

ACTA No. 111
ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE DELEGADOS – JULIO 2025
CONJUNTO RESIDENCIAL PAULO VI PRIMERA ETAPA – PROPIEDAD HORIZONTAL

Siendo las 8:38am, se dio inicio a la Asamblea General Extraordinaria de Delegados del Conjunto Residencial Paulo VI Primera Etapa – Propiedad Horizontal, en las sede social ubicada en la Carrera 53 N° 56-26 de la ciudad de Bogotá D.C., atendiendo la convocatoria previamente enviada por la Administración mediante comunicación escrita del día 14 de julio y adenda del 15 de julio de 2025, para desarrollar el siguiente orden del día propuesto:

ORDEN DEL DÍA.

1. Verificación del quórum.
2. Elección de Presidente, Secretario(a) y Comité de Verificación de la Redacción del Acta de la Asamblea General Extraordinaria.
3. Presentación de las tres (3) empresas de Seguridad y Vigilancia preseleccionadas
4. Elección de la empresa de Seguridad y Vigilancia que prestará sus servicios a la copropiedad para la vigencia 2025-2026.
5. Selección de la empresa para la compra del Manlift de acuerdo con las cotizaciones recibidas por parte del Comité del Manlift.

DESARROLLO DE LA ASAMBLEA.

1. VERIFICACIÓN DEL QUÓRUM.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Buenos días... siendo las 8:38 am damos inicio a esta asamblea extraordinaria citada con 2 puntos específicos... En este momento tenemos 61,38% (53 unidades) de asistencia. Vamos a arrancar, en el orden del día tenemos 2 puntos propuestos básicamente, pero pusimos un horario que tenemos así, empiezo presidiendo yo porque fui quien cité...

Aprovecho para presentarles personalmente a Alexander (el nuevo Administrador), quiero que él brevemente les dé un saludo, les diga quién es, no nos vamos a demorar mucho en eso, ni vamos a hacer preguntas ni nada, pero es importante que, ya que les había mandado una carta lo conozcan. Él está trabajando desde el 10 de julio después de un proceso de selección que algunos ya saben más o menos como se hizo, a través de una empresa cazatalentos...le doy la palabra para que lo conozcan.

Alexander Hoyos, Administrador: Buenos días a todos, ¿listos para la asamblea? Mi nombre es Alexander Hoyos; yo llevo 12 años como administrador de propiedad horizontal; he trabajado en varios conjuntos comerciales, residenciales, mixtos y digamos que el hecho de esa experiencia de tener 12 años en propiedad horizontal, de acuerdo con la empresa de selección, me dieron ese aval para que yo pudiera acompañarlos en este conjunto. La idea es trabajar de buena manera, organizar; tengo entendido que hay muchas cosas por mejorar. La idea es que eso fluya de una mejor manera, una comunicación dinámica y... estoy muy agradecido de tener esta oportunidad por acá y esperar a que todo salga de la mejor manera en la administración.

Las puertas de la administración siempre están abiertas. En la medida de lo posible si yo estoy desocupado, los voy a atender sin cita, para que lo tengan presente; pero, respetando los turnos. Yo no tengo ninguna complicación con eso, entonces siéntanse tranquilos que si yo estoy libre, de inmediato los estoy atendiendo, para poder llegar y entender sus necesidades y ver si las podemos resolver lo más pronto posible. La intención de la productividad de una administración bien hecha es que se pueda atender lo más pronto posible, la idea es eso. Entonces..., los dejo con su reunión y espero que se tomen las mejores decisiones.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Bueno, entonces para empezar... con la asamblea, tenemos los siguientes puntos para hoy. *(La señora*

Presidenta del Consejo da lectura al orden del día propuesto enviado a los delegados y anotado inicialmente).

Entonces, el primer punto, verificación del quórum, ya lo leí al principio. En este momento... lo volvemos a poner, si llegó más gente... tenemos 62,39% de quórum en este momento...



UNIDAD	COEF	NOMBRE REGISTRADO	HORA DE INGRESO
A1 407	0,936	ADRIANA MARIA MARROQUIN RODRIGUEZ	8:13:02 a. m.
A2	0,936		
A3 401	1,1619	ABELARDO QUINTERO RENDÓN	8:01:54 a. m.
A4 410	1,1293	AURA MARÍA DÍAZ ABREÚ	7:48:59 a. m.
A5 107	1,3878		
A6 109	1,2663	NEY ENRIQUE CALLAS CANTILLO	8:10:42 a. m.
A7 410	1,2559	LUZ ESTELLA MELO NIÑO	8:05:12 a. m.
A8 403	1,004	CONSUELO VELANDIA	8:11:25 a. m.
A9	1,0144		
A10 412	1,2611	DANILO LOZANO HERNANDEZ	7:49:32 a. m.
A11	1,004		
A12	1,4973		
A13 109	1,2615	PEDRO ELIECER ANGARITA ACOSTA	8:07:12 a. m.
A14 415	1,2611	CLARA INÉS ORTIZ DÍAZ	8:22:45 a. m.
A15 403	1,0092	MARÍA RAQUEL MEDINA SÁNCHEZ	8:09:02 a. m.
A16 407	1,2507	SONIA ROSA CASTAÑEDA RONCANCIO	8:18:24 a. m.
A17 105	1,2663	JUSTO ANDRÉS MESA ORTIZ	7:59:01 a. m.
B1 406	1,1619	JOFREY JAVIER ORTEGÓN CARDOZO	8:22:53 a. m.
B2 106	1,3878	MARTHA YOLANDA GÓMEZ MÉNDEZ	
B3	1,0144		
B4 407	1,004	ORLANDO SÁNCHEZ LARA	8:06:35 a. m.
B5 412	1,2663	ÁLVARO ORTIZ CASTELLANOS	7:58:47 a. m.
B6	1,2559		
B7 409	0,7678	JUAN PABLO RAMÍREZ CRUZ	8:33:45 a. m.
B8 407	1,004	CLAUDIA MILENA TRIANA ARANGUREN	8:36:00 a. m.
B9 403	0,7574	MARTHA POVEDA GÓMEZ	8:30:42 a. m.

UNIDAD	COEF	NOMBRE REGISTRADO	HORA DE INGRESO
B10	1,0144		
B11 108	1,0144	GLORIA PALACIOS VELASCO	10:19:53 a. m.
B12	1,2507		
B13	1,4973		
B14 112	1,5077	LAURA CAROLINA CUERVO ALARCÓN	8:10:07 a. m.
B15 104	1,1619	JAVIER DARÍO VALBUENA VALBUENA	8:08:47 a. m.
B16 108	1,1619	AMPARO LUCÍA JARAMILLO MARTÍNEZ	8:06:13 a. m.
B17 101	0,7102	CONSTANZA CASTRO BALLESTEROS	8:03:24 a. m.
B18 412	0,7102	MARITZA INÉS PINEDA SÁNCHEZ	8:18:41 a. m.
B19 403	1,2559		
B20 420	1,2663	CONSTANZA CECILIA MALAVER CHÁVEZ	8:55:06 a. m.
C1 105	1,2559	MIRIAM BERMEO PARRA	8:25:30 a. m.
C2 109	1,0196		
C3 407	1,3878	AMANDA ROMERO MEDINA	8:33:25 a. m.
C4 420	1,3552	LIZETH SALAZAR SÁNCHEZ	8:33:51 a. m.
C5 402	1,3878	BEATRIZ STELLA JIMÉNEZ CENDALES	8:22:06 a. m.
C6 402	1,2507	ASENETH SUÁREZ RUIZ	11:28:21 a. m.
C7	1,2611		
C8 414	1,0196	GLORIA PATRICIA CALA NAVARRO	8:30:57 a. m.
C9 407	1,0088	MAURICIO ALBERTO GÓMEZ BERNAL	8:40:01 a. m.
C10 103	1,004	MIRYAM RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ	8:21:21 a. m.
C11 106	0,7678	MARTHA SUSANA URREA ARISTIZABAL	8:09:55 a. m.
C12 414	1,004	SERGIO PÉREZ ESTEBAN	8:04:55 a. m.
C13	0,7678		
C14 107	1,2663	JULIA PRADA BRETON	8:29:08 a. m.
C15 102	1,5025	BERTHA LUCIA MORENO MONTERO	8:10:50 a. m.
C16 109	1,2611	WILLIAM GABRIEL FERRO CHACÓN	8:15:49 a. m.
C17 404	1,004	DIEGO MAURICIO FRANCO SALCEDO	8:17:15 a. m.
C18 402	1,0092	MARCO TULIO ROJAS MARTÍNEZ	8:47:52 a. m.
C19 404	1,2229	SONIA GUEVARA CABRERA	8:10:18 a. m.
C20 101	1,2663	CARLOS ARTURO HORTA TOVAR	8:02:04 a. m.
D1 103	1,5025	GEOVANNI MONTAÑA CONTRERAS	8:05:40 a. m.
D2	1,2663		
D3 401	1,1619	MARÍA CRISTINA GONZÁLEZ RUIZ	8:26:32 a. m.
D4 419	1,1619	DERLY ROCÍO CÁRDENAS QUIROGA	8:20:15 a. m.
D5 401	1,5025	MARTHA PATRICIA CAMPOS GARCÍA	8:32:52 a. m.
D6 413	1,48	DALIA PATRICIA MARÍN ROJAS	8:32:59 a. m.
D7	1,4696		
D8 403	1,48	LAURENCIO JOSÉ SILVA	10:05:12 a. m.
D9 106	0,7678	LAURA CAROLINA CASTIBLANCO	8:15:15 a. m.
D10 402	0,7574		
D11 405	1,004	FRANCISCO ADOLFO MORA CALDERÓN	8:08:37 a. m.
D12 107	0,7678		
D13 417	1,5077	ALFONSO BOTERO MIRANDA	8:32:39 a. m.
D14 406	1,4973	JULIA PATRICIA VINCHIRA RAMOS	8:31:22 a. m.
D15 104	0,5211	LAURA CAMILA REALPE MANCIPE	8:15:59 a. m.
D16 403	0,7574	CARLOS HÉCTOR RODRÍGUEZ CARVAJAL	8:28:49 a. m.
D17 101	1,004	ILMA MÁRQUEZ GARCÍA	8:16:30 a. m.

UNIDAD	COEF	NOMBRE REGISTRADO	HORA DE INGRESO
D18 108	1,0144	ALBA CONSTANZA ROMERO RICO	7:51:37 a. m.
D19 411	1,2611	GINA ALEXANDRA FORERO RODRÍGUEZ	8:15:01 a. m.
D20 407	1,2507		
D21 410	1,1619	JAIRO HERNANDO ORTIZ CASTELLANOS	8:34:29 a. m.
D22	1,3878		
D23 413	1,2559		
A5 LOCAL 1	2,1015	NÉSTOR GONZALO BARRERA MORA	7:58:36 a. m.
B COMERCIAL	2,3865		
C COMERCIAL	1,5902		
D COMERCIAL	1,8851		

2. ELECCIÓN DEL PRESIDENTE, SECRETARIO(A) Y COMITÉ DE VERIFICACIÓN DE REDACCIÓN DEL ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): El segundo punto es, la elección del Presidente, Secretario y Comité de verificación, entonces vamos por partes, ¿Quién quiere postularse? ... lo que pasa es que si no pasan a recoger el dispositivo no cuentan. Se tiene un quórum de 62,39% con 54 unidades asistentes. Entonces, invito de una vez a las personas que estén afuera que no hayan reclamado su dispositivo, para que se acerquen y reclamen el dispositivo y así podamos tener el quórum verdadero. Listo. Entonces el segundo punto es la elección del presidente, como les decía, quiero saber quién se quiere postular para dirigir esta reunión de hoy, por favor, gracias... Si no participan, no salimos de acá, ¿Alguien más se quiere postular?, Adri, por favor, di tu nombre, apellido y bloque. ¿Alguien más mientras Adriana da sus datos se quiere postular?

Adriana Marroquín, A1: Buenos días, Adriana Marroquín del bloque A1.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Gracias Adriana. Pregunto la última vez, ¿Alguien quiere postularse o procedemos a elegir a Adriana como Presidenta de la Asamblea Extraordinaria de hoy? Podemos abrir la votación, por favor formular la pregunta, si aprueban como Presidente de la Asamblea Extraordinaria de hoy 26 de julio, a la señora Adriana Marroquín del bloque A1... Voten... Disculpa, vamos a hacer primero una prueba con los dispositivos.

Grupo Empresarial Nexos: Sí, señora; entonces, a cada uno de ustedes al momento de ingresar se les asignó un dispositivo de votación, este dispositivo de votación tiene asignado su bloque con el que vienen representándose. ¿Cómo vamos a votar?, como podemos ver en pantalla tenemos 1 para "Sí" y 2 para "No"... ya está habilitada la votación... opriman la tecla 1 para "Sí" o 2 para "No" y enviamos nuestro voto con la tecla OK.

Asambleísta: ¿Ésta es una prueba?

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Hagamos una cosa, yo sé que dije "abierto la votación", después dije "no, probemos los dispositivos", entonces me retracto un poquito, porque sí tenemos que probar que conforme al quórum, todos podamos votar y a todos nos esté funcionando el aparato. Entonces, otra vez, confirmemos la asistencia con el dispositivo.

Grupo Empresarial Nexos: ...entonces hacemos la prueba de votación, vamos a repetir el procedimiento. Como ésta va a ser una prueba, entonces 1 para "Sí" y 2 para "No". ¿Me dejas ver el quórum un momentico? Tenemos un quórum del 62,395%, con 54 unidades asistentes. Invitamos a todas las personas que ejerzamos el derecho al voto. Les recordamos 1 para "Sí"

y 2 para "No" y enviamos el voto con la tecla OK. Al momento de enviar el voto, en la parte superior derecha de nuestro dispositivo o arriba de la opción de respuesta nos va a aparecer un recuadro pequeño con la palabra OK que significa que nuestro voto ha sido registrado en el sistema. Si este OK no le aparece, puede volver a ejercerle un poco de presión en el OK, para enviar el voto; si no está seguro de que el OK no le aparece, puede volver a hacer el procedimiento desde 0, oprimir la opción de respuesta y enviar el voto, el sistema no duplica los votos, solo recibe 1 voto por dispositivo.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Por favor, verifica los que no han votado si es que no han podido o no están funcionando.

Grupo Empresarial Nexos: Ya miramos los pendientes por votar. Tenemos el bloque C1, ¿Está aquí?... Ya cambió la gráfica, sí señora, y el D17, ¿Puedes volver a hacer el procedimiento?, ¿ya aparece el OK? Listo, ya nos faltaría el C1...Listo. Ya.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Una vez habiendo verificado que todos los dispositivos funcionan, vamos a retomar la pregunta de si aprueba como presidenta a la señora Adriana Marroquín, del bloque A1 como Presidenta de la Asamblea de hoy 26 de julio. Abrimos la votación.

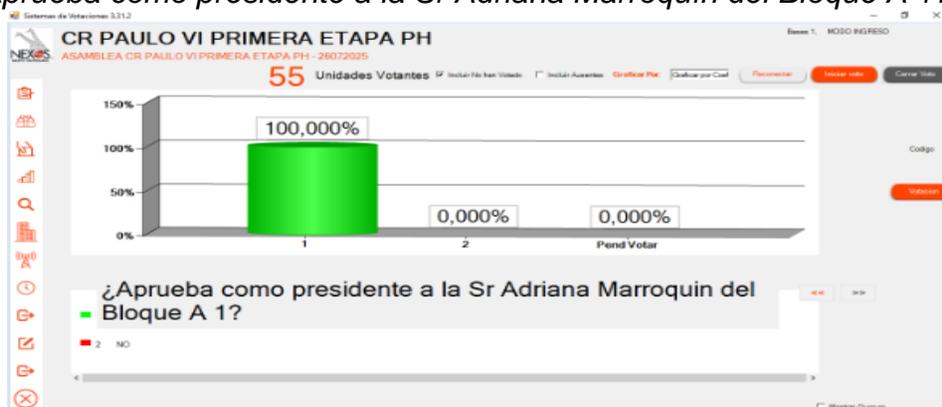
Grupo Empresarial Nexos: Entonces, en este momento ya está habilitado el sistema de votación, entonces volvemos a hacer el procedimiento, 1 y OK para aprobar, 2 y OK para no aprobar. Invitamos a todos los asambleístas a que ejerzan su derecho al voto y que rectifiquemos que el OK aparezca en la parte superior del dispositivo; esto para cerciorarnos de que todos estemos votando de la manera correcta. Si alguien tiene una duda o novedad con el uso del dispositivo, puede levantar la mano y nos acercamos a solucionarlo... Esta votación se hace con un quórum del 63,40%... todavía nos faltan personas por votar... les recordamos que, si no están seguros de que el voto fue registrado, pueden volver a hacer el ejercicio, podemos repetirlo; no hay problema. El sistema solo va a reconocer un voto por dispositivo, solo para cerciorarnos de que nuestro pendiente por votar sea el mínimo.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Revisemos los pendientes por votar, porque igual tienen derecho a no votar, pero yo quiero cerciorarme de que no votan porque no quieren.

Grupo Empresarial Nexos: Tengo A5, local 1, B14... A5, local 1, C20, D16, D19 y D6, si se encuentran presentes, por favor los invitamos a ejercer su derecho al voto. Ya en este momento, votaron algunos... listo, faltarían D16, D19 y D6... Por favor, oprimamos los botones duro, tanto la opción de voto como el OK, hagámosle bastante presión... Solo faltaría el D6... el D6 ¿Se encuentra presente?... Ya, ya votó el 100%.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Ahora sí cerramos la votación con el 100%, queda aprobada Adriana Marroquín como Presidenta, muchas gracias de nuevo, le entrego la reunión a Adriana para que la presida en adelante.

Votación: ¿Aprueba como presidente a la Sr Adriana Marroquín del Bloque A 1?



- Sí: 100%
- No: 0%
- Pendientes por votar: 0%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobada como Presidenta de la Asamblea la señora Adriana Marroquín del A1.

Adriana Marroquín, Presidenta de la Asamblea: Bueno, muchas gracias; vamos a continuar con la elección del secretario(a), ¿Quién se quiere postular como secretario?... necesitamos un secretario, por favor...

Luz Estella Melo (A7): Buenos días, mi nombre es Luz Estella Melo, soy del bloque A7 y estoy para servirles, muchas gracias.

Presidenta: Luz Estella, entonces, si hay alguna otra persona que se quiera postular. Vamos a poner de ahora en adelante para la votación, opción de **sí**, de **no** y de **voto en blanco**, para las personas que no quieran votar, igual queda registrado que hubo su voto, pero con la opción de no participar o de participar así. ¿Alguien más, aparte de Luz Estella?, continuamos con la votación para ver si estamos de acuerdo.

Grupo Empresarial Nexos: Estamos acabando de configurarlo, danos un segundito... Como pueden ver en pantalla, en esta ocasión se agregó la opción número **3**, que va a ser el voto en blanco, si queremos votar con ésta, oprimimos el 3 y el OK. En este momento, ya está habilitado el sistema de votación, invitamos a que ejerzan su derecho al voto, para la pregunta ¿Aprueba como Secretaria de la Asamblea a la señora Luz Estella Melo del bloque A7?, 1 seguido del OK para aprobar, 2 seguido del OK para no aprobar, 3 seguido del OK para voto en blanco...

Presidenta: ...Faltan 2 personas, parece. ¿Verificamos?

Grupo Empresarial Nexos: 3 unidades faltan por votar, ¿Revisamos?

Presidenta: Sí, por favor, revisemos.

Grupo Empresarial Nexos: En este momento falta la unidad B17, B18 y D16... El D16 nos falta... Ya, listo.

Presidenta: Entonces queda la señora Luz Estella Melo como Secretaria de la Asamblea.

Grupo Empresarial Nexos: Señora Presidenta, qué pena, leemos los porcentajes para efectos del acta. Entonces para la pregunta aprueba como Secretaria de la Asamblea a la señora Luz Estella Melo del bloque A7, con el "Sí" el 90.67%, con el "No" el 3.61%, voto en blanco 5.7% y un pendiente por votar del 0%.

Votación: ¿Aprueba como Secretaria de la Asamblea a la Sra. Luz Estella Melo del Bloque A 7?



