





Central Hidroeléctrica Calima

Contenido

Visión, Misión, Principios y Valores	5
Junta Directiva y Comité de Presidencia	6-7
Informe del Presidente	8-9
Vicepresidencia Financiera	11-12
Continúa el crecimiento	
Gerencia de Generación	14-15
Incrementamos producción	
Gerencia de Transmisión y Distribución	17
Mejorando la confiabilidad de nuestro servicio	
Gerencia Comercial	18-19
Orientados al cliente	
Gerencia de Mercadeo y Ventas	21
Superamos las metas	
Gerencia de Planeación y Nuevos Negocios	22
Base para el crecimiento	
Gerencia de Sistemas y Telecomunicaciones	23
Información para la toma de decisiones	
Gerencia Administrativa y de Gestión Humana	24-25
El capital humano	
Comunicaciones Corporativas	27
Comunicación, cultura y responsabilidad social	
Control Interno	28
Listos para el 2000	
Secretaría General	29
Respeto por el entorno legal	
Compañía de Electricidad de Tuluá	30
Cien por cien de cumplimiento	
Resultados financieros auditados	32-33
Estado de resultados consolidados	34
Informe del Revisor Fiscal	35
Informe Social	37-43



asa de máquinas
Central Hidroeléctrica
del Bajo Anchicayá

Nuestra Visión

En el año 2.000, EPSA será escogida por los clientes como la mejor alternativa en la prestación de servicios de energía eléctrica, generando valor económico para la Empresa.

Nuestra Misión

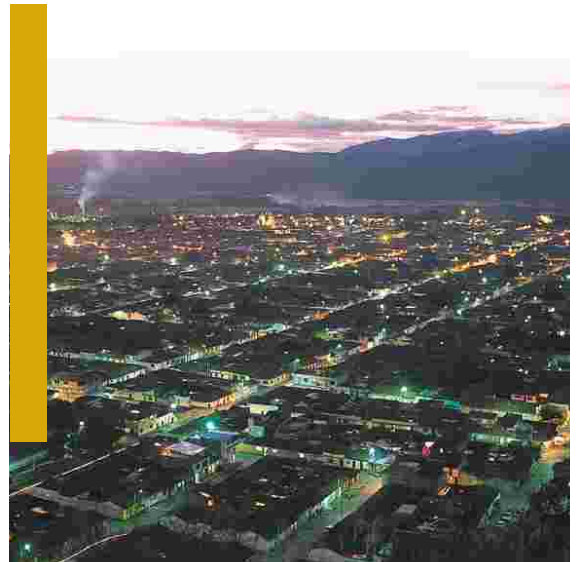
Nuestra misión es identificar necesidades y ofrecer soluciones al mercado de servicios de energía eléctrica en Colombia, con un alto nivel de desempeño y rentabilidad.

Nuestros Principios

- Ética, honestidad y lealtad
- Transparencia y equidad
- Respeto y valoración de la dignidad del ser humano
- Respeto por el entorno legal

Nuestros Valores

- Trabajo en equipo y por procesos
- Compromiso con el servicio y la atención al cliente
- Orientación hacia el mercado
- Desarrollo del talento humano
- Intensidad y autonomía en la gestión
- Creación de valor económico
- Mejoramiento continuo
- Compromiso con el desarrollo sostenible
- Compromiso con la salud ocupacional



Junta Directiva

Principales	Suplentes
Luis José Díaz Zuloaga	Salomón Magán C.
Iñaki Mirena Rouse G.	Henrique Fernández E.
Francisco Aguerrevere G.	Edward A. Monto
Joe McGoldrick	Jeffrey Siegel
Walter Pérez-Daple	Pastor Sanjurjo
César Alfonso Solanilla Mafla EMCALI E.I.C.E.	Ramiro Varela Molina EMCALI E.I.C.E.
Juan Fernando Bonilla Otoyá Gobernación del Valle	Carlos A. Potes Victoria
Oscar Libardo Campo Velasco C.V.C	Holger Peña Córdoba C.V.C
Alvaro Tobón Castaño	Javier Roldán Barbosa

Comité de Presidencia

Carlos Eduardo Sinisterra P.
Presidente Ejecutivo

Andrés Posada Archila
Vicepresidente Financiero

Bernardo Naranjo O.
Gerente de Planeación y Nuevos Negocios

Jorge Ignacio González H.
Gerente de Generación

Luis Freyder Posso B.
Gerente de Transmisión y Distribución

Fernando Guevara E.
Gerente Comercial

Héctor Fabio Marín
Gerente CETSA

Harold Varela H.
Gerente de Mercadeo y Ventas

Luis Orlando Paz P.
Gerente Administrativo y de Gestión Humana

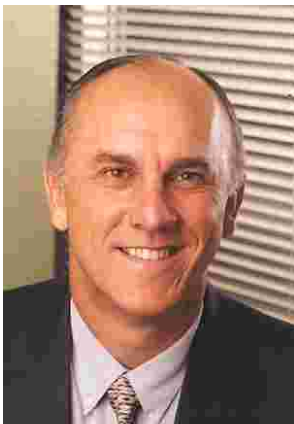
Nelson M. Caicedo G.
Gerente de Sistemas y Telecomunicaciones

Julián Camilo Arias R.
Jefe de Control Interno

Gilma Jiménez C.
Directora Comunicaciones Corporativas

Adriana Martínez Z.
Secretaría General

Informe del Presidente



Carlos Eduardo Sinisterra
Presidente Ejecutivo

No hay duda que nos encontramos en una encrucijada especial en el presente cambio de milenio, desde la perspectiva del mundo y la de nuestra querida Colombia. Termina el año más difícil que haya vivido el país en materia económica en la segunda mitad del siglo, e igualmente, hace crisis el problema de violencia que lo aquejó en este mismo periodo.

El sector eléctrico colombiano y EPSA no fueron ajenos a esta coyuntura. De un lado se presentó un descenso en la demanda anual por energía eléctrica del país superior al 5 por ciento, correlacionado con una caída del PIB de similares proporciones, y la demanda energética regional cayó en un 12 por ciento, hechos ambos sin precedentes en 50 años.

Ante estas difíciles circunstancias, EPSA desplegó un esfuerzo extraordinario que permitió contrarrestar los devastadores efectos que estos hechos tuvieron en el sector empresarial y la sociedad en general. Gracias a la orientación de nuestra Junta Directiva, secundada por el asesoramiento permanente de nuestros socios estratégicos Reliant Energy y La Electricidad de Caracas, así como el compromiso y dedicación de nuestra fuerza laboral y la de nuestros proveedores, logramos un crecimiento anual en ventas del 4.8 por ciento.

Este logro demandó que lo que perdimos en ventas en nuestros mercados tradicionales -especialmente el de nuestros clientes industriales que mostró una caída superior al 15 por ciento- tuviéramos que compensarlo con crecimiento de participación en otros mercados y una mejor gestión frente a la bolsa de energía. Gracias a la preparación que hemos venido gestando desde el nacimiento de la Empresa, pudimos cumplir con este propósito.

Nuestra orientación al mercado, reflejada en la mejora del servicio al cliente, la agregación de valor a través de programas especialmente dirigidos a la clientela empresarial, el acervo de conocimientos desarrollados en el arbitraje de nuestra energía en el mercado competitivo de bolsa y contratos, fueron las claves del éxito.

Igualmente, desplegamos en toda la Empresa un especial esfuerzo en el control de nuestros costos, conscientes de que no solo en razón de la crisis, sino también en razón de la agresiva competencia en nuestra industria, la estrategia de hacer más con menos, es la única que nos permite consolidar el liderazgo que hemos alcanzado.

Hemos sido exitosos en cambiar nuestros paradigmas para responder a la creciente globalización y competencia en nuestro mercado y en nuestra economía. No en vano, nuestros clientes que utilizan la energía para producir y generar empleo, consiguieron bajar sus costos de energía y hacerse más competitivos.

