectos de la Empresa. Este componente se desarrolló alrededor del modelo para el Gerenciamiento del Talento Humano del Grupo Empresarial EPM.

En el año 2009 el equipo de Asimilación de Cambio continuó desarrollando estrategias de formación y comunicación, encaminadas a alinear el pensamiento y modo de actuar de todos los trabajadores con la estrategia organizacional.

Entre los temas que se trabajaron por medio de eventos de formación y difusión en medios de comunicación interna están:

Direccionamiento Estratégico: Campaña de comunicación interna para reforzar el propósito de sostenibilidad empresarial y las acciones que los trabajadores pueden emprender en su día a día para contribuir con éste. Para evaluar la campaña se realizó un sondeo a 51 personas, arrojando como resultado un 96% de recordación y un 83% de calificación entre excelente y bueno.

Gerencia del Día a Día: Formaciones en la interpretación del manual de responsabilidades, el Sistema de Gestión de Calidad, los elementos de la estructura, la metodología para la elaboración de las guías de autoevaluación y el módulo de evaluación del SGI.

Gestión del Cambio: Talleres encaminados a la consolidación de

Procesos Judiciales

En el tema judicial laboral, se presentaron nueve respuestas de demandas laborales, de las cuales se obtuvieron importantes resultados. De éstas se presentaron tres sentencias favorables ejecutoriadas, dos por reintegro y otra por reliquidación de pensión, que implicaron un ahorro para la Empresa por un monto aproximado de \$470 millones.

Implementación del Sistema de Información Liquidador de Nómina

Con una inversión aproximada de \$268.5 millones, se avanzó en la consolidación del nuevo sistema liquidador de nómina que comprendió las siguientes fases: parametrización, pruebas de requerimientos y puesta en marcha del sistema de liquidación de nómina y del módulo que administra los beneficios convencionales de los trabajadores activos y jubilados.

El nuevo sistema ha proporcionado una disminución en los tiempos de procesamiento de las liquidaciones para los trabajadores activos, bonificados, jubilados, aprendices Sena y practicantes universitarios, garantizando confiabilidad y auditoría en los pagos realizados.

GESTIÓN LOGÍSTICA

Administración de bienes y servicios

Uno de los mayores logros alcanzados en el año 2009, fue la construcción de los edificios administrativos en la sede de la Estación Uribe de Manizales, a través de la cual se dotaron de nuevas instalaciones que cumplen con todas las exigencias técnicas, estéticas, funcionales, de seguridad y ergonomía para el mejoramiento de las condiciones de trabajo de los empleados, clientes y grupos de interés que nos visitan.

Adicionalmente, se construyeron las siguientes instalaciones: un auditorio principal para eventos académicos, culturales y empresariales que alberga 327 personas, 5 salones para capacitaciones los cuales cuentan con toda la tecnología, un cafetín, y un gimnasio; además se realizó la remodelación del restaurante, la piscina y las zonas húmedas, y la adecuación urbanística de vías, entorno y jardines.

La inversión aproximada incluyendo las redes de telecomunicaciones, de datos, automatización, seguridad y sistemas contra incendio ascendió aproximadamente a \$9.500 millones.

En cumplimiento de la ley, se analizaron los estudios de vulnerabilidad sísmica de las edificaciones y se comenzó la actualización y reforzamiento estructural en las subestaciones Chinchiná, Alta Suiza, La Hermosa, Regivit, planta San Francisco y localidad Arauca para dar cumplimiento a la Norma Sismorresistente del año 1998 para edificaciones -NSR98- tipo 4 (Edificaciones que deben quedar en pie después de producirse el sismo) edificaciones nivel tipo 4.

En respuesta a las necesidades de mejoramiento, mantenimiento y adecuación de las instalaciones, se destacan las obras realizadas en las localidades de: La Dorada, Chinchiná, Belén de Umbría, Viterbo, Belalcázar, Dosquebradas y Mistrató; en las subestaciones: La Rosa, Chipre, Peralonso, Chinchiná, Marmato, la Enea, Dorada y en plantas mayores: caseta del tanque de carga Esmeralda, pavimento del casino, adecuaciones para el cumplimiento de la ley de piscinas y mejoramiento de cabañas en La Esmeralda, logrando con ello generar 150 empleos aproximadamente.

Por otra parte, se avanzó en un 70% en el desarrollo del software de Gestión Documental sobre la plataforma Share Point de Microsoft, que ha sido acogida por parte del Grupo Empresarial, dada sus bondades a nivel tecnológico. Este avance se

refiere específicamente al módulo de correspondencia en el cual se incluye el tema de expedientes electrónicos.

Abastecimiento de bienes y servicios

Este año se renovó el manual de contratación, haciendo énfasis en la transparencia, por lo cual la gran mayoría de los procesos contractuales son públicos, restringiendo a su mínima expresión la contratación directa.

Es importante mencionar que se implementó la modalidad de contrato de suministro para material eléctrico y herrajes, con lo cual se tramitaron 59 órdenes de pedido por valor de \$838,6 millones. Esta modalidad ofrece entre otras ventajas flexibilidad en cuanto a la cantidad para las necesidades reales, entrega del material en el lugar requerido o reclamación directa por parte del solicitante en las instalaciones del proveedor y cortos plazos de entrega, esto contribuye con la disminución de inventario en bodega y la disminución del valor de inventario por la alta rotación de esta modalidad.

Con respecto a los proveedores implementamos la guía metodológica para el registro, selección y evaluación de proveedores y en la primera medición que se realizó en la Empresa por parte de Ipsos - Napoleón Franco y se obtuvo un 86,7% en el índice general de satisfacción de este grupo de interés, lo que significa un gran aprecio en términos de imagen.

GESTIÓN DE TECNOLOGÍA INFORMÁTICA

El marco de actuación en Tecnología Informática, se rige por el plan estratégico definido para las filiales de EPM, a través del resultado del proyecto Gerencia Estratégica de Tecnología de Información -GETI-.

Desde el mes de agosto se comenzó el proyecto de implemen-

tación del Planeador de Recursos Empresariales -ERP-, a través del cual la Empresa tendrá una plataforma informática que apoyará las operaciones financieras, logísticas y de mantenimiento y todos los hechos económicos derivados de sus procesos; la inversión calculada es de \$10.900 millones entre los años 2009 y 2010, y se espera empezar a operar en el mes de mayo del 2010.

A continuación se relaciona el apoyo prestado a los procesos de negocio y áreas corporativas:

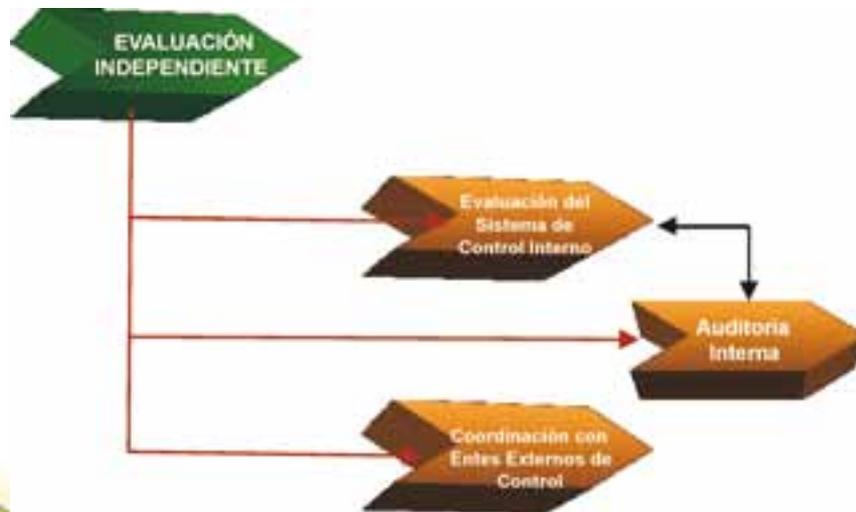
NEGOCIO-AREA	
Generación-Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> Actualización de versión del Aplicativo de Modelos Matemáticos Optex. Apoyo a Gestión Ambiental adhiriéndonos a la Primera Campaña Nacional de Recolección de Residuos de Aparatos Electrónicos y Electrodomésticos impulsada por el Ministerio de Ambiente, el peso total de los elementos entregados fue de 1.997 kilogramos.
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> Migración de versión de MAPGUIDE 2007 a 2010, esta en pruebas por parte del usuario para pasarlo a producción. Adecuación a los aplicativos para atender los requerimientos de la Resolución CREG 097: Adquisición SPARD Power y actualización licencias SPARD Distribution, Ajustes Mappguide, Calidad y SGO. Adecuación a los aplicativos para atender los requerimientos del Proyecto de Acto Administrativo Unificado para el reporte de información al SUI Validaciones información del SICUEX
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> Implementación de COMPRASE-SIMTAR, software adquirido a EPM. Se esta en las tareas iniciales de parametrización del sistema y pruebas. Se esta pendiente de unos ajustes requeridos por CHEC. El sistema estará en producción en Febrero de 2010. Adecuación SIEC para atender los requerimientos de la Resolución CREG 097, Proyecto de Financiación Social e Indicadores. Implementación de una solución de alta disponibilidad para el SIEC a través de Oracle Dataguard, como contingencia en caso de que el sistema de producción quede por fuera de servicio. Instalación y configuración nuevos servidores de Citrix, actualizando la versión del sistema operativo Windows Server 2008 y versión Xenapp5.
Gestión Corporativa y apoyo transversal a todos los procesos	<ul style="list-style-type: none"> Puesta en producción del Nuevo Sistema de liquidación de Nómina. Montaje nuevos sistemas: Órdenes de pedido, Devolutivos y Garantía de Medidores. Desarrollo primera etapa software de Gestión Documental GACELA, módulos Correspondencia Externa e Interna y Archivo, e instalación del primer servidor para este proyecto. Revisión inicial de la Arquitectura Empresarial del Software existente en CHEC, para homologación con EPM. Instalación del software Oracle Grid para monitoreo de las bases de datos Oracle existentes. Adquisición e instalación de servidores Blade, con sistema de almacenamiento tipo SAN y esquema de Virtualización. Implementación y puesta en producción de la herramienta Dexon para administración de los servicios de TI. Adecuación cableado estructurado localidades: La Dorada Centro, Chinchiná, Gas Natural, Belén de Umbría, Aguadas, División Servicios, Proyecto ERP, Comunicaciones, Dosquebradas y Laboratorio de Transformadores. Adquisición de nuevos Access Point para ampliar cobertura de Red Inalámbrica de la Estación Uribe Implementación del piloto VPN (Red Privada Virtual). Compra de antenas Canopy para mejorar el canal de comunicaciones de 16 localidades. Puesta en marcha aplicativo Web de monitoreo de la red WAN CHEC. Primera fase proyecto Segmentación de Red. Adquisición y asignación de 130 Equipos de escritorio y 15 Equipos portátiles por la figura de Arrendamiento Operativo

INFORME DE GESTIÓN CONTROL ORGANIZACIONAL

Principales retos

Los principales retos de la Dirección de Control Organizacional se orientan a la adopción de normas internacionales de auditoría interna, implementación de la metodología para realizar auditoría con base en riesgos, implementación de técnicas de auditoría basados en sistemas de información, unificación del Modelo de Control Interno y de la actividad de auditoría interna en las Empresas del Grupo, fortalecimiento de las auditorías técnicas y de negocios, participación en proyectos y prestación de servicios que apoyen el crecimiento y consolidación de la Empresa y el cumplimiento de las estrategias de sus negocios.

