

ACTA 03

Proceso de Empalme

Noviembre 15 de 2019

Información de empalme del Instituto para el Desarrollo de Antioquia -IDEA-



PROCESO DE EMPALME IDEA
Noviembre 15 de 2019

ACTA 03

FECHA: Medellín, 15 de noviembre 2019

HORA: 2:00 p. m.

LUGAR: Sala de Juntas de la Gerencia General del IDEA

ASISTENTES

Responsabilidad	Equipo IDEA	Equipo Empalme
Coordinador	Liz Margaret Álvarez Calderón Gerente General	Javier Ignacio Hurtado
Equipo de Empalme	Esteban Tobón Urrea Gerente de Valor +	Katherine Velásquez Silva Relatoría
	Norman Harry Posada Gerente Rentan	Diego Lopera Palacio
	Juan Ignacio Ospina Saldarriaga Gerente Gen +	Rafael Blanco Lozano
	Luz Enit Arias Restrepo Relatoría	Wilson Enrique López Bedoya Leonardo Garrido Dovale Oscar Guillermo Hoyos Giraldo

ORDEN DEL DÍA

1. Presentación Valor +
2. Presentación Rentan
3. Presentación Gen +

RESUMEN

VALOR +

El Gerente General de Valor +, Esteban Tobón Urrea, presentó las líneas generales del trabajo de Valor +. A continuación, se relacionan los temas abordados:

- Líneas generales.
 - Se especifica que el eje transversal de la compañía y todo el ecosistema del negocio está regido por la norma 1341 de 2009, todo su ecosistema de negocio está regido por esta norma.
 - La compañía nace en el 2016, los primeros meses se estructuró el negocio y la operación final se dio en diciembre de 2016. Iniciamos apuntándole a todos los proyectos que tuvieran componente de TIC y así permaneció el negocio por dos años, atendíamos desde una necesidad de equipos de cómputo hasta negocios de operación, lo que generó unas complejidades internas desde el punto de vista de la administración. Se realizó un ejercicio de Planeación para conocer hacia dónde va la compañía en los próximos 5 años, entonces en enero se contrató un consultor en Planeación Estratégica y se llegó a la conclusión de concretarse en cuatro pilares de servicio: Unidades de negocio de apoyo fiscal, servicios administrativos y *Smart state*.
- Se realiza una descripción detallada de cada una de las unidades de negocio, pilares del servicio.
- La promesa de servicios de Valor + es que son integradores de servicios y desarrollos.
- Se explica ¿Por qué contratar con Valor +?
- Se presentan los indicadores generales de gestión, evolución del Negocio y se explica la gestión comercial. Se especifica que en el balance anexo se podrán observar en detalle todas las cifras que se muestran en la presentación.
- Clientes más representativos. 29% clientes de la Gobernación y el 71% por fuera de ese ecosistema Gobernación – IDEA. Con esto se evidencia que esta entidad no fue creada por la Gobernación para ejecutar sus contratos.
- A la fecha se han firmado 35 contratos, en los tres años y medio de gestión, por valor de 75 mil millones, y hemos presentado 233 propuestas por el orden de 305 mil millones de pesos. Se estima que este negocio tiene un estimativo de 3 o 4 billones de pesos anuales de potencial.

¿Qué ha ocurrido estos dos años y medio?

- Se estructuró la compañía, se definieron las líneas generales y se han dado a conocer esos resultados que se han ido consolidando. La compañía actualmente está preparada para salir al mercado nacional. En estos dos años por experiencia y

antigüedad no nos dan requisitos habilitantes para participar en licitaciones, pero a medida que haya permanencia en el tiempo se podrá participar en más procesos.

Impuesto Vehicular del Departamento de Antioquia.

- Este proyecto es el pilar de la compañía en este momento.
- Este proyecto era operado por UNE y Valor + lo comenzó a operar en 2017 con gran éxito.
- Se presenta el modelo de gestión de esta operación.
- Esta operación le cuesta 0 pesos al Estado. En la estructura actual el aliado percibe el 45% de los ingresos brutos y Valor más el 55% de los ingresos brutos por cada operación y con esos ingresos cada uno debe cubrir sus costos.
- Plataforma tecnológica: Quipus y Centurlelic
- Se presenta la ejecución financiera. Se aclara que la gestión y el recaudo es lo que le ha permitido Valor + tener éxito en la gestión.
- Se debe seguir depurando la base de datos y continuar con las estrategias para mayor gestión de cobro.
- En Consejo de Gobierno ya se aprobó la prórroga por un año de esta operación.
- Se requiere realizar la recomendación de continuar con este contrato a la Gobernación, es muy importante darle continuidad y aprobar la prórroga de un año de esta operación puesto que es una necesidad para la Gobernación renovarlo y para la empresa administrarlo.
- Este año se espera superar 330 mil millones de pesos en la operación del negocio. Este proyecto ha sido muy exitoso y rentable para la compañía.
- Hemos superado año tras año más del 30% del presupuesto de la Gobernación.
- Lo más importante de cara al ciudadano es que pasamos de 8 pasos a 4 pasos. El 80% de las liquidaciones en Antioquia se hacen por canales digitales.
- Este es un tema de transformación digital y un ejemplo para intervenir cualquier otro proceso de tributo que tenga un ente territorial o un ente nacional. Implementar plataformas tecnológicas y hacer gestión de cobranza son la clave para hacerlo.
- Se debe anexar a esta Acta el estado de la cartera morosa, punto de partida y lo que hoy se tiene.