- Sí: 90.677%
- No: 3.613%
- Voto en blanco: 5.709%
- Pendientes por votar: 0%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobada como Secretaria de la Asamblea la señora Luz Estella Melo del A7.

Presidenta: Ahora tenemos que elegir el Comité de Verificación de Redacción del Acta. Son 3 personas, por favor ¿Quiénes quieren colaborar?

Beatriz Jiménez (C5): Beatriz Jiménez, del C-5.

Presidenta: Se postula la señora Beatriz, dos personas más, por favor.

Amanda Romero (C3): Amanda Romero, C-3.

Presidenta: La señora Amanda, nos falta una persona, por favor... ¿con dos se puede?

Revisor Fiscal: Artículo 63: ...en cada asamblea se designarán dos (2) personas para verificar la redacción del acta...

Presidenta: Ah ok. Según nuestro reglamento, se puede con dos personas. Entonces, si les parece bien, procedemos con la votación... se puede hacer la votación, según el revisor fiscal, por las 2 de una vez.

Grupo Empresarial Nexos: En este momento, señores asambleístas, la pregunta queda redactada como: ¿Aprueba la comisión verificadora del acta postulada? Con 3 opciones de repuesta, 1 "Sí", 2 "No", 3 "Voto en blanco"... En este momento la votación se encuentra activa para que por favor todos participen en ella... Recuerden, 1 "Sí", 2 "No" y 3 "Voto en blanco"... En este momento hay pendiente un 4,5% por votar, ¿revisamos quiénes hacen falta?

Presidenta: Por favor.

Grupo Empresarial Nexos: En este momento está pendiente C10, C11 y D4... Ya votó el C11, el D4 ya votó, falta C11 y C10... ya votaron todos. En este momento, damos cierre a la votación a la pregunta ¿Aprueba la comisión verificadora del acta postulada? Por la opción si el 95,743% por el no el 0% y por voto en blanco el 4,257%.

Votación: ¿Aprueba la Comisión Verificadora del acta postulada?



- Sí: 95.743%
- No: 0%
- Voto en blanco: 4.257%
- Pendientes por votar: 0%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobada la comisión verificadora del acta postulada.

3. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ORDEN DEL DÍA.

Presidenta: De acuerdo, vamos al tercer punto que es Lectura y aprobación del orden del día; entonces:

1. Verificación del quórum.
2. Elección del Presidente, Secretario y Comité de Verificación de redacción del acta de la asamblea general 2025.
3. Lectura y aprobación del orden del día.
4. Informe general del proceso de selección de las empresas de vigilancia.
5. Presentación de empresas seleccionadas. Las empresas son: *Nueva Era, Seguridad Nápoles, Scanner* y tenemos dentro de esto un siguiente punto con la intervención de los delegados y luego la elección de la empresa de Seguridad y Vigilancia para la vigencia 2025-2026.
6. Presentación del comité de *Manlift* y su tarea respecto al análisis del tema y después de esto procederemos a una votación.
7. Cierre.

Entonces vamos a proceder con la votación de la aprobación del orden del día.

Grupo Empresarial Nexos: Listo, señores asambleístas, ya en este momento está habilitado el sistema de votación con la pregunta ¿Aprueba el orden del día? Les recordamos 1 y OK para “Sí”, 2 y OK para “No”, 3 y OK para “Voto en blanco”. Invitamos a todos los asambleístas que ejerzan su derecho al voto... En este momento aún hay 4 pendientes por votar, el B20, C1, C14 y D21... para que, por favor, realicen su votación en este momento... Falta únicamente el C14.

Presidenta: El C14. Allá... ¿Tu eres el C-14? ¿Podemos verificar el aparato del C14?

Grupo Empresarial Nexos: Falta D21....En este momento votó el 100% de la copropiedad, para la pregunta ¿Aprueba el orden del día?, por la opción “Sí” el 98,829%, por la opción “No” el 0% y por la opción “Voto en blanco” el 1,171%.

Votación: ¿Aprueba el orden del día?



- Sí: 98.829%
- No: 0%
- Voto en blanco: 1.171%
- Pendientes por votar: 0%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobado el orden del día.

4. INFORME GENERAL DEL PROCESO DE SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS DE VIGILANCIA.

Presidenta: Vamos ahora con el 4° punto, el informe general del proceso de selección de las empresas de vigilancia, que Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106) nos va a dar.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Como bien dice el punto, esto es una información general del proceso de selección. Por favor, hay un cuadro que les pasó el administrador, donde están las 3 empresas que se van a presentar hoy, ¿Lo tienen claro Nexos? ...hay un cuadro. Entonces, el proceso de selección se hizo en los tiempos estipulados en los términos de referencia.

El primer punto, que era importante cumplir para que las empresas se puedan presentar es una visita técnica para que las empresas sepan adónde es que van a prestar el servicio. A esa visita técnica asistieron 40 empresas. Algunos consejeros acompañamos esa visita, se resolvieron algunas inquietudes que tenían las empresas que querían postularse, se certificaron 40 empresas. Ya, al momento del cierre de la convocatoria como tal, en el día que tocaba, que no sé bien la fecha, se presentaron 13 empresas. Hubo una empresa que mandó al correo la convocatoria; sin embargo, esa no la recibimos porque estaba claramente estipulado que se recibían físicamente, entonces decimos que hubo una décimo cuarta que quiso participar, pero que no llegó.

De esas 13 empresas, nos reunimos 2 días a verificar los documentos. El primer día verificamos básicamente que estuvieran todos los documentos para ver qué había de subsanar o no y el segundo día ya nos sentamos a mirar profundamente la experiencia, más una cosa cualitativa. Entonces las empresas que quedaron elegidas para el día de hoy, para revisar su propuesta son: *Seguridad Nápoles, Nueva Era y Scanner.*

Con algunos consejeros habíamos hablado la posibilidad de, además de incluirles los años de experiencia que ya se los voy a leer, si no los ven desde acá, porque está como chiquito, le puedes agrandar un poco la página... Habíamos hablado de presentar los años de experiencia y como punto comparativo también su capital de trabajo. Sin embargo, ayer revisando esa información con el administrador, nos dimos cuenta de que las empresas pusieron, algunas, no sé si las 3 pusieron "esta información es confidencial"; entonces, por eso no les vamos a dar el valor de sus activos, porque es confidencial. Pero lo que sí es que uno de los puntos que teníamos que calificar, para que tengan esa claridad, es que ellos cuenten con el capital suficiente para poder prestar el servicio que tenemos; ese era uno de los puntos que teníamos que calificar, de los 45 puntos que tenían que cumplir ellos.

Las empresas que cumplían con todos los requisitos, porque algunas se quedaron en el camino por incumplimiento de algunos requisitos ya sea por presupuesto o porque no presentaron el recibo del pago de la póliza de la garantía de seriedad, las que se quedaron en el camino. De las demás, nos quedaron 3 de 4 empresas. Pero había una de esas 4 empresas que estaba por encima del presupuesto que teníamos estipulado.

Como todos saben, nosotros tenemos que cumplir los precios los coloca la Superintendencia. Eso no nos lo inventamos nosotros. Si la Superintendencia dice que un guarda con bolillo vale \$1.000, nosotros tenemos que pagar \$1.000; no podemos pagar ni un peso menos; entonces, no podemos considerar ni ofertas más económicas de lo que estábamos pagando, ni ofertas por encima de lo que estamos pagando; entonces, esa es la media para hacer el presupuesto del año. Este es un presupuesto que, como todos ya sabemos, lo aprobamos dentro del presupuesto general en la Asamblea Ordinaria. El punto de partida es que el valor mensual fuera mínimo lo mismo que pagamos en este momento. A partir del 15 de julio, cambiaron las tarifas para todas las empresas de seguridad; entonces, ese es el precio base.

De ahí en adelante, el año y los incrementos que va a haber el año entrante. Entonces, creo que esto tiene los precios. Les voy a leer esto.

Años de operación: *Seguridad Nápoles* tiene 40, *Nueva Era* tiene 25 y *Scanner* tiene 26. Aquí hicimos un listado de los documentos más relevantes, como les dije les pedimos 45 ítems, pero los documentos más relevantes son: que tenga los documentos completos, lo que más nos fijamos, el compromiso de reserva para hurtos o daños del 1% del valor total del contrato, la certificación SIPLAFT (Sistema Integral para la Prevención de Lavado de Activos y la Financiación del Terrorismo) que este año hay una nueva disposición de que la SIPLAFT también se puede reemplazar por la SARLAFT (Sistema de Administración de Riesgos de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo). De hecho, eso fue una subsanación que debimos hacer con algunas empresas; entonces, eso también chequeado.

El registro único de proponentes (RUP) que, si bien es un documento que normalmente se exige a las empresas que contratan con el Estado, la copropiedad tiene estipulado, no sé desde hace cuánto, de pedirles el RUP, porque en él podemos tener mucha más certeza de la experiencia que certifican las empresas y que sean realmente empresas grandes y con capital, digamos que eso nos da esa información.

La póliza de garantía y seriedad de la oferta, superimportante, como les digo hubo 2 empresas que no presentaron el recibo, entonces eso no es serio, quedaron por fuera. La certificación de contratos tanto como expedida por quien los haya contratado y, adicionalmente, consignada en el RUP, como les expliqué.

La certificación de la visita técnica, que es vital; la licencia de la Superintendencia de Vigilancia, que esa licencia prácticamente contempla todo el uso de armas, de los uniformes, toda la operación de las empresas está consignado en esa licencia. Los protocolos de operación, para la prestación del servicio, o sea, cómo capacitan la gente, cómo la seleccionan. Y la póliza de responsabilidad civil que, en este momento, la deben tener activa contra terceros, independientemente de que no tengan contrato firmado con nosotros.

Esos fueron los documentos que verificamos los miembros del Consejo, como les digo, en 2 jornadas. Espero que hagamos la mejor elección; ya, como Presidenta del Consejo, teniendo en cuenta que la empresa de vigilancia tiene a cargo nuestra seguridad y demás, espero que piensen con la cabeza y no con el corazón, que sepamos un poco qué queremos y si hay espacio, luego, para que las 3 empresas se presenten. Esto es una propuesta, que al final veremos si la acogen o no. Que una vez se presenten sí me gustaría si queremos hacer como debate entre todos para que podamos mirar pros y contras, si les parece; si no, luego lo miramos.

Presidenta: Vamos a ir con esta pregunta.

Amanda Romero, C-3: Quiero preguntarle a la presidenta del consejo, ¿Cuál de esas 3 empresas que aparecen ahí listadas, la *Seguridad Nápoles*, *Nueva Era* y *Scanner*, ha prestado servicios al conjunto residencial y cuál es la evaluación de los incidentes graves de seguridad que hemos tenido en los últimos meses?

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Primero que todo, ha prestado *Nueva Era*, que también se presentó el año pasado, que estuvo aquí no sé cuántos años, yo no tengo récord de ellos porque no estaba antes en el Consejo y no me preocupé por esos temas. *Scanner* ya lleva 2 años con nosotros y *Seguridad Nápoles* creo que no, ellos prestan en cosas grandes como *Postobón*, *Corabastos*, ellos están en empresas grandes.

¿Incidentes graves? No sé cuáles serían, la verdad no tengo tabla de incidentes graves, quisiera preguntarte qué consideras grave. Hurtos como de qué tipo, pero no llevamos un récord en la administración de incidentes graves. Nosotros, cada mes nos reunimos con la empresa de seguridad y realmente lo que nos reportan son cosas menores, no sé si tenga

usted información que yo no conozca y nos quiera compartir, pero no sé tampoco si éste sea el escenario. Pero, la verdad como incidentes graves, dentro de lo que yo he estado en la administración, tanto en éste Consejo este año, como el anterior, incidentes graves como robos con arma o atracos, no conozco. Raponeos en el área comercial..., pero, dentro de nuestra área residencial, que es donde nosotros realmente pagamos la seguridad, no tengo reportes de incidentes graves, si alguien tiene me gustaría que me desmienta, porque hablo desde mi conocimiento, no de ningún estudio.

Presidente: Recuerden mencionar su bloque y su nombre para que quede en el acta.

Beatriz Jiménez (C5): A mí me gustaría saber si esta tabla nos puede mostrar la calificación que tuvieron y cuáles fueron las excluidas.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Sinceramente, las excluidas se las puedo leer, les puedo mencionar las 13 que participaron, no sé si eso tiene que ver con algo, yo creo que la tabla de calificación, ¿Para quién?. Es que las 13 que eliminamos, las eliminamos por cosas supercontundentes, ya te las voy a decir... Les voy a leer rápidamente las 13 empresas, si la presidenta me deja. Yo no tengo lío, hay una cosa que, creo, nosotros tenemos una representatividad que ustedes nos dieron; en ese sentido, actuamos; si nos creen bien y si no, es otra cosa... Sin embargo, en aras de la transparencia, leo las 13 empresas que se presentaron... Las voy a leer... para la tranquilidad de algunos espíritus:

- Seguridad Nativa de Colombia.
- Seguridad Thor Ltda.
- Seguridad Nueva Era Ltda. Sí está.
- Seguridad Fénix de Colombia Ltda. No está.
- Empresa de Seguridad Centinela Universal Ltda.
- Compañía de Vigilancia Centro Empresarial de Seguridad Privada Scanner Ltda.
- FORTOX S.A.
- Servicio de Vigilancia Técnico - SERVIGTEC Ltda.
- Seguridad Nápoles Ltda. Sí está.
- SEGURCOL Ltda.
- Seguridad EXPLORER Ltda.
- Seguridad ANUBIS.
- VISAR SECURITY.

5. PRESENTACIÓN DE EMPRESAS SELECCIONADAS.

Presidenta: Vamos a continuar ahora, con la presentación de las empresas seleccionadas. Nueva Era, el representante de Nueva Era, por favor.

Carlos Rodríguez (D16): Buenos días, Carlos Rodríguez, bloque D-16, miembro del Consejo. Quería hacerle de pronto unas sugerencias, en relación con el año pasado, de pronto los que estuvieron ya saben cómo se hizo, pero es para los que no estuvieron. Yo sé que hay nuevas personas que están de pronto por primera vez como delegados. ¡Qué bueno que estén como delegados, y sean partícipes de estas decisiones! La idea de escuchar las empresas es tener unas preguntas específicas las cuales, ojalá, le hagamos a las 3 empresas, las mismas preguntas. Ya vieron algunos elementos que se colocaron como la antigüedad...

Sí hay preguntas específicas. Yo hice una pregunta dentro del grupo de delegados... una pregunta de qué les gustaría a ustedes ver en la empresa de vigilancia. Y, realmente, la Alcaldesa de Teusaquillo me decía, pero ¿Cuál es su orden público allá?. Yo le decía que nuestro orden público es de vendedores ambulantes, bulla en la plazoleta, es que se orinan en la cancha de fútbol, ese es nuestro orden público, no es mayor, por decirlo así. Pero sabemos

que, muchas veces, los delegados tienen inquietudes y esas mismas fueron las que plantearon ahí, las que les estoy manifestando.

Entonces muy seguramente, eso nos permitirá tener un criterio de cada una de las empresas de qué puede hacer o qué hacen ellos, diferencialmente, en esos aspectos que buscan beneficiar a nuestra comunidad y podamos decir: ¡Ah bueno!, ésta empresa hace más, ésta hace medio y ésta menos, para poder tener un criterio de voto. La idea es que esas preguntas, se les hagan a las 3 empresas en la parte final. Ellos van a tener unos minutos para exponer qué hace su empresa, cómo quieren trabajar y al final, resolver las dudas; después, la segunda, la tercera, después, ya salen y viene la votación, ese es como el procedimiento general.

Presidenta: De nuevo, la persona representante de *Nueva Era* y a los que están afuera les solicitamos entrar para cerrar la puerta y que las otras 2 empresas no escuchen la presentación. Tenemos, según nuestro orden del día, 20 minutos por empresa; entonces, para una presentación les sugeriría 15 minutos, para que tengamos unos 5 minutitos para preguntar... La puerta, por favor, las personas que están afuera, entrar y la cerramos... Gracias... ¿Hay todavía personas del Consejo afuera, para que por favor entren? De la Asamblea, perdón... Para que entren y cerremos bien; la idea es que la información se quede aquí adentro.

Asambleísta: Perdóname un segundo lo que pasa es que tengo un problema de salud y no puedo estar en un recinto cerrado completamente con muchas personas...

Presidenta: La idea es que haya confidencialidad. Si, entonces, podemos retirar un poco a las personas de las otras 2 empresas para que no sea injusto, ¿No?, Discúlpame; ¿cuál es tu nombre? ...Sebastián, ajusta un poco allá. Que sea lo necesario para el señor, para que no escuchen, es que la idea es que no se escuche afuera; tienes toda la puerta abierta, por favor... Queremos que hagan su presentación bien, si está bien hacerla en 10 minutos para que tengamos 10 para preguntas, estaría ideal, les agradecemos mucho. Listo, gracias.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Muy buenos días para todos, en el día de hoy me presento, mi nombre es Lina Cuevas, Ejecutiva Comercial de la compañía *Seguridad Nueva Era*, me acompaña el director nacional de operaciones el señor *Heiver De Felipe*, Director de Contratos; el señor *Luna*, señor *Ramírez* en supervisión y el señor *Pintor*, como colaborador de la compañía. La idea es que podamos hacer muy didáctica la presentación para estar atentos a responder cada una de las inquietudes que ustedes presenten.

Sé que ya estuvimos en un proceso donde ustedes revisaron toda la documentación legal, entonces la idea es que conozcan un poco de la compañía, ¿Quiénes somos? Somos una compañía creada hace 25 años y contamos con toda la experiencia en el mercado. Los 5 pilares que mueven a la compañía son: la innovación, el respeto por el otro, la mejora continua, el cumplimiento y la confiabilidad. Nuestros 3 valores son: el compromiso, la disciplina y el compañerismo. Durante estos 25 años en el mercado, hemos creado más de 63.000 empleos a nivel nacional, tenemos autorización para prestar servicios en 29 departamentos, pero con cubrimiento nacional, en cualquier municipio de Colombia. Hemos llegado a más de 1.177 familias, estamos en las ciudades principales con sucursales propias.

José Luna, Coordinador de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Buenos días, soy la persona encargada de coordinar unos contratos asignados por parte de la empresa y estoy en contratos públicos y privados, muchas gracias.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Buenos días, nuevamente gracias por la oportunidad, algunos tal vez lo recuerdan, ya tuvimos la oportunidad de prestar nuestros servicios acá con ustedes. Quería compartir qué hemos mejorado, en qué hemos fortalecido nuestro servicio, muchísimo en tecnología, venimos a ofrecerles una propuesta con un factor diferenciador, con un servicio apoyado en tecnología y queremos poner todos nuestros recursos a la mano de ustedes. Conocemos algo de la historia, sabemos

de experiencia cosas que podemos mejorar, tenemos la mejor actitud y venimos con diferentes planes para ejecutar con ustedes.

Uno de ellos que es fundamental es el plan de supervisión, por eso nos acompaña el señor Ramírez; nos fortalecimos como *Seguridad Nueva Era*, en nuestro plan de supervisión y ampliamos las zonas. Cuando tuvimos la fortuna de prestar nuestro servicio a ustedes, teníamos 3 zonas de supervisión, ahora tenemos 5. Nuestra sede operativa queda en Galerías, muy cercana, es nuestro centro de operaciones; por lo tanto, incluso en cercanía de nuestro núcleo principal vamos a estar acompañándolos.

Nuestra supervisión es diurna y nocturna, con herramientas tecnológicas que nos permitan hacerle monitoreo en tiempo real a nuestros supervisores, para conocer sus desplazamientos y conocer de manera inmediata qué situaciones especiales suceden acá en la prestación del servicio. Nuestros registros los hacemos... continuamos usando las minutas, los libros de papel, pero hemos avanzado a la minuta virtual, lo cual nos permite que la información sea almacenada en la nube y ustedes puedan tener acceso más fácil a ellas, cuando tengan algún requerimiento, es mucho más fácil poderles brindar esto.