Actividades del Proceso



Evaluación Independiente

Es el proceso que evalúa la existencia, el nivel de desarrollo y el grado de efectividad del Sistema de Control Interno en el cumplimiento de los objetivos de la Organización.

El objetivo es verificar el cumplimiento del Sistema de Control Interno, con el fin de brindar elementos para su permanente adaptación y mejoramiento, acorde con las necesidades organizacionales.

Portafolio de servicios

- ◆ Ejecución de auditorías y monitoreos para verificar la existencia y adecuado funcionamiento de controles y esquemas de seguridad en los procesos, sistemas de información y tecnología.
- ◆ Presentación de las recomendaciones de ajuste, con los dueños de los procesos o dependencias auditadas.
- ◆ Seguimiento a los planes de acción establecidos por las dependencias auditadas.
- ◆ Atención de solicitudes especiales, análisis de casos específicos o quejas sobre puntos de atención en los procesos.
- ◆ Consultaría en la identificación de riesgos y el diseño de controles en procesos y proyectos.
- ◆ Desarrollo de herramientas (metodologías, guías, diagnósticos) para el ejercicio de control administrativo, operativo y personal.
- ◆ Participación en proyectos corporativos y comités asociados con el diseño, desarrollo y mejoramiento de los elementos del Sistema de Control Interno.

- ◆ Diseño y ejecución de programas y actividades de formación y sensibilización de control.
- ◆ Soporte técnico a mecanismos de gobierno, como el Comité de Coordinación del Sistema de Control Interno y el Comité de Auditoría.
- ◆ Coordinación y asesoría para la atención de requerimientos y auditorías programadas por parte de los entes externos de control.
- ◆ Acompañamiento y asesoría para la formulación de planes de mejoramiento, producto de las auditorías externas y el seguimiento a la implementación efectiva de los mismos.
- ◆ Coordinación en el desarrollo de mecanismos de intervención del Grupo EPM en materia de control interno; ejemplo: Comité Coordinador de Control Interno de Grupo EPM, definición y cumplimiento de políticas y lineamientos de control para filiales.

El Modelo Estándar de Control Interno MECI

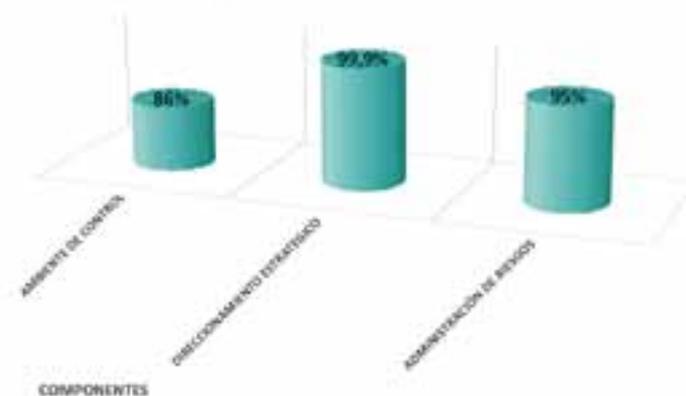
Proporciona la estructura básica para evaluar la estrategia, la gestión y los propios mecanismos de evaluación del proceso administrativo, y aunque promueve una estructura uniforme, se adapta a las necesidades específicas de la Empresa, a sus objetivos, estructura, tamaño, proceso y servicios que suministren.

El compromiso de la Organización es la implementación de un modelo de referencia en el cual se identifique el nivel de desarrollo de los subsistemas que componen el Sistema de Control Interno y se presenten los resultados de evidencias a través de la medición de un nivel de desarrollo altamente satisfactorio de la Organización.

AVANCE POR COMPONENTES

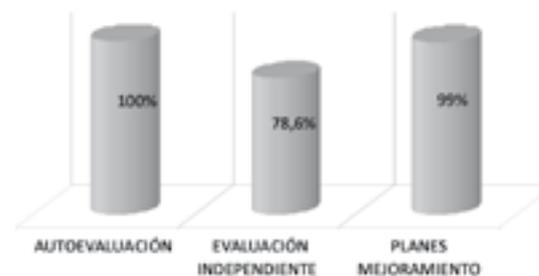
SUBSISTEMA DE CONTROL ESTRATÉGICO

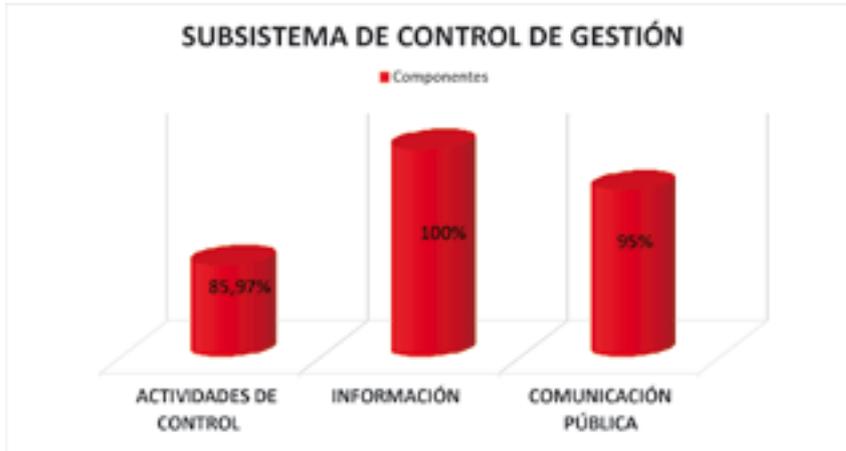
8 Componentes



SUBSISTEMA DE CONTROL DE EVALUACIÓN

3 Componentes





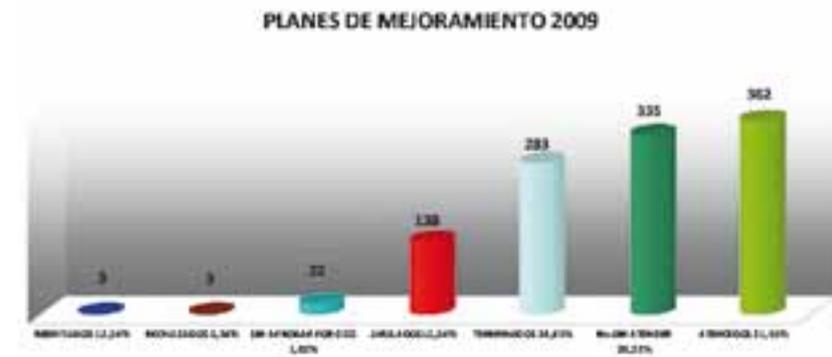
Alcanzar la sostenibilidad y el mejoramiento del Sistema de Control Interno a través del tiempo, conlleva a la adopción de comportamientos de disciplina por parte del nivel directivo y de los empleados de la Empresa que contribuyan al mejoramiento continuo de cada uno de los elementos y componentes del sistema, de tal forma que comparativamente año tras año se pueda apreciar la madurez del mismo como efectivamente se viene evidenciando.

Gestión de los planes de mejoramiento

Los planes de mejoramiento son elementos de control que consolidan las acciones de mejora necesarias para corregir las desviaciones encontradas en el Sistema de Control Interno y en la gestión de las operaciones, que se generan como consecuencia de las diferentes fuentes de evaluación.

El objetivo primordial es medir la capacidad de respuesta de la Empresa para acatar las diferentes correcciones, acciones de mejora, recomendaciones, entre otras, que permitan a la Administración establecer mecanismos eficientes y oportunos que conlleven a hacer más eficaces los procedimientos y a mejorar el cumplimiento de sus objetivos y resultados.

AVANCE CONSOLIDADO MECI





Estados Financieros

Edificio Central - Estación Uribe





Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009



CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P.

ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2009 Y 2008

Manizales, Febrero de 2010

CERTIFICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL CONTADOR DE LA EMPRESA

19 de febrero de 2010

A los señores Accionistas de la
Central Hidroeléctrica de Caldas S. A. E.S.P.

Los suscritos Representante Legal y Contador de Central Hidroeléctrica de Caldas S. A. E.S.P. certificamos que los estados financieros de la Empresa, al 31 de diciembre de 2009 y 2008, han sido fielmente tomados de los libros y que antes de ser puestos a su disposición y de terceros hemos verificado las siguientes afirmaciones contenidas en ellos:

- a) Todos los activos y pasivos, incluidos en los estados financieros de la Empresa al 31 de diciembre de 2009 y 2008, existen y todas las transacciones incluidas en dichos estados se han realizado durante los años terminados en esas fechas.
- b) Todos los hechos económicos, realizados por la Empresa durante los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008, han sido reconocidos en los estados financieros.
- c) Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) y los pasivos representan probables sacrificios económicos futuros (obligaciones), obtenidos o a cargo de la Empresa al 31 de diciembre de 2009 y 2008.
- d) Todos los elementos han sido reconocidos en los estados

financieros de la Empresa al 31 de diciembre de 2009 y 2008 por sus valores apropiados, de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia y definidos para este tipo de entidades por la Contaduría General de la Nación.

- e) Todos los hechos económicos que afectan la Empresa han sido correctamente clasificados, descritos y revelados en los estados financieros al 31 de diciembre de 2009 y 2008.