La otra herramienta que complementa este trabajo, es la cualificación de nuestro recurso humano, así como la actualización tecnológica presente en el esfuerzo de inversión desplegado por EPSA. Sin prisa, pero sin pausa, mantenemos al día nuestro talento intelectual y nuestras herramientas telemáticas.

Otro de los logros importantes en el desempeño de una empresa en nuestro sector, es la reducción de pérdidas de energía eléctrica. En los últimos tres años hemos conseguido una progresión desde un 1 por ciento en el 97, a un 2 por ciento en el 98 hasta alcanzar el 3.2 por ciento en la reducción del índice de pérdidas de energía en la Empresa en 1999. Aspiramos mantener esa reducción para el 2000, llegando a un índice del 13.5 por ciento y situándonos por debajo de la mejor práctica establecida en la regulación colombiana cuya meta para el año es del 16 por ciento.

Como parte de la estrategia para conseguir una estructura financiera más eficiente, la Empresa emprendió la sustitución de patrimonio por deuda, recurriendo al mercado de capitales a través de la emisión de bonos. Previo a dicho esfuerzo, debió someterse al escrutinio de su solidez financiera obteniendo calificación de riesgo de inversión. Con orgullo, podemos afirmar estar entre los primeros emisores del sector real con calificación de riesgo de inversión AAA para emisiones locales, por parte de la prestigiosa agencia internacional Duff&Phelps. Corroborando esta calificación, en el mes de septiembre la Compañía colocó exitosamente la mitad de una emisión por \$320.000 millones y aspira a colocar el resto en los próximos días.

No menos importante que los logros obtenidos en el ámbito del negocio, es el compromiso de EPSA con su región y con las comunidades a las que lleva progreso distribuyendo energía.

Desde sus inicios en 1995 y mediante un proceso de privatización que ha sido modelo para el país, en 1997 la Empresa la transferido beneficios y recursos ingentes al país vallecaucano, como ninguna otra empresa lo ha hecho con su región en Colombia.

La transferencia de US \$500 millones a la CVC, CRC, Gobernaciones del Cauca y del Valle del Cauca, así como al fondo de pensiones de los trabajadores del sector eléctrico y ambiental del Valle del Cauca, y las transferencias de más de \$28.000 millones a los municipios del Valle y la CVC en los últimos 5 años, testifican este compromiso.

Gracias a su gestión, en los últimos tres años, EPSA ha entregado utilidades no solo a sus socios estratégicos aportantes de la inversión, sino también a la CVC, Gobernación del Valle, EMCALI, Municipios de Suárez y Morales y a la mayoría de empleados que somos socios de la Empresa, los cuales hemos puesto nuestro empeño en sacarla adelante como modelo empresarial exitoso para Colombia.

A través de inversiones que suman US \$250 millones en este quinquenio, la Empresa ha mejorado la infraestructura energética del Valle y ha generado trabajo y riqueza para el Departamento.

Los accionistas de la Compañía decidieron, a principios de 1999, crear la Fundación EPSA con el fin de materializar nuestro compromiso social con el Valle. Es así, como nos convertimos en líderes en aportes al Fondo de Reconstrucción del Valle, creado para enfrentar la tragedia del terremoto de 1999, a la vez que adelantamos proyectos en diferentes localidades del Valle e incluso del Cauca.



Con su aporte económico e intelectual, a la promoción de proyectos autosostenibles, así como el acopio y canalización de recursos de otras entidades solidarias, la Fundación contribuye al bienestar de los menos favorecidos en los municipios de la región.

Esperamos que este espíritu solidario, expresado también por las cinco casas donadas y entregadas por los empleados de EPSA a damnificados de Caicedonia, se propague por todo el país, y junto con el proceso lento y doloroso de reconciliación nacional, nos permitan legar a nuestros hijos una patria mejor.

Es así como EPSA espera seguir siendo un factor de desarrollo para la comarca, aunando esfuerzos con todos los vallecaucanos.

Resta solamente esperar que las señales de recuperación económica con que comienza el nuevo milenio, se consoliden y nos permitan presentar a final de año un parte de victoria con el logro de nuestras metas para beneficio de nuestros accionistas, clientes, empleados, proveedores y la sociedad como un todo. Pondremos toda nuestra energía positiva en este empeño.

Carlos Eduardo Sinisterra P.
Presidente Ejecutivo



B

reparación de líneas en caliente

En el año 1999 el grupo consolidado EPSA, que incluye a la Compañía de Electricidad de Tuluá, CETSA, y a CHIDRAL, logró un incremento del 4.8 por ciento en sus ventas totales en pesos, debido principalmente al significativo aumento en el volumen de energía vendida en el mercado mayorista y en el mercado no regulado. En efecto, las ventas pasaron de 1143 Gwh en 1998 a 1658 Gwh en 1999, con un crecimiento del 45 por ciento.

Este comportamiento se debió, primordialmente, al fenómeno climático húmedo de La Niña que aumentó la cantidad de energía disponible en las plantas hidráulicas. También influyó la exitosa gestión comercial de la Compañía en la penetración de otros mercados, lo que contrarrestó la disminución del 11 por ciento en volumen en el mercado regulado que cayó de 1094 Gwh de 1998 a 968 Gwh en 1999.

La caída de este mercado ocurrió por la dramática disminución de la demanda de energía eléctrica en el Valle del Cauca, especialmente en el sector de la pequeña industria, la más afectada por la crisis nacional en 1999. Durante este año el PIB tuvo un decrecimiento del 5 por ciento, evolución que tiene una alta correlación con la tasa de crecimiento de la demanda de energía.

El costo de la energía vendida, compuesto por el costo de las compras de energía a otros generadores y por los costos de producción de la energía generada por las plantas de EPSA, fue de \$171.787 millones en el año 1999, presentando una importante disminución del 7 por ciento, a pesar del mayor costo que implicó el pago del Cargo Fijo por Capacidad al propietario de la planta Termovalle.

Esta planta entró a operación a finales de 1998 con un costo de sólo \$7.950 millones en ese año que pasó a ser de \$39.987 millones durante 1999. Sin embargo, la Compañía redujo sus compras de energía con respecto a 1998 en \$29.485 millones, debido al menor precio de los mayores excedentes de energía disponible y disminuyó sus costos de producción en un 24.3 por ciento, que representaron un ahorro de \$26.482 millones.

Los gastos de ventas y administración fueron prácticamente iguales a los del año anterior y como resultado, la utilidad operacional creció un 43 por ciento, es decir, pasó de \$72.162 millones en 1998 a \$103.172 millones en 1999, obteniéndose un margen operacional del 31 por ciento con respecto a las ventas. Este porcentaje, comparado con el 23 por ciento logrado en el año 1998, refleja una mejora significativa en la eficiencia de la gestión comercial y administrativa de EPSA durante el año 1999.

Los menores dividendos obtenidos por la propiedad del 5 por ciento de las acciones en ISA e ISAGEN, tuvieron un impacto negativo en los otros ingresos programados de alrededor de \$13.000 millones.

La combinación de los resultados operacionales junto con lo anteriormente mencionado respecto a los resultados no operacionales, finalmente dio lugar a una utilidad, después de impuestos, equivalente a \$51.533 millones con un margen neto del 15 por ciento, superior en tres puntos porcentuales al obtenido en 1998.





La Compañía de Electricidad de Tuluá S.A., empresa generadora, distribuidora y comercializadora de energía eléctrica en el centro de Valle del Cauca y en la cual EPSA tiene una participación del 86.3 por ciento, a pesar de haber tenido una disminución en sus ventas netas del 1 por ciento respecto al año anterior, logró una utilidad neta de \$5.068 millones en 1999 que representó un incremento del 40 por ciento con respecto a la utilidad de 1998. Este resultado se alcanzó gracias a la disminución en sus compras de energía a terceros, dado un incremento en su generación propia, menores costos por conceptos de peajes y una adecuada gestión de control de costos.