Nuestro personal: para eso, también traemos a nuestro compañero *Pintor*, estos son nuestros uniformes institucionales debidamente acreditados ante la Superintendencia de Vigilancia. Entonces, como lo pueden ver, tenemos nuestras identificaciones como supervisor, nuestra guarda de seguridad en ambos uniformes y nuestro personal mixto que estaría aquí dispuesto a ustedes.

Nuestro plan de beneficios; aquí tuvimos la fortuna de incluso llegar a diseñar nuevas oportunidades de mejora para nuestros muchachos, beneficios. Valoramos mucho el trabajo de nuestros guardas de seguridad, porque aquí en Paulo VI, ustedes lo conocen más que nadie, tenemos el fenómeno de que las 24 horas hay un tránsito constante, libre, de muchas personas y nuestros guardas de seguridad se ven expuestos a esta situación de orden público de habitantes que pasan, tal vez no con las mejores intenciones, pero nuestros guardas de seguridad, intentamos motivarlos para que presten un buen servicio.

Nuestro plan de beneficios: no me voy a extender allí, pero éste abarca todas las actividades, fechas especiales que ya conocemos, como el Día del Padre, Día de la Madre, Día del Vigilante. Pero, además de eso, tenemos cuadros de honor y visitas de nuestro grupo de seguridad y salud en el trabajo, que nos acompañan haciéndoles algunas actividades para que ellos, en su turno, en especial en la noche, tengan un bienestar y puedan prestar su servicio bien. No sé si quieras ahondar algo...

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Sí, para nosotros es muy importante trabajar de la mano con nuestros colaboradores. En este caso hacemos campañas como las que ven en evidencia mes a mes; ésta fue la última que trajimos, que se llevó a cabo en uno de los puestos, sobre la prevención del acoso sexual, "No es no", donde se entregan capacitaciones, se dan charlas con la trabajadora social de la compañía, la psicóloga, en compañía de la ARL.

Estos son nuestros aliados estratégicos, como lo son las 2 academias: *M&S* y *Acadesa*, que nos colaboran con las capacitaciones, mes a mes, con cada uno de nuestros colaboradores; la *Comercializadora Venus* que es la que nos ayuda con la parte de tecnología e innovación de la compañía; el polígono, *FARLIGHT* y *Eternidad*, que nos acompaña con todo el tema funerario para los colaboradores y sus familias.

Las capacitaciones para nosotros son muy importantes, tanto internas como externas, porque son las que nos ayudan a mejorar el servicio, mes a mes. Para ello, estas 5 son las más importantes que nosotros tenemos para Paulo VI, por lo que comentaba el señor De Felipe, que al ser una comunidad tan grande, debemos estar muy dispuestos en temas de primeros auxilios, atención y relaciones interpersonales, planes de evacuación y reacción, observación

y detección de sospechosos y extinción de incendios, para los cuales en contratos anteriores, tuvimos la fortuna de poder siempre asistir en el momento en que Paulo VI nos necesitó, acá alguna de las evidencias.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Queremos presentarles algo de lo que hemos evolucionado, respecto a la tecnología... Aquí traemos videos de 20 segundos, no son tan extensos. Les damos a conocer a *Lorenzo*, nosotros ya contamos con el desarrollo de inteligencia artificial, de éste robot llamado *Lorenzo*, por la nueva ley que salió, en la cual invita a las empresas de vigilancia a dejar los animalitos por bienestar y acudir a nuevas herramientas tecnológicas. *Lorenzo*, lo estamos ofreciendo para que, una vez al mes, vengamos y hagamos campañas al interior de Paulo VI. *Lorenzo* tiene muchas ventajas: es, obviamente, desarrollado con inteligencia artificial, en sus caminatas nos puede hacer reconocimiento facial de diferentes personas, para que sin que ellos tal vez lo noten, podamos llenar unas bases de datos con personas, con sus registros físicos y... llevar un control de quiénes están transitando acá en Paulo VI.

Además de *Lorenzo* que nos va a acompañar, tenemos el equipo de exploradores de equipos dron, aeronaves no tripuladas. Tenemos la fortuna también de ser uno de los pilotos certificados por la compañía, estamos avalados por la *Supervigilancia*, como por la *Aeronáutica Civil*. Hace muy poco, la *Aeronáutica Civil* reestructuró todo el proceso de naves no tripuladas; entonces, nosotros hicimos el trabajo muy juicioso de recertificarnos y, actualmente, contamos con un equipo de 5 personas que somos pilotos de dron. Igualmente, queremos venir cada mes acá, hacer campañas de la mano de la administración en el conjunto Paulo VI y poder entregar el resultado de estas campañas.

En algunos conjuntos, en algunos eventos, nos hemos apoyado, como pueden ver en este momento, el dron nos permite hacer unos gráficos de las mismas actividades que ustedes tienen. Con el dron podemos adelantar estudios de seguridad, les podemos dar a conocer a ustedes puntos vulnerables que no son fáciles de acceder; entonces con nuestro dron podemos llegar allá y darles a conocer a ustedes esta herramienta. En éste conjunto, nuestro compromiso es estar cada mes acá, sacando lo mejor y dándoles a ustedes un informe detallado de qué es lo que hemos hecho con ellos.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Y ya para terminar, por último, presentar que la compañía está certificada con el *BASC (Business Alliance for Secure Commerce)*, las certificaciones 9001, 14001, 18788, 28000, 45000 y *NORSOK*. Agradecemos por la escucha y estar presentes. Y estamos atentos ya a cualquier inquietud.

Presidenta: Bueno, vamos a seguir entonces con las preguntas. Tenemos 10 minutos, entonces hay 5 en este momento... 6. Empecemos por la zona A.

Aura María Díaz (A4): La pregunta se la quisiera hacer a todas las compañías. En los casos eventuales en que los guardas estén en el ejercicio de sus funciones, si son agredidos o algo así, por un residente o propietario, ¿ustedes acompañan al guarda, hasta su... o sea, si tienen que hacer una denuncia, porque de alguna manera si hay una afectación física a la persona, nosotros también seríamos corresponsables, pero la empresa tendría la oportunidad de acompañarlo hasta el final de su proceso?

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Sí, señora. Como lo comentaba, nuestros guardas de seguridad, desafortunadamente, este es el día a día, donde vivimos casos de intolerancia. ¿Qué hacemos nosotros? Obviamente, están afiliados a nuestra *ARL*, quien los cobija y los ampara en el tema de salud. Nosotros hacemos el acompañamiento en todo su proceso de salud, incluso enviamos el relevo para que la continuidad del servicio permanezca y tenemos nuestra área jurídica que le hace el acompañamiento al guarda de seguridad. Cuando sucede en los conjuntos residenciales, ¿qué hacemos?, nos apoyamos de la administración para que ustedes con el Comité de Convivencia, sepan los casos que suceden y podamos llevar este proceso, no solamente por el área judicial, que nuestro

departamento los va a acompañar, los va a asesorar, incluso, pero, también en el tema de convivencia según el reglamento interno de la copropiedad.

Raquel Medina (A15): Tengo 2 preguntas; dentro de las certificaciones está una que se llama el SIPLAFT, nos pueden explicar, ¿en qué consiste y quién los certifica a ustedes? Esa es la primera. Y la segunda, ¿cómo es el contrato con sus guardas de seguridad, tienen contrato laboral a tiempo indefinido, fijo?, por favor nos explican eso, muchas gracias.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Sí señora, el tema del SIPLAFT y SARLAFT, ahora en la Supervigilancia, está la versión 2.0, la cual nos lleva a mitigar el riesgo del lavado de activos y proliferación de armas de destrucción masiva. Es un tema muy grande, pero nosotros somos muy responsables con la normatividad. Efectivamente, lo conocemos, lo aplicamos y por eso presentamos nuestros sellos de seguridad, los cuales nos llevan a tener unos procedimientos para evitar que tanto ustedes como nosotros seamos señalados por algún tema de desvío de recursos, de atentado a los derechos humanos. Entonces, estamos certificados; nuestro procedimiento está orientado a que nos blindemos en conjunto, para que no vayamos a ser objeto de algún señalamiento según la *Supervigilancia*, que estamos en el 2.0.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Y en cuanto al contrato de cada colaborador, es un contrato de obra-labor, que va consigo al contrato por el cual el cliente, es decir, en el caso de que lleguemos a ser adjudicatarios del contrato Paulo VI, dentro de la cláusula del contrato de obra-labor, el vigilante está con el contrato y el tiempo de duración del contrato.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Perdón, sobre esto y tal vez adelante un poquito, nosotros también estamos al día con la nueva reforma laboral; es algo que ahorita está haciendo boom en todo el sector empresarial y nosotros gozamos del amparo del beneficio de la Ley del Vigilante, el cual nos permite las 60 horas semanales y les garantizamos a ustedes que vamos a dar fiel cumplimiento a toda la normatividad, e incluso de la nueva reforma laboral, en la cual debemos garantizar el pago justo de los muchachos y el cumplimiento de sus horas laborales.

Amanda Romero (C3): 1° ¿Qué consideran ustedes un incidente grave de seguridad?, 2° ¿Tienen los trabajadores y trabajadoras seguros de vida? y 3° ¿Cómo reaccionan cuando hay hurtos en el conjunto residencial?

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Voy de atrás para adelante: ¿Cómo reaccionamos en el caso de un hurto en la copropiedad? Lo primero es que la presencia en menos de 15 minutos la debe hacer nuestro supervisor, que es el que está sobre la zona. Después de eso, llega el coordinador encargado del contrato y seguido así, pues ya si se requiere del área jurídica o más acompañamiento del área de operaciones o de talento humano. Seguido de eso, se inicia con el informe y avanzamos para darle una solución al cliente.

La segunda pregunta era el seguro de vida: todos los vigilantes, porque es una ley, es algo que nos exige la Superintendencia, ellos tienen un amparo. Lo que sucede es que nosotros tenemos la potestad como empresa de vigilancia, si lo sumamos dentro del valor de la oferta o lo asumimos directamente nosotros. Y en el caso, el dueño de la compañía en los contratos asume directamente el valor del seguro y el valor de la tarifa solamente es para ustedes sin valor adicional de seguro.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Bueno, la gravedad la medimos según el impacto que se recibe. Para ustedes cualquier siniestro, cualquier hurto, cualquier daño a la propiedad, ya se considera grave para nosotros. Nuestros coordinadores y nosotros, nos hemos preparado para entregarles a ustedes una investigación de lo sucedido y poder llegar a alguna conclusión que nos pueda dar una visión de qué fue lo que sucedió.

Pero, para nosotros, cualquier evento que se materialice, ya se considera grave y le damos la mayor prioridad.

Presidenta: Muchas gracias. Les voy a pedir un favor, es que por cada persona, traten, sé que hay muchas dudas, hay muchas cosas que quieren saber, pero para que vayamos bien con el tiempo también, una pregunta, por favor. ¿Sí?

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): La pregunta era, usted habló del dron, a mí me preocupa que haya un aparato pasando por la ventana de mi casa, me preocupa mi privacidad, número 1, entonces quiero saber ¿Cuánto tiempo ustedes lo podrían operar? ¿A qué horas? ¿Si hace ruido? ¿Si no hace ruido? ¿Y en qué tipo de cosas realmente es beneficioso y apoya y si está por encima la seguridad que la privacidad de las personas?

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: La idea del uso de dron como elemento de apoyo, es en áreas donde veamos la necesidad, por decir, áreas comunes o sociales.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Como en eventos.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Exactamente, que sea una reacción muy efectiva y llegar a puntos, pero nunca llegar a pasar por encima de la privacidad. Y siempre va a ser muy específico y con previo conocimiento del Consejo y de la administración, de cuándo, cómo y dónde.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Nosotros, para hacer un sobrevuelo, antes debemos solicitar la autorización a la Aeronáutica Civil, para que nos permita, mediante unas coordenadas, hacer el sobrevuelo. Y debemos manifestar para qué lo vamos a hacer. Aquí, en Paulo VI, y en general, en la ciudad ¿qué fenómeno vivimos? ¿qué se ve?: el tema del microtráfico. Aquí en la ciudad hay mucho y acá se vive el microtráfico, el dron se usa para recoger evidencias y poder captar el hecho que está sucediendo, poder individualizar las personas que están generando este fenómeno..., el dron es la mejor herramienta. El dron es silencioso, emite un sonido desapercibido, pero hacia la distancia con el zoom podemos llegar a individualizar. En este caso puntual, por ejemplo, en el tema del microtráfico, nosotros podríamos hacer seguimiento a esta actividad y nosotros tenemos la obligación de entregarle estas evidencias a la autoridad competente. Esto ha ayudado mucho para que se abra una investigación y se pueda atacar más el tema del microtráfico. Ustedes saben que estas personas que comercializan, tienen escondites, caletas; cuando llega la policía, no les encuentra nada o les encuentra una dosis mínima..., entonces, es muy difícil llegar a un proceso judicial si no hay evidencias gráficas y son transparentes. Las imágenes no se adulteran; entonces, es una evidencia transparente.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Me gustaría complementar, adicional, con la experiencia que obtuvimos de Paulo VI y sé cuáles son lo que les duele en el tema; es hacer esos registros en la parte de la iglesia, la cancha y la plazoleta, más esos puntos tener una visualización más precisa, pero nunca vulnerar la privacidad de ustedes.

Miriam Rodríguez (C10-103): Por favor, 2 preguntas; ¿En qué año estuvieron ustedes en Paulo VI?, ¿cuáles fueron 3 dificultades grandes que hayan encontrado acá? Y yo tengo una duda, no he entendido: la contratación de los vigilantes es: prestación de servicio, término indefinido...

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda. y Asambleístas: ...Obra/-labor.

Miriam Rodríguez (C10-103): Obra/-labor, pero yo quiero entender un poco cómo se les paga a los vigilantes, cómo es este contrato con respecto a los vigilantes, porque me parece muy delicado. Debemos tener claro todos los residentes, los propietarios, cómo es la obra/-labor y cómo es el contrato.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Obra/-labor, es decir, si el contrato de Paulo VI dura 5 años, el vigilante va a tener un contrato por 5 años obra/-labor, sujeto al contrato de Paulo VI, que fue para el que se contrató. El salario del vigilante, todo es carga prestacional, su SMLV, los recargos nocturnos y festivos, el subsidio de transporte, todo suma para el tema devengado. Es decir, todo es prestacional.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Muchos ya lo conocen, pero, ¿Por qué se maneja la figura de obra/-labor? Nosotros, en seguridad, queremos tener un grupo de seguridad, valga la redundancia; un grupo de muchachos que sean comprometidos con la actividad. Entonces, si nosotros tuviéramos un contrato indefinido, si comete una falta en Paulo VI, se traslada a otro conjunto y si viene a otro conjunto, viene “contaminado” de otros. No, la idea es que su contrato y sus obligaciones estén con Paulo VI y si llega a fallar a ellas, mediante un debido proceso saldría, no solamente de Paulo VI, sino de la compañía, para generar un grupo verdaderamente comprometido.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Nosotros estuvimos 2 años atrás, por 4 años de contrato, es decir, 2023, 2022, 2021, 2020. Ah y 2019, porque estuvimos todo el tiempo de la pandemia acompañándolos, desde el 19 al 23.

Miriam Bermeo (C1): Con respecto a la parte de tecnología, ya me aclara un poco acerca del dron, pero me gustaría conocer un poco sobre *Lorenzo*, yo soy pasión full tecnología y pienso que, cuando alguien dice que hay algo de tecnología en cierto lado, hay una cámara, un registro, no es lo mismo tener una cámara fija a tener un ojo 360° con grabación de voces; eso crea a la gente alertas, como que aquí no pasemos, como que aquí están mirando, eso me parece buenísimo, porque si bien yo sé que, pese a que ustedes hagan el máximo esfuerzo, la vulnerabilidad es alta con respecto a la cantidad de vigilantes que nosotros quisiéramos poder tener. ¿Cuántos robots tipo *Lorenzo* tienen ustedes en la compañía?

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: En el momento, como les digo, estamos muy cercanos: tenemos 2 operativos para la ciudad de Bogotá; por eso, le ofrecemos unas campañas periódicas. No les podemos decir que todos los días van a estar, sino que los organizamos en un cronograma y vienen. Efectivamente, la tecnología nos ayuda a ser preventivos, disuasivos, pero también, como lo decía, a hacer bases de datos para que nosotros sepamos con quién están. A *Lorenzo* lo utilizamos de muchas maneras. A los niños les encanta, las personas quieren que *Lorenzo* les dé la mano, él le da la mano, da la vuelta, hace saltos, pero hace una función de seguridad con sus cámaras y su visión nocturna. *Lorenzo* tiene visión nocturna y visión calorífica, lo cual nos permite en una noche hacer una inspección perimetral y poder detectar lo que el ojo humano no puede hacer.

Miriam Bermeo (C1): ¿Cuántas veces va a estar ahí?, por ejemplo, mensual, en el barrio.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Inicialmente, lo ofrecemos una vez al mes.

Miriam Bermeo (C1): ¿Y por cuánto tiempo?, yo escuché a todos, por favor, me permiten, para mí es importante...

Presidenta: Sumercé, discúlpeme, pero por eso pedimos el favor de que fuera una pregunta. Queremos ser justos con todas las empresas. Con ellos llevamos más de 10 minutos de preguntas, por eso les pedí que fuera una pregunta por persona, ya cuando después de que las veamos a todas, revisamos nosotros y sacamos conclusiones; te agradezco mucho...

Claudia Triana (B8): Buenos días, quería preguntar si ustedes van a proporcionar más cámaras al conjunto, qué políticas de protección de datos están aplicando o cómo garantizan la aplicación de la política de protección de datos personales.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Nosotros manejamos en Habeas Data la Ley 1581 protección de datos y, para el conjunto, hicimos unos ofrecimientos de acuerdo con el estudio de seguridad que se realice en el momento de adjudicación; inicialmente, hicimos el ofrecimiento de unas cámaras, pero si es necesario, si hacen falta más o que necesitamos unas adicionales, la compañía está dispuesta a instalar.

Presidenta: ...Ya terminamos, habíamos dicho que era un número de preguntas, para poder ser justos con las otras empresas también, les agradecemos muchísimo.

Lina Cuevas, Directora Comercial, Nueva Era Ltda.: Les agradecemos el tiempo, el espacio y nada, que tomen la mejor elección para el bienestar de ustedes y de su familia.

Heiver De Felipe, Director de Operaciones, Seguridad Nueva Era Ltda.: Muchas gracias a todos ustedes. Simplemente, quiero terminar diciéndoles que nuestra promesa de valor es que no nos limitamos a lo básico, sino que siempre, conociendo las necesidades, queremos ir más allá y entregarles el mayor tiempo que les podamos brindar a todos ustedes. Muchas gracias.

Presidenta: Muchas gracias. Entonces, les pedimos el favor a los de la empresa de *Seguridad Nápoles* que se alisten, vamos a revisar una cosa pequeña y ya seguimos con ellos.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Me parece importante, porque esa parte no se las dijimos. En la propuesta que ellos presentaron, nosotros hicimos unas exigencias de apoyos técnicos y tecnológicos; entonces, en este momento, todos estamos en lo mismo. O sea, se les pidieron 4 cámaras, que están... para complementar, las motos y las bicicletas que se les piden siempre nuevas y de un cilindraje alto y 4 bicicletas y obviamente, toda la operación, radios y todas esas cosas. En ese sentido, todos estamos parejos, nadie ha ofrecido, porque ella dijo que nos habían ofrecido unas cámaras, pero son las mismas cámaras que se les solicita, como apoyo en los términos de referencia, ni como un USTRACK (sic) ni nada. O sea, son lo mínimo que deben traer para trabajar, nada de plus de nadie. Entonces, si alguien aporta apoyos adicionales tecnológicos a eso, no son 4 cámaras, ni son 2 motos, ni 4 bicicletas, es un poco lo que quería que supieran, gracias.

Presidenta: Seguimos con la empresa *Seguridad Nápoles*, por favor... Por favor, atención, vamos a empezar con la presentación de la empresa *Seguridad Nápoles*.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: Buenos días para todos, agradecemos la invitación a participar en el proceso de selección de la empresa de vigilancia, para el Conjunto Residencial Paulo VI. Inicialmente quiero darles a ver un video, es de nuestros socios y fundadores de la compañía, donde nos hablan un poquito de *Seguridad Nápoles* y para que ustedes conozcan un poco de ella.