Bruno Seidel Arango
Representante



Rodrigo Vanegas Giraldo
Legal Contador
Tarjeta Profesional No. 29372-T

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. BALANCE GENERAL (Cifras expresadas en millones de pesos colombianos)

	31 de diciembre de			31 de diciembre de		
	Notas	2009	2008	Notas	2009	2008
Activo				Pasivo		
Activo Corriente				Pasivo Corriente		
Efectivo	4,1	39.844	40.268	Obligaciones financieras y operaciones de crédito público	10	178
Inversiones de renta fija	4.2.1	50.879	102.890	Cuentas por pagar	11	43.161
Inversiones de renta variable	4.2.2	19.608	14.929	Obligaciones laborales	12	2.916
Inversiones en derivados	4.2.4	0	93	Pasivos estimados	13	7.044
Deudores, neto	5	66.590	85.022	Impuesto de renta	14	24.298
Inventarios, neto	6	21.893	21.742	Impuesto diferido	14	23.774
Total del activo corriente		198.814	264.944	Total del Pasivo Corriente		101.371
Activo No Corriente				Pasivo No Corriente		
Inversiones de renta fija	4.2.1	8.725	0	Obligaciones financieras y operaciones de crédito público	10	823
Inversiones variables	4.2.2	52.085	37.265	Obligaciones laborales	12	3.665
Inversiones permanentes neta	4.2.3	3.466	3.328	Pensiones de jubilación	13	84.447
Deudores	5	47.228	34.598	Total del pasivo no corriente		88.935
Propiedades, planta y equipo	7	258.041	220.558	TOTAL DEL PASIVO		190.306
Otros activos	8	22.281	22.373	Patrimonio de los accionistas		
Valorizaciones	9	516.979	517.067	Capital	15	14.362
Total del activo no corriente		908.805	835.189	Prima en colocación de acciones		246.638
Total ACTIVO		1.107.619	1.100.133	Reservas		50.164
				Resultado de ejercicios anteriores		(80.615)
				Resultado del ejercicio		56.737
				Superavit por donaciones		713
				Superavit por valorización		516.978
				Revalorización del Patrimonio		111.953
				Efecto por aplicación régimen contable		383
				Total Patrimonio de los accionistas		917.313
				total del pasivo y del Patrimonio de los accionistas		1.107.619
Cuentas de orden	22	1.175.753	1.377.912	Cuentas de orden	22	1.175.753

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente
(Ver certificación adjunta)


RODRIGO VANEGAS GIRALDO
Contador
T.P. 29372-T
(Ver certificación adjunta)


JOSE ANTONIO PATERNOSTRO BARROS
Revisor Fiscal T.P. No 25063
En representación de MGI Páez Asociados Registro No 25
(Ver informe adjunto)

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. ESTADO DE GANACIAS Y PÉRDIDAS (Cifras expresadas en millones de pesos colombianos)

	NOTA	2009	ANALISIS VERT.	2008	ANALISIS VERT.
INGRESOS DE OPERACIÓN					
Venta de mercancía		2.951	0,79%	1.591	0,43%
Ventas de energía		370.855	99,21%	388.167	99,59%
TOTAL INGRESOS DE OPERACIÓN	16	373.806	100,00%	389.758	100,00%
COSTO DE VENTAS	17	(247.166)	-66,12%	(254.121)	-65,20%
UTILIDAD BRUTA		126.640	33,88%	135.637	34,80%
Gastos de administración		(62.677)	-16,77%	(57.489)	-14,75%
Provisiones, amortización y depreciación		(26.930)	-7,20%	(29.221)	-7,50%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	18	(89.607)	-23,97%	(86.710)	-22,25%
EXCEDENTE OPERACIONAL		37.033	9,91%	48.927	12,55%
(+) Ingresos no operacionales					
Financieros		28.112	7,52%	32.921	8,45%
Ajuste ejercicios anteriores		3.267	0,87%	11.930	3,06%
Extraordinarios		22.279	5,96%	9.355	2,40%
TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES	20	53.658	14,35%	54.206	13,91%
GASTOS NO OPERACIONALES					
Gastos financieros		(4.840)	-1,29%	(5.087)	-1,31%
Ajuste ejercicios anteriores		(642)	-0,17%	(1.623)	-0,42%
Extraordinarios		(923)	-0,25%	(6.898)	-1,77%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	19	(6.405)	-1,71%	(13.608)	-3,49%
EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTOS		84.286	22,55%	89.525	22,97%
IMPUESTO DE RENTA	14	(27.549)	-7,37%	(24.350)	-6,25%
EXCEDENTE NETO		56.737	15,18%	65.175	16,72%

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.


BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente
(Ver certificación adjunta)


RODRIGO VANEGAS GIRALDO
Contador
T.P. 29372-T
(Ver certificación adjunta)


JOSE ANTONIO PATERNOSTRO BARROS
Revisor Fiscal T.P. No 25063
En representación de MGI Páez Asociados Registro No 25
(Ver informe adjunto)

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO (Cifras expresadas en millones de pesos colombianos)

DESCRIPCIÓN	2009	AUMENTO	DISMINUCIÓN	2008
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	14.362	0	0	14.362
CAPITAL AUTORIZADO	14.491	0	0	14.491
CAPITAL POR SUSCRIBIR (DB)	(129)	0	0	(129)
PRIMA EN COLOCACIÓN DE ACCIONES	246.638	0	0	246.638
RESERVAS	50.165	8.404	0	41.761
RESERVAS DE LEY	7.181	161	0	7.020
RESERVAS ESTATUTARIAS	38.899	8.243	0	30.656
RESERVAS OCASIONALES	4.085	0	0	4.085
PÉRDIDA O DÉFICIT ACUMULADA	(80.615)	0	0	(80.615)
UTILIDAD O EXCEDENTE DEL EJERCICIO	56.737	0	8.438	65.175
SUPERATIV EN ESPECIE	713	0	0	713
SUPERAVIT POR VALORIZACIÓN	516.980	0	153	517.067
INV EN EMP. IND. Y COMERC. DEL ESTADO SO	3.513	604	0	2.909
TERRENOS	30.257	0	0	30.257
EDIFICACIONES	61.406	0	85	61.491
PLANTAS, DUCTOS Y TÚNELES	302.002	2.211	0	299.791
REDES, LÍNEAS Y CABLES	107.139	0	2.766	109.905
MUEBLES ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	250	0	11	261
EQUIPOS DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACIÓN	10.501	0	40	10.541
EQUIPOS DE TRANSPORTE, TRACCIÓN Y ELEVAC	1.907	0	0	1.907
EQUIPO DE COMEDOR, COCINA Y DESPENSA	5	0	0	5
REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	111.953	0	0	111.953
CAPITAL	12.377	0	0	12.377
RESERVAS	72.794	0	0	72.794
DONACIONES	2.109	0	0	2.109
UTILIDAD O PÉRDIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	24.673	0	0	24.673
EFFECTO DEL SANEAMIENTO CONTABLE	0	0	0	0
EFFECTO POR LA APLICACIÓN DEL RÉGIMEN DE CONTABLE	381	8	0	373
TOTAL PATRIMONIO	917.314	11.227	11.340	917.427


BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente
(Ver certificación adjunta)


RODRIGO VANEGAS GIRALDO
Contador
T.P. 29372-T
(Ver certificación adjunta)


JOSE ANTONIO PATEROSTRO BARROS
Revisor Fiscal T.P. No 25063
En representación de MGI Páez Asociados Registro No 25
(Ver informe adjunto)

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. ESTADO FLUJO DE EFECTIVO (Cifras expresadas en millones de pesos colombianos)

	Año terminado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Utilidad de ejercicio	56.737	65.175
Más (Menos) partidas que afectan la generación de recursos en efectivo:		
Provisión deudores, neto de castigos	14.757	12.234
(Recuperación) provisión de inventarios	136	185
(Recuperación) provisión de inversiones	65	19
Pérdida en la aplicación del método de participación	0	51
Amortización de otros diferidos		
intangible del PPA	0	0
amortizaciones	13.038	11.455
Depreciación de propiedades, planta y equipo	23.305	21.231
Impuesto diferido	5.436	3.885
Retiro de activos fijos	2.661	-2.860
Recuperación provisión para pensiones de jubilación	1.650	-1.060
Disminución patrimonial por aplicación del regimen contable	383	373
TOTAL DE RECURSOS GENERADOS EN EL EJERCICIO	118.168	110.688
CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS		
Aumento en los saldos de deudores	-5.802	-13.429
aumento intangibles derechos	-3.517	
Aumento en inventarios	-151	-4.847
(Disminución) aumento en cuentas por pagar	6.639	7.216
Aumento de pasivos estimados	8.319	602
(Disminución) aumento en pasivos laborales	673	-988
Aumento en impuestos gravámenes y tasas	349	-2.673
aumento en propiedad planta y equipo	-37.483	-1.158
aumento en impuesto diferido	-5.436	
FLUJO DE EFECTIVO UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	81.759	-95.411
Adiciones de propiedad, planta y equipo	30.215	13.698
Aumento de diferidos	2.237	-127
Pagos del PPA	-20.254	-16.190
Retiro de inversiones	-62.786	-39.769
Amortización de intangibles	2.849	-8.639
pago de contribuciones	-1.780	-619
FLUJO DE EFECTIVO GENERADO (UTILIZADO) EN ACTIVIDAD DE INVERSIÓN	-49.519	-51.646
FLUJO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN		
Cancelación de obligaciones financieras	-191	-823
Pago de dividendos	-56.260	-70.245
FLUJO DE EFECTIVO (UTILIZADO EN) PROVISTO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	-56.451	-71.068
Variaciones en los saldos de efectivo y equivalentes de efectivo	-24.211	-27.303
Saldo de efectivo y equivalentes de efectivo año anterior	195.352	222.655
Saldo de efectivo y equivalentes al final de año	171.141	195.352

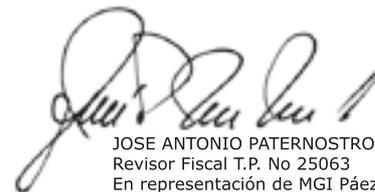
Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.



BRUNO SEIDEL ARANGO
Gerente
(Ver certificación adjunta)



RODRIGO VANEGAS GIRALDO
Contador
T.P. 29372-T
(Ver certificación adjunta)



JOSE ANTONIO PATERNOSTRO BARROS
Revisor Fiscal T.P. No 25063
En representación de MGI Páez Asociados Registro No 25
(Ver informe adjunto)





Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

**CENTRAL HIDROELÉCTRICA
DE CALDAS S. A. E.S.P.**



**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
31 DE DICIEMBRE DE 2009 Y 2008**
Cifras expresadas en millones de pesos colombianos

Manizales, Enero de 2010

1. Entidad reportante

La Central Hidroeléctrica de Caldas S.A. E. S. P. fue fundada en febrero de 1944 como sociedad limitada, transformada en anónima en junio de 1963 y reformados totalmente sus estatutos en septiembre de 1973; la última reforma parcial de estatutos se hizo el 23 de abril de 1996 y en junio 10 de 1996 se efectuó una reforma total de estatutos, en virtud de la cual la sociedad girará bajo la razón social de CENTRAL HIDRO-ELECTRICA DE CALDAS S.A. E. S. P. CHEC, y para todos los efectos podrá utilizar la sigla "CHEC S. A. E. S. P".

Es una sociedad anónima comercial de nacionalidad colombiana, del orden nacional, clasificada como Empresa de Servicios Públicos Mixta, con autonomía administrativa, patrimonial y presupuestal, sometida al régimen general aplicable a las empresas de servicios públicos y a las normas especiales que rigen las empresas del sector eléctrico. De conformidad con su constitución la duración de la sociedad será indefinida.

La sociedad tiene por objeto la prestación de servicios públicos esenciales de energía, principalmente la explotación de plantas generadoras de energía eléctrica, líneas de transmisión y subtransmisión, redes de distribución. La compra, venta y distribución de energía eléctrica; la construcción o adquisición de centrales generadoras de energía eléctrica, subestaciones, líneas de transmisión, redes de distribución y en general, toda clase de instalaciones relacionadas con la producción, compra y venta de energía eléctrica; comercializar, importar, transportar, distribuir y vender energía eléctrica.

2. Resumen de las principales políticas y prácticas contables

Para los registros contables y preparación de sus estados financieros, la Compañía observa principios de contabilidad

generalmente aceptados en Colombia, aplicando el marco conceptual de la contabilidad pública y la normatividad e instructivos emanados de la Contaduría General de la Nación, lo mismo que las normas aplicables para instituciones vigiladas por la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, y en lo no previsto en ellas observa otras disposiciones legales.