Chidral, filial de EPSA, con una capacidad instalada de 104.8 Mw y generación neta de 346.9 Gwh/año, registró unas ventas de \$18.049 millones en 1999, que aún cuando representaron una disminución del 28.8 por ciento con respecto al año 1998, obtuvo una mejora en sus resultados al pasar de una pérdida de \$7000 millones en 1998 a una de \$4.304 millones en 1999, gracias a la alta amortización que ya se había efectuado de su pasivo pensional y a la reducción de sus gastos.

En 1999 EPSA efectuó inversiones de capital por \$41.133 millones, concentradas principalmente en los proyectos integrados de distribución, reducción de pérdidas de energía y en los proyectos de información y sistemas. Estas inversiones están encaminadas a lograr una mayor confiabilidad en el sistema y a lograr mayores niveles de eficiencia y rentabilidad.

Duff & Phelps de Colombia, asignó la calificación AAA (triple A) a la emisión de bonos de EPSA lo cual significa emisiones con la más alta calidad crediticia y factores de riesgos prácticamente inexistentes. Igualmente, refleja la posición competitiva y comercial de la Empresa, el respaldo de los accionistas y la calidad de sus inversiones, contribuyendo, además, con una reducción en el costo promedio ponderado del capital empleado por la Compañía.

El perfil del pasivo financiero de la Compañía fue mejorado, al lograr aumentar su proporción de largo plazo con respecto al pasivo financiero total del 71 por ciento en 1998 al 88 por ciento en 1999.

Para lograr este resultado, fue fundamental la emisión de bonos colocada en el mercado local en los meses de noviembre y diciembre por valor de \$142.830 millones con dos tipos de instrumentos: una serie A por un monto de \$22.830 millones expresados en unidades de Tasa Representativa del Mercado, con un plazo de 10 años y una tasa fija del 10.05 por ciento y una serie B denominada en pesos por valor de \$120.000 millones, con plazos de 10 y 7 años y tasas de 10.25 por ciento y 10 por ciento respectivamente sobre el IPC, condiciones muy favorables que reflejan la más alta calificación asignada a esta emisión.

El patrimonio del grupo EPSA con relación al valor total de sus activos, después de colocada esta primera emisión de bonos, sigue manteniendo una alta proporción del 69 por ciento mostrando un manejo prudente de su perfil de deuda.





mbalse de Salvajina



Gerencia de Generación

Incrementamos producción

Después de pasado el fenómeno de El Niño, ocurrido en los años 1997 y 1998, en 1999 convivimos con el fenómeno de La Niña caracterizado por condiciones bastante húmedas en todo el territorio nacional, con porcentajes de hidrología sobre el promedio histórico de 109 por ciento a nivel nacional y 129 por ciento a nivel regional.

Este fenómeno trajo como consecuencia un aumento considerable en las hidrologías y, por consiguiente, una reducción en los precios de la bolsa de energía.

La producción de las plantas de EPSA y de sus filiales fue la siguiente:

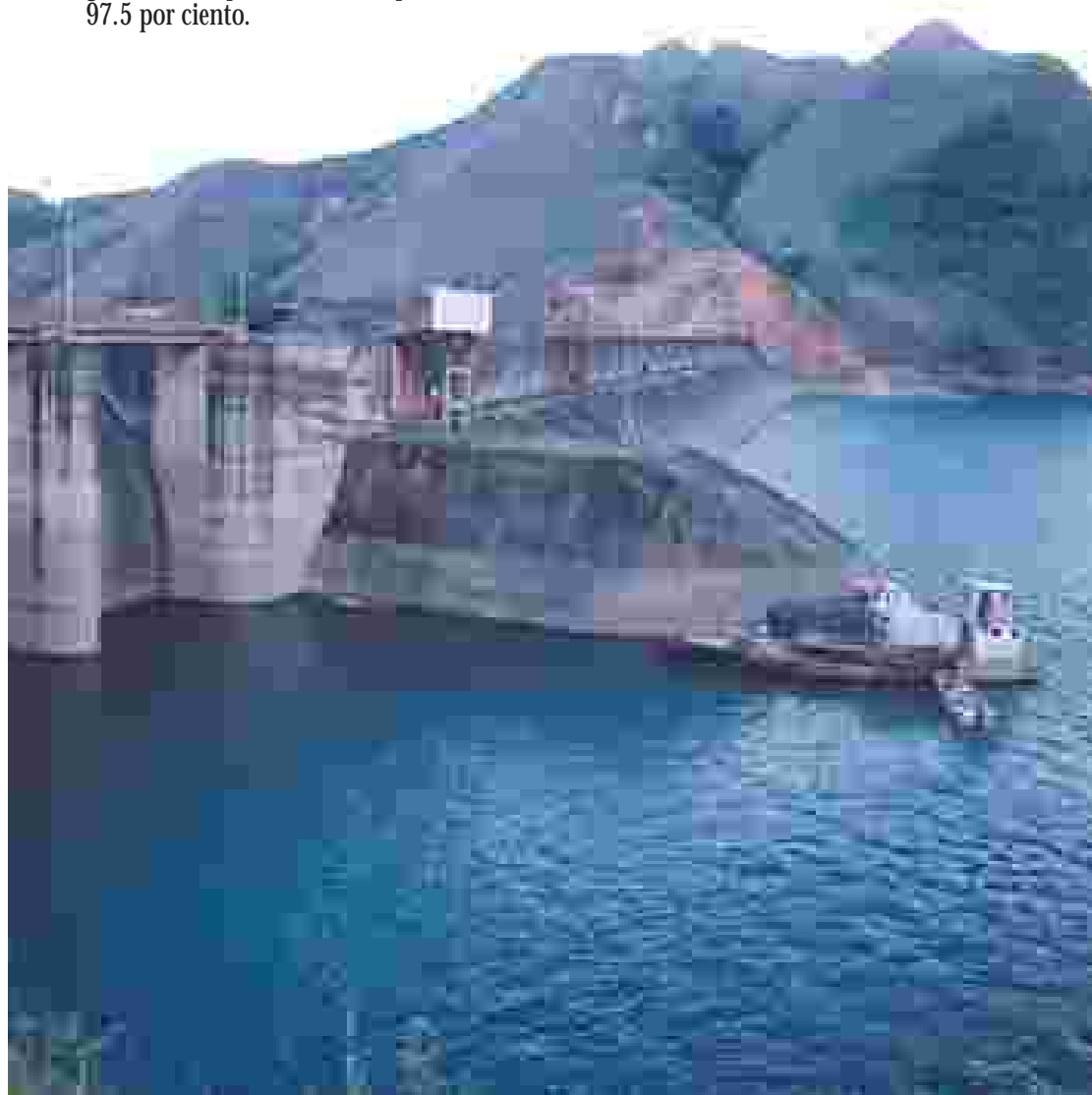
PLANTAS	PRODUCCIÓN DE ENERGÍA 1998 (GWh)	PRODUCCIÓN DE ENERGÍA 1999 (GWh)	VARIACIÓN (%)
Alto Anchicayá	1304	1301	-0.2
Salvajina	758	1419	87.2
Calima	99	246	248.5
Bajo Anchicayá	325	333	2.5
Río Cali	9	13	44.4
Termoyumbo	58	2	-96.5
Nima	35	46	31.4
Incauca	94	94	0
Termovalle	237	14	-94.0
Providencia	-	3	-
CETSA	55	65	18.2
TOTAL	2974	3536	18.9



Es importante resaltar la alta producción de energía obtenida en las plantas Calima y Salvajina, que incrementaron su generación con respecto al año 1998 en 87.2 por ciento y 248.5 por ciento, respectivamente, a pesar de que sus vertimientos fueron considerables.



