



Medellín, 13 de marzo de 2013

“Con la propuesta de fusión buscamos proteger el patrimonio público de EPM y del Municipio de Medellín”: Gerente General de EPM”

- **Hoy intervino en la primera sesión plenaria del Concejo de Medellín, que analiza la posible fusión UNE-Millicom**

El Gerente General de EPM y cabeza del Grupo EPM, Juan Esteban Calle Restrepo, sustentó hoy ante el Concejo de Medellín los argumentos para la posible fusión UNE-Millicom, en desarrollo de la primera sesión plenaria sobre el Proyecto de Acuerdo 106 de 2013, que autorizaría la transformación y modificación de la composición accionaria de UNE EPM Telecomunicaciones S.A.

Durante su intervención ante los corporados, Calle Restrepo sostuvo que “el riesgo de afectación de transferencias al Municipio de Medellín nos obliga a buscar alternativas para proteger el patrimonio público de EPM a través del fortalecimiento del negocio de telecomunicaciones”, y advirtió que continuar con el negocio fijo únicamente “llevaría al marchitamiento de la empresa en el mediano plazo”.

Para el directivo, “la integración de servicios fijos y móviles es la respuesta del mundo moderno para los usuarios que están demandando servicios integrados de voz, datos, videos y TV alámbrica e inalámbrica. La convergencia ha eliminado jurídicamente y eliminará del mercado el servicio de telefonía básica, y en los últimos años la industria ha venido experimentando cambios sustanciales, ya que pasó del control de los jugadores estatales de servicios fijos, al dominio de grupos privados multinacionales que han integrado lo fijo y lo móvil”.

La mejor opción

Según los análisis presentados, soportados en las valoraciones y estudios de EPM con la asesoría de reconocidas firmas especializadas, (MBLazard, Gómez Pinzón Zuleta Abogados, Pyramid Research, Oliver Wyman y KPMG) se

consideraron opciones como la de continuar con el negocio fijo actual; construir orgánicamente el negocio de movilidad (cuyos recursos tendrían que obtenerse por endeudamiento o capitalización), o realizar una alianza estratégica para complementar el portafolio con movilidad, opción que finalmente fue la seleccionada por el Grupo EPM para someterla al aval del Concejo de Medellín.

El Gerente General de EPM enfatizó en que la alianza estratégica con un actor complementario garantiza la sostenibilidad del negocio en el Grupo EPM, valoriza el patrimonio público invertido y mitiga el riesgo de afectación de transferencias de EPM al Municipio de Medellín.

“Para identificar el mejor aliado tuvimos en cuenta criterios como la complementariedad de sinergias y su facilidad de implementación, la participación en los mercados, la cultura empresarial y la relación societaria. Entre todas las compañías evaluadas, todas con un alto posicionamiento en los mercados emergentes donde operan, Millicom obtuvo la mayor puntuación”, indicó Calle Restrepo.

Resaltó las condiciones empresariales y financieras de la compañía sueca, líder en soluciones de estilo de vida digital en América Latina y África, con posición relevante en todos los mercados donde opera. Hoy ofrece servicios de telefonía e internet móvil a más de 45 millones de personas en 15 países, y acredita uno de los márgenes Ebitda más altos de la industria de las comunicaciones.

En su exposición ante la plenaria del Concejo de Medellín este miércoles, el funcionario enunció las fortalezas y beneficios derivados de la figura de la alianza:

- Mayor cobertura geográfica: ambas compañías llegarían a más de 655 municipios, complementándose en los mercados geográficos de: Antioquia, Atlántico, Bogotá, Magdalena, Bolívar, Valle, Cesar, Santander, Sucre, Caldas, Risaralda, entre otros.
- Mayores ingresos: adquisición de clientes por empaquetamiento fijo-móvil, venta cruzada de productos móviles y fijos, crecimiento en el segmento corporativo.
- Generación de valor: Tigo aporta la fortaleza del negocio de movilidad; permite ofrecer rápidamente una propuesta integrada de servicios, agregando valor al cliente, así como consolidar la participación en el mercado de datos.

- Optimización de recursos e inversiones: despliegue de una sola red de 4G LTE, ahorros en el expansión de infraestructura, mantenimiento y operación de redes y de TI (tecnologías de información); optimización de canales de distribución; mayor capacidad de negociación y economías de escala; despliegue inmediato de oferta en zonas que hoy no son cubiertas por UNE; reducción de los costos administrativos (logística y distribución).

Explicó Calle Restrepo que “con ventajas como estas, la compañía resultante de la fusión UNE-Millicom tendría una posición de mercado considerablemente más fuerte, con oportunidades de crecimiento en un mercado integrado, una adecuada situación financiera que le permitirá ejecutar las inversiones necesarias en una industria intensiva en capital y, en suma, estará mejor preparada para hacer frente a la dinámica y creciente competencia del sector”.

Con cifras referentes de 2011, la integración UNE-Millicom tendría cerca de 6 millones de suscriptores móviles, 1,700,000 líneas fijas, 1,100,000 de conexiones de televisión paga, y 900,000 accesos a banda ancha. La posición de liderazgo de UNE en el negocio fijo estaría reforzada por la posición de mercado de TIGO en el negocio móvil.

Más información:

Unidad de Comunicaciones EPM - Teléfonos: (574) 3804418 -
(574) 3804404