Para el reconocimiento patrimonial de los hechos financieros, económicos y sociales se aplicó la base de causación y para el reconocimiento de la ejecución presupuestal se utilizó la base de caja en los ingresos y el compromiso en los gastos.

A continuación se describe las principales políticas y prácticas que la empresa ha adoptado en concordancia con lo anterior:

Efectivo

Se agrupan las cuentas representativas de los recursos de liquidez inmediata y disponible para el desarrollo del objeto social. Igualmente se considera como equivalentes de efectivo las inversiones con un plazo máximo de 90 días.

Inversiones

Inversiones de renta fija: Se incluyen las cuentas representativas de los fondos colocados en títulos valores, en moneda nacional y con la finalidad de obtener un rendimiento financiero.

Inversiones de renta variable: Representa el valor invertido en títulos cuya rentabilidad está determinada en función de participación. Las inversiones de renta variable representan el valor invertido en títulos de rentabilidad, determinada en función de la participación y se registran al costo de adquisición adicionado en la prima de adquisición y los ajustes por inflación hasta el 31 de diciembre de 2001. Dichas inversiones han sido ajustadas de conformidad con la valorización o desvalorización reportada por la entidad; excepto la de GESA S. A. E. S. P. que se realizó por el

método de participación hasta noviembre, mes en el cual se efectuó la fusión de la misma.

Inversiones patrimoniales de no controlantes: Se valorizan por el método del costo; que consiste en comparar el costo de la inversión ajustado por inflación (desde 1992 hasta el 31 de diciembre de 2001) con el valor de realización, entendido el valor de realización como la cotización en bolsa para aquellas inversiones de alta o media bursatilidad o el valor intrínseco cuando se clasifican las inversiones como de baja, mínima o sin ninguna cotización.

Cuando el valor intrínseco sea superior al costo ajustado, se constituye una valorización. En caso contrario, deberá disminuirse la valorización constituida hasta agotarlos y más allá de este valor, se registrarán desvalorizaciones como una provisión.

Inversiones patrimoniales de controlantes: Las inversiones patrimoniales que permiten ejercer control o influencia importante en las decisiones financieras y operativas del respectivo ente emisor, independientemente de su grado de bursatilidad, deben valorarse por el método de participación patrimonial. Este método supone que la entidad controlante tiene el poder de disponer de los resultados de la controlada en el período siguiente y no tiene la intención de enajenar la inversión en el futuro inmediato; por su parte, no existe sobre la entidad controlada, restricción alguna para la distribución de sus resultados.

El método de participación patrimonial consiste en actualizar el costo de la inversión, con base en las variaciones patrimoniales de la entidad subordinada o controlada, con posterioridad a su adquisición, en la proporción de la participación del ente inversor.

Una vez registrado el método de participación, si el valor de mercado de la inversión es menor que el valor en libros, se registra una provisión con cargo a resultados. Cualquier exceso del valor de mercado sobre el valor en libros de la inversión al cierre del ejercicio es contabilizado separadamente como valorizaciones de

activos, con abono a la cuenta patrimonial de superávit por valorizaciones.

Deudores

Agrupar las cuentas que representan derechos ciertos a favor de la Empresa, originados en el desarrollo de su función administrativa o cometido estatal y de otras actividades que generan derechos, así como la financiación de los mismos, cuando éstos han sido debidamente causados. Adicionalmente la cuenta mayor incluye la provisión para cubrir el riesgo de probabilidad de recuperación de las cuentas vencidas a más de 180 días, por concepto de energía y de forma parcial para otros conceptos, en función de su cobrabilidad y prescripción.

Inventarios

Los inventarios comprenden principalmente repuestos, materiales y equipos para la construcción y el mantenimiento de las redes y plantas, los cuales han sido valorados al costo promedio ponderado. Los bienes muebles en bodega comprenden todos los activos fijos para la prestación de servicio y valorados al costo histórico y registrando en dicha cuenta las entregas y retiros de elementos del servicio.

La provisión para protección, se determina con base en las posibilidades de pérdida de valor, de conformidad con el estado de dichos inventarios, rotación y obsolescencia, según inventario físico efectuado el 31 de diciembre del 2009 y 2008.

Propiedades, plantas y equipo

- ◆ La propiedad, planta y equipo se contabiliza al costo, el cual está compuesto por:
- ◆ Los costos incurridos durante su construcción, incluyendo los gastos financieros por la deuda a largo plazo hasta el monto de su activación.

- ◆ El costo de los bienes adquiridos, según las facturas de los proveedores.
- ◆ El valor en moneda extranjera, convertido a la tasa de cambio vigente en la fecha de presentación de la factura del proveedor extranjero.
- ◆ El valor de los ajustes integrales por inflación hasta el 31 de diciembre de 2001.
- ◆ La depreciación se calcula por el método de línea recta, según la vida útil probable definida por el Plan General de la Contabilidad Pública.
- ◆ Las adiciones al activo se deprecian a partir del mes siguiente de su registro.
- ◆ Las construcciones en proceso comprenden aquellas obras que no se han activado por encontrarse en proceso de construcción.

Cargos diferidos

Las investigaciones y estudios representan la acumulación de todos aquellos costos incurridos para determinar la factibilidad de ejecutar nuevos proyectos. Si éste es viable, los costos son transferidos a "obras en construcción"; en el caso contrario con cargo al estado de actividad financiera, económica y social en el año o fecha que se determine, mediante estudios técnicos, que el proyecto no es viable.

Valorizaciones

De conformidad con normas legales, el valor comercial de las propiedades, planta y equipo, poseídos al final del período, se reconoce sobre bases técnicas apropiadas.

Las valorizaciones de activos, que forman parte del patrimonio, incluyen:

Excesos del valor comercial de las propiedades, planta y equipo, según avalúos técnicos practicados en 2008, sobre la base de su valor de reposición y demérito.

Excesos y defectos del valor intrínseco de las inversiones, al fin del ejercicio, sobre su costo neto ajustado por inflación.

Cuando el valor neto en libros de los activos, objeto de avalúos, supera estos valores, se contabiliza la respectiva provisión con cargo a resultados del período.

Obligaciones financieras

Representa el valor de las obligaciones financieras contraídas por la Empresa como resultado de la obtención de recursos financieros para el desarrollo de las diferentes inversiones, las cuales deben ser reembolsadas de acuerdo a los pactos contractuales.

Obligaciones laborales

Son cuentas representativas de las obligaciones con funcionarios de la Empresa, originadas en virtud de normas legales y la convención colectiva vigente.

La porción corriente se determina tomando como base los pagos presupuestados para la vigencia del 2009.

Cálculo actuarial por jubilación

El valor del pasivo por pensiones de jubilación se determina con base en un cálculo actuarial al 31 de diciembre de cada año.

La porción corriente del valor del cálculo actuarial se determina tomando como base la amortización efectuada en el año 2009.

Depósitos recibidos

Representan los valores recibidos de terceros, con el fin de ejecutar estudios de factibilidad de nuevos proyectos o para construir nuevas obras. Cuando las obras resultantes de dichos estudios son concluidas, éstas pasan a ser propiedad de la CHEC S. A. E.S.P.

Pasivos contingentes

Ciertas condiciones contingentes pueden existir a la fecha que los estados financieros son emitidos, las cuales pueden resultar en una pérdida para la Empresa pero las cuales únicamente serán resueltas en el futuro cuando uno o más hechos sucedan o puedan ocurrir. Tales contingencias son estimadas por la gerencia y sus asesores legales. La estimación de las contingencias de pérdidas necesariamente envuelve un ejercicio de juicio y es materia de opinión. En la estimación de contingencia de pérdida en procesos legales que están pendientes contra la Empresa, los asesores legales evalúan, entre otros aspectos, los méritos de los reclamos, la jurisprudencia de los tribunales al respecto y el estado actual de los procesos.

Si la evaluación de la contingencia indica que es probable que una pérdida material ha ocurrido y el monto del pasivo puede ser estimado entonces es registrado en los estados financieros. Si la evaluación indica que una pérdida potencial no es probable pero es incierto el resultado o es probable pero no puede ser estimado el monto de la pérdida, entonces la naturaleza de la contingencia es revelada en nota a los estados financieros con una estimación del rango probable de pérdida. Contingencias de pérdida estimadas como remotas generalmente no son reveladas.

Diferencia en cambio

Las operaciones y saldos en moneda extranjera se convierten a pesos colombianos a la tasa representativa del mercado, tomando como base el dólar de los Estados Unidos de América.

Las diferencias en cambio originadas en los ajustes de los activos y pasivos en moneda extranjera se registran como un mayor o menor valor de los mismos contra un gasto o ingreso en la cuenta de diferencia en cambio. Las cuentas en dólares fueron convertidas a pesos colombianos a las tasas de \$2,044.23 (2008 - \$2,243.59) por cada dólar, respectivamente.

Ingresos por venta de energía

Para la contabilización de los ingresos por venta de energía se tiene presente el período facturado. Los valores son determinados mediante la diferencia de lecturas de los medidores de energía, para los usuarios del área de cobertura del sistema CHEC S. A. E.S.P.

Al fin de cada mes se estima el valor de "la energía consumida por facturar" y se registra como ingresos del período respectivo contra cuentas por cobrar a usuarios.

Ajustes a utilidades y pérdidas de años anteriores

Se registra en esta cuenta aquellas transacciones que por alguna razón afectan los resultados de los ejercicios anteriores.

Clasificación de activos y pasivos

Los activos y pasivos se clasifican según el uso a que se destinan o según su grado de realización, exigibilidad o liquidación, en términos de tiempos y valores. Se consideran activos y pasivos corrientes valores realizables o exigibles, respectivamente, en un plazo no mayor a un año.

Estimaciones contables

Para la preparación de los estados financieros, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados, la Administración hace estimaciones que afectan los montos de los activos, pasivos, ingresos, costos y gastos reportados durante cada período y el resultado final puede diferir de estas estimaciones.

Reclasificaciones

Con el fin de presentar las cifras de ambos períodos de forma que se propicie su comparabilidad, es posible que se haya requerido hacer algunas reclasificaciones, en la presentación de las cifras del período anterior.

Concepto de materialidad

El reconocimiento y presentación de los hechos económicos se hace de acuerdo con su importancia relativa.

Un hecho económico es material cuando por su naturaleza o cuantía, su conocimiento o desconocimiento, teniendo en cuenta las circunstancias, puede alterar significativamente las decisiones económicas de los usuarios de la información. Al preparar los estados contables, incluidas sus notas, la importancia relativa para propósitos de presentación, se determinó sobre una base del 5% aplicada al activo corriente y no corriente, al pasivo corriente y no corriente, al patrimonio, a los resultados del ejercicio, y a cada cuenta a nivel de mayor general individualmente considerada.

Sanearamiento contable

En cumplimiento de las disposiciones contenidas en la Ley 716 de 2001, Ley 901 de 2004, Ley 998 de 2005, Sentencia C-457 del 2006 (Honorable Corte Constitucional) y Resolución 381 de 2006 de la Contaduría General de la Nación, la Compañía adelantó actividades tendientes a sanear los estados financieros, en concordancia en la metodología prevista en la Ley y sus decretos reglamentarios y conforme a la guía práctica expedida por la Contaduría General de la Nación.