Se proyecta un video por parte de la empresa de seguridad Nápoles: Tiene una trayectoria de más de 33 años de vigilancia y seguridad privada en todos los sectores de la economía a nivel nacional, con optimización de recursos, la implementación de tecnología de punta y mejoramiento continuo de sus servicios. Cuentan con todas las licencias y certificaciones según la normatividad vigente. Ofrecen servicios de vigilancia fija, móvil y escoltas a personas, mercancías y carga. Cuentan con caninos, monitoreo electrónico, servicios de asesoría, consultoría e investigación en seguridad privada, y todo lo relacionado con prevenir o detener perturbaciones a la seguridad individual y colectiva, y evitar que se comenten contravenciones y delitos contra la vida, la integridad y el patrimonio, bienes propios y de terceros.

Brindan respeto y trato profesional a sus empleados que se refleja en la calidad del servicio prestado, con un estricto sentido de responsabilidad y cumplimiento de su deber de forma efectiva, con un equipo comprometido y preparado que ejerce con profesionalismo, pasión por su trabajo y expertos en seguridad privada. Cuenta con casa matriz en Bogotá, 21 sucursales, 3 agencias y 4 oficinas más en todo el país, con interés en seguir expandiéndose a nivel nacional e internacional. Seguridad Nápoles, experiencia y solidez a su servicio.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: Esta es la presentación de nuestra empresa, como lo decían nuestros socios, tenemos nuestra casa matriz en el barrio Chicó. Actualmente, nos estamos mudando a una nueva sede, construyeron un edificio por el barrio Puente Largo en la Av. 106 con Suba. Es un edificio nuevo, unas mejores instalaciones en las que esperamos ustedes nos puedan visitar y conocer más de nuestra compañía. Como bien lo decían en el video, tenemos 40 años de experiencia en el sector de la vigilancia y seguridad privada, contamos con una licencia que está vigente ahora a septiembre del 2028, con una extensión hasta esta fecha.

Contamos con una póliza de responsabilidad civil extracontractual, como lo pide el Decreto 356 de 400 salarios mínimos. Pero, adicionalmente, contamos con una póliza por \$11.000.000.000, que nos da cobertura con amparo de hurto, hurto calificado y daños bajo cuidado y tenencia. Con ésta póliza de \$11.000.000.000 se hace una extensión a nuestros clientes para que nos haga el cubrimiento de amparo en estos casos que les estoy nombro. Entonces, *Seguridad Nápoles* es una de las empresas que cuenta con la póliza más amplia del mercado; ustedes lo pueden averiguar con las aseguradoras y casi ninguna empresa cuenta con una cobertura tan amplia, como lo tiene esta póliza que extendemos a nuestros clientes.

Contamos con presencia a nivel nacional, 30 sedes. Contamos con alrededor de 7.000 hombres en el servicio de seguridad privada. Nos encontramos en el top 10, ocupando el puesto N° 7 de las empresas que más facturan en el servicio de la seguridad privada. Entonces, esto demuestra cómo ha venido *Seguridad Nápoles*, posicionándose en el mercado como una de las mejores empresas.

En tecnología, si bien es cierto que nuestro objeto social no nos da para el tema de tecnología, porque es servicio de vigilancia, sí contamos con una empresa aliada, de los mismos dueños, que se llama FACRI, que es nuestra aliada en términos de tecnología, pues, dado el caso, serían quienes estarían presentes para el tema de mantenimientos correctivos, preventivos y todo lo que tenga que ver con tema de tecnología para el conjunto.

Contamos con experiencia en todos los sectores del mercado: Comercial, industrial, minero, financiero, educativo, grandes superficies y residencial, siendo éste el más amplio a nivel nacional. Contamos con bastante experiencia durante estos 40 años; entonces, pueden tener la confiabilidad de que con *Seguridad Nápoles* tienen el respaldo de la experiencia en este tipo de servicios.

Algunos de nuestros clientes, digamos que, para el tema del sector, tenemos varios clientes en la ciudad de Bogotá, donde tenemos sectorizada cada zona. Es decir, contamos con 8 zonas, cada zona cuenta con su tripleta de supervisores y un coordinador. ¿Qué quiere decir esto?: que, si hay alguna novedad y se debe atender alguna reacción inmediata, contamos con la presencia rápida, tanto del supervisor como del coordinador, porque están asignados a ciertas zonas, no tienen que desplazarse de un extremo a otro para poder atender, sino que van a contar con una reacción inmediata de nuestro personal operativo. De igual manera, ustedes pueden contar con el respaldo, no solo de un supervisor, de un coordinador, sino de todo un departamento operativo, de todo el personal administrativo de *Seguridad Nápoles*, en caso de que así lo requieran. Si requieren la presencia de la gerencia también va a estar.

Seguridad Nápoles cuenta con un departamento de riesgos. En caso de que se presente alguna novedad, tenemos personal especializado para atender la novedad, dar un diagnóstico, dar un informe a la administración de la novedad que se haya presentado. ¿Por qué les digo esto? Porque muchas empresas en cuanto se presenta una novedad, quien atiende estos casos, lo hace el mismo coordinador, el mismo supervisor, el director de operaciones. En el caso de *Seguridad Nápoles*, como les indico, contamos con un departamento exclusivo de riesgos para atender estas novedades. Este departamento, en caso de que ustedes tomen la decisión de contratar a *Seguridad Nápoles*, inicialmente les entregaría a ustedes ese análisis

de riesgos: esas personas vendrían y harían todo el estudio de seguridad, un estudio de riesgos y un estudio tecnológico que se les entrega a ustedes, en donde se les dice: “Estas son sus vulnerabilidades y estas son las posibles soluciones”, para que ustedes lo entren a evaluar y ejecutarlo, en caso de que así sea.

Por parte de la *Superintendencia*, tenemos autorización para toda la prestación de los servicios, todas las modalidades, vigilancia fija, móvil, con y sin arma, escoltas, vigilancia canina, consultoría, asesoría e investigación. Nuestro personal operativo y de riesgos y demás, se encuentra certificado por la *Superintendencia*. Les hablaba del tema de la solución tecnológica, que es con nuestro aliado *FACRI* y, adicional a eso, contamos con el servicio de drones. Actualmente *Seguridad Nápoles*, se encuentra en proceso de certificación; ya estamos esperando que la Aeronáutica nos haga la certificación de RAC 100 y ya contamos con pilotos certificados para la operación de estas aeronaves. ¿A qué viene esto? A que muchas empresas, actualmente, les pueden ofrecer el servicio de drones, pero no están autorizadas para operarlos, y esto implica sanciones tanto para el cliente, como para la empresa que los opera. Con *Seguridad Nápoles*, tienen la seguridad de que no va a pasar eso y podemos hacer el sobrevuelo.

Dentro del análisis de riesgos y del estudio de seguridad que nosotros entreguemos a la copropiedad, se haría con el tema de drones. Haríamos registro fotográfico, un video para entrar a mostrarles más allá, cuáles son las vulnerabilidades y puntos que deberíamos entrar a mirar para temas de seguridad. De igual manera, se ofrece este servicio, en caso de que la administración requiera, no sé, mirar un tema de cubiertas, algo más profundo, entonces también ofrecemos este servicio, sin costo adicional para la copropiedad, para que ustedes sepan que pueden contar con esto, en el caso de que así lo requieran.

Nuestro proceso de selección es bastante riguroso; se hace la selección de personal, se verifican antecedentes y en éstos no sólo es mirar Procuraduría, Contraloría, sino que *Seguridad Nápoles* cuenta con una plataforma para mirar más allá este tipo de antecedentes. Es decir, si las personas tienen temas de condenas o están judicializados o algo, realmente este programa nos muestra estas falencias y ahí es donde entramos a descartar el tema del personal. También se hacen pruebas del uso de sustancias psicoactivas y de alcohol; entonces, cuando se hacen las convocatorias, se informa a la gente que se les van a aplicar estas pruebas y ya ellos muchas veces dicen “me retiro del proceso”. Entonces, tienen la plena seguridad de que el proceso es bien riguroso. Si ustedes desean que parte del personal que actualmente se encuentra prestando servicio continúe y empalme con la empresa, igualmente se les va a aplicar el mismo proceso de selección. En caso de que, en algún punto, se lleguen a quedar porque no pasa, se les informaría y ya ustedes deciden si se asume el riesgo de continuar con una persona que no pase el filtro o si, realmente, se buscaría personal nuevo que cumpla con el perfil y todos los requisitos y darles la confiabilidad a ustedes de que el personal que va a estar asignado es personal íntegro.

Importante, el plan de bienestar en *Seguridad Nápoles*. Una de las fortalezas que tiene es que contamos con una cooperativa que se llama COMERBAS, donde los vigilantes pueden ir a solicitar créditos y son respaldados por *Seguridad Nápoles*. Esto, con el fin de evitar que ellos busquen temas de “gota a gota” o cuando tienen confianza con residentes ¿pues a quiénes acuden? A los residentes, por temas de préstamos. Entonces, para evitar este tipo de cosas, se creó COMERBAS que es el apoyo para los vigilantes y solución rápida, en el caso de que se les venció el SOAT de la moto, necesitan algún dinero para alguna emergencia, COMERBAS es la ayuda.

Contamos con un plan de carrera: actualmente, los coordinadores y supervisores empezaron desde abajo, por decirlo así, y hoy en día ya son profesionales, por el apoyo que *Seguridad Nápoles* les ha brindado. Fechas especiales: Día del Vigilante, cumpleaños, Día de la Familia; contamos con un Departamento de Bienestar, que está pendiente de esas cosas y hace lo pertinente para que los vigilantes de Seguridad Nápoles tengan su plan de bienestar.

Nos encontramos certificados en diferentes normas, ISO 9001, 14001, 45000, BASC. Esto para darles la confiabilidad a ustedes de que todos nuestros procesos constantemente están auditados, que estamos siempre en procesos de mejoras.

Dentro de las herramientas que nosotros ofrecemos al conjunto Paulo VI, esta un apoyo operativo que se llama *Bici-Track*, donde podemos registrar tema de control de rondas, la supervisión, reportes de incidentes, comportamiento y análisis. Todos estos reportes se hacen de manera inmediata y en línea y se reportan a la administración. Si se requiere registro fotográfico, un video, se hace en línea y se informa. Así mismo, se da la solución, en caso de que así se requiera. Se generan formularios propios para la función que se requiera. Es decir, control de correspondencia, control de vehículos, control de visitantes, pero son diseñados propios para la copropiedad, no son genéricos...

Presidenta: Ya pasamos el tiempo que le habíamos pedido que utilizara, vamos a proceder con algunas preguntas, por favor para que nos colaboren... ¿Alguien más?

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Con respecto al no manejo directamente de la tecnología, me interesa saber cómo lo hacen, y con respecto a eso... tú dices que tienes coordinadores y supervisores zonales. Entonces, quiero que me expliques. Nosotros, dentro de la convocatoria, consideramos que los coordinadores están permanentemente, entonces quiero saber si son coordinadores adicionales o no a esos 3. ¿Tienes unos zonales? Porque no me quedó claro y cómo manejan la tecnología si ustedes no la manejan directamente, cómo se puede acceder a eso, cómo es el control a través de la tecnología si no la aplican ustedes.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: Efectivamente, estos coordinadores son adicionales a lo que ustedes en la convocatoria solicitaron; serían un apoyo adicional, en caso de que así se requiera, pero igual es una supervisión más. En el caso de la tecnología, como les decía, nosotros tenemos nuestro aliado, entonces ellos van a hacer el apoyo, entregan un estudio a la administración, un estudio tecnológico en donde dicen: "miren, estos son puntos ciegos, podemos mejorar esto, hacer lo otro". Se les entrega una propuesta para que ustedes la evalúen.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Pero, en el día a día, ¿cómo funciona eso? O sea, por ejemplo, ustedes traen...esa empresa se encarga del monitoreo de las cámaras, hay una persona... Para complementar la pregunta: ¿quién va a operar las cámaras? Más allá de que nos presente una propuesta inicial, está bien... Pero nosotros ya tenemos algo montado. ¿Quién -en el día a día- se encarga de las herramientas tecnológicas y a quién le reporta, primero a ustedes y luego ustedes después a nosotros? Eso es importante definirlo, ¿cómo es el protocolo del manejo tecnológico a través de otra empresa, de un tercero?

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: En este caso, se cuenta con operadores de medios tecnológicos, va a estar una persona encargada de todo el tema de tecnología, que va a ser el apoyo para ellos. En caso de que haya algún daño o se requieran mantenimientos, claramente, el operador nos informaría a nosotros o la persona de tecnología y eso se coordina directamente con la administración de cómo se procede a hacer los arreglos que haya que hacer. Entonces, sí va a haber acompañamiento tecnológico en la ejecución del contrato.

Miriam Rodríguez (C10-103): Por favor, nos explica la modalidad de contrato que tienen los empleados, término fijo, indefinido, prestación de servicio, obra/-labor y si ellos tienen toda la carga prestacional legal.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: En este momento, ellos se encuentran a un contrato fijo; de hecho, todo el personal nos encontramos con ese tipo de contrato, un término fijo renovable y la carga prestacional, sí. En el momento, les voy a hablar

de un salario que se está ejecutando hasta el momento, porque no nos han confirmado el incremento que se tiene por la reducción de la jornada laboral: Ellos están devengando \$2'333.000 y, sobre ese valor, se hace todo el tema de seguridad social, parafiscales, toda la carga prestacional sobre ese valor, no sobre el salario mínimo.

Miriam Bermeo (C1): Yo vuelvo con la tecnología... si entendí o entendí mal, que la tecnología o lo que ustedes tienen, ¿está tercerizado?

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: ¡Claro! Sí señora, porque como empresa de seguridad nuestro objeto social no es el tema de tecnología, sino vigilancia física. Por eso, debemos tercerizarlo y, como le digo, es una empresa de los mismos dueños de *Seguridad Nápoles* y los técnicos hacen parte de la nómina de *Seguridad Nápoles*. Entonces, independientemente de que sea tercerizado, tiene el respaldo de *Seguridad Nápoles*, en temas tecnológicos. *Nápoles* le responde a la copropiedad por el tema de tecnología.

Miriam Bermeo (C1): Perdón, que es importante: Yo aquí he visto, porque he estado fuera de la ciudad, he estado desatendida un poco de los últimos eventos, he visto acá unas pantallas gigantes, o no tan gigantes, donde se visualiza constantemente lo que pasa en el entorno del conjunto. ¿Ustedes están informados de eso? ¿Tienen ese manejo para que haya alguien ahí mirando la pantalla, visualizando, reportando y como un apoyo fuerte? Si bien ustedes son vigilancia, la tecnología hoy está donde quiera y como quiera; entonces, esa parte no me parece que se la desligue, sobre todo en más temas de seguridad que, hoy por hoy, tiene tanta vulnerabilidad. Quisiera que me explicaras, cómo es ese manejo al interior de Paulo VI para monitoreo constante de los eventos, sobre todo en las partes más públicas.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: Claro, como lo indico, se cuenta con operador de medios tecnológicos, una persona que va a estar 24/7 en el manejo del Circuito Cerrado de Televisión (CCTV) y, aparte, está el apoyo de los técnicos para que se asegure el buen funcionamiento de los equipos: Que si se dañó una cámara, se informa a la administración y se mira si se debe hacer un cambio o es una acción correctiva; pero siempre hay una persona que garantice que el CCTV funcione con plenitud. La idea es, como el conjunto es tan grande, va a haber un operador de medios tecnológicos operando las cámaras.

Raquel Medina (A15): ¿Ustedes tienen certificaciones SIPLAFT y quiénes los certifican?

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: ¡Claro! Si señora; nosotros estamos certificados, esto es una norma de la Superintendencia de Vigilancia, que nos obliga a tener nuestro oficial de cumplimiento y quien se encarga de eso. Dentro de nuestra oferta hicimos llegar los soportes de que estamos registrados ante la Superintendencia cumpliendo la normatividad. Entonces sí, estamos certificados.

Aura María Díaz (A4): Una pregunta, tiene que ver con los guardas de vigilancia. Cuando, por alguna casualidad han sido los guardas los agrede un usuario o un propietario o un residente, ¿Ustedes los acompañan a hacer sus procesos hasta el final? Quiero decir, si tiene que hacer una demanda o alguna cosa, porque de alguna manera, nosotros como copropiedad somos corresponsables de que, de pronto ellos, más adelante, puedan demandar a la copropiedad por ser corresponsables por la agresión.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: ¡Claro!, nosotros contamos con departamento de seguridad y salud en el trabajo. Y como le decía, está el departamento de riesgos, entonces siempre va a haber un acompañamiento en caso de que surja alguna novedad, se hace presencia y se da solución. Si se requiere el departamento jurídico, o sea, las áreas que deban intervenir en cualquier novedad, van a estar presentes.

Asambleísta: ¿Han trabajado antes acá?

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: En Paulo VI, no, señora. Ya había venido, pero propiamente no. Esperamos que ésta sea la oportunidad para que Seguridad Nápoles pueda prestar el servicio a ustedes.

Presidenta: Muchas gracias.

Fanny Suárez, Ejecutiva Comercial de Seguridad Nápoles: Gracias a ustedes, esperamos de verdad poder ser el proveedor de seguridad para ustedes. Hay un buen respaldo de Seguridad Nápoles, no solo de experiencia, sino de un equipo administrativo, entonces esperamos poder estar aquí en presencia de ustedes. Muchas gracias.

Presidenta: Por favor, que se alisten los de Scanner para que nos hagan la presentación... Por favor, continuamos; vamos a hacer una verificación del quórum, por favor...

Luz Estella Melo, Secretaria de la Asamblea: Por favor, la gente que está afuera del recinto siga, que no se queden afuera porque los necesitamos.

Presidenta: Estamos listos, ya no hay nadie afuera, vamos a escuchar a Seguridad Scanner con su presentación.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Buenos días para todos, muchas gracias por permitirnos nuevamente estar aquí; muchas gracias por habernos dado la oportunidad estos dos años de poder trabajar con ustedes. Quiero empezar haciendo un breve recuento y poniéndolos en contexto, sobre qué hemos hecho en estos 2 últimos años en la comunidad. Empezamos en el 2023, creando el centro de monitoreo que lo tenemos al lado derecho de aquí en la zona A. En el 2024 completamos la cantidad de cámaras; en este momento, para el 2024 implementamos 100 cámaras de alta resolución con inteligencia artificial, 4 cámaras con lectores de placas con semáforos en cada uno de los bloques, e instalamos botones de pánico a nivel de los locatarios.

Para completar, a hoy, sumando año 2023 y 2024, tenemos: Cámaras de red tipo bala, fijas e inteligentes de 4 MP, completamos 164 cámaras; pantallas de 40 pulgadas, tipo FHD, Smart, con soportes y demás, todo el tema funcional 8 monitores... 8 pantallas. Tenemos 4 PTZ, tenemos 14 controles de pánico, 4 cámaras de reconocimiento de placas y un servidor ya con una licencia vitalicia para que opere todo esto.

Este es el resultado de 4 años trabajando aquí. Actualmente, está todo operando. Tenemos dificultades para sacar al 100% la productividad de estos equipos. Se nos han presentado inconvenientes en el tema de la estructura y el Internet. Digamos que, ustedes, en este momento, tienen algo que estamos operando entre un 50-60%. Podemos hacer que estos equipos nos den mucho más: más velocidad, más capacidad, que sean mucho más beneficiosos y de mucho más aporte para la seguridad. Sin embargo, tenemos el inconveniente a nivel de estructuras, a nivel del tema de Internet.

¿Cuáles han sido los resultados, así indicadores generacionales, en los 2 años?:

- Intrusiones a residencias 0.
- Hurto de vehículos 0.
- Hurto a autopartes, tuvimos 3 situaciones el año pasado después de la renovación de contrato en los parqueaderos, entonces los atendimos, a cada una de las persona se hizo el resarcimiento.
- Tuvimos un hurto de bicicleta.
- Tuvimos últimamente un siniestro en uno de los locales.