Otros servicios

- Sistematización de Tránsito de Envigado. Otro ejemplo de la unidad de negocios de fortalecimiento fiscal. Inicio en el 2017 con una tarifa de 42 mil pesos. El municipio recaudaba alrededor de 10 mil millones de pesos y en el 2017 Valor + recaudó 14.400 millones de pesos. En 2019 se bajó la tarifa y aún con ello se ha recaudado un 13% más con respecto al 2017. Se hace toda la labor de cobranza preventiva. Valor + recibe el 10% de recaudo, el contrato termina el 31 de diciembre de 2019 pero hay buen ambiente para que continúe.

- Modernización de Catastro en Antioquia. Históricamente este negocio ha sido muy ineficiente. Se montó un modelo de catastro multipropósito y Valor + tiene la concesión para operar tecnológicamente y operativamente el catastro departamental. Esta operación le costaba 7.000 millones de pesos a la Gobernación. Nosotros montamos otros servicios que se van a vender y sobre ellos se ganaría. Se tiene un modelo de concesión a 15 años, de los cuales solo va un año en el que, básicamente, se dio continuidad a la operación y se montaron algunas plataformas de servicios digitales con integraciones con entidades en temas catastrales, entre otros. La compañía actúa como integradores de esta plataforma. Como relevante se anota que la Gobernación ahorró 3.000 millones de pesos en operación.
- Convenio ANT. Es un negocio de formalización de territorios, somos los operadores de catastro en 4 municipios y lo que buscan es formalizar las tierras y entregar los títulos a los campesinos. Logramos la aprobación del ordenamiento social de la propiedad rural en esos municipios, muy poco municipio lo tienen. Se suspendió con el cambio de Gobierno, apenas se está reactivando. Una oportunidad muy grande.
- Mesa de ayuda en la gobernación de Antioquia. Es un proyecto que se está gestionando desde el año pasado. La Gobernación tenía un modelo de contratación de por personas, Valor + propuso estipularon unos niveles de servicio y contratar con la compañía. Esta es otra línea de negocio que se podrá explotar con muchas entidades.
- Conectividad. Se realizó un ejercicio muy importante de conectividad de la Gobernación no solo en las sedes centrales sino de las sedes rurales.
- Cámaras de seguridad. Se implementaron cámaras de seguridad en Marinilla, El Retiro, Guarne y Rionegro, y de toda la Subregión de Urabá. Se realizó con la Gobernación de Antioquia y se está a la vanguardia en este tipo de tecnología en estos municipios. Otra línea de negocio que se puede crecer.
- Integración de servicios de TI, esta es una línea de negocios que es desgastante y no muy rentable.
- Posibilidades de negocio.
 - En la prórroga del contrato con la Secretaría de Hacienda que ya se prorrogó a un año.
 - Le estamos presentando una propuesta a la gobernación entrante del Departamento de Bolívar para el próximo año enfocada a gestionar el impuesto vehicular en dicho departamento.
 - Al Área Metropolitana de Bucaramanga y al Área Metropolitana de Centro Occidente (Pereira), que son los únicos dos gestores catastrales del Departamento le hicimos una propuesta de la operación del catastro.
 - A la Federación de Municipios se les presentó la propuesta de operación del RUT.
 - Al municipio de Bello se le está haciendo una propuesta para el fortalecimiento fiscal para recaudo de tributo.

- Antioquia tiene el 80% de generación de energía del país.

Aspectos Administrativos.

- Se presenta misión, visión, manual de funciones, planta de personal y organigrama.
- Existencia y ubicación de las bases de datos y aplicativos informáticos.
- Generación de energía de las PCH. Se explica todo el proceso de generación energético en el país. La Generación de energía de las PCH que tiene Gen +.
- Estimación de generación de energía, costos e ingresos y modelos de negocios que se pueden implementar.

Aspectos técnicos misionales:

- Gestión del proyecto. Procesos pendientes legales.
- Aspectos estratégicos de extrema urgencia:
 - Capital de trabajo para el funcionamiento de la empresa.
 - Pagar pasivos con más de 1 año de vencimiento que se encuentran en cobro coactivo y que produjeron el embargo de activos de la Empresa.
 - Pagar pasivos con más de 90 días de vencimiento para evitar procesos jurídicos.
 - Procesos de gestión adelantados que no se lograron culminar.
- Aspectos estratégicos de urgencia moderada
 - Cumplir los compromisos con el municipio de Liborina producto de la Construcción de la Central Juan García como obligación contractual.
 - Definir futuro del Proyecto Penderisco I cuya ejecución se encuentra suspendida.
 - Tener en cuenta las modificaciones y señales del regulador del mercado, para definir rumbo de la empresa.
 - Reconfigurar planta de cargos.
- Presupuesto 2020.

Se anexa presentación.

COMPROMISOS Y RESPONSABLES

COMPROMISO	RESPONSABLE	FECHA DE ENTREGA
Matriz de Riesgos del Negocio Valor +	IDEA	22 de noviembre de 2019
Modelo de Seguridad Valor +		
Contratos con Quipus Valor +		
Norma de vigencias Valor +		
Relación de contratos que pasan de vigencia 2019 de Rentan.		
Manual de Funciones Rentan		
Matriz de Riesgos de Negocios Rentan		
Plan Estratégicos de Negocios Rentan		
Discriminación de los Activos Rentan		
Aliados Rentan		
Detalle de las operaciones de Gen +		


FIRMA DE LAS PARTES


LIZ MALVAREZ CALDERÓN
Gerente General del IDEA


JAVIER IGNACIO HURTADO
Coordinador Comisión de Empalme

Elaboró el Acta:


Luz Enit Arias Restrepo
Relatoría IDEA


Katherine Velásquez Silva
Relatoría Comisión de Empalme