Impuesto sobre la renta

El impuesto sobre la renta por pagar se determina con base en estimaciones. La provisión para impuesto sobre la renta llevado a resultados incluye el impuesto sobre la renta gravable del ejercicio.

Reconocimiento de ingresos, costos y gastos

Los ingresos provenientes de ventas se reconocen durante el período contractual o cuando se prestan los servicios. Los costos y gastos se registran con base en causación.

Utilidad neta por acción

La utilidad neta por acción se calcula sobre el promedio del número de acciones en circulación, las cuales ascendían a -14,361.622 al 31 de diciembre del 2009 y (2008-14.361.622).

Cuentas de orden

Se registra bajo cuentas de orden los compromisos pendientes de formalizar y los derechos o responsabilidades contingentes, tales como los créditos a favor no utilizados y las diferencias existentes entre las cuentas de naturaleza débito y crédito, según la contabilidad, y las de igual naturaleza utilizadas para propósitos de declaraciones tributarias.

3. Transacciones en moneda extranjera

Las normas básicas existentes en Colombia permiten la libre negociación de divisas extranjeras a través de los bancos y demás instituciones financieras a tasas libres de cambio. No obstante, la mayoría de las transacciones en moneda extranjera requieren el cumplimiento de ciertos requisitos legales, los cuales se cumplen a cabalidad.

Las operaciones y saldos en moneda extranjera se convierten a la tasa de cambio representativa del mercado, certificada por la Superintendencia Financiera, la cual fue utilizada para la preparación de los estados financieros al 31 de diciembre del 2009 y 2008. La tasa de cambio representativa del mercado, al 31 de diciembre del 2009 en pesos colombianos, fue de \$2,044.23 (2008 - \$2,243.59) por US\$1.

La Empresa tenía los siguientes activos en moneda extranjera, contabilizados por su equivalente en millones de pesos al 31 de diciembre:

	2009		2008	
	US\$	EQUIVALENTE EN MILLONES DE PESOS	US\$	EQUIVALENTE EN MILLONES DE PESOS
Cuentas corrientes	360.275	736	590.977	1.326
Inversiones en Admon de Liquidez	0	0	0	0
Total Activo	360.275	736	590.977	1.326
Obligaciones financieras	-67.769	138	-110.907	-248
Total Pasivo	-67.769	138	-110.907	-248
Posición neta activa	292.506	874	480.070	1.078

4. Disponible e inversiones

4.1. Efectivo

El efectivo, al 31 de diciembre, estaba conformado por:

	2009	2008
Caja	93	78
Bancos	39.751	40.190
Total	39.844	40.268

Partidas conciliatorias en libros: A diciembre 31 de 2009 es de \$1.747 millones de los cuales en el mes de enero 2010 fueron identificadas y registradas contablemente.

4.2. Inversiones

Las inversiones, al 31 de diciembre, comprendían:

	2009	2008
Inversión de renta fija (4.2.1)	59,604	102,890
Inversiones de renta variable - Derechos en fondos de valores (4.2.2)	71,693	52,194
Inversión permanente (4.2.3)	3,544	3,341
Inversiones en derivados (4.2.4)	0	93
Total inversiones	134,841	158,518
Provisión de inversiones (4.2.3)	-78	-13
Neto	134,763	158,505
Menos parte corriente	70,487	117,912
Inversiones parte no corriente (neto de provisión)	64,276	40,593

4.2.1. Inversiones de renta fija

Las inversiones de renta fija, al 31 de diciembre comprendían:

	2009	2008
CDT	24.064	48.791
TIPS – TCC	1.854	3.072
Bonos, TES	25.668	37.599
Otros	3.737	1.857
Admon Portafolio de Terceros APT	4.281	11.571
Total Inversiones Renta Fija	59.604	102.890

4.2.2 Inversiones de renta variable

Las inversiones de renta variable al 31 de diciembre comprendían:

Entidad	2009	2008
Fondos de inversión		
Suvalor	3.754	5.264
Fideicomiso Termodorada (1)	2.587	4.049
Fiduciaria del Valle	25	2.013
Fiducolombia	30	354
Fidubogotá	124	123
Alianza Fiduciaria	2	1.986
Rentacafé	178	19
Patrimonio Autónomo (2)	52.085	37.265
Correval Fonval	4.945	1.121
Sumar Fiduciaria	17	
Corredores Asociados	24	
Fiduciaria Skandía	241	
Ultra Valores	7.681	
Total fondos de inversión	71.693	52.194

(1) Corresponde a giros que hace la Empresa con destino a FIDUCAFE para atender los pagos del PPA a Termodorada.

(2) Constitución de un patrimonio autónomo pensional, para administrar el cálculo actuarial del Pasivo Pensional de la Empresa.

4.2.3. Inversiones permanentes

Las inversiones permanentes, al 31 de diciembre, comprendían:

Entidad	2009	2008
Isagen S.A. E.S.P.	3.098	3.098
Sociedad Hotelera de Caldas	21	21
Electrificadora del Caribe	67	67
Gensa	14	14
Electrificadora Pescadero - Ituango (*)	344	141
Total inversiones permanentes	3.544	3.341

4.2.3.1 Provisión para protección de inversiones

Las provisiones de inversiones patrimoniales, al 31 de diciembre, correspondían a:

Entidad	2009	2008
Gensa	-5	-5
Electrificadora del Caribe	-7	-7
Hidroeléctrica Pescadero Ituango	-66	-1
Total	-78	-13

4.2.4 Inversiones en derivados

Corresponde a las operaciones de inversiones con derivados por un valor de \$0 (2008 \$93)

5. Deudores

Al 31 de diciembre el saldo de deudores comprendía:

Descripción	2009	2008
Servicios de energía	26.653	22.121
Energía consumida por facturar (1)	23.469	23.354
Otros servicios de energía	19.729	39.679
Total servicios de energía	69.851	85.154
Anticipos y avances (2)	3.105	3.587
Depósitos entregados (3)	642	663
Recursos entregados en administración (4)	1.361	1.372
Deudores varios (5)	32.243	22.507
Anticipos de impuestos y contribuciones	14.415	11.851
Deudas de difícil cobro serv. P.	44.562	33.741
Subtotal	166.179	158.875
Provisión deudores (6)	52.361	-39.255
Total deudores neto	113.818	119.620
Porción corriente	66.590	85.022
Porción no corriente	47.228	34.598

(1) Energía consumida por facturar

Este valor incluye la estimación técnica de energía consumida no facturada al 31 de diciembre del 2009, la cual se registró contra la cuenta de ingreso por ventas de energía.

Esta cuenta es la causación de los ingresos no percibidos efectivamente, pero que son parte de la actividad operacional del período contable 2009.

(2) Anticipos y avances

La variación corresponde básicamente a anticipos otorgados en el 2009 por contratos a empresas como: MPC, ECOPETROL, XM, Hidráulica y Neumática, Servicios Electrónicos, Suministros y Proyectos Eléctricos Ltda., para la ejecución de labores en remodelación de redes y administración delegada.

Anticipo financiero para XM Expertos en Mercados, como requisito exigido por el MEM - Mercado de Energía Mayorista.

(3) Depósitos entregados

Al 31 de diciembre el saldo de depósitos entregados comprendía:

	2009	2008
Convenio XM Expertos – ISA	44	66
Depósito Judicial Municipio de Santa Rosa (a)	506	506
Termoeléctricas	91	91
	641	663

(a) Depósito judicial solicitado por el Municipio de Santa Rosa como parte de la reclamación en relación con el impuesto de Industria y Comercio.

(4) Recursos entregados en administración

Valores depositados por el Municipio de Manizales e Invama en una fiducia correspondientes a la facturación de energía de la Autopista del Café y el tramo de la Panamericana, los cuales son administrados por ésta mientras se dirime la demanda instaurada por la Compañía en lo relacionada al pago de energía por parte del Municipio de Manizales.

(5) Deudores varios

Incluye la cuenta por cobrar a la Aseguradora Royal Sun Alliance por concepto de indemnización Lucro Cesante Planta Insula - \$7.539 millones (2008 - \$6.678 millones).

(6) Provisión de deudores de energía

Se tomó el 100 % sobre la cartera vencida de más de un año y el 50% de la cartera entre 180 y 360 días. Adicionalmente se incorporaron criterios de cobrabilidad y prescripción para algunas cuentas producto del análisis y revisión realizada de manera individual por la Administración de la Compañía.

	2009	2008
Saldos vencidos entre 180 y 360 días	3,574	2,787
Saldos vencidos superiores a 360 días	40,674	36,074
Provisión de Insula	314	
Procesos concursales	314	394
Saldos corrientes	7,799	0
Total provisión	59,735	39,255

6. Inventarios

Los inventarios al 31 de diciembre, comprendían:

	2009	2008
Elementos y accesorios de energía	17.702	19.747
Productos en proceso	164	101
Inventarios en poder de terceros	176	321
Inventarios en Tránsito	4.005	1.863
Total inventarios	22.047	22.032
Provisión de inventarios	-154	-290
Neto	21.893	21.742

Los inventarios se provisionan teniendo en cuenta criterios de estado, rotación, obsolescencia, posibilidades de utilización y con base en la observación física de las existencias. Por lo anterior, se determina que los inventarios de baja rotación y correspondientes a materiales especializados para subestaciones

y plantas de generación se encuentran provisionados de manera suficiente.

Los inventarios en poder de terceros corresponden al programa del Proyecto Remodelación de Redes.

Los inventarios en Tránsito corresponden a todas las facturas recibidas en el Almacén general por efecto de cierre contable, e ingresado el material en el mes de enero del 2010.

7. Propiedades, planta y equipo

Las propiedades, planta y equipo al 31 de diciembre comprendían:

	2009	2008
No depreciable		
Construcciones en curso	45.523	19.308
Bienes muebles en bodega	9.121	8.538
Terrenos	3.157	2.557
Total no depreciable	61.801	30.403
Ductos, plantas y redes	202.265	197.395
Redes, líneas y cables	164.522	156.095
Equipo de cómputo y comunicación	42.223	40.372
Construcciones y edificaciones	14.353	7.279
Equipo de oficina	6.117	5.266
Maquinaria y equipo	7.648	6.755
Flota y equipo de transporte	3.802	2.513
Equipo médico y científico	942	912
Equipo de comedor	306	85
Semovientes	2	2
Total depreciable	442.180	416.674
Subtotal propiedad, planta y equipo	-503981	447.077
Depreciación y amortización	-302.188	-281.807
Provisión protección de propiedades, planta y equipo	-256	-282
Depreciación diferida	56.504	55.570
Total propiedad, planta y equipo, neto	-258.041	220.558

Avalúo técnico

Para el período contable 2008, la Empresa realizó los avalúos técnicos de la propiedad, planta y equipo. En la ejecución de dicha actividad se tuvieron en cuenta los inventarios físicos existentes con sus respectivas valoraciones a costos de reposición y de realización como conjunto de activos.