Todos han sido atendidos, en todos hemos puesto de alguna u otra manera nuestra conciliación con los afectados y hemos estado ahí, frente a cada uno de ellos, con reacciones oportunas: hemos estado en intentos fallidos a nivel de locatarios, o dentro del tema de la

comunidad y demás. Eso ha sido como unos indicadores muy a *grosso modo* de lo que ha sido nuestra labor durante estos 2 años.

¿Con qué venimos para este 2025-2026?, ¿cuál es nuestra propuesta? Queremos que ustedes tengan en cuenta estos 4–5 ítems que, en efecto, queremos atacar y esa es nuestra propuesta:

1. Tenemos una parte de la zona comercial expuesta y residencial, obviamente.
2. Infraestructura de la red defectuosa, por lo cual los equipos de tecnología, como les dije, están operando entre el 50-60%. Aquí hago una cuña, podemos traer toda la tecnología, pero si no solucionamos el tema, nada les va a funcionar. Ni drones, ni temas a nivel de supervisión electrónica, una cantidad de cosas... las mismas cámaras que tenemos de reconocimiento de placa, no están funcionando porque tenemos inconveniente con la estructura a nivel de Internet.
3. Tenemos fallas frecuentes en las talanqueras, en el conjunto también -muchas veces- las talanqueras mantienen fuera de servicio, no están operando; por tanto, desde el punto de vista analítico para Seguridad Scanner, las talanqueras ya cumplieron su vida útil.
4. Tenemos poca iluminación a nivel de los bloques. Al tener poca iluminación las cámaras tampoco nos están generando mayor visualización. Entonces, estamos generando unas muy buenas soluciones para el entorno a nivel del conjunto y a nivel de infraestructura y demás, porque no nos está permitiendo sacarle provecho a todo esto y tenemos casetas de los vigilantes en mal estado.

Esas son las 4 problemáticas que nosotros vemos, a las cuales en esta nueva propuesta les traemos las soluciones; para el primer tema, del tema del locatario...

Luis Ortiz, Director de Operaciones, Seguridad Scanner Ltda.: La idea del primer tema es un servicio adicional de 12 horas; ya verificaríamos el horario, pero lo que me permite es cubrir 100% el tema de apertura y cierre de los locales comerciales. Eso es lo que queremos con ese guarda, que esté todo el tiempo en la zona de locales comerciales.

Ingeniero Juan Fernando Silva, Tecnología y Redes, Seguridad Scanner Ltda.: Buenos días para todos. Basados en los hallazgos correspondientes a 3 visitas que tuvimos en las últimas semanas, casi que el último mes, identificamos las falencias que había dicho la doctora, principalmente y detectamos una, a nivel de red en la parte administrativa, la cual se colapsa para poder hacer toda la revisión completa a nivel del CCTV. Tenemos una falencia también a nivel de visualización de cámaras, que también detectamos y... la mejora que traemos directamente es: 1. Una seguridad perimetral para poder administrar toda la red de la parte administrativa y que no colapse; independientemente de que tengamos 1, 2 o 3 canales de internet no nos va a servir; nos va a servir un canal bien estable, con una buena seguridad y, realmente, mantener que el CCTV desde la caseta de monitoreo tenga todo estabilizado, tanto en los bloques, como en la parte administrativa, esa es una de las falencias.

Sabemos que todos los días enfrentamos amenazas cibernéticas constantes. También, vamos a proponer el tema de *firewall*, que es un dispositivo de protección de red, el cual nos permite a nosotros identificar las fallas y vulnerabilidades que tengamos hacia los datos correspondientes de la administración: todo lo que tenga que ver con la data, la factura y correspondiente con eso, la mejora en toda la certificación de la fibra, cuyo objetivo es minimizar todo el impacto correspondiente que tenemos actualmente y poder que el CCTV se visualice completamente y no tengamos errores ni en los hallazgos, ni en la data correspondiente; eso es a *grosso modo* lo que es la parte de red.

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: Buenos días a todos... voy a presentar y dar alcance de manera clara y concisa el proyecto de mejora y modernización del sistema de acceso vehicular, el cual contempla: las talanqueras actuales existentes presentan fallas, las cuales se traducen en riesgo de seguridad, operaciones, afectando y generando congestión. Adicionalmente, los gastos frecuentes en mantenimiento. Por eso, el proyecto tiene contemplado el reemplazo por completo de las 4 talanqueras, por equipos

nuevos, fiables más seguros y rápidos, los cuales tendrán una anidación con respaldo en caso de fallo eléctrico, un respaldo energético.

Lo adicional: **(1)**, tendríamos la incorporación de 4 cámaras de reconocimiento de placas, para complementar el sistema que ya tiene el ingreso. Estas 4 cámaras estarían en la parte de salida vehicular; con eso, tendríamos el control total de entrada y salida en tiempo real. Esto estaría integrado a un sistema que ustedes actualmente tienen en la plataforma que manejan que es Hik-Central®. Esta plataforma ustedes no tendrían que cambiarla. Con esta plataforma nosotros podemos realizar la verificación de reportes, gestión de eventos diarios, semanales, recepción de alertas, lo que es: apertura, gestión, verificación de listas de vehículos, si están en listas blancas (como autorizados) o si están en bloqueo; todo esto, con la ayuda de nuestro operador que tenemos en la central.

(2), tendríamos la incorporación de botones, o sea, las placas van a funcionar para apertura automáticamente. Si la placa está registrada, da la apertura, pero si no, con la ayuda de nuestro vigilante y con gestión de nuestro operador de medios, podría dar la apertura, mediante un botón remoto. Complementando lo anterior, instalaríamos sensores en piso, señalización, avisos informativos, semáforos, para poder hacer una guía y una orientación al conductor, evitando así accidentes o algún tipo de incidente.

Lo bueno de todo esto que tenemos... Bueno, **(3)** voy a la infraestructura eléctrica y de red: la idea de nosotros es optimizar lo que ya tenemos con las 4 cámaras que teníamos de ingreso; sin embargo, va a haber algunas infraestructuras, como canalizaciones o trabajo de obra civil, para poder nosotros complementar. De respaldo de energía, tendríamos el uso de UPS o respaldo energético que ya se encuentra en algunas garitas y, por el otro lado, tendríamos el respaldo en datos si se llega a caer la red, en unas controladoras para tener el sistema totalizado.

Por último, **(4)** lo bueno que tenemos en este sistema es que está abierto a una mejora o permite crecer. El sistema me permite que ustedes el día de mañana puedan incorporar lo que son lectores de terminales faciales, lectores de tarjetas, que van pegados a los vehículos. De esta manera tenemos el sistema de manera escalable y modular. Eso es lo que tenemos para la parte del proyecto de tecnología.

Felipe Guevara, Iluminación, Seguridad Scanner Ltda.: ¿Cómo están? Buenos días. Yo vengo a hablarles con respecto al tema de iluminación. Nosotros, como pueden ver en la imagen, encontramos unas falencias específicamente en 44 puntos alrededor de los conjuntos, sobre los cuales proponemos, por medio de energía solar, mejorar esta iluminación. Encontramos también que lo que tienen actualmente en reflectores solares, están ubicados de una manera en la que es casi imposible funcionar, porque están debajo de árboles, al lado de conjuntos donde no da el sol y la iluminación es deficiente.

¿Cuál es la intención?, mejorar la seguridad, tanto para peatones y pasos peatonales, como para áreas comunes, como parques para los niños y todo el contorno o el perímetro del conjunto. ¿Qué proponemos? Son 44 puntos, la reubicación de los puntos que hay actualmente y adicional a eso poner 11 postes nuevos alrededor del perímetro del conjunto, eso es lo que estamos proponiendo. Ahí pueden ver los números y los lugares específicos donde se tiene pensado poner los reflectores nuevos y ubicar 11 de los que hay actualmente en posiciones que realmente les convengan para que puedan captar el sol durante el día, esa es la solución que estamos ofreciendo; muchas gracias.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Por último, para generar un tema de comodidad y de bienestar para nuestros vigilantes, nos comprometemos a organizar todas las casetas: pintura, adecuaciones y demás que se tenga que hacer al interior, con el ánimo que se tengan unas casetas presentables y, de alguna u otra manera, funcionales para nuestros vigilantes y presentables para todos.

Como ven, digamos que el proyecto 2025-2026 en resumen es:

- el servicio adicional de 12 horas para el sector comercial,
- el diagnóstico y optimización de la red de Internet, generarles a ustedes esa carretera para que realmente puedan funcionar los equipos que tenemos,
- modernización del sistema vehicular,
- iluminación en cada uno de los bloques y,
- el mantenimiento de casetas.

De esta manera *Seguridad Scanner* lo que quiere es aportar valor a la copropiedad, dejar elementos que realmente sean funcionales para ustedes, para la comunidad, que les genere y les brinde un valor adicional como propietarios. Obviamente, como ustedes representan a toda la comunidad, están generando un valor, ...a nivel de seguridad, de confort para toda la comunidad.

Las cosas que nosotros traemos son única y exclusivamente para ustedes y se quedarán para ustedes siempre. Y digamos que estamos haciendo unos servicios, como bien lo decía el ingeniero, unos equipos y mecanismos que son escalables, es decir que, en algún momento, pueden ser reemplazados y van generando un tema de modernización, que va cambiando la tecnología. Todo es compatible con lo que está y se llevaría por la misma línea, con el ánimo de poder garantizarles a ustedes una seguridad mucho más integral: que en algún momento puedan empezar a validar si los 10 vigilantes los requieren, porque sabemos que el tema de la tecnología está llevando a que, en algún momento, se reemplacen personas, pero ustedes estarían preparándose para que si tienen que tomar ese tipo de decisiones, ya tengan equipos y unos elementos robustos que les puedan brindar y tomar algún tipo de decisiones a nivel de seguridad física.

Presidenta: Gracias. Bueno, podemos continuar con unas preguntas, entonces empezamos, por allá, atrás, que hay personas que no han preguntado antes; ustedes 2 y las personas de aquí atrás, para que puedan participar más personas; empezamos allí atrás, con el señor, puede ser, por favor.

Juan Pablo Ramírez (B7-409): Primero, agradecerles, es una presentación muy estructurada, se nota un proceso de diagnóstico bastante bueno. Digamos que ya las 3 empresas de seguridad garantizan un tema de seguridad, pero ésta ya abarca un tema adicional que es cómo garantizar esa seguridad con medios tecnológicos. La pregunta realmente es, veo que hay varios proyectos, ¿en cuánto tiempo se van a desarrollar esos proyectos, con qué presupuesto y ese presupuesto lo ponen ustedes o es parte de la administración? ¿Cómo se va a manejar eso, para tener un escenario claro de cuándo se va a ver todo esto que ustedes plantean?

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Con relación a esto, te contesto una de las preguntas, cada uno con relación a cada proyecto, dice su tiempo. Con relación al presupuesto, ...digamos es un presupuesto nuestro, son los medios de apoyo que nosotros colocamos y necesitamos para seguir operando, así que por presupuesto ustedes no se preocupen.

Asambleísta: ¿Se lo llevan al final?

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: No nos lo llevamos.

Felipe Guevara, Iluminación, Seguridad Scanner Ltda.: Les voy a hablar con respecto al tema de iluminación: aproximadamente entre 10-15 días estaría toda la iluminación funcional en los 44 puntos, con la reubicación de los postes y los postes nuevos, máximo 15 días.

Ingeniero Juan Fernando Silva, Tecnología y Redes, Seguridad Scanner Ltda.: Con todo el ámbito de la modificación de red y los aspectos a mejorar, aproximadamente entre 15-30 días,

ya dependemos del operador de cable, del análisis correspondiente a la fibra óptica y, así, poder optimizar todo el tema del CCTV y la parte de administración a nivel de red.

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: En cuanto a las cámaras y reconocimiento de placas, talanqueras, aproximadamente mes y medio o dos meses; depende del tema de importación de equipos..., para poder darle ese tiempo.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Es decir, que a partir del 1° de agosto, tendríamos el vigilante adicional y a partir del mismo día, empezamos a trabajar con el tema de las casetas y con la iluminación, con el ánimo de garantizar que durante agosto y septiembre haríamos ejecución de los proyectos. Obviamente, porque a nosotros nos conviene hacerlo mucho más rápido, para que todo nos funcione durante el año siguiente al contrato. Entonces, digamos que les pediría... máximo 2 meses y medio, de pronto por temas que estarían ya ajenos a nosotros como Seguridad Scanner, como demoras por entrega de equipos... También dependemos de proveedores y demás. Pero, lo que ya es temas de inmediatez, podemos empezar a trabajar iluminación, vigilancia y casetas y se harían simultáneos los proyectos, obviamente.

Laura Cuervo (B14): ustedes ya nos mostraron que habría un reconocimiento de placa, pero quería preguntarles ¿cómo controlarían la entrada de vehículos que no..., ¿cómo hacen bien el control de vehículos que no están registrados? Porque básicamente podemos encontrar 2 tipos: De pronto, unos transitorios que vengan, si yo pido un Uber y pido que entre y luego ese vehículo sale; pero, hay otros que a veces se quedan. Y lo pregunto, particularmente, porque yo vivo en los bloques rojos, al lado de la iglesia y la verdad los domingos eso se nota que llegan carros que no son del conjunto, bloquean el paso, bloquean que uno parquee su carro. Entonces, me gustaría conocer cómo ustedes controlan ese ingreso y permanencia de vehículos que no están registrados y no hacen parte de la propiedad.

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: Para eso, nosotros generaríamos unas listas de vehículos autorizados. Entonces, estos vehículos autorizados abren automáticamente con la placa. Cuando el vehículo no está autorizado o es un visitante, lo que se hace es: en apoyo al vigilante, nuestro operador en la central, le daría el acceso, dependiendo: Podríamos programar por tiempo y generar alertas. Entonces, en ese sistema, le damos acceso manual a ese vehículo, queda registrada la placa como visitante y después de cierto tiempo nos va a dar una alerta, un pop-up, un aviso emergente, cosa que mi operador de medios diga: "Oye, este vehículo placas XXX, lleva demasiado tiempo, entonces por favor, ubíquelo". De esa manera lo podemos hacer. Eso es lo bueno de tener los reportes diarios, semanales, trabajar en tiempo real con la ayuda de la infraestructura de red, para poder generar este tipo de integraciones.

Jairo Ortiz (D21-410): Buenos días. Dos preguntas concretas. El tema de iluminación: hay unas partes donde se han colocado paneles solares o cámaras alimentadas por energía solar porque no hay posibilidad de acceso a la red eléctrica. Particularmente, en la esquina de la calle 57 B con 50, en el bloque D21 es un sitio donde la administración -y hemos tratado de solucionar el problema, porque jóvenes u otras personas vienen a fumar marihuana-, entonces colocaron una lámpara con el arquitecto de muy buena voluntad, pero, efectivamente, no funciona el panel porque el árbol no permite que le llegue energía. Pero, lo que sí sabemos es que no existe la posibilidad de alimentación de energía eléctrica. Y eso, creo que está sucediendo en diferentes puntos.

La segunda pregunta es: ¿Cómo va a garantizar la compañía que de verdad haya una respuesta frente a los daños de los vehículos que están en los parqueaderos? En la asamblea del año pasado en noviembre, mi vehículo quedó estacionado en la zona roja, frente a la cancha de basquetbol. Un tipo que ya sabemos, parece que está identificado, me rayó las 4 puertas y otras 2 piezas más del carro. Yo le avisé al vigilante, un señor de apellido Mayorga. Él me garantizó que sí, que me iban a entregar la comunicación. Tres (3) cartas le mandé al administrador Mauricio, nunca me contestaron... me dijeron que le habían mandado a la

compañía de vigilancia. Vea, a ese señor Mayorga lo abordé 5-6 veces, le dije que, por favor, no me tomara más del pelo.

Entonces, sobre el papel aguanta todo: las 100 cámaras, todo lo que ustedes quieran... Pero, ¿cómo nos van a garantizar que, cuando se presenta un daño a un vehículo, o cuando los ladrones se metan un apartamento por las zonas verdes, sí verdaderamente está el método de prueba? Porque sabemos que la cámara de vigilancia no previene que los ladrones se metan. Lo que sí tenemos es la forma de hacer la reclamación, eso es lo que durante todo el año nunca nos proveyeron.

Presidenta: Les pido un favor nuevamente; sé que tenemos situaciones puntuales, sé que cuando son nuestras cosas, obviamente nos preocupa. Pero tratemos de hacer las preguntas un poco más puntuales, ya que vamos bien de tiempo y... puedes mencionar carros rayados y no hacer el resumen de todo tu caso. O sea, es a lo que voy, para que estemos atentos y después no se estén quejando de que no hubo suficiente tiempo para resolver sus dudas y poder hacer una buena elección de la empresa de vigilancia. Sobre todo por eso. Todo por el bien de todos. Por favor.

Felipe Guevara, Iluminación, Seguridad Scanner Ltda.: Listo, perfecto, vamos a continuar respondiendo la pregunta del señor. Con respecto a la iluminación ¿qué pasa?: Que hay una mala ubicación del panel solar. O sea, está orientado de una manera en la que no puede captar, él carga durante el día, el sol tiene que darle carga y cada uno tiene una batería interna. Si él no está cargando durante el día, es imposible que en la noche pueda abastecer la iluminación que necesitan. ¿Qué toca hacer?: En ese caso hay que ubicar el panel de mejor manera, no recuerdo exactamente la zona o no tengo identificada la que Ud. menciona, pero si no es el caso de una reubicación... por eso, mencionamos unos postes nuevos en ese tipo de lugares. Se pone un nuevo poste, donde realmente capte el sol el panel y pueda iluminar esa parte. Hay algo muy importante, es que lo que ustedes tienen actualmente sirve, pero está mal ubicado, no es que no sirva. Entonces, eso se va a aprovechar y se va a reubicar.

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: En cuanto a la descarga de información o ficheros para hacer el seguimiento e investigación, por ejemplo, éste carro o el tema de los vehículos rayados, es muy importante que tengamos la red, para que yo pueda poner mis cámaras de 4 MP, que son muy buena resolución, pero que en este momento están trabajando casi al cuarto de potencia o subutilizadas, porque la infraestructura de red no me permite hacer esta trazabilidad. Entonces, lo que se puede hacer es con el tema de la red: mejoramos la infraestructura de red y, ahí sí, cojo las cámaras que tenemos actualmente y las llevamos al tope. Tenemos el equipo subutilizado, la idea es utilizarlo como es, totalmente. Pero es un tire y gane, si yo me pongo a optimizarlo, hay unas cámaras que se me van a ir quedando fuera de servicio, entonces me toca dejarlo de una manera muy limitada, para que yo pueda tener un seguimiento total, esa sería la solución.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Con relación (y de pronto, para hacerlo a nivel general como bien lo indica la moderadora), en cuanto a los temas de los carros rayados, el año pasado, precisamente, en la asamblea, nosotros también fuimos víctimas de un rayón de un carro. Mientras estábamos acá presentando nuestra propuesta, nos rayaron el vehículo del gerente comercial. Sin embargo, ¿a qué voy yo? Nosotros instalamos en esta nueva [propuesta]... 30 cámaras en los parqueaderos; eso nos ha permitido identificar quiénes hacen los daños, qué vecinos han rayado los carros a otros vecinos y no les han contado. O sea, vengo, estaciono, le rayo el carro a mi vecino y me hago como que aquí no ha pasado nada. Y eso nos ha permitido ese tipo de conciliaciones.

No conozco el caso particular, porque, si en efecto, nosotros miramos toda la trayectoria, sí hemos hecho temas de atención. Como les decía, el año pasado, 8-15 días después de la asamblea, nos quitaron 4 lunas a vehículos dentro del parqueadero. A los 4 les cambiamos, las trajimos, les pusimos las lunas en cuestión de 24 horas. Eso fue un sábado en la mañana, el domingo ya todos tenían sus lunas, porque no teníamos cómo validar qué había pasado.

Ahorita ya tenemos cómo validar. Entonces, si yo, como empresa de vigilancia, detecto que el vecino fue el que le rayó el carro, pues es el vecino el que está llamado a que venga y le arregle su carro.