La disponibilidad de las plantas en 1999 demuestra la efectividad de los procedimientos aplicados en el mantenimiento en los dos últimos años, con el fin de optimizar esta actividad; en efecto, en 1999 se obtuvo un índice global de disponibilidad en plantas del sistema de EPSA del 97.5 por ciento.





S

ubestación La Unión

Gerencia de Transmisión y Distribución

Mejorando la confiabilidad de nuestro servicio



EPSA, teniendo como objetivo primordial modernizar su infraestructura eléctrica, mejorar la calidad de su servicio y disminuir sus pérdidas técnicas, realizó en el año de 1999 inversiones en el sistema de transmisión y distribución por valor de \$31.000 millones.

Estas inversiones, consistentes en mejoras en nuestras líneas de distribución, subestaciones y centros de control, son la base del mejor servicio entregado a nuestros clientes año tras año y en especial en 1999.

Durante este año se terminó la instalación de tres nuevos centros de control local en Palmira, Buga y Zarzal y se modernizó el Centro Regional de Despacho, cerrando nuestro ciclo de actualización tecnológica del sistema eléctrico del Valle del Cauca. Esto le permitirá a EPSA consolidarse como la empresa eléctrica más moderna del Valle y como una de la más importantes del país por la calidad de su servicio.

Para atender el crecimiento de la demanda en el norte del Valle y así evitar posibles racionamientos y reducir el índice de pérdidas de la Compañía, se adelantó la construcción de la subestación de La Unión 115/34,5 Kv con una capacidad instalada de 25 MVA conectada al circuito Cartago - Zarzal.

Para mejorar la confiabilidad del servicio al municipio de Palmira se construyó la línea San Marcos-Codazzi a 115 Kv. Con una inversión de \$6.500 millones.

En la ciudad de Buenaventura se amplió la capacidad de transformación a 100 MVA, lo cual le permitirá al Puerto contar con capacidad suficiente para atender su futuro crecimiento. De igual manera, la infraestructura de la ciudad de Buga se amplió de una capacidad de 58 MVA a 116 MVA.



En el año de 1999 EPSA, a través de la Gerencia Comercial, consolidó sus programas orientados a atender las necesidades de nuestros clientes para prestarles un mejor servicio.

Este año se inició el programa de facturación en sitio llegando en diciembre a 160 mil clientes facturados por mes. Esta nueva modalidad de entrega oportuna de la factura, le agrega transparencia al proceso permitiendo reducir el ciclo de facturación y mejorar su confiabilidad.

En cuanto a la gestión de pérdidas, se logró una disminución del 3.28 por ciento, lo que significó recuperar 45.5 GWh por año, es decir, un índice del 13.5 por ciento en el año 1999, el cual nos convierte en una de las empresas más eficientes del sector a nivel nacional.

Buscando mejorar la calidad y confiabilidad en el servicio y disminuir las pérdidas durante el año 1999 se invirtieron \$4.000 millones en el desarrollo de proyectos de ampliación y remodelación de redes de distribución.

En un tiempo récord de seis meses y con una inversión de \$800 millones se construyó la nueva planta física para el laboratorio de medidores, con el fin de garantizar la calidad y confiabilidad en la medición de la energía a nuestros clientes.

El laboratorio fue dotado con tecnología de punta, personal altamente especializado y procesos de calidad, logrando la acreditación de la Superintendencia de Industria y Comercio en el mes de noviembre. El desarrollo de este laboratorio permitirá a la Compañía asegurar una medición precisa para beneficio de sus clientes y a la vez ajustarse a la regulación vigente.

En el área de alumbrado público, se firmaron 14 contratos de suministro en el Valle del Cauca y uno en el Chocó. Esto garantiza a la Compañía ventas equivalentes a 9.1 GWh.

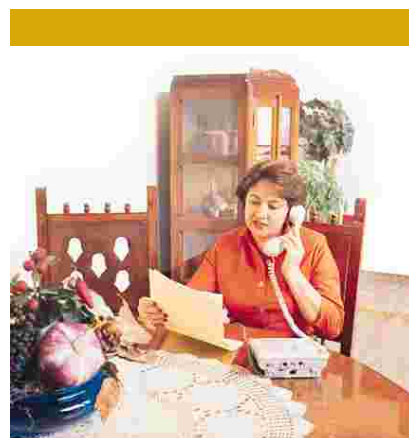
Para brindar una mejor y más cómoda atención a nuestros clientes, en agosto se inauguró la sede de atención integral al cliente en la ciudad de Buga y se abrieron cuatro oficinas de atención en Buenaventura.

Como parte de nuestros programas de atención al cliente, en 1999 se continuó con el trabajo de la Línea Eléctrica la cual pasó de atender 1900 llamadas en el año 1998 a 140.300 durante 1999, es decir, un promedio de 12.550 llamadas mensuales.

Mercado mayorista y Bolsa de Energía

Las ventas netas en el mercado mayorista fueron de \$132.300 millones, superiores en un 48 por ciento a las ventas netas del año 1998.

El precio promedio de venta de contratos de EPSA mostró un comportamiento superior en 5 por ciento al precio promedio de contratos en el Mercado Mayorista del país y un 34 por ciento por encima del precio promedio de bolsa. Se negociaron y firmaron cuatro contratos de venta de energía a futuro por 692 Gwh para los años 2001 y 2002.



Bolsa de Energía

Las Operaciones en la Bolsa de Energía representaron ingresos netos por \$23.600 millones. Estas operaciones nos muestran un precio promedio de ventas de EPSA en bolsa superior en más del 40 por ciento al precio de compra de EPSA en la bolsa. La Empresa se consolidó así como uno de los agentes más rentables en este mercado competitivo.

En mayo 28 se habilitó el Servicio de Regulación de Frecuencia (AGC) para la planta de Salvajina y las unidades 1 y 2 del Alto Anchicayá, generando recursos adicionales para la Empresa y prestando un servicio clave al Sistema Eléctrico Nacional.

Por otra parte, se obtuvieron ingresos por Cargo por Capacidad 65 por ciento por encima de los ingresos de 1998. Este incremento se debió a la obtención de una capacidad remunerable significativa, a una disponibilidad de las plantas generadoras del 97.5 por ciento y a la entrada en operación de la planta Termovalle en diciembre de 1998. Los ingresos reales por este concepto fueron un 20 por ciento superiores a los esperados para 1999.

Compras a Termovalle

Los 17 Gwh generados y la alta disponibilidad permanente de la planta, confirman su respaldo energético para el suroccidente colombiano. A pesar de los altos costos asociados con la disponibilidad y el combustible de Termovalle, la región se evitó un racionamiento durante la época de atentados a la infraestructura de transmisión eléctrica gracias a la presencia de esta planta.





lentes industriales de Cali,
nuevo mercado para EPSA



Gerencia de Mercadeo y Ventas Superamos las metas

Durante 1999, se constituyó formalmente la Gerencia de Mercadeo con un modelo de trabajo de mercadeo y ventas, que al interior de la Empresa ha orientado la cultura organizacional hacia el cliente; además, este modelo ha sido tomado como ejemplo para otras compañías del Grupo en el ámbito latinoamericano. Este trabajo es el resultado de la maduración de la filosofía corporativa de satisfacer a los clientes para lo cual hemos definido cuatro objetivos básicos en 1999: orientación hacia el mercado, asegurar la lealtad del cliente, consolidar el liderazgo en el sector y participar en otros mercados.



Al comienzo del año 1999, se estructuró el portafolio de servicios para los clientes empresariales y se estructuró un grupo de profesionales como Ejecutivos de Cuenta.