Metodología aplicada para la determinación de las depreciaciones, amortizaciones, agotamiento y periodos de vida útil de los bienes utilizados

Depreciación: Las políticas de tipo contable utilizadas en la empresa, son las estipuladas por la Contaduría General de la Nación; en lo referente a las vidas útiles y el método de depreciación usado es el de línea recta. La depreciación se aplica para los elementos que están en servicio y no en bodega, sean éstos nuevos o usados.

8. Otros activos

El saldo de otros activos al 31 de diciembre comprendía:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Estudios y proyectos (1)	1,694	1,285
Seguros	2,712	2,192
Otros cargos diferidos (2)	4.837	2,655
Bienes entregados a terceros	73	73
Amortización de bienes	-73	-73
Prima en compra de opciones	0	348
Otros	0	6
Total diferidos	9,243	6,486
Derechos (3)	13,038	15,887
Total otros activos	22,281	22,373

(1) Corresponde a proyectos de microcentrales que está desarrollando el área de gestión ambiental y el departamento de producción.

(2) Comprende básicamente \$5.167 millones del impuesto diferido débito calculado sobre las diferencias temporales.

(3) Este valor está conformado básicamente por: Los derechos asociados al contrato de Termodorada por el PPA. Efectuados los análisis correspondientes por parte de los asesores y la oficina de impuestos se determinó y aprobó por parte de la Junta directiva de la Empresa, comenzar a amortizar a partir del año 2008 el activo diferido de termodorada por un valor de \$ 3.517 millones, en cuanto los pagos realizados por generación de energía durante la vigencia del contrato y la explotación de la unidad de generación a partir del año 2012. Véase nota No18

9. Valorizaciones

El saldo de valorizaciones al 31 de diciembre, comprendía:

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
Inversiones permanentes	3.513	2.909
Propiedad, planta y equipo	513.466	514.158
Total valorizaciones	516.979	517.067

10. Obligaciones financieras

Al 31 de diciembre las obligaciones financieras comprenden principalmente préstamos obtenidos para financiar proyectos de ensanche, programados a través de las líneas de crédito BID, IPSE.

En el año 2009 la disminución en las obligaciones financieras obedece a pagos al sector financiero por \$177 (2008 \$1.192).

Adicionalmente se cancelaron intereses corrientes por valor de \$65 (2008 \$42).

Al 31 de diciembre las obligaciones comprendían:

	2009	2008
Obligaciones financieras - Pagarés IPSE	863	943
Total moneda nacional	863	943
En moneda extranjera	138	249
Total obligaciones financieras	1.001	1.192
Porción corriente	178	178
Porción no corriente	823	1.014

Al 31 de diciembre del 2009, la porción no corriente de las obligaciones financieras tiene los siguientes vencimientos:

2010	249
2011	194
2012 y siguientes	848
	1.291

Los anteriores valores incluyen capital más interés con base en lo pactado en los pagarés.

11. Cuentas por pagar

Al 31 de diciembre corresponde a las obligaciones con proveedores de bienes y servicios, contraídas para el cumplimiento del objeto social.

	2009	2008
Proveedores nacionales (1)	29.822	35.272
Acreedores	12.897	13.883
Impuestos, contribuciones y tasas	57	407
Avances y anticipos recibidos	324	55
Intereses por pagar	38	43
Otras cuentas por pagar	23	141
Total cuentas por pagar	43.161	49.801

(1) Las cuentas por pagar a proveedores nacionales se conforman como sigue:

	2009	2008
Compra en bolsa a largo plazo	18.682	26.711
Compra de bienes y servicios	10.617	8.140
Uso de líneas y redes	515	320
Aporte Fondo de Energía Social FOES	8	101
Total proveedores nacionales	29.822	35.272

12. Obligaciones laborales

Al 31 de diciembre las obligaciones laborales comprendían:

	2,009	2,008
Cesantías consolidadas	3,665	3,069
Pensiones por pagar	1,146	580
Vacaciones y prima de vacaciones	897	1,283
Intereses sobre las cesantías	435	411
Prima de antigüedad	374	331
Nómina por pagar	64	234
Total cuentas por pagar	6,581	5,908
Porción corriente	2,916	2,839
Porción no corriente	3,665	3,069

La consolidación de las obligaciones laborales se realizó, de acuerdo a la información recibida de salarios y prestaciones sociales. Al 31 de diciembre del 2009 los empleados de la Compañía estaban discriminados así:

	2,009	2,008
Régimen actual (Ley 50)	716	634
Régimen anterior	153	167
Salario integral	6	5

13. Pasivos estimados y provisiones

	2009	2008
Industria y comercio	3.944	2.477
Contingencia (1)	2.960	2.417
Prestaciones sociales	140	48
Pensiones de jubilación (2)	84.447	82.797
Total pasivos estimados	91.491	87.739
Porción corriente	7.044	4.942
Porción no corriente	84.447	82.797

(1) Corresponde a la provisión estimada por la Compañía por concepto de las deudas potenciales que deba cubrir por juicios de carácter civil, laboral o por responsabilidad civil extracontractual.

(2) Pensiones de jubilación: El valor de las obligaciones de la Compañía por pensiones de jubilación al 31 de diciembre del 2009, ha sido determinado con base en el estudio actuarial efectuado por un actuario, el cual incluye el salario promedio, viáticos y otros conceptos prestacionales. Está provisionado y amortizado el 100% por \$84.447 millones.

14. Impuestos, gravámenes y tasas por pagar

La estructura fiscal en Colombia, el marco regulatorio y la pluralidad de operaciones que desarrolla la CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P, hacen que la empresa sea sujeto pasivo de impuestos, tasas y contribuciones del orden nacional y territorial. La siguiente es una síntesis de los tributos más relevantes para la empresa:

- ◆ **Impuesto de renta.** La empresa está sujeta al impuesto sobre la renta a una tarifa del 33% sobre la renta líquida.
- ◆ **Impuesto al patrimonio.** El impuesto al patrimonio se liquida sobre el patrimonio líquido a enero 1 de 2007 a la tarifa del 0.3%; se excluye del impuesto entre otros, el valor patrimonial neto de las inversiones en sociedades nacionales.
- ◆ **Impuesto sobre las ventas.** La CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.SP es responsable de este impuesto por los bienes y servicios gravados que comercializa.
- ◆ **Otros impuestos.** La CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.SP es contribuyente y agente retenedor de los impuestos de timbre nacional, industria y comer-

cio y avisos y tableros.

Otras obligaciones tributarias:

La CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P es responsable de los siguientes tributos:

- ◆ Impuesto predial
- ◆ Transferencias Ley 99 de 1993. Para la liquidación de los aportes establecidos en el artículo 45 de la Ley 99 de 1993, se calcula el 6% de la generación bruta para proyectos hidráulicos y 4% para proyectos térmicos y se multiplica por la tarifa establecida en la Resolución CREG 060/95 (\$20.93/Kwh)m ajustada con el Índice de Precios al Productor (IPP).
- ◆ Contribución FAZNI -Fondo de Apoyo Financiero para la Energización de las Zonas No Interconectadas-. Creado según el artículo 81 de la Ley 633 de 2000. Por cada kilovatio-hora despachado en la Bolsa de Energía Mayorista, el Administrador de Intercambios Comerciales, ASIC, cobra un peso (\$1,00) a los agentes generadores de energía. La Comisión de Regulación de Energía y Gas, en Resolución No.102 de diciembre de 2006, hizo ajustes en cumplimiento del artículo 1 de la Ley 1099 de 2006, la cual prorrogó la vigencia de esta contribución hasta el 31 de diciembre de 2014, actualizándose el peso (\$1,00) nuevamente a partir del 1 de enero de 2007 con el índice de precios al productor, IPP, calculado por el Banco de la República.

A su vez, es agente de retención, en las condiciones establecidas por la ley, de los siguientes impuestos:

- ◆ Impuesto sobre la renta
- ◆ Impuesto sobre las ventas
- ◆ Impuesto de timbre
- ◆ Impuesto de industria y comercio



Detalle del saldo de cargos diferidos, al 31 de diciembre del 2009 y 2008:

Concepto		2009	2008
Impuesto diferido	(1)	5.002	2.654

(1) El objetivo del impuesto diferido es reconocer en el período la apropiación del impuesto de renta directamente asociado con los resultados del período y que en el balance se revelen los derechos y obligaciones vinculados con el pago del impuesto de renta, una vez efectuadas las apropiaciones del ejercicio. La contabilización del impuesto diferido débito o crédito originado en las diferencias temporales que impliquen el pago de un mayor o menor impuesto en el año corriente, calculado a tasas actuales y siempre que exista una expectativa razonable de que se generará suficiente renta gravable en los períodos en que tales diferencias se revertan.

Las diferencias temporales se originan en partidas provenientes de transacciones que se registran contablemente en un período distinto al que se hace para fines fiscales, su efecto se traduce en un pago anticipado o una deuda futura igual en la medida en que la tasa de impuestos no cambie.

Bajo las normas contables locales, se aplicó el método del diferido, el cual toma en consideración los ingresos y los gastos que se registran en un período pero que fiscalmente se aplican en un período diferente y pueden generar un mayor o menor impuesto de renta en el año corriente. Se calcula a tasas actuales o a la tasa vigente cuando se reverta, se reconoce por la expectativa razonable de que se generará suficiente renta gravable en períodos siguientes, en los cuales la diferencia se revertirá, se amortiza en los períodos en los cuales se reverten las diferencias temporales que lo originaron.

El impuesto diferido es de naturaleza débito porque significó el pago anticipado de un impuesto en el año corriente, por diferencias temporales entre la utilidad contable y la renta fiscal.

Ver nota relacionada, Nota 41. Impuesto diferido.

Los impuestos adeudados al 31 de diciembre del 2009 y 2008 correspondieron a:

Concepto	2.009	2.008
Impuestos, contribuciones y tasas		
Contribuciones	0	335
industria y comercio	57	72
Predial	0	9
Total impuestos por pagar	57	407

Provision para obligaciones fiscales

En este concepto se incluye la provisión para el impuesto de renta y complementarios y la provisión para el impuesto de industria y comercio. Detalle de la provisión para cubrir obligaciones fiscales al 31 de diciembre del 2009 y 2008:

Concepto	2.009	2.008
Impuesto de renta y complementarios		
Impuesto corriente	24.295	19.728
Menos:		
IVA descontable	-114	0
Retenciones en la fuente y anticipo	-6.315	-3.563
Total impuesto de renta y complementarios	17.866	16.165
Impuesto de industria y comercio	3.944	2.476
Total provisión para obligaciones fiscales	21.810	18.641

Provision del impuesto sobre la renta

El valor total de la provisión del impuesto sobre la renta está compuesto por un valor corriente equivalente a la renta líquida por la tarifa del impuesto, más los impuestos diferidos débitos y créditos, los cuales se originan por las diferencias temporales entre los gastos contables y las deducciones fiscales que se revertirán en el tiempo y los descuentos tributarios. La conciliación entre la utilidad antes de impuestos y la renta

líquida gravable se detalla a continuación:

RENDA LIQUIDA

Concepto	2.009	2.008
Utilidad contable antes de impuestos	84.284	89.529
Más:		
-Depreciación y amortización contable	0	0
-Pérdida método de participación	0	51
-Provisiones no deducibles	964	615
-Impuesto al patrimonio y gravamen movimientos financieros	5.744	5.744
valoración de inversión precios mercado	6.136	13.058
-Gastos años anteriores	670	2.568
interés presuntivo	0	1.116
castigo de cartera no deducible	8.283	6.736
otras partidas	6.266	2.088
Subtotal partidas que suman	28.063	31.976
Menos		
-Depreciación y amortización fiscal	934	27.007
-Dividendos no constitutivos de renta		230
-Deducción activos fijos reales productivos	10.717	4.776
provisiones pago	48	1.694
-Provisión cartera fiscal	0	8.088
valoración inversiones método lineal	6.359	12.497
-Ingresos años anteriores	2.897	2.027
amortización diferidos	1.526	1.526
Indemnización insula	9.064	
-Utilidad valoración inversiones temporales		0
otras partidas	829	610
Subtotal partidas que restan	32.914	58.455
Renta líquida ordinaria	79.433	63.050
renta exenta	5.809	3.265
ganancia ocasional	0	-496
renta líquida gravable	73.624	59.785
Ganancia ocasional		
total renta líquida más ganancia ocasional		
Tarifa de impuestos	33,00%	33,00%
Impuesto corriente	24.269	19.729
Impuesto neto sobre la renta base de la sobretasa	24.269	19.729
Impuesto Diferido Crédito	5.436	3.886
Impuesto Diferido Débito	2.183	735
Provisión Impuesto sobre la renta cargada a resultados	27.549	24.350

La tasa nominal del impuesto sobre la renta fue del 33% (2008 - 33%).