Las cámaras me ayudan para validar. Tuvimos en efecto, personas que han bajado y creo que en algún momento pintaron carros con pintura, casi que sabotaje; lo detectamos a nivel de cámaras, le entregamos el video al afectado. Si ya la persona, como afectado, o alguno de ustedes no genera un tema a nivel de convivencia o de ir a llevar eso a una denuncia, pues a mí como empresa de vigilancia... sería decirles a ustedes acá que me comprometo a arreglar cuanto carro resulte rayado, les estaría diciendo una mentira y no los quiero engañar. Les estoy diciendo que pongamos las herramientas necesarias para que eso no pase y el día que pase, tengamos cómo reaccionar de manera legal, de manejar en comunidad, de manera eficiente y poder en algún momento prevenir ese tipo de hechos.

Como les digo, la bicicleta que se robaron, independientemente que decimos que de bicicletas no nos hacemos responsables, la pagamos o pasamos el tema para que la pagaran dentro de la bolsa que tenemos acá en administración para que se le pague a la persona. Las lunas las pagamos, el rayón del carro, hace poco que se presentó, le detectamos el vecino y ya entre vecinos están arreglando para que solucionen. Los demás, hemos entregado cuando existen los videos de una manera general. Como les digo, hay momentos en que el video no es muy claro, se robotizan en la cámara. ¿Pero por qué se están robotizando? Por el Internet. Entonces, si no solucionamos ese tema, seguiremos teniendo el problema de la robotización de las imágenes.

Dalia Marín (D6): Una pregunta puntual. Para poder desarrollar todo el proyecto que se tiene para optimizar todo el servicio en nuestra comunidad, ¿qué se está haciendo ya para la optimización de la red? Porque si el tema es Internet o el cableado, la red, ¿qué estamos haciendo para mejorarlo? Porque sin eso no vamos a poder desarrollar todo lo otro.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Digamos que ustedes, como copropiedad, hicieron el tramite con Claro, porque, en efecto, se ha trabajado de la mano con la administración y con el Consejo que estaba y llevaron la fibra óptica. Pero, digamos que, como operador de Internet ya llega hasta ahí. Ahora el tema es interno. Eso es lo que les proponemos: nosotros nos encargamos de solucionar esa estructura. A hoy, pues, obviamente, ya como administración ustedes hicieron hasta derechos de petición y tutela les tocó poner a Claro para que vinieran y miraran el tema de la fibra óptica, pero ya ellos hasta ahí llegan. Entonces, eso es lo que nosotros proponemos: nosotros les hacemos ya toda la parte estructural para que todo eso funcione. Digamos que ese es nuestro compromiso y arrancaríamos después de la votación a trabajar en todo eso.

Presidenta: Seguimos acá... antes, sugerencia, que hagan silencio, primero. Y la sugerencia es lo que vamos a hacer enseguida de esta ronda de preguntas a Scanner, es tomar el refrigerio aquí antes de nuestra última ronda de conversación para definir la empresa, para que así tengamos un poco de espacio para pensar.

Sergio Pérez (C12): Buenos días a todos. Tengo una pregunta puntual, si ustedes hacen el cambio tecnológico, ¿ustedes tienen un centro de monitoreo que va a apoyar a los centros de monitoreo que hay en cada caseta? ¿Un centro de monitoreo central?

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: Ya le paso al director de operaciones, pero nosotros tenemos es un operador de medios, una central aquí, la cual ya te da más alcance.

Luis Ortiz, Director de Operaciones, Seguridad Scanner Ltda.: Creo que nuestra Gerente lo tocó en el inicio: tenemos 160 cámaras, ahí está nuestro centro de monitoreo, nuestra operadora de medios está acá... Este es nuestro centro de monitoreo, que ustedes lo encuentran en la caseta. Ese centro de monitoreo lo creó Seguridad Scanner hace 2 años. O

sea, nosotros después de tanto tiempo que ustedes no tenían un tema de tecnología, lo implementamos. A fecha de hoy, 160 cámaras que están funcionando. Y, obviamente, nuestro apoyo, no sé si le complemento ahí, nuestra central desde la empresa también monitorea directamente acá.

Laura Realpe (D15): Yo tengo una pregunta con respecto a la infraestructura de red. ¿Quiere decir que Claro ya completó todo lo que tenía que hacer en cuanto a darnos fibra óptica y lo que falta es solo lo interno? ¿Eso quiere decir que ustedes van a cablear todo? ¿Van a colocar fibra óptica en todo el conjunto o a qué se refieren específicamente con “actualizar la red”?

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: Les cuento de manera informativa, el administrador y el grupo de Consejo estuvo trabajando mucho con Claro... en fin, entuteló el tema para que ellos pudieran ampliar el ancho de banda como operador. En este punto, ya después de toda esta transición lo lograron, colocaron inclusive dos canales de Internet adicionales, uno normal y uno de respaldo. Muy bien el tema del internet, tiene las capacidades suficientes; pero, cuando nosotros íbamos a entrar, dijimos: “Oiga, lo que pasa es que ustedes ampliaron la carretera, pero la carretera que tienen está totalmente destapada, tiene huecos y demás”. La infraestructura de la topología que tienen actualmente, es la que no me permite aprovechar al máximo esos canales de Internet que ya dio Claro. Pero le doy más espacio al ingeniero de sistemas.

Juan Fernando Silva, Ingeniero de Tecnología y Redes, Seguridad Scanner Ltda.: Muchas gracias. Ahí sería la mejora respectivamente a nivel de *firewall*, como dijimos principalmente una protección completa a la barrera de todo lo que es Internet y 2 dispositivos switches, que son los que permiten segmentar la red para poder identificar y llegar a cada uno por medio de una VLAN (Virtual Local Area Network), que son redes virtuales, para que acá, desde la central, podamos identificar cada segmento, cada carretera, cada uno de los espacios y podamos correr de manera adecuada, con el Internet que ya colocó el proveedor. Esa es la mejora: 1, equipos nuevos que soporten la velocidad, que ya nos entregó Claro a nivel de administración y 2, una seguridad, recordemos todos que la seguridad siempre hay que escalarla, porque si nos atacan un ransomword, nos atacan de manera...

Javier Valbuena (B15-104): Tengo una pregunta para el ingeniero de sistemas, ¿qué tiene que ver el Internet para que una cámara se robotice, si eso lo maneja el NVR (Network Video Record)? Así no haya Internet, él tiene la grabación. NVR es donde llegan todas las cámaras y hacen la grabación en el disco duro. Entonces, el Internet lo necesitamos si fuéramos a hacer una transmisión y a exportar a un usuario, pero no tiene nada que ver que se robotice una cámara. ¿Acá cómo lo están manejando?

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: Para que ustedes conozcan cómo es la nueva topología de conexión de esta cámara: llega la cámara y tiene que llegar a un NVR, a un grabador en el que guarda la información. ¿Cómo yo comunico de la cámara al grabador? Tiene que haber un canal. El canal en este momento es la red que tiene Paulo VI, una red de fibra óptica, la cual no me daba las capacidades, tiene un ancho de banda, está muy limitada...

Javier Valbuena (B15-104): Pero es que perdóname, eso internamente requiere un cableado o por UTP o por fibra óptica. Pero la fibra es directa. No tiene nada que ver...

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: ...No, llega la cámara, va por UTP, un UTP que nosotros llegamos hasta donde ustedes tenían sus puntos de fibra óptica. Y desde ahí nos vamos con la fibra óptica hasta la administración y hasta la central. El problema radica en que está muy bien tener la cámara con UTP hasta donde está el switch, pero, aquí este switch, toda esta red de fibra óptica que es de Paulo VI es la que en este momento tiene el problema. La fibra óptica y los equipos que tiene la fibra óptica como son los switches, no están soportando...

Javier Valbuena (B15-104): Lo que te digo, ahí no tiene nada que ver Claro, porque Claro es el operador.

Gloria Cala, C8: El problema es de infraestructura, no de conectividad.

Juan Fernando Silva, Ingeniero de Tecnología y Redes, Seguridad Scanner Ltda.: Exacto. ¿A qué venimos con la propuesta?: a hacer la certificación de la fibra. En la certificación de la fibra con equipos tecnológicos de fibra, sabemos dónde hay una ruptura, sabemos dónde está llegando la luz por fibra y sabemos si, por ejemplo, a ésta cámara no le está llegando. Exacto, se rompió un anillo o se rompió X topología que estén manejando. A eso vamos nosotros, con el primer análisis correspondiente. Después de ese análisis, lo que hacemos es decirles: “Señores, levantamos la mano, aquí encontramos estas fallas y se solucionan de esta manera”, esa es la primera fase. Lo que pasa es que, como hay conectividad de puente a puente entre los switches, ahí es donde colapsa la red. Entonces, cuando el canal no tiene el dispositivo adecuado, estamos hablando de un *Transceiver*, éste lo que hace es convertir la fibra en datos correspondientes para que pueda transmitir todo hacia todo el sistema de CCTV. ¿Qué pasa? Hay una mala conectividad dentro del switch; entonces, lo que hace es mejorarla, independizarla con mejores equipos y, adicionalmente, mostrarles un poco de seguridad. Ese es el alcance que queremos llegar, mejorar todo ese aspecto.

Aura María Díaz (A4): Esta pregunta se las he hecho a las 2 empresas anteriores y es la siguiente: Cuando los guardas o supervisores, han sido agredidos, ¿la empresa sí los ha acompañado hasta iniciar un proceso? Porque nosotros, de alguna manera somos corresponsables y, de todas maneras, el hecho no es que al guarda se le retire. El guarda debe ser acompañado. Y si ustedes están en la posibilidad de que si se ganan el contrato, que haya un respaldo de la empresa hacia estas personas, porque son residentes o copropietarios quienes han agredido a los guardas...

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Gracias señora Aura por hacer esa pregunta y por pensar en nuestra gente. La verdad es que nuestros vigilantes sí han sido agredidos en diferentes ocasiones y, de pronto, también por algunos tipos de reacciones que han tenido que hacer, han tenido accidentes. Sí hemos hecho el acompañamiento como empresa, en el sentido de que cuando todo eso sucede son reportados a la ARL, son tratados a nivel de accidentes laborales. Pero más allá del accidente o de la incapacidad, hemos estado nosotros como empresa. En alguna oportunidad a nuestro supervisor le rompieron un diente, pues obviamente él estaba en su tratamiento odontológico y demás, pues ya nosotros como empresa empezamos a mirar cómo ayudarlo económicamente para poder de alguna u otra manera que él pudiera reemplazar su pieza.

La vez pasada también que hubo aquí la situación del D1, que se cayó, que le tocó ir hasta La Esperanza, que yo misma vine con el Gerente Comercial a mirar qué necesitaba, cuál era el acompañamiento que necesitaba en su momento. Pues, obviamente, ya también uno entra a validar cada situación y el comportamiento de cada vigilante. Hay vigilantes que dicen “no jefe estoy bien, no necesito nada”, pero sí hacemos el acompañamiento. Cuando han tenido positivos a lo largo del tiempo por X o Y motivo, nosotros como empresa hemos hecho reconocimientos: les hicimos alguna vez desayunos, trajimos a los operadores de medios tecnológicos y a los supervisores unos bonos adicionales a su salario, algo independiente para que reclamaran en diferentes plataformas que tiene la compañía, mercados, electrodomésticos, lo que ellos quisieran para poder de alguna otra manera decirles gracias. Como cosas adicionales.

Obviamente también *Scanner* durante los 2 años ha tenido un comportamiento con el tema salarial, prestacional y de seguridad social. Creo que no ha tenido la administración, el Consejo o alguno que se haya acercado a un vigilante a decir “hoy es 1°, hoy es 2 del mes y no me han pagado”. El cumplimiento legal no lo traigo acá porque eso ya se da por hecho, es una obligación. Eso no es un valor diferente a lo que tengo como empresa que cumplir. Pero a nivel de bienestar, se han generado más canales para nuestros vigilantes, se han proporcionado

varias actividades con relación al manejo del estrés, porque ellos necesitan tener la capacidad para poder manejar cada situación y desde una capacitación en adelante, hemos estado ahí. Los hemos acompañado. Han tenido situaciones de calamidad y demás, pues, entramos a mirar cómo acompañamos desde la parte humana como tal de la compañía. Entonces, gracias señora Aura, por eso también dentro del tema está el manejo del arreglo de las casetas y demás, para hacer comfortable su espacio y demás.

Esto es un trabajo de comunidad, estaremos aquí atentos, en el manejo de riesgos está valorado el tema de que ellos en algún momento puedan ser maltratados, pero la idea no es que se llegue a dar, pero si se llega a dar, tenemos que estar como empresa y de verdad, gracias señora Aura por pensar en nuestra gente.

Beatriz Jiménez (C5): ¿Qué tipo de contrato tienen los vigilantes?, y ¿cuál es el salario básico que les entregan?

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Ellos actualmente tienen un contrato a un año, ya hay algunos que llevan más de un año, entonces están de acuerdo con la legislación laboral, ese es el tipo de contrato. Los salarios que actualmente ellos devengan son los vigilantes \$2'378.738, los supervisores \$2'495.000 y las operadoras creo que están igual que los supervisores. Digamos que, en ese tema, obviamente, ustedes saben que vienen reformas laborales, cambios de fórmulas de liquidación, y haremos los ajustes correspondientes.

Presidenta: Muchas gracias, la última pregunta, vamos después con el refrigerio que lo vamos a tomar acá, aprovechamos 15 minutos para que hablen entre ustedes, saquen dudas para que hagamos la parte final.

Miriam Bermeo (C1): Si bien ustedes nos han dicho que ya han identificado un problema de la topología de las redes y que eso les está imposibilitando hacer una gestión como debiera ser, ¿cómo se está supliendo?, ¿está informada la administración de las mejoras por hacer? Y en caso de que ustedes fueran y no se hiciera tan breve como ustedes requirieran esa mejora, ¿qué proponen para dar cobertura a esa falla mientras acá se toman acciones de mejoras?

Omar Malaver, Ingeniero de Proyectos, Seguridad Scanner Ltda.: La administración ya está informada, precisamente por eso fue por lo que ella empezó a escalarlo, a pedir con Claro que abrieran el tema de red. Se le escaló también en varias reuniones que hacemos con el grupo de Consejo mensualmente. Las cámaras están en este momento subutilizadas, están a un nivel inferior para que puedan transmitir y trabajar de mejor manera, eso estamos solventando el tema de las cámaras.

Para el tema de infraestructura de red, ahora no podemos trabajar, no podría porque de primera, me toca hacer un diagnóstico, un levantamiento de información, una certificación y después pasar a una segunda fase y es la compra de los equipos necesarios, todo este tema de *switches, router, firewall*, todo eso para poder implementarlo. Por eso, es supremamente importante que ustedes tengan muy claro eso. A eso es lo que nos vamos a comprometer para poder trabajarlo. Puede llegar la mejor cámara, la mejor tecnología, el mejor sistema de medios tecnológicos, pero si no tienen un canal en el que pueda trabajar bien, como es el tema de Internet, -porque va a necesitar de comunicación internet-, no podemos hacer mucho.

Yudy Patricia Espitia, Representante Legal, Seguridad Scanner Ltda.: Y a eso es a lo que nosotros nos estamos comprometiendo, a empezar a trabajar en ese canal. Y por eso es lo que comentaba el ingeniero, son 2 meses. En este momento, no se está supliendo, porque o es cambiar o cambiar. Digamos que lo que estamos haciendo es trabajar como estamos. Y pues digamos que, manejando el tema, hay momentos en que la red funciona bien, hay momentos en que se nos cae, pero digamos que la única forma de suplir es cambiar y eso es a lo que nos estamos comprometiendo, a cambiar esa estructura para que no tengamos ese inconveniente.

Ese es el proyecto que explicó el señor, que nos comprometemos a hacer y que duraríamos más o menos entre mes - mes y medio haciéndolo, para poder ya garantizar. Por eso yo les digo: tenemos que solucionar eso para que todo sea escalable y sigamos trayendo aquí la mejor tecnología, ya después de haber arreglado como por decir así “la carretera” por donde pasan todos los datos, las imágenes y todo el tema. Esa es la información.

Presidenta: Muchas gracias. Para los que deseen aquí una de las empresas, la segunda, Seguridad Nápoles, dejó unos libros y esferos, como cuadernos, no dejó para todos, pero los que quieran están sobre la mesa de acá.

Receso de 15 minutos para tomar refrigerio.

Presidenta: Hola, vamos a dar unos pocos minuticos más, a las 11:25 am vamos a hacer verificación de quorum para votar, para que por favor estén atentos, gracias... Los invitamos por favor a entrar, los que están afuera... Ya vamos a iniciar de nuevo... los invitamos a que se acomoden y vamos a verificar el quórum para arrancar otra vez... ya las puertas están cerradas, vamos a hacer una nueva verificación del quórum... silencio por favor.

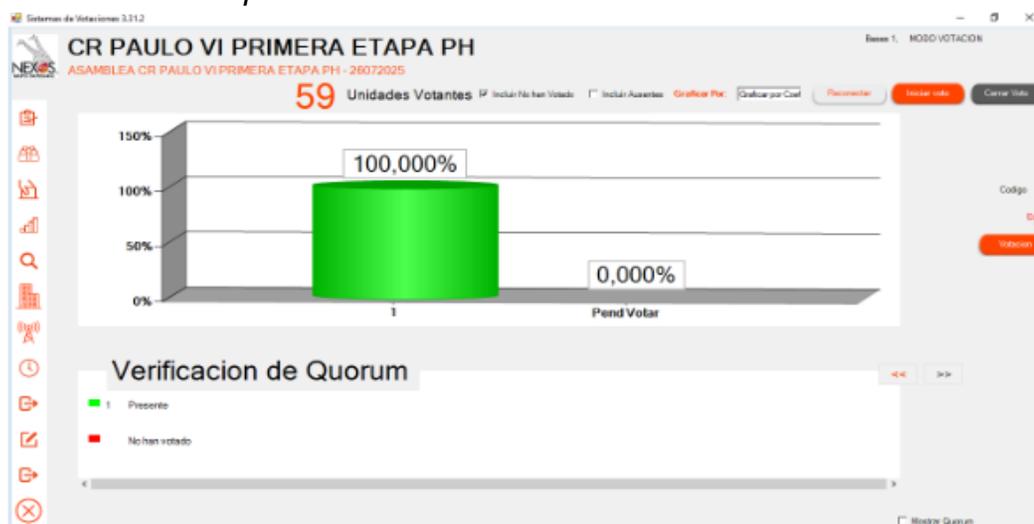
Grupo Empresarial Nexos: Buenos días, señores assembleístas. En este momento, a petición de la Presidenta de la Asamblea, vamos a realizar una verificación de quórum, la cual realizamos con el dispositivo de votación, con única opción de respuesta 1 y OK... para enviar su asistencia.

Presidenta: Sí, por favor, ya pueden votar... las personas que por alguna razón no tengan el dispositivo, por favor, se acercan al punto que está en la entrada.

Grupo Empresarial Nexos: Señores assembleístas esta votación es únicamente para la verificación del quórum actual... En este momento están pendientes por votar aún un 7%, por favor todos, para que realicen su verificación de quórum 1 seguido de la tecla OK, única opción de respuesta... en este momento hace falta el C16, C4, C5, C6, C9 y D8... En este momento hace falta C16, C5 y C9... Listo, falta el C16, nada más... El 100% de los asistentes son 59 unidades.

Presidenta: Ok, muchas gracias a todos por ser tan juiciosos; vamos a proceder con la votación de la empresa de vigilancia. Ya tuvieron un tiempo para que entre ustedes hicieran comentarios, para que lo pensarán, analizarán. Entonces, señor...

Votación: Verificación del quórum.



- *Presente: 100%*
- *Ausente: 0%*
- *Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.*

Álvaro Ortiz (B5): Quisiera saber los precios que cada empresa nos está dando...porque nosotros no podemos decidir sin saber los costos.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Voy a contestar como Presidenta del Consejo. Sí, los precios ¿qué pasa? Al principio de la charla les conté que nosotros nos tenemos que regir por los precios de la Superintendencia de Vigilancia, ni un peso más ni un peso menos. Entonces, actualmente lo que se está pagando hoy a julio son: \$163'000.000 y pico; eso vale el presupuesto mensual. Por lo tanto, las otras empresas que participaron están en el mismo rango; \$20.000 menos o más, pero todos estamos en \$163'000.000. Eso incluye el IVA y una cosa que se llama el AIU que lo cobran todas las empresas de vigilancia. Entonces, ni por encima ni por debajo de eso vamos a contratar, ni mucho menos por encima del tope del contrato total, que contempla los incrementos de enero y de julio del año entrante que están en los términos de referencia.