Así, EPSA ofrece a sus clientes empresariales el Programa Pore para asesoría energética, Opta de optimización de tarifas, Manred para mantenimiento de redes internas y subestaciones, Fiee de financiación de equipos eléctricos, Universidad de la Energía, Serviciente y, la recientemente lanzada publicación mensual, Conexión Positiva, con los cuales hemos contribuido al mejoramiento de la productividad de los clientes, gracias a un manejo racional de los recursos energéticos.

Los clientes residenciales, quienes representan el 49 por ciento de la energía consumida en las zonas con redes EPSA, cuentan ahora con programas como LA COCINA DE DOÑA LUZ la cual tuvo más de 200 presentaciones en Palmira, Cali y Buenaventura con recetas de temporada y enseñando el uso adecuado de los electrodomésticos en la cocina. Por primera vez en la Compañía, se realizaron sesiones de grupo en varias localidades, donde los clientes residenciales expresaron sus opiniones sobre temas como la calidad de vida, el servicio de EPSA y las costumbres familiares de uso de la energía, que serán la materia prima para el programa de mercadeo social en el cual se enfocará la Compañía en el año 2000.

La lealtad de nuestros clientes quedó confirmada con el cierre de 43 contratos con los clientes regulados que pasan a ser no regulados. La energía representada en estos contratos supera los 24 GWh-año por los próximos 2 años.



La estadística de cierre de nuevos negocios totaliza 1.130 clientes en los distintos mercados atendidos, con un consumo anual de 192.6 GWh-año, superior en 10 por ciento a las metas que se habían trazado para el año. Esta cifra es un componente importante de los resultados globales de ventas de energía que ascendieron a 1.523,3 GWh-año.

En la encuesta anual de imagen y satisfacción de clientes, la Compañía logró un 94 por ciento de reconocimiento, superior al 79 por ciento que habíamos logrado en 1997, con lo cual la inversión realizada en publicidad, en mejoramiento de redes y el servicio de las distintas áreas de la Empresa, mostró su rendimiento.

Gerencia de Planeación y Nuevos Negocios: Base para el crecimiento

En cumplimiento de la reglamentación de la CREG y con el fin de identificar los requerimientos para atender la demanda, se adelantó la revisión del plan de expansión de transmisión y distribución de EPSA para el período 2000-2009. Para ello, se realizaron las proyecciones de la demanda de energía y potencia por subestaciones y circuitos, y se actualizaron las bases de datos de activos de la Empresa desde el nivel de 220 Kv hasta el sistema de distribución primaria.

Otros negocios

En 1999 se desarrolló e implantó, en conjunto con la Gerencia Comercial, un contrato entre EPSA y una compañía de aseo público para prestar el servicio de facturación, distribución y recaudo para el servicio que brinda en los municipios de Palmira, Candelaria y El Cerrito, aprovechando nuestra infraestructura de computación y base de datos disponible para la facturación de energía.

Gestión ambiental

En relación con los proyectos de los negocios de Transmisión, Distribución y Generación, la gestión ambiental se enfocó a obtener las licencias requeridas para el desarrollo de los proyectos propios de cada área, el cumplimiento de las normas ambientales en cada negocio y la implantación de las normas ambientales de ley en todos los procesos.

Como ejemplo de proyectos específicos podemos mencionar la gestión ambiental para construcción de líneas y subestaciones de la Compañía y de terceros, y la participación en los comités del sector eléctrico donde se colaboró en la elaboración de la Guía Ambiental y en el Convenio de Producción más Limpia, promovido por el Ministerio del Medio Ambiente.



Gerencia de Sistemas y Telecomunicaciones

Información para la toma de decisiones

Mejorando nuestra facturación

La Gerencia de Sistemas y Telecomunicaciones realizó un plan de trabajo para la adaptación a corto plazo del Sistema de Información Comercial - SIC – Fenix. Este plan requirió una inversión de \$596 millones contribuyendo a mejorar esta herramienta comercial clave en nuestra gestión.

Para ampliar la cobertura del sistema de facturación en sitio se inició, en colaboración con la Gerencia Comercial y una firma local, el desarrollo de una solución abierta que mejorará la confiabilidad y soportabilidad del sistema de facturación en sitio, reduciendo los riesgos de atraso y mejorando la calidad de la información.

SAP

1999 fue el primer año de operación del sistema SAP en EPSA. En este año se consolidó y estabilizó su implantación y, al mismo tiempo, se amplió su cobertura.

En la búsqueda de sinergias con otras empresas del grupo EDC - Reliant Energy, se apoyó el proyecto GÉNESIS de implantación SAP en las empresas Electrocosta S.A. E.S.P. y Electricaribe S.A. E.S.P. y se adelantó el proyecto de integración de las instancias SAP de CETSA y EPSA.



En 1999 la Gerencia Administrativa y de Recursos Humanos generó una nueva estrategia para el desarrollo del potencial humano de la Compañía y sus capacidades, optimizando los recursos y cubriendo un mayor porcentaje del personal de EPSA.

Esta nueva metodología se desarrolló a través de diplomados, cuya duración osciló entre 80 y 180 horas y contaron con la participación de consultores de talla nacional e internacional. Para que el colaborador pudiera obtener el título, debió realizar un trabajo de mejoramiento continuo o un nuevo proyecto para ser aplicado en EPSA.

Con este modelo, nació el diplomado de Gerencia Estratégica de Mercadeo, orientado a desarrollar la cultura del servicio y atención al cliente y a cimentar los conceptos de mercadeo y ventas. El Diplomado en Mantenimiento se enfocó hacia la utilización de herramientas de control de calidad, liderazgo y trabajo en equipo para las áreas de Transmisión y Distribución, Generación y Sistemas y Telecomunicaciones.

Proyecto de gestión humana SAP – HR

Este proyecto se desarrolló con el objetivo de introducir las mejores prácticas de negocio de clase mundial para administrar los talentos humanos, soportados en el sistema de información integrado y en línea, con una orientación específica dirigido a agilizar los procesos de gestión humana.

Desde la perspectiva funcional, se implementó la gestión por competencias que en la primera etapa impactó los procesos de selección, capacitación y desarrollo. La actualización de perfiles y la definición de las competencias organizacionales, gerenciales, funcionales y específicas de cada cargo, nos permitirán, al efectuar su comparación, el establecimiento de planes de desarrollo personal.

Afines con las metas e indicadores de nuestro plan estratégico, SAP-HR provee la metodología y herramientas para el proceso de evaluación para el desarrollo y desempeño basado en competencias.

Negociación laboral

El 24 de junio de 1999 se firmó la Convención Colectiva de Trabajo que regula las relaciones entre EPSA y los trabajadores afiliados a Sintraelec, con una vigencia de dos años hasta el 28 de febrero del 2001. Igualmente, se tiene suscrito el Pacto Colectivo con vigencia hasta el 31 de diciembre del 2000, con los trabajadores no sindicalizados que representan más del 80 por ciento de la Empresa.

Optimización de compras

Aprovechando las sinergias establecidas entre las empresas del Grupo (Grupo EDC, Compañía de Electricidad de Tuluá, Electrocosta y Electricaribe), se consiguieron descuentos con los proveedores de materiales y equipos en un proceso planificado de negociación conjunta. Esto se logró mediante unificación y estandarización de los materiales, lo que permitió negociar mejores precios, incidiendo positivamente en el control de costos del Grupo.

Economía en pólizas de seguros

El manejo integrado de los seguros del Grupo, hizo posible un ahorro significativo a la vez que garantizó una cobertura de riesgo adecuada para cada una de las Empresas.





L

la Brigada de la Luz
capacita a nuestros clientes

Durante 1999 la Compañía adelantó una gestión de Comunicaciones Corporativas que permitió consolidar, ante nuestros clientes y comunidad en general, una imagen institucional de empresa amiga, socialmente responsable y preocupada por el bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de sus clientes.