La tasa efectiva del impuesto sobre la renta se calcula como la provisión del impuesto cargado a resultados sobre la utilidad antes de impuestos, situada en un 33% para el año 2009.

Las declaraciones del impuesto sobre la renta de los años gravables 2009 y 2008 se presentaron dentro de los plazos legales. Se solicitó la deducción especial por adquisición de activos productores de renta en ambos períodos, condición que impide acceder al beneficio de auditoría por lo que las declaraciones tendrán inicialmente un período de fiscalización de dos años hasta el 24 de abril del 2010 y 15 de abril de 2011.

La Administración de la Empresa y sus asesores legales estiman que no se presentarán diferencias de importancia por revisiones eventuales. Las declaraciones de renta de los años 2005 y 2006 y anteriores se encuentran en firme. En la actualidad cursan pleitos con la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales por los años gravables 1999 y 2004.

Impuesto al Patrimonio

Con respecto a las declaraciones de impuesto al patrimonio, correspondientes a los años, 2007 y 2008 se encuentran sujetas a revisión por parte de las autoridades fiscales. La Administración de la Empresa y sus asesores tributarios consideran que no se presentarán pasivos adicionales.

Conciliación entre el patrimonio contable y el patrimonio líquido

Las principales partidas que componen la conciliación entre el patrimonio contable y el patrimonio fiscal al 31 de diciembre, son:

PATRIMONIO LIQUIDO		
Concepto	2.009	2.008
Patrimonio contable	917.314	917.083
Más:	129.343	108.630
Ajustes por inflación fiscal a propiedad, planta y equipo e intangibles	82.515	81.669
Ajuste por inflación fiscal a inversiones	936	10
Impuesto diferido crédito	23.775	18.338
Provisión inversiones, inventarios, litigios y demandas	21.952	8.613
Menos:	678.720	636.394
Valorización propiedad planta y equipo	513.467	514.362
Valorización inversiones	3.448	2.688
Ajustes por inflación fiscal a depreciación y amortización acumulada	31.893	62.372
Exceso depreciación fiscal sobre la contable	56.505	55.570
Impuesto diferido débito	5.002	2.655
Exceso fiscal sobre la depreciación	68.405	
Patrimonio líquido	367.774	389.319

Impuesto diferido

El movimiento del impuesto de renta diferido al 31 de diciembre del 2009 y 2008 fue:

Concepto	2.009	2.008
Pasivo estimado por provisión impuesto de renta diferido año anterior	24.295	14.452
Más provisión impuesto sobre la renta diferido del año	5.437	6.156
Menos impuesto diferido débito	-2.183	-2.270
Total impuesto corriente mas diferido	27.549	18.338

15. Capital social, reservas y revalorización del patrimonio

Capital social

Al 31 de diciembre del 2009, el capital estaba conformado por 14,361.622 acciones de valor nominal \$1,000 cada una, las

cuales se encuentran totalmente suscritas y pagadas.

ACCIONISTAS	No. de Acciones en CHEC	Valor Nominal Participación en CHEC	% de Participación en CHEC
EPM Inversiones S.A.	7.992.436	7.992.436.000	55,651346%
EPM	3.509.887	3.509.887.000	24,439350%
Infi-Caldas	1.246.020	1.246.020.000	8,676040%
Fiduciaria de Occidente S.A. Fideicomiso No. 4-1-1491 Acciones Infi-Caldas	512.000	512.000.000	3,565057%
Federación Nacional de Cafeteros	620	620.000	0,004317%
Departamento de Caldas	613.499	613.499.000	4,271795%
Infi-Manizales	401.332	401.332.000	2,794475%
Municipio de la Dorada	27.738	27.738.000	0,193140%
Departamento de Risaralda	16.738	16.738.000	0,116547%
Instituto de Desarrollo Fomento y Promoción del Desarrollo Económico y Social de Pereira "LA PROMOTORA"	9.438	9.438.000	0,065717%
Corporación Regional del Quindío	6.674	6.674.000	0,046471%
Municipio de Samaná	6.246	6.246.000	0,043491%
Municipio de Pensilvania	2.438	2.438.000	0,016976%
Municipio de Aguadas	1.651	1.651.000	0,011496%
Municipio de Anserma	1.481	1.481.000	0,010312%
Municipio de Villamaría	1.490	1.490.000	0,010375%
Municipio de Riosucio	1.360	1.360.000	0,009470%
Municipio de Victoria	1.325	1.325.000	0,009226%
Municipio de Chinchiná	1.259	1.259.000	0,008766%
Municipio de Santa Rosa de Cabal	1.088	1.088.000	0,007576%
Municipio de Risaralda	1.042	1.042.000	0,007255%
Municipio de Marquetalia	944	944.000	0,006573%
Empresa de Energía del Quindío	1.462	1.462.000	0,010180%
Municipio de Aranzazu	764	764.000	0,005320%
Municipio de Marsella	711	711.000	0,004951%
Municipio de Quinchía	692	692.000	0,004818%
Municipio de Pácora	526	526.000	0,003663%
Municipio de Palestina	275	275.000	0,001915%
Municipio de Filadelfia	210	210.000	0,001462%
Municipio de Belalcázar	207	207.000	0,001441%
Municipio de Manizales	69	69.000	0,000480%
Totales	14.361.622	14.361.622.000	100,000000%

Reserva Legal

La Compañía está obligada a apropiar el 10% de sus utilidades netas anuales, hasta que el saldo de la reserva sea equivalente al 50% del capital suscrito. La reserva no es posible distribuirla antes de la liquidación de la Empresa, pero debe utilizarse para absorber o reducir pérdidas.

Reserva para propósitos tributarios

Esta reserva fue constituida para tener derecho a solicitar la depreciación como deducción para efectos fiscales con cuotas iguales o desiguales durante la vida útil del activo fijo (depreciación flexible) y corresponde al 70% del exceso de depreciación registrada para fines tributarios. No es posible distribuirla hasta cuando se revierta el efecto que la ocasionó, es decir cuando sea mayor el valor de la depreciación contable que la depreciación fiscal.

Superávit por donaciones

La Empresa ha registrado los valores recibidos por concepto de donaciones en dinero, a través de convenios, los cuales no generan contraprestación, y corresponden a un incremento patrimonial.

Revalorización del patrimonio

Se ha abonado, hasta el año 2001, a la cuenta de revalorización del patrimonio, con cargo a resultados, los ajustes por inflación de los saldos de las cuentas de patrimonio. De acuerdo con normas vigentes, este saldo sólo podrá distribuirse cuando se capitalice o se liquide la Empresa. Esta disposición representa para los accionistas un ingreso no constitutivo de renta ni de ganancia ocasional.

16. Ingresos de operación

Durante el ejercicio económico terminado al 31 de diciembre, los ingresos de operación fueron originados por los siguientes conceptos:

	2009	2008
Residencial	176,282	162,732
Uso de líneas y redes	44,854	49,799
Comercial	56,458	51,358
Venta a largo plazo	1,266	42,364
Industrial	24,310	29,182
Venta en bolsa	20,980	7,492
Oficial	10,750	8,678
Alumbrado público	12,280	10,583
Venta de gas	5,529	9,637
cargos por capacidad	4,707	4,626
Otros ingresos	2,469	3,150
Provisional	807	520
Servicio de reconexión	1,875	1,263
cargos por SDL	8,197	
lucro cesante insula (1)	0	5,934
Transporte de gas	91	849
Subtotal ventas de energía	370,855	388,167
Venta de mercancías	2,951	1,591
Total venta de servicios	373,806	389,758

La variación en ingresos operacionales obedece principalmente a: La venta a usuario final, por incremento sostenido de la tarifa y en la demanda; por mayor venta y transporte de gas.

(1) A diciembre del año 2009 los ingresos por Lucro Cesante del Siniestro Ínsula se reclasificaron de Ingresos Operacionales a Ingresos no Operacionales (ver nota 20).

17. Costos de ventas

Al 31 de diciembre el costo de ventas comprendía lo siguiente:



	2009	2008
Operación comercial	132,494	150,372
De personal	30,688	27,928
Depreciación, amortización	22,127	21,008
Ordenes, contratos, mantenimiento y reparaciones	11,676	9,792
Servicios	14,738	12,333
Operación y mantenimiento	10,443	11,298
Generales	10,337	7,757
Seguros	4,883	4,218
Honorarios	2,291	1,693
Contribuciones y regalías	2,133	2,693
Otros costos	5,356	5,029
Total	247,166	254,121

La variación en los costos corresponde a disminución en la operación comercial (compra de energía) por cambio de estrategia de operadores externos a internos y menor compra de gas y transporte.

18. Gastos operacionales

Al 31 de diciembre los gastos operativos comprendían lo siguiente:

	2009	2008
Gastos generales	29,932	26,681
Contribuciones imputadas	12,233	11,683
Sueldos y salarios	11,556	10,240
Impuestos, contribuciones y tasas	7,664	7,730
Contribuciones efectivas	990	888
Aportes al ICBF	302	267
Total gastos de administración	62,677	57,489
Provisión para deudores	14,757	12,235
Provisión para obligaciones fiscales	3,759	2,676
Depreciación de propiedades, planta y equipo	1,318	1,220
Provisión para contingencias	928	605
Provisión para protección de inventarios	1,448	934
Amortización de intangibles (2)	4,654	11,317
Provisión para protección de inversiones	65	3
Provisión para protección de PP y Equipo	0	231
Total provisiones, amortizaciones y depreciación	26,930	29,221
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	89,607	86,710

Su incremento se representa básicamente en:

- (1) Amortización a partir del año 2009 del activo diferido de termodorada por un valor de \$ 3.517 millones, en razón a que este activo diferido esta asociado con la futura adquisición de la planta generadora.