Presidenta: Son aproximadamente \$2.000'000.000, alrededor, al año... Vamos a proceder, con la votación, las 3 empresas de nuevo: Nueva Era, Seguridad Nápoles y Scanner.

Maritza Pineda (B18): A mí me parece importante que hablemos al menos unos 10 minutos entre nosotros... esos \$2.000'000.000 me parece que lo ameritan...

Presidenta: Silencio por favor, silencio. Miren, obviamente esto es súper importante, ya tuvimos un espacio para hablar con las personas que considerábamos necesitábamos saber sus opiniones, que eran las que estaban cerca. Después de esto, no menos importante, tenemos el tema del Manlift, queremos que esté la mayoría de la gente y, por eso, también estamos tratando de hacerlo muy fluido, porque el tema del Manlift también es súper importante, hubo mucha gente comprometida.

Grupo Empresarial Nexos: ¿Procedemos a la votación?

Presidenta: Sí, por favor.

Grupo Empresarial Nexos: Ok, señores asambleístas, el orden que se ve en pantalla N°1 Nueva Era, N° 2 Seguridad Nápoles, N°3 Scanner, que también fue en el orden en que se presentaron estas empresas...En este momento ya se encuentra activa la votación, señores asambleístas, ...Ya pueden votar... ¿Mostramos la tendencia?

Presidenta: Sí, por favor.

Grupo Empresarial Nexos: Listo, señores asambleístas, en este momento, el gráfico se encuentra de esta forma: aún tenemos un 15% de personas pendientes por votar...En este momento, está pendiente B11, B5, B8 y C12... Listo B11 y C12...Faltaría solo el B11... Parece que no se encuentra en este momento... ya votaron todos. En este momento, se da cierre a la votación, para la pregunta elección empresa de seguridad por el N°1 Nueva Era el 0%, por el N°2 Seguridad Nápoles el 9.694% y por la opción N° 3 Seguridad Scanner 90.306%.

Votación: Elección empresa de seguridad.



- 1. Seguridad Nueva Era: 0%
- 2. Seguridad Nápoles: 9.694%
- 3. Seguridad Scanner Ltda.: 90.306%
- Pendientes por votar: 0%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobada *Seguridad Scanner Ltda.*, como empresa de seguridad.

6. PRESENTACIÓN DEL COMITÉ DE *MANLIFT*.

Presidenta: El siguiente punto... es la presentación del comité de *Manlift* y la tarea que hicieron en el análisis.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Por si cualquier cosa, un poco recordar que el comité del *Manlift* se creó porque fue doble mandato en la asamblea: 1° Aprobamos un presupuesto que consideraba comprar el *Manlift* para pintar, para poder cubrir el mantenimiento de Paulo VI en lo referente a la pintura, principalmente, y otras dos cositas. Y adicionalmente, 2°, se votó para que se creara un comité creado por expertos, gente conocedora, que tuviera tiempo, que nos prestara su inteligencia y experticia para que nos trajeran unas propuestas.

Entonces el comité se creó hace más o menos un mes y medio, han estado muy juiciosos. Nosotros pudimos ver el jueves lo que íbamos a traer. Básicamente el Consejo lo miró, el Consejo no trae una decisión; obviamente, vinimos como delegados, igual que los demás a votar. Entonces, el Consejo no tiene ninguna posición, solamente va a presentarles el comité que, muy queridos, nos prestaron el servicio.

Alba Constanza Romero (D18): Buenos días. Soy Delegada del D18 y Consejera Suplente. Formé parte del comité del *Manlift*. Inicialmente, éramos 4 personas; luego se amplió la participación para que quienes quisieran participar en el estudio voluntariamente fueran bienvenidos y quedó en un grupo de 9 personas. En resumen, y antes de pasarles las diapositivas que son 10, quiero comentarles que lo que se hizo fue contactar empresas que vendieran este tipo de equipos, los miramos y recibimos las empresas acá. Nos hicieron la presentación cada una de ellas; luego, mandaron las cotizaciones de acuerdo con el equipo que el comité consideró que es el que debería tener la copropiedad, el que se ajusta de acuerdo con nuestras necesidades, esas fueron las cotizaciones. Y, posteriormente, hicimos con todos los miembros del comité un estudio económico, digamos, aparte del comparativo de la propuesta económica y de los equipos. Hicimos también un cálculo en cuanto a la postventa, cuáles eran los gastos del equipo, las personas que lo van a operar. Entonces, queremos presentarles ese estudio. No es solamente la cotización de los equipos, sino un estudio también económico, en el que también miramos qué es lo que se ha venido manejando en el conjunto:

¿Cuál es el objetivo principal de adquirir un *Manlift* para el conjunto?

- La adquisición del *Manlift* está pensada, principalmente, para el mantenimiento y pintura de fachadas de los edificios del conjunto residencial Paulo-VI Primer Sector, que cuenta con 80 bloques distribuidos en 42 edificios. Se requiere un sistema certificado para trabajos en alturas, como el *Manlift* o andamios certificados.
- La poda de árboles por norma, debe hacerla una empresa certificada, previa autorización del plan de podas por la Secretaría de Ambiente.
- Para el mantenimiento de cubiertas y canales, se considera el uso de la línea de vida, ascendiendo por la escalera interna a la cubierta.

Sé que no muchos teníamos claro que tenemos 80 bloques repartidos en 42 edificios o 41, el arquitecto del conjunto me corrige. Esto fue un acompañamiento que nos dio Paola, que es la chica encargada de Seguridad y Salud en el trabajo acá en la administración. Ella y el arquitecto Edwin nos acompañaron en las reuniones y en los recorridos; entonces, no

solamente los del comité, sino también la administración participó y fue un informe que se le pasó también al Consejo esta semana, para su conocimiento. Al igual que el Consejo, los miembros del comité somos imparciales en la decisión que se tome acá. Vamos a ver cuál es el resumen.

Inicialmente, también se había pensado que el *Manlift* nos sirviera para la poda de árboles y para la limpieza de canales y de cubiertas. En el estudio que hicimos, la poda de árboles ya se vio que es un tema que, por lo menos para este año, está un poco atrasado, porque se requiere la contratación de un ingeniero forestal, que haga un análisis de toda la arborización del barrio, tanto árboles altos como pequeños, un inventario de cuál es la población de árboles y ahí se hace un plan de podas que debe ir a una aprobación de la Secretaría Distrital de Ambiente – SDA. Este es un trabajo que no es de 1 ni 2 meses; empezando porque aún no se tiene el ingeniero forestal. Para la poda de árboles, no está considerado el *Manlift* y también por experiencia de otras personas, dicen que la poda de árboles debe ser con empresas certificadas y que no se usa el *Manlift*, porque, precisamente, tienen que colgarse con unos arneses, tener una técnica, que el descope no se hace porque los árboles deben crecer, se podan las ramas que sobresalen, eso tiene toda su técnica y método.

En cuanto al mantenimiento de cubiertas y canales, se considera que el uso del *Manlift* tampoco es el adecuado, porque se debe usar es la **línea de vida**, proyecto que se está terminando con el Grupo Vitrina y el acceso de los operarios va por la escalera interna para subir a la cubierta. Entonces, acá nos limitamos a que el *Manlift* se miró **solamente** para pintura de edificios.

ANTECEDENTES

- El mantenimiento de fachadas de edificios se ha realizado con andamios y en los últimos años con alquiler de *Manlift* incluyendo mano de obra.
- Los costos del alquiler del *Manlift* a precios de hoy con 2 operadores son:

COSTO MES / AÑO MANLIFT CON OPERADORES	
RENTA MES EQUIPO + IVA	\$12'257.000,00
2 OPERADORES CON IVA	\$12'852.000,00
COMBUSTIBLE DIESEL	\$1'450.000,00
TOTAL MES	\$26'559.000,00
TOTAL AÑO	\$318'708.000,00

Si se han tardado aproximadamente 2 meses en pintar 1 edificio (2 Bloques), el costo a hoy de pintar con 2 operadores es de \$53 Millones/edificio, cada bloque \$26,5 Millones. Con 3 operadores de \$66 millones/edificio, \$33 Millones por bloque

Cuando llueve, el *Manlift* no puede operar y los días de renta de máquina y operador se pagan, se trabaje o no

El conjunto siempre ha hecho mantenimiento de los edificios con andamios y solo hace pocos años se empezó a utilizar un *Manlift*. Los que llevan más tiempo, me dirán 2, 3, 5 años el *Manlift*, pero, anteriormente a eso, siempre se hizo con andamios. Estos son los costos en que el *Manlift* a precio de hoy, con 2 operadores nos estaría valiendo, para pintar **un** edificio; ya con cotizaciones de las empresas que participaron que ya las vamos a ver... Entonces, la renta de un equipo incluido el IVA son 12 millones al mes. Dos (2) operadores con IVA que es el AIU son \$12'000.000 aproximadamente. Un operador gana más que el otro, porque es quien opera la máquina, pero, en promedio digamos que estamos hablando de \$12.000.000. El combustible siempre lo debe de poner el cliente, en este caso el conjunto, es a diésel y sería \$1'450.000 de acuerdo con la capacidad de la máquina, para un total de 26M al mes y un total al año de 318M.

En el siguiente cuadrado, los que no alcanzan a leer, dice: si pintar un edificio de 2 bloques se han tardado aproximadamente 2 meses, siendo optimistas, porque en algunos han gastado 2

meses y medio, el costo hoy de pintar con 2 operadores son 53M por edificio, quiere decir que cada bloque sale en \$26M; estamos hablando solamente de la mano de obra, porque bien sabemos que la pintura la colocamos los edificios; con 3 operadores, como para que fuera más rápido, el costo es de 66M por edificio y 33M por bloque, en este caso. Porque, un Manlift, si ustedes se acuerdan, tiene una canastica que es la que se eleva y ahí caben solamente 2 personas. Cuando hemos trabajado con Manlift, se han visto más de 2 personas, los que están en el piso preparando la pintura, los que alcanzan, los que ayudan, entonces digamos que siempre serán más de 2, al menos 3.

Hay algo importante a considerar, es que cuando llueve, el *Manlift* no se puede operar y los días en que no se pueda operar, tanto el costo de la máquina, como el costo del personal cuando la máquina es alquilada, pues es plastica que se pierde, porque llueve o no llueve, el mes se paga.

CARACTERISTICAS MANLIFT REQUERIDAS

Especificaciones	Postventa
<ul style="list-style-type: none"> • Nuevo • De tipo Brazo Articulado • Motor Diesel o Hibrido • Tracción 4x4 • Alcance altura de 16 mts. 	<ul style="list-style-type: none">  Capacitación  Mantenimiento preventivo  Disponibilidad de repuestos  Garantía (Eléctrica, mecánica, hidráulica)  Sitio de entrega

Características del *Manlift* que se requerirían en el conjunto:

- ❖ Que fuera nuevo, porque las empresas ofrecen usados también, de 2 años, de 5 años, de 10 años; pero, digamos que si nosotros vamos a adquirir un *Manlift* o una máquina cualquiera que sea, lo ideal es que fuera nuevo para que, primero, tuviera la garantía de un equipo nuevo y, segundo, que no requiera tanto mantenimiento.
- ❖ De brazo articulado: hay unos que son de tijera que suben verticalmente. De brazo articulado sube, pero tiene una inclinación y aparte de la inclinación, tiene un bracito más corto en la punta que es el que alcanzaría a llegar más cerca a los edificios.
- ❖ Que sea Motor Diesel o Híbrido: una de las empresas nos trajo un equipo en demostración un día la semana pasada y nos trajo un híbrido. Pues la verdad verlo funcionando es bonito cuando es híbrido, porque no suena nada. A Diesel tiene el motor sonando todo el tiempo.
- ❖ Tracción 4x4: En los equipos también encontramos unos que se llaman *Spiders*, que son como una araña, tiene 4 patas que se abren y no importa el terreno pueden estar una pata más arriba y más abajo, pero tienen el problema que los *spiders* solamente van hasta determinada altura, es decir, ellos no soportan más allá de determinado peso, porque tiende el brazo a ganarle el peso. Por eso, en nuestro caso, sería un 4x4 que tiene sus 4 llantas, que son de una tracción que dejan poca huella, no tienen un labrado tan fuerte para que no dañen el césped.
- ❖ Y el alcance mínimo para nuestro caso es de 16 metros, para que llegue al borde de la canal. Generalmente, estas máquinas consideran 14, 16, 17, 20 metros para la más alta. Igual en la medida que vaya subiendo la altura, así mismo va subiendo el precio.

Asambleísta: Perdón ¿Y la pintada de los altillos?

Alba Constanza Romero (D18): ahorita miramos, la de 16 metros alcanza para llegar al borde y ahí estaría la línea de vida, pero ahora miramos... Preguntas al final, por favor.

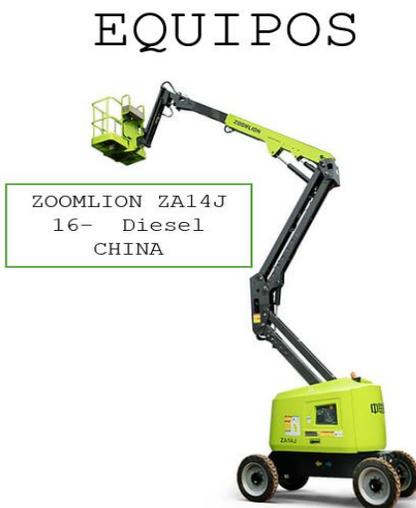
A las empresas se les pidió cuáles son los servicios que ellos nos ofrecen en la **postventa**. Están:

- ❖ La capacitación de los operarios, que deben estar certificados por el ONAC [Organismo Nacional de Acreditación de Colombia], o sea, tiene que ser una empresa especializada en altura y manejo de estas máquinas.
- ❖ El mantenimiento preventivo: estas máquinas requieren un mantenimiento cada 250 horas de uso o 3 meses, lo que ocurra primero.
- ❖ La disponibilidad de repuestos: estas máquinas todas son importadas, por lo tanto, la oportunidad de suministro de los recursos es importante, porque hay repuestos que puedan llegar en 2-3 meses o que tengan *stock*, en fin.
- ❖ La garantía que dan por el equipo: generalmente dan una garantía por toda la estructura de la máquina, por la parte eléctrica y por la parte hidráulica.
- ❖ Y el sitio de entrega, porque algunos dicen “se la vendo y vienen y la recoge”, para cuyo caso habría que tener una cama-baja y pagar como \$800.000 el trayecto. Entonces, se pidió que si la entregan en instalaciones del cliente.

EMPRESAS PARTICIPANTES

Estas son las empresas participantes, llamamos varias, pero digamos que estas fueron las que en últimas, nos hicieron llegar la cotización y nos visitaron... Ahí están las características de las empresas, unas más antiguas que otras, del 2011, 2014, 1997, 2008. Y las direcciones casi todas están ubicadas en la zona industrial sobre la calle 80, vía Cota:

Empresa	UP Equipment	AEROEQUIPOS SAS	AERORENTAL	PROING S.A.S	ECORENTAL
NIT	900447666-9	900748127-2		830042921 1	900417707-4
DIRECCION	Calle 14a 123-53 recodo de fontibon. Sede principal en Medellin, Calle 30 A 65 B 59	km2,1 Aut. Bogota Medellin Centro Empresarial Enar Costado Sur Cota Cundinamarca	Cl. 106 # 57-23 Of. 205, Suba, Bogotá, D.C., Bogotá, Bogotá, D.C. - Autopista Medellin Km 3.9 Costado Sur Siberia-Cota, Bogotá	Kilometro 7Autp. Medellin Celta Trade Park Bg 120-1	Autopista Bogotá - Medellín Km 7 Celta Trade Park Bodega 20, Funza -
CONTACTO	JACQUELINE FAJARDO AGREDO	JUAN GUTIERREZ	GONZALO AVILA RINCON	LUIS DIAZ	ANDRES GONZALEZ
TEL	3167551102	317 5179025	3183023651	3114525591	3152346762
CORREO	ventasbgt2@equiposup.com	ventas@aeroequipos.com	ventas1@aerorental.com.co	ldiaz@proingcol.net	comercial6@ecorental.com.co
PAGINA	https://equiposup.com/	www.aeroequipos.com	https://aerorental.com.co/	https://proingcol.net/	www.ecorental.com.co
Matricula	21-451536-12	2473524		795690	69180
Fecha de Constitucion	30 de Junio de 2011	10 de julio de 2014	2008	4 de junio de 1997	24 de febrero de 2011
Fecha de renovacion	27 de Marzo de 2025	31 de marzo de 2025		31 de marzo de 2025	28 de marzo de 2025
Capital suscrito	1.429.000.000,00	500.000.000,00		300.000.000,00	255.306.000,00



Por ilustración, estos son los 3 equipos que estuvimos mirando, que vienen en la cotización. Entonces tenemos el azul, es una marca que es GENIE, es una marca elaborada en Europa o EE. UU. y tiene 3 referencias que nos cotizaron: Z45 de 16m a motor Diesel, la Z51 es 17m a motor Diesel, la Z45 FE que es lo que identifica que es híbrida, de 16m. Está la verde es un

equipo ZOOMLION de marca china, 16m a motor Diesel y está la SNORKEL que es de 16m, elaborada en EE. UU, la A46:

MODELO	GENIE Z45 FE		GENIE Z45/25 JRT		Z51 WITH JIB		ZOOMLION ZA24JNJ		SNORKEL A46JRT		ECOLIFT FIRE	
País de origen	EUROPA		USA		USA		CHINA		USA		USA	
CARACTERISTICAS												
Alimentacion	HIBRIDA		DIESEL		DIESEL		Diésel		Diesel		Diesel	
Tracción	4 X 4		4 X 4		4 X 4		4 X 4		4X4		4X4	
Peso	6559	kilos	6577	kilos	7394	KL	7100	kilos	6622	KL	8180	KL
Nivel de ruido	87	DB	87	DB	86	DB	86	DB				
Motor	Kubota		Kubota		Kubota		Kubota		kubota		deutz	
TAMAÑO												
Altura máxima de trabajo	15,92	Mt	16,07	Mt	17,59		15,80	Mt	16,3	Mt	17,7	Mt
Altura de plataforma	13,92	Mt	14,07	Mt	15,59		13,80	Mt	14,3	Mt	15,7	Mt
Alcance brazo horizontal máxima	7,5	Mt	7,65	Mt	9,37		8,30	Mt	7,4	Mt	9,39	Mt
Altura de articulación máxima	6,94	Mt	7,16	Mt	7,39		7,55	Mt		Mt	7,56	Mt
longitud replegada	6,11	Mt	6,73	Mt	6,5		6,50	Mt	5,6	Mt	7,56	Mt
Anchura brazo guardado	2,29	Mt	2,11	Mt	2,3		2,30	Mt	2,1	Mt	2,31	Mt
Longitud de plataforma	1,83	Mt	1,83	Mt	2,27		2,27	Mt	1X1,85	Mt	1,83	Mt
Distancia entre ejes		Mt	2,03	Mt	1,83		1,83	Mt		Mt	2,059	Mt
Distancia al suelo		Mt	0,4	Mt	0,76		0,76	Mt	330	Mt	0,36	Mt
RENDIMIENTO												
Capacidad de carga	300	Kilos	227	Kilos	227		300,00	Kilos	227	kilos	230	kilos
Rotación cesta	160	grados	160	grados	160		90,00	grados	140	grados	160	grados
Velocidad replegada		Km/hora	8	Km/hora	8		6,80	Km/hora	7,2	km/hr	6,1	km/hr
velocidad elevada		Km/hora	0,98	Km/hora	0,98			Km/hora	1,2	km/hr	0,8	km/hr
Pendiente superable	45	grados	45	grados	45		45	grados	45	grados	45	grados
OTROS												
neumaticos	355/55		355/55				315/55		355/55		848x325	mm

Supongo que no alcanzan a leer allá atrás, pero les voy a leer más o menos los puntos importantes. En este caso están los diferentes equipos, no las empresas y tenemos: (Se da lectura a los detalles de la siguiente tabla): ...Todas son 4 x 4. Todas son a Diesel, excepto la primera que es la híbrida. El peso es importantísimo acá. La que menos pesa es la SNORKEL y la híbrida: 6.5 toneladas y de resto, 7 toneladas. La 51 digamos que no la vamos a considerar porque es de 17 metros y es más costosa, pesa 7.3 toneladas. La China pesa 7.1, que es la ZOOMLION, la SNORQUEL 6.6.