Las comunicaciones externas respondieron a los objetivos de lograr clientes informados, mejorar el capital de marca, permitir a la comunidad una mejor comprensión de la relación comercial con EPSA, lograr alianzas con los alcaldes para impulsar proyectos de desarrollo comunitario y ser percibidos como una empresa preocupada por el desarrollo social de la región.

Estos objetivos están respaldados por programas creados para informar al cliente y capacitarlo sobre cómo aprovechar al máximo los beneficios de ser cliente de EPSA, y sobre el valor agregado que la Compañía genera en todos sus procesos de mejoramiento para satisfacer sus necesidades y para impulsar procesos de desarrollo comunitario.

Estos programas son por una parte La Brigada de la Luz, cuya misión es tender un puente de comunicación e información con los clientes de todos los municipios a los que servimos, mediante talleres que se dictan directamente a la comunidad en todos los rincones del Valle del Cauca. La Brigada recoge las inquietudes de la comunidad y las traslada a la Compañía en busca de una respuesta eficiente y satisfactoria.

A través de la Fundación EPSA, cuyo informe adjunto detalla su gestión, la Empresa canaliza proyectos sociales y recursos para apoyar el desarrollo comunitario de la región.

Comunicaciones Internas

Toda esta labor ha requerido, por supuesto, de un respaldo genuino por parte de cada colaborador de la Empresa al otorgar su compromiso con el mejoramiento permanente de la calidad del servicio y la consolidación de la conciencia social.

Las comunicaciones internas fueron apoyo fundamental para los procesos de cambio cultural atendiendo el objetivo de la orientación hacia el cliente, la excelencia y el servicio. Las comunicaciones internas se constituyen, de esta forma, en una herramienta de apoyo fundamental para estos, haciendo que todos los colaboradores se reconozcan como generadores de imagen.



Para este fin, se cuenta con los medios de comunicación interna tales como la Revista Cambio Integral, el EPSA Diario y la Red Positiva (Intranet Corporativa), además de los métodos tradicionales como carteleras, circulares y otros.

Finalmente, vale destacar que todos estos procesos están apoyados por las relaciones públicas con los medios que incluyen comunicados de prensa permanentes, seminarios para periodistas sobre actualización de todo lo relacionado con el sector energético y la campaña de publicidad.

Control Interno Listos para el 2000



Para facilitar y agilizar el seguimiento a los principales proyectos e indicadores estratégicos y de gestión corporativos, se adoptó la metodología Balanced Scorecard, BSC, que durante el año 2000 se desplegará hasta el nivel de las Unidades Estratégicas de Negocio (UEN) de Generación, Transmisión y Distribución, Comercialización y las Gerencias de Apoyo.

Proyecto año 2000

Para verificar que todos nuestros procesos y equipos de supervisión, control y sistemas automatizados en las áreas de Generación, Transmisión, Distribución, Telecomunicaciones, Comercialización y Administrativa, cumplieran con los requerimientos de cambio de siglo e implantar las correspondientes soluciones, EPSA desarrolló el proyecto año 2000 desde febrero de 1998 hasta diciembre de 1999, continuando su seguimiento en el presente año. Esto con el fin de garantizar la continuidad en la prestación del servicio de energía eléctrica a todos nuestros clientes.



Durante 1999 la Secretaría General de EPSA, fiel a los principios de la Compañía de respeto por el entorno legal, continuó prestando asesoría a todas las áreas de la Empresa, garantizando que nuestra gestión se ajuste a la normatividad y regulación del sector eléctrico.

Gracias a una adecuada planeación y coordinación, se atendieron diversos procesos jurídicos en materia civil, regulatoria, administrativa, comercial y de siniestros, protegiendo efectivamente los intereses de la Compañía.



Compañía de Electricidad de Tuluá Cien por cien de cumplimiento

La Compañía de Electricidad de Tuluá, filial de EPSA ubicada en el centro del Departamento, se destacó durante 1999 en el área de pérdidas de energía alcanzando un índice del 11.0 por ciento, el más bajo en el sector eléctrico colombiano.

Igualmente, sobresalió la reconocida continuidad y calidad del servicio de CETSA logrando que el 100 por ciento de los circuitos cumplieran con los límites DES y FES establecidos por la CREG.




La generación total en 1999 en las plantas hidroeléctricas de la Compañía fue de 79,448 Mwh, 27.8 por ciento superior a los 61.357 Mwh esperados. Esto debido, principalmente, a la presencia de un buen régimen de lluvias que se sostuvo a lo largo del año pasado, acompañado de una excelente operación y mantenimiento de los mismos garantizando una alta disponibilidad.

Siguiendo con el proceso de sistematización de CETSA, se terminó la fase de implementación del sistema SAP/R3, entrando en vivo en el mes de marzo.



Resultados financieros auditados

BALANCES GENERALES CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998
(En miles de pesos)

ACTIVO	1999	1998
ACTIVO CORRIENTE:		
Disponible	\$ 12,412,892	\$ 10,717,740
Inversiones	3,479,784	6,300,267
Deudores - Neto	111,378,682	102,555,858
Diferidos	823,612	425,096
Inventarios	734,159	984,248
Total activo corriente	128,829,129	120,983,209
INVERSIONES -NETO	95,746,324	87,103,837
DEUDORES	396,647	631,485
DIFERIDOS	87,178,029	72,099,783
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO - NETO	1,290,004,102	1,197,954,012
VALORIZACIONES	590,977,967	568,541,709
TOTAL ACTIVO	\$ 2,193,132,198	\$ 2,047,314,035
CUENTAS DE ORDEN:		
DEUDORAS	\$ 1,189,987,589	\$ 837,997,297
ACREEDORAS DE CONTROL POR CONTRA	\$ 646,330,797	\$ 2,420,156,866
		
CARLOS EDUARDO SINISTERRA Representante Legal	MARINA INIRIDA AGUDELO Contador T.P. 35053-T	ALBEIRO ACOSTA GIRALDO Revisor Fiscal T.P. 15934-T (Ver opinión adjunta)

Resultados financieros auditados

BALANCES GENERALES CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998
(En miles de pesos)

PASIVO Y PATRIMONIO	1999	1998
PASIVO CORRIENTE:		
Obligaciones financieras	\$ 40,544,218	\$ 54,188,999
Cuentas por pagar	48,269,467	34,845,218
Obligaciones con accionistas	165,934,945	300,000,000
Impuestos gravámenes y tasas	26,318,260	21,689,555
Obligaciones laborales	1,328,949	1,716,175
Pasivos estimados y provisiones	11,552,358	22,063,647
Otros pasivos	5,591,519	3,328,482
Total pasivo corriente	299,539,716	437,832,076
OBLIGACIONES FINANCIERAS		
BONOS EN CIRCULACION	149,124,631	135,830,238
OBLIGACIONES LABORALES	142,830,175	
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	1,939	
PENSIONES DE JUBILACION DIFERIDOS	3,117,997	2,988,534
OTROS PASIVOS	54,721,270	49,642,136
Total pasivo	17,923,242	34,032,596
INTERES MINORITARIO	333,213	695,679
Total pasivo	667,592,183	661,021,259
PATRIMONIO:		
Capital social	464,767,800	464,767,800
Prima en colocación de acciones	2,912,774	207
Reservas	154,449,615	152,211,767
Revalorización del patrimonio	254,566,091	174,281,941
Utilidad neta del ejercicio	51,533,374	39,072,407
Superávit por valorización	590,977,967	547,545,747
Total patrimonio	\$ 1,519,207,621	\$ 1,377,879,869
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,193,132,198	2,047,314,035
CUENTAS DE ORDEN:		
ACREEDORAS	\$ 646,330,797	\$ 2,420,156,866
DEUDORAS DE CONTROL POR CONTRA	\$ 1,189,987,589	\$ 837,997,297



CARLOS EDUARDO SINISTERRA
Representante Legal



MARINA INIRIDA AGUDELO
Contador
T.P. 35053-T



ALBEIRO ACOSTA GIRALDO
Revisor Fiscal
T.P. 15934-T
(Ver opinión adjunta)