19. Gastos no operacionales

Los gastos no operacionales, al 31 de diciembre, se discriminan así:

	2009	2008
Otros gastos financieros	3,245	3,745
Ajuste por diferencia en cambio	961	668
Pérdida por el método de la participación	0	51
Intereses y comisiones	634	623
Total gastos financieros	4,840	5,087
Ajuste de ejercicios anteriores	642	1,623
Gastos extraordinarios (*)	923	6,898
Total gastos no operacionales	6,405	13,608

(*) la disminución corresponde al registro en el año 2008 de la pérdida acumulada de GESA S.A.E.S.P: por fusión de la misma con CHEC S. A.E.S.P:

20. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales, al 31 de diciembre, se discriminan así:

	2009	2008
Financieros (1)	27.453	31.365
Ajuste diferencia en cambio	659	1.556
Total ingresos financieros	28.112	32.921
Extraordinarios	22.279	9.355
Ajuste de ejercicios anteriores (2)	3.267	11.930
Total ingresos no operacionales	53.658	54.206

Su variación básicamente corresponde a:

- (1) Los rendimientos de las operaciones de Inversión (intereses sobre depósitos, valoraciones a precio de mercado).
- (2) Incluye \$9.604 millones por concepto de Indemnización Lucro Cesante Planta Insula (ver nota 16).
- (3) Este valor corresponde a:

Registro en el año 2008 de la liberación de la provisión del préstamo de GESA por fusión de la misma con la CHEC.

21. Saldos y transacciones con partes relacionadas

ENTIDAD	2009 Cuentas		2008 Cuentas	
	Deudores	por pagar	Deudores	por pagar
Empresas Públicas de Medellín E.S.P.	1.546	7.700	297	4.838
Comité Departamental de Cafeteros de Caldas	8	0	-	-
Municipio de Manizales	96	93	97	14
Empresa de Energía del Quindío	2.400	9	4.752	6

Los saldos con compañías vinculadas, al 31 de diciembre, correspondían a saldos con los siguientes accionistas:

	2.009	2.008
EEPPM (Uso de líneas y redes)	1.192	293
EEPPM (Pago servicios de energía)	6.651	4.494
EEPPM (Cesión de gas e impuesto de timbre)	0	0
EEPPM (Transferencia servicio EPM Net)	0	0
Comité Departamental de Cafeteros de Caldas - Trabajos	0	2
Municipio de Manizales (Autopista del Café - Cuotas partes)	97	97
Empresa de Energía del Quindío (Servicio de conexión y redes, otros deudores, cuotas partes pensionales)	2.400	4.752

Durante el año terminado el 31 de diciembre las principales transacciones realizadas con compañías vinculadas fueron las siguientes:

Durante los años del 2009 y 2008 no se llevaron a cabo operaciones con empresas vinculadas, accionistas, directores y administradores de las características que se mencionan a continuación:

1. Servicios gratuitos compensados.
2. Préstamos que impliquen para el mutuario una obligación que no corresponda a la esencia o naturaleza del contrato mutuo.
3. Préstamos con tasas de interés diferentes a las que ordinariamente se pagan o cobran a terceros en condiciones similares de plazo, riesgo, etc.

22. Cuentas de orden

	2009	2008
Activos Totalmente Depreciados	54,566	26,499
Derechos por legalizar	193	109
Litigios y demandas	25,556	3,359
Deudoras fiscales	522,082	624,119
Opciones con derivados	1	5,856
Total deudoras	602.398	659.942
Deuda garantizada por la Nación	0	0
Responsabilidades contingentes	22,774	12,140
Otras Responsabilidades contingentes	1,040	2,175
Acreedoras Fiscales	549,541	703,655
Total acreedoras	573.355	717.970
Total cuentas de orden	1,175,753	1,377,912

Las cuentas de orden deudoras fiscales se refieren a las diferencias entre las normas contables y las fiscales. Incluyen principalmente la diferencia en la depreciación, acciones y aportes. En general diferencias en cuentas de activos, costos y deducciones. Las cuentas de orden acreedoras fiscales están conformadas por las diferencias entre las normas contables y las fiscales. Hacen referencia especialmente al registro de las valorizaciones de inversiones, corrección monetaria, corriente y diferida, y a la depreciación acumulada de propiedades, planta y equipo.



Departamento de
Auditoría - Colombia
Calle 142 No. 11-11
Bogotá - Colombia
E: info@paey.com.co
www.paey.com.co

CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P. DICTAMEN DEL REVISOR FISCAL

A LOS SEÑORES

Miembros de la Asamblea General de Accionistas.
CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P.
Manizales – Caldas.

1. INTRODUCCIÓN

He auditado el balance general de la CENTRAL HIDROELÉCTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P., a 31 de diciembre de 2009 y 2008 y los correspondientes estados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio, y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas y el resumen de las políticas contables más significativas.

La administración es responsable de la preparación y presentación de los estados financieros de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. Esta responsabilidad incluye: diseñar, implementar y mantener el control interno adecuado a la preparación y presentación de

los estados financieros, que estén libres de errores de importancia relativa, ya sea debidas a fraude o error; seleccionando y aplicando políticas contables apropiadas, y haciendo estimaciones contables que sean razonables en las circunstancias. Entre mis funciones como Revisor Fiscal se encuentra la de auditarlos y expresar una opinión sobre ellos con base en el examen de los mismos.

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2008 fueron auditados por mí y exprese una opinión sin salvedades el 13 de febrero de 2009.

2. ALCANCE

Obtuve las informaciones necesarias para cumplir con mis funciones de Revisor Fiscal y llevé a cabo mi trabajo de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas. Estas normas requieren que planee y efectúe la auditoría para cerciorarme de que los estados financieros reflejen razonablemente la situación financiera y los resultados de las operaciones, también incluye, entre otros procedimientos, realizar un examen con base en pruebas selectivas de la evidencia que respalda las cifras y las revelaciones efectuadas, evaluar los principios de contabilidad utilizados, las estimaciones contables hechas por la administración de la Empresa, y la presentación de los estados financieros en conjunto. Por lo tanto considero que la auditoría efectuada me proporciona una base razonable para expresar mi opinión sobre los estados financieros.

3. OPINIÓN

ESTADOS FINANCIEROS

En mi opinión, los citados estados financieros auditados por mí fueron fielmente tomados de los libros, presentan razonablemente la situación financiera de la CENTRAL HIDROELECTRICA DE CALDAS S.A. E.S.P., a 31 de diciembre de



2009 y 2008, los resultados de sus operaciones, los cambios en el patrimonio, y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia, para entidades vigiladas por la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios y de acuerdo con el Régimen de Contabilidad Pública, fueron uniformemente aplicados, con el año anterior.

Con base en el desarrollo de mis labores de revisoría fiscal, conceptúo también que durante los años 2009 y 2008 la contabilidad de la Empresa, se llevó de conformidad con las normas legales y la técnica contable; las operaciones registradas en los libros y los actos de los administradores se ajustaron a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea General de Accionistas y de la Junta Directiva; la correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de accionistas se llevaron y conservaron debidamente.

CONTROL INTERNO

Según mi evaluación del control interno, considero que se han observado medidas adecuadas de conservación y custodia de los bienes de la empresa y los de terceros que estén en su poder. Las recomendaciones sobre el sistema de control interno fueron comunicadas oportunamente a la Gerencia, en su mayoría atendidas y otras están en proceso de implementación.

CHEC S.A. E.S.P., tiene formalmente establecida una Unidad de Control Interno de acuerdo a lo establecido en la Ley 87 de 1993 y ha adoptado el Modelo Estándar de Control Interno – MECI 1000:2005 y la Norma Técnica de Calidad del sector público NTCGP 1000:2004.

GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN

El Informe anual de actividades rendido por el Gerente a la Asamblea General, correspondiente al año 2009, ha sido

preparado para dar cumplimiento a disposiciones legales y no forma parte integral de los estados financieros que he auditado. De conformidad con el artículo 38 de la Ley 222 de 1995, he verificado que la información financiera que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de los estados financieros correspondientes al año mencionado.

APORTES SISTEMAS DE SEGURIDAD

CHEC S.A. E.S.P., dio oportuno cumplimiento a las obligaciones legales relacionadas con los aportes al sistema de seguridad social, las declaraciones de autoliquidación fueron diligenciadas, presentadas y canceladas dentro de su oportunidad.

DERECHOS DE AUTOR

En el informe de Gestión presentado por la Gerencia, se informa que los sistemas de información manejados para el funcionamiento de CHEC S.A. E.S.P., cumple con las disposiciones contenidas en la Ley 603 de 2000, sobre derechos de autor.

4.REVELACIÓN

4.1 Enajenación de Acciones

Durante el año 2009, la Nación - Ministerio de Hacienda y Crédito Público enajenó el 100% de las 3.864.769 acciones que poseía en la Empresa, al igual la Federación Nacional de Cafeteros enajenó 555.000 acciones. Las acciones fueron adquiridas proporcionalmente por EPM Inversiones, Infi-Caldas, Departamento de Caldas, Infi-Manizales, Empresa de Energía del Quindío S.A E.S.P. y el Municipio de Manizales.

4.2 Siniestro Planta Ínsula

En junio de 2008 se produjo un siniestro en la planta Ínsula, la cual ocasionó daños materiales que impedían su operación. Se presentó reclamo ante la compañía de seguros para la recuperación y reconocimiento de los ingresos dejados de percibir. La administración de CHEC S.A. E.S.P., registró a 31 de



diciembre de 2009 a título de Indemnización Lucro Cesante \$9.604 millones, como se describe en la Nota 20 de los estados financieros.

La reclamación del siniestro de la Planta Ínsula a 31 de diciembre de 2009 aun se encuentra en proceso de liquidación y ajuste entre las partes, teniendo en cuenta que el proyecto de recuperación ha implicado situaciones técnicas en su ejecución y algunas actividades están pendientes del cierre definitivo por parte de la CHEC como asegurado y la compañía aseguradora Royal Sun Alliance solo podrán definir el valor total de la reclamación una vez se cuente con la documentación completa del siniestro.

Por su importancia determinante en el negocio de la Generación, CHEC S.A E.S.P priorizó sus esfuerzos y recursos en la reconstrucción de las Tres Unidades de la Planta, es así, que a partir de octubre de 2009 entró en operación la Unidad No.3 y se tiene estimado que para el primer trimestre de 2010 entren en operación las otras dos unidades.



JOSE ANTONIO PATERNOSTRO BARROS
Revisor Fiscal T.P. No 25063
En representación de MGI Páez Asociados Registro No 25

Manizales, 19 de Febrero de 2010.

Coordinación

Ana Milena Vásquez Ocampo

Corrección de Estilo

Pilar Salazar Henao
Claudia Marcela Peláez Botero

Fotografía

Claudia Marcela Peláez Botero

Diseño y Diagramación

Carolina Alzate
Editorial La Patria S.A.

Impresión

Editorial La Patria S.A.



Una empresa **epm**[®]



Una empresa **epm**[®]

Informe Anual de Gestión 2009