¿Qué es importante acá? El nivel de ruido en todas está a 87-86 dB, ese es el común. Si, la híbrida tiene 87dB cuando opera a Diesel, cuando opera eléctrica no hace ruido. El motor para todas es un motor japonés KUBOTA, el tamaño ya les dije, más o menos todas están sobre los 16 metros que fue lo que les pedimos de cotización.

El rendimiento, la capacidad de carga es un tema muy importante también, que es lo que soporta la canasta. Entonces, la híbrida soporta 300 kilos y las otras, 227 kilos; ahí ya está considerado el peso de los 2 operarios. Que cada operario pese 80 kilos, ya van 160 kilos y el resto sería para materiales. Listo, de resto, son datos muy técnicos.

PROPUESTA ECONÓMICA

ANALISIS COMPARATIVO									
Empresa	UP EQUIPMENT			AEROEQUIPOS			AERORENTAL	PROING	ECORENTAL
Equipo	GENIE Z45/25 JRT	GENIE Z51 JIB	GENIE Z45 FE	GENIE Z45 RT	GENIE Z45 FE	ZOOMLION ZA14J	ZOOMLION ZA14J	SNORKEL A46JRT	ECOLIFT FIRE
Fabricacion	USA	USA	USA	USA	EUROPEA	China	China	USA	USA
Propulsion	DIESEL	DIESEL	HIBRIDA	DIESEL	HIBRIDA	DIESEL	DIESEL	DIESEL	DIESEL
Modelo	2.024	2.024	2.024	2.024	2.024	2.024	2.024	2.025	2.025
Valor									
Valor USD	84.500	89.000	91.800	95.900	97.900	66.900	72.951		
Valor COP	338.051.545	356.054.290	367.255.998	383.658.499	391.659.719	267.640.809	291.848.500	335.000.000	387.000.000
IVA 19%	64.229.794	67.650.315	69.778.640	72.895.115	74.415.347	50.851.754	55.451.215	63.650.000	73.530.000
Valor total COP	402.281.339	423.704.605	437.034.638	456.553.614	466.075.066	318.492.563	347.299.715	398.650.000	460.530.000
Tiempo de entrega	75	75	10	180 días	Inmediata 250 hr	Para inmediata \$333.200.000, importada 90 días	60	35	90
Forma de pago	50 % orden de compra, 50% entrega			Contado /unidades disponibles - importadas con un % 20 a 40 % anticipo según marca a la OC y saldo a entrega			Contado, Leasing o Renting	50% OC, 35%embarque, 15% entrega	50% 50%

En la propuesta económica tenemos a *UP* de primera, a *AEROEQUIPOS* de segunda en el cuadro, no en importancia, *AERORENTAL* y *ECORENTAL*... Todos son modelos de diciembre 2024, pero que son nacionalizados 2025, pero sus fechas de fabricación, en su origen, están en el 2024. Entonces... el valor está a una Tasa Representativa del Mercado – TRM de ayer 25 de julio en \$4.063. El valor lo tenemos en dólares... luego está calculado en pesos, luego el IVA en pesos y el total, en pesos. Obviamente, en el momento en que se llegara a comprar la máquina, se liquida la TRM del día en que se haga la orden de compra; este cuadro es a precio de hoy... *Se describen los precios de la tabla.*

En cuanto a tiempos de entrega: *AEROEQUIPOS* tiene la híbrida en disponibilidad, que fue la que nos trajeron en demostración, la entregan inmediatamente, tiene 250 horas, porque la han movido así, para demostraciones. La *ZOOMLION* también tiene una en disponibilidad inmediata aunque la tienen en Ibagué; para entrega inmediata, nos la dejan en \$333'000.000. La *ZOOMLION* importada serían 90 días y vale USD 66.900, es decir, \$318'000.000. En tiempos de entrega, *UP* equipos está en 75 días; justo ayer, me llamó la chica que tenía una híbrida para entrega en 10 días, pero habían dicho que la tenían que importar y la forma de pago casi en todas es 50% a la orden de compra y 50% a la entrega.

PROPUESTA ECONÓMICA - POSTVENTA

Empresa	UP EQUIPMENT			AEROEQUIPOS			AERORENTAL	PROING	ECORENTAL
Equipo	GENIE Z45/25 JRT	GENIE Z51 JIB	GENIE Z45 FE	GENIE Z45/25J	GENIE Z45 FE	ZOOMLION ZA14J	ZOOMLION ZA14J	SNORKEL A46JRT	ECOLIFT FIRE
Garantía en Años	5 por estructura, 2 hidrulico, 2 electrico			1 por estructura, 2 hidrulico, 3 electrico			2,2,2	2,1,1	1,1,1
Capacitacion Operadores	5 con certificacion Genie			2 capacitaciones con C ONAC - Obsequio Pijama , en la FE Hibrido se certifica una persona mas			5 sin costo, se cobra la tarjeta PAL 30USD/Pax	3 con certificacion	2 con certificacion
Mantenimiento Preventivo cada 250 horas o 3 meses									
1	4.313.806	CLIENTE		SIN COSTO			MO sin costo	PROVEEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE	Proveedor en sus instalaciones
2	5.116.215	CLIENTE		CLIENTE			MO sin costo	PROVEEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE	Proveedor en sus instalaciones
3	4.313.806	CLIENTE		CLIENTE			CLIENTE	PROVEEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE	Proveedor en sus instalaciones
4	5.983.215	CLIENTE		CLIENTE			CLIENTE	PROVEEDOR EN INSTALACIONES DEL CLIENTE	Proveedor en sus instalaciones

Estos son unos datos de postventa, aquí está calculado el valor del mantenimiento, que vale para un año \$19'000.000. Ahí está cuánto vale cada mantenimiento: el 1° vale \$4'313.000, el 2° \$5'116.000, el 3° vale \$4'300.000 y el 4° vale \$5'900.000. Esos precios están con IVA, es como cuando uno lleva el carro a mantenimiento, el de los 20.000 vale más que el de 10.000. Algunos de los proveedores nos ofrecen el 1er mantenimiento sin costo, pero, solamente la mano de obra; los repuestos sí hay que comprarlos. En general, lo importante aquí es que el mantenimiento vale \$19'000.000 en el año y en cuanto a capacitación del personal, *UP* nos ofrece 5 operarios con certificación, pero no la certificación ONAC sino la GENIE, porque cada certificación de una persona nos vale como entre \$500.000 y \$600.000. *AEROEQUIPOS* nos ofrece una pijama que cubriría el equipo, para protegerlo de la intemperie y, de resto, casi todos nos ofrecen 2 o 3 capacitaciones.

COMPARATIVO COSTOS

EN PROPIEDAD		EN RENTA	
COSTO DEL MANLIFT	450.000.000	COSTO MES / AÑO MANLIFT CON OPERADORES	
COSTOS ANUALES MANLIFT EN PROPIEDAD		RENTA MES EQUIPO + IVA	12.257.000,00
MANTENIMIENTO MO	19.700.000	3 OPERADOR CON IVA	19.278.000,00
CERTIFICACION MAQ	500.000	COMBUSTIBLE DIESEL	1.450.000,00
SEGURO	400.000	TOTAL MES	32.985.000,00
COMBUSTIBLE	17.400.000	TOTAL AÑO	395.820.000,00
PERSONAL (1OP+2AUX)	92.500.000		
TOTAL	130.500.000		
DIFERENCIA ANUAL \$265 MILLONES, RECUPERACION INVERSION EN 1,7 AÑOS			
Mas repuestos		SIN OPERAR EN DIAS DE LLUVIA	
COMBUSTIBLE ANUAL HIBRIDO: \$7,200,000		- COMBUSTIBLE ANUAL DIESEL: \$18,480,000	

Este es un comparativo de costos, si tuviéramos el equipo en propiedad y si lo tenemos en renta. En **renta** como se los mostré al principio, éste es con 3 operadores que sería lo ideal, porque se requieren al menos 3: 1 trabajando en piso y 2 en canasta. Estaríamos hablando de un total de \$32'000.000 en renta mensual, para un total de \$395'000.000 en el año. Y si lo tuviéramos en **propiedad** con un costo del *Manlift* de inversión inicial de \$450'000.000, más o menos en promedio de los que vimos el mantenimiento \$19'000.000 en el año + la certificación de la máquina que hay que hacerla cada año son \$500.000 más o menos + el seguro habría que incrementarlo en \$400.000 al año + el combustible \$17.400.000 al año + el personal con 3 operadores \$92.000.000, ya calculado con prestaciones, para un total de \$130'000.000 si lo tuviéramos en propiedad, o sea \$450'000.000 la compra de la máquina y más o menos anualmente \$130'000.000.

La diferencia anual entre tenerlo en renta y en propiedad, nos estaríamos ahorrando en cuanto a la renta \$265'000.000 en el año. Por lo tanto, la **recuperación de la inversión** estaría dada en un año y 7 meses. Es importante considerar que lo que está calculado en propiedad no tiene incluidos los repuestos, porque uno no lo sabe hasta que no lo hace, que en ninguno de los 2 casos opera cuando hay días de lluvia, que el combustible anual de la híbrida ahí sí baja, la Diesel anual se consumiría \$18'400.000 y la híbrida \$7'200.000; entonces, habría un ahorro en combustible de casi \$1'000.000 mensual.

ASPECTOS A CONSIDERAR DEL MANLIFT EN LA DECISIÓN DE COMPRA:

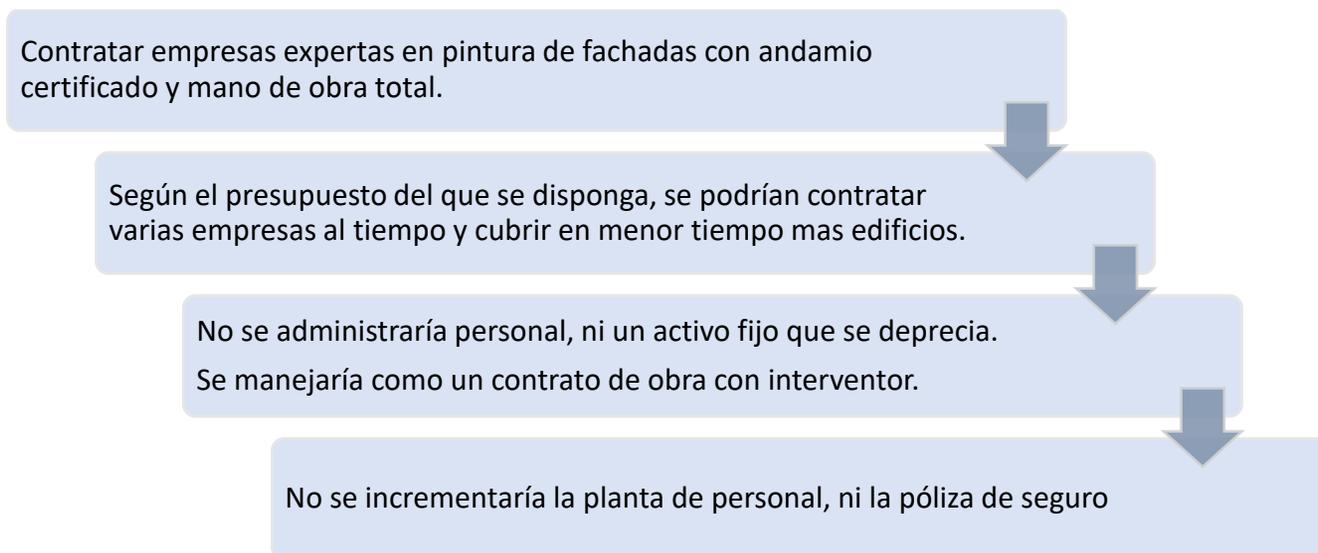
Antes de decidir la compra, deberíamos pensar en los siguientes aspectos:

- ❖ **Costo:** de fabricación americana o europea, por encima de los \$400'000.000 y de origen chino \$300'000.000 y algo; entonces, es un costo elevado.
- ❖ **Peso:** 6.5 a 7 toneladas, ya lo hemos visto en ocasiones anteriores, que causa daños por el peso: es que son casi 7 toneladas; ocasiona daños en los andenes, jardines, tuberías, en las cajas subterráneas, redes eléctricas y de operadores, filtro francés y otros. Entonces digamos que se han tenido muchas quejas en el conjunto de los daños que puede ocasionar una máquina de este peso en la parte verde. En la parte plana de la calle no hay problema.
- ❖ **Contaminación auditiva:** a Diesel alcanza 86 dB. La Resolución 0627 del 2006, en Bogotá para las zonas residenciales lo permitido es 65 dB; entonces, aquí estamos muy por encima de lo permitido. De todas maneras, la máquina siempre debe estar prendida, porque cuando están las personas en la canasta, la máquina siempre está en alerta, por si pasa algo para mantener el brazo a la inclinación que se tiene.
- ❖ **Difícil acceso:** Hay zonas con plantas ornamentales, postes de luces, rejas. NO trabaja sobre terreno irregular. Es decir, los árboles que no son muy altos, hay jardineras, rejas como en la cancha de futbol, entonces el *Manlift* siempre tiene un ancho como de 2.5m y un largo como de 6m. Entonces, no es tan fácil que pueda acceder a los sitios donde debe ir a pararse para pintar los edificios y no trabaja sobre terreno irregular, o sea, siempre tiene que estar en uno plano.
- ❖ **Preservación del equipo:** requiere una carpa hecha a la medida, que debe ser de gran peso y tamaño
- ❖ **Seguridad del equipo:** requiere vigilancia, tiene partes pequeñas que se pueden desvalijar fácilmente, que son atractivas para los amigos de lo ajeno, siempre va a tener que estar como bien vigiladito, estar la seguridad pasando cerca.
- ❖ **Mantenimiento de la máquina:** Alto valor anual \$19'500.000 en el primer año. Debe hacerse cada 250 horas o 3 meses.
- ❖ **Operarios:** van a requerir 3 o 4 personas con dedicación al 100%, si lo queremos al 100% para pintar edificios, necesitamos la dedicación total de las personas; entonces son 4 personas o 3, digamos en el cálculo de dedicación exclusiva, lo cual da \$19'000.000 al mes, \$231'000.000 en el año.
- ❖ **Certificación;** El personal debe certificarse cada 2 años (\$500.000 por persona). Y el equipo debe certificarse cada año (\$500.000). Tanto el personal como la máquina deben recertificarse anualmente ante el ONAC y eso tiene unos costos de ± \$500.000 por persona y \$500.000 por la máquina.

- ❖ **Seguro:** Debe aumentarse la póliza de seguro para cubrir entre otros daños a terceros y responsabilidad civil. (\$500.000 al año). Más o menos, el precio que incrementaría el seguro es el 1% del valor de la máquina.
- ❖ **Repuestos:** si no hay *stock*, se deben importar, lo que haría que el equipo estuviera parado unos días o semanas.
- ❖ **Uso:** Utilizando el *Manlift* al 100% para pintar edificios, con los tiempos históricos, solo se cubren 6 edificios de los 42 al año, tardando 7 años en terminar una ronda, dar toda la vuelta completa, en tenerlos todos pintados.

¿QUÉ ALTERNATIVA SE RECOMIENDA AL NO COMPRAR NI RENTAR EL MANLIFT?

Si decidimos no comprarlo ni rentarlo, ¿qué se recomienda?:



Hoy en día los andamios son certificados, precisamente; no son los de antes, que era el tubo fijo con tablas. Es como el que tenemos en la administración, porque ya el conjunto tiene uno certificado, que se le pueden nivelar las patas, que tiene pivotes y que es mucho más seguro. Según del presupuesto del que se disponga, se podrán contratar varias empresas al tiempo y cubrir en el menor tiempo más edificios; no se administraría personal, ni el activo fijo, porque de todas maneras la máquina se deprecia; los que sean contadores me dirán si una máquina de estas, de todas maneras, a los 5 o 10 años ya ha perdido su valor. Se manejaría como un *contrato de obra con interventor*; entonces, no tendrían que estar manejando personal, ni la máquina, ahí sí como quien dice “zapatero a tus zapatos”. No se incrementaría la planta de personal, ni la póliza del seguro.

CONCLUSIÓN: se propone realizar votación por la compra o no del *Manlift*. O sea, más que definir ahorita cuál de las máquinas, el precio y el proveedor, creo que como comité y hablo a nombre de todos los miembros del comité, dijimos: “Llevemos la opción de compra o no compra”. Si la decisión de la asamblea, después de lo que se les ha presentado, es comprar, habría que devolvernos a la propuesta económica para escoger el proveedor y la máquina. Si el resultado es no comprar, habría que definir qué hacer para continuar con la pintura de los edificios. Entonces, eso es todo. *Aplausos*

Presidenta: Muchas gracias, muy completo. Susana va a añadir unos comentarios.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Antes de que empiecen a preguntar lo que todos están preguntando, yo cuando vi esto, efectivamente yo sé que aquí hubo gente que no estaba de acuerdo con la compra del *Manlift*. Sin embargo, la mayoría ganó y fue una decisión de la asamblea. ¿Qué pasa y qué problema tenemos ahora? Que fue en realidad lo que les dije a ellos: “Más que comprar o no comprar, que es lo único que podemos hacer hoy, votar por comprar o no comprar, no podemos decir porque no está

en los puntos”, yo lo consulté antes de arrancar con el señor Revisor Fiscal. Entonces, los puntos que podemos (votar) es compramos o no compramos, no ¿qué otra solución hay? ¿Qué problema tenemos?, y ahí si voy a hablar como Presidente del Consejo, no como Delegada. Como Presidenta del Consejo, ¿qué problemas debemos afrontar en caso de que no compremos el *Manlift*? Independientemente de todo lo que uno ya esté razonando, es que no tenemos plata para pintar, porque nosotros la plata que vamos a sacar para comprar el *Manlift* que habíamos aprobado, sale del Fondo de Imprevistos; eso ya lo habíamos aprobado. Sin embargo, esa plata si no la sacamos de esa manera, no la podemos sacar del Fondo de Imprevistos para otra cosa y si así fuera, no es lo que vamos a votar hoy; entonces quiero que quede claro un poco la responsabilidad que tenemos hoy. ¿Qué pensaba hoy?, tengo que ser súper sincera, porque yo el jueves me paré preocupada y dije: “no es solo no comprar, sino que no vamos a poder alquilar, porque según lo que están diciendo, lo destruye”.

A mí no me gusta quedarme con la mía y desafortunadamente, Consuelo no pudo venir hoy. La llamé y le dije: “necesito volver a que refresquemos qué pasó en la asamblea y por qué habíamos propuesto esto, porque yo no me puedo ir con lo que yo pienso”. Entonces, volvimos a hacer la recapitulación y dijimos que era lo mejor, porque quiero recordarles varias cosas: cuando aprobamos la cuota extraordinaria era para suplir un déficit que tiene la administración para cumplir sus gastos normales. ¿Qué pasa si no pintamos? Que le vamos a decir: “yo ya pinté, mi bloque ya pintó”, pero hay bloques que no han pintado. Eso no quiere decir que a todos no nos importe, ni que le podemos dejar ese problema a la administración, de decirle ahora a los amigos que no han pintado “miren qué van a hacer” o que “les toca recoger plata porque yo ya pinté”. Eso estaría muy mal.

Lo importante de este problema que tenemos ahora es que, probablemente, si no lo compramos, tenemos un problema a resolver a futuro, no es una amenaza. Sino que, como yo veía las cosas anoche, decía bueno, lo que dicen de la destrucción y todo, yo no sé qué tanto, porque yo también pensaba eso. Sí, eso va a pasar como un tanque de guerra tumbando árboles, matas, muros