Estados de resultados consolidados

POR LOS AÑOS TERMINADOS EN 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998

	1999	1998
INGRESOS OPERACIONALES NETOS	\$ 332,146,980	\$ 314,131,355
COSTO DE VENTAS	(171,786,574)	(184,649,920)
UTILIDAD BRUTA	160,360,406	129,481,435
GASTOS OPERACIONALES:		
Ventas	17,477,578	15,095,258
Administración	39,711,186	42,224,417
Total gastos operacionales	57,188,764	57,319,675
UTILIDAD OPERACIONAL	103,171,642	72,161,760
INGRESOS NO OPERACIONALES	42,942,681	34,374,133
GASTOS NO OPERACIONALES	(110,463,465)	(73,161,731)
CORRECCION MONETARIA NETA	41,384,177	29,245,723
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	77,035,035	62,619,885
PROVISION PARA IMPUESTO DE RENTA		
Corriente	32,382,051	21,645,901
Diferido	(7,575,310)	(6,047,758)
Total impuesto de renta año corriente	24,806,741	15,598,143
Impuesto de renta años anteriores		7,659,658
Total provisión impuesto de renta	24,806,741	23,257,801
INTERES MINORITARIO	(694,920)	(289,677)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 51,533,374	\$ 39,072,407
UTILIDAD NETA POR ACCION	\$ 16,632	\$ 12,610



CARLOS EDUARDO SINISTERRA
Representante Legal



MARINA INIRIDA AGUDELO
Contador
T.P. 35053-T



ALBEIRO ACOSTA GIRALDO
Revisor Fiscal
T.P. 15934-T



Señores
Accionistas de:
EMPRESA DE ENERGIA DEL PACIFICO S.A. E.S.P. - EPSA E.S.P.

He auditado el balance general consolidado de la Empresa de Energía del Pacífico S.A. E.S.P. - EPSA E.S.P. y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 1999 y los correspondientes estados consolidados de resultados, de cambios en el patrimonio, de cambios en la situación financiera y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha. Estos estados financieros consolidados son responsabilidad de la Administración de la Compañía (Matriz), puesto que reflejan el resultado de su gestión. No he auditado los Estados Financieros de las subsidiarias: Chidral S.A. E.S.P. y Compañía de Electricidad de Tuluá S.A. E.S.P., las cuales reflejan activos totales de \$179.108 y \$85.905 millones, respectivamente e ingresos totales por \$22.290 y \$20.147 millones, respectivamente al 31 de diciembre de 1999. Estos Estados Financieros fueron auditados por otros Revisores Fiscales funcionarios de la firma, cuyos informes me fueron proporcionados y la opinión que aquí expreso, en lo referente a los montos incluidos de Chidral S.A. E.S.P. y Compañía de Electricidad de Tuluá S.A. E.S.P., se basa únicamente en los informes de dichos revisores. Los estados financieros por el año terminado en 31 de diciembre de 1998 fueron examinados por otro Revisor Fiscal funcionario de la Firma, quién en su dictamen de fecha febrero 12 de 1999, expresó una opinión sin salvedades sobre los mismos.

Obtuve las informaciones requeridas para cumplir mis funciones y llevar a cabo mi trabajo de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas. Tales normas requieren que planifique y efectúe la auditoría para cerciorarme que los estados financieros consolidados reflejan razonablemente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera y los resultados de las operaciones. Una auditoría de estados financieros consolidados incluye, entre otros procedimientos, el examen, sobre una base selectiva, de la evidencia que respalde las cifras y las revelaciones en los estados financieros consolidados. Además, incluye una evaluación de los principios de contabilidad utilizados, de las estimaciones contables significativas hechas por la Administración de la Compañía y de la presentación de los estados financieros consolidados en conjunto. Considero que mi auditoría me proporciona una base razonable para expresar mi opinión.

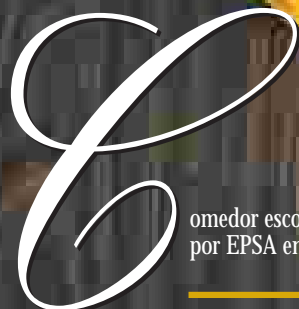
En mi opinión, basado en mi auditoría y en el informe de los otros Revisores Fiscales, los estados financieros consolidados antes mencionados, y adjuntos a este informe, presentan razonablemente, en todos los aspectos significativos, la situación financiera consolidada de la Empresa de Energía del Pacífico S.A. E.S.P. - EPSA E.S.P. y sus subsidiarias al 31 de diciembre de 1999, los resultados de sus operaciones, los cambios en el patrimonio, los cambios en la situación financiera y los flujos de efectivo, por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en Colombia. Excepto por lo mencionado en el párrafo siguiente.

Como se menciona en la Nota 1 a los estados financieros, a partir de 1999 la Compañía eliminó los ajustes por inflación de las cuentas de inventarios y del estado de resultados, en armonía con normas legales sobre la materia. Este cambio contable afecta la comparabilidad de los estados financieros.

La Reexpresión de los estados financieros a 31 de diciembre de 1999 incluida como información suplementaria en el anexo I que acompaña a los estados financieros, es requerida por la Superintendencia de Valores y presentada solamente para propósitos de análisis adicionales y no es requerida como parte de los estados financieros básicos. Dicha información ha sido sujeta a ciertos procedimientos aplicados en la revisión de los estados financieros básicos. A ese respecto no conozco de ninguna modificación importante que deba ser hecha a esa información para que sea presentada razonablemente, en todos los aspectos materiales, en relación a los estados financieros tomados como un todo.

ALBEIRO ACOSTA GIRALDO
Revisor Fiscal
T.P. 15934-T





Comedor escolar sostenido
por EPSA en el Bajo Anchicayá

I n f o r m e S o c i a l 1 9 9 9



EPSA
energía positiva



Área interna

Fieles a nuestros principios de trabajar por el respeto y la valoración de la dignidad del ser humano, EPSA E.S.P. contribuye a la formación de sus colaboradores en el ámbito personal, familiar y profesional haciendo de ellos personas integrales con un alto sentido de su responsabilidad social y conscientes de que juntos podemos hacer de Colombia un mejor país.



Servicios sociales de la Empresa para el personal

Salud ocupacional

La Compañía tiene como objetivo estratégico promover la incorporación de la cultura preventiva, tendiente a conservar la integridad del personal mediante la aplicación de normas técnicas y el autocuidado.

Desarrollo humano

Con el objetivo de impulsar el crecimiento profesional de sus colaboradores, se invirtieron durante 1999 \$22'732.270 en beneficios educativos. En cuanto a la capacitación del personal, se invirtieron \$355'137.880.



Área externa

Relaciones primarias

Programas extensivos a la familia

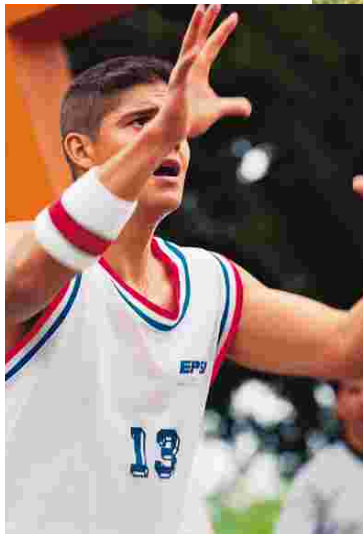
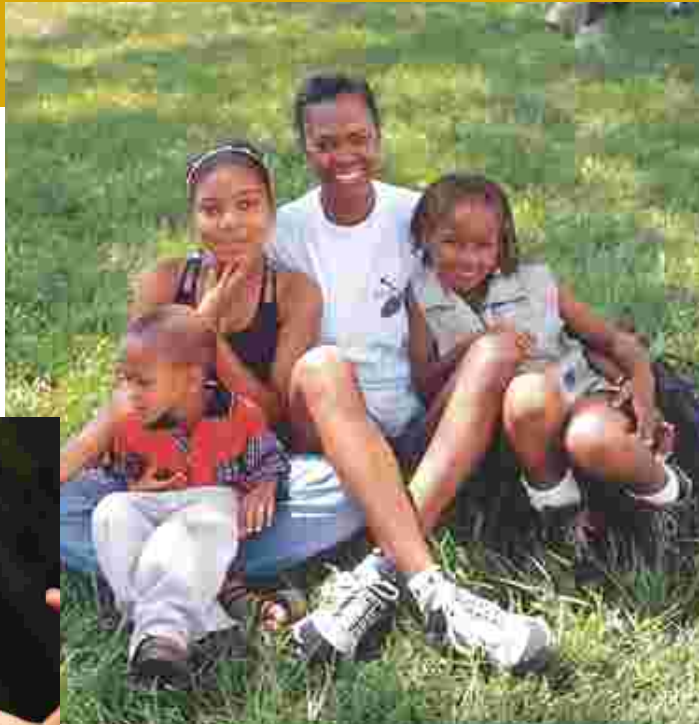
Para EPSA, la familia constituye la motivación, amor y causa social del empleado; con una población laboral del 77 por ciento con vínculo matrimonial, la Empresa tiene programas dirigidos al beneficio y engrandecimiento de la calidad de vida de los miembros del grupo familiar en aspectos como:

Educación

En este periodo se otorgaron 5.967 auxilios escolares para preescolar, primaria, bachillerato y universidad, además de las dos becas AFS de intercambio educativo en el exterior, para una inversión total en auxilios educativos de \$556'614.161. En otros auxilios se otorgaron \$24'952.111 para 176 beneficiados.



Desarrollo personal
En 1999
continuidad a las Jornadas
de Integración Familiar las
cuales motivan y generan
sentido de pertenencia.



Se conformó el Comité Socioambiental con la participación de la Unidad Ambiental, Bienestar Social, Gerencia de Generación (jefes de plantas hidroeléctricas y trabajadora social) para el análisis de situaciones sociales y la recomendación de actividades a implementar.



Gestión social

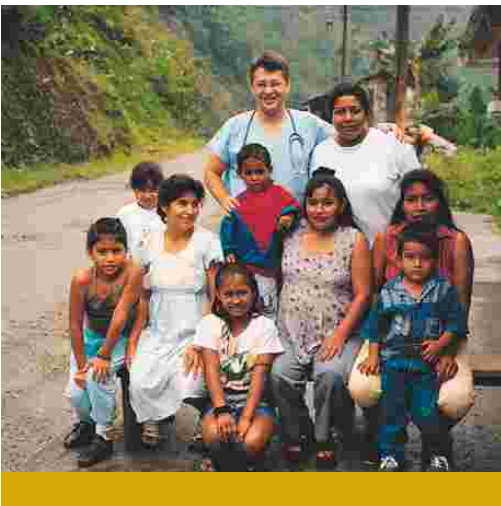
Durante 1999, EPSA continuó con sus actividades de desarrollo comunitario, acciones orientadas a elevar el nivel de vida de las comunidades que habitan en las áreas de influencia, especialmente de las Centrales Hidroeléctricas de Salvajina, Alto y Bajo Anchicayá y el corregimiento del Queremal.



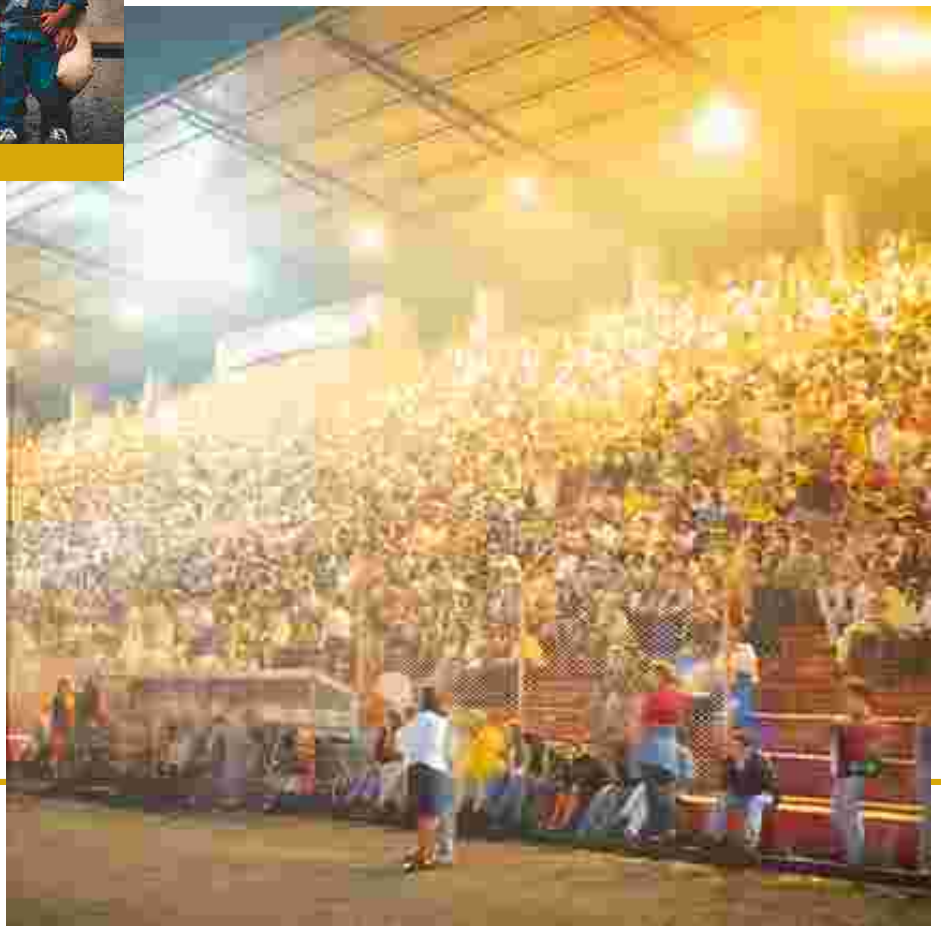
En el área de capacitación, especialmente la infantil, se brindó la educación básica escolar a 80 niños en la zona del Bajo Anchicayá. Allí EPSA efectuó inversiones en el pago a docentes, adecuación del restaurante escolar y mantenimiento de las instalaciones educativas. En las demás escuelas de la región se realizaron donaciones en dotación de inmobiliario, materiales para remodelación, mano de obra y en adecuaciones de instalación eléctrica.



En cuanto a salud, EPSA brindó atención médica permanente, ambulancia y suministro de medicamentos a toda la comunidad del área de influencia del Alto y Bajo Anchicayá, además del servicio odontológico.



Para acercarnos más a nuestros clientes, durante el mes de diciembre se realizó en la ciudad de Palmira la segunda versión de La Noche de las Luces, evento de gran impacto y recordación por parte de la comunidad y que nos posiciona como Empresa amiga de los vallecaucanos.



Solidaridad como respuesta inmediata de la Compañía al terremoto de enero de 1999, EPSA donó 150 millones de pesos como capital semilla para el Fondo de reconstrucción del Eje Cafetero.



Aportes e impuestos (cifras en miles)

APORTES

Aportes parafiscales:

• Cajas de Compensación Familiar	\$	435.522
• Instituto de Bienestar Familiar - ICBF		223.869
• Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA		168.220
TOTAL	\$	827.611

IMPUESTOS

Industria y Comercio	\$	2.126.720
Predial		69.019
Ley 99 de 1993		5.457.097
Ley 56 de 1981		251.328
TOTAL	\$	7.904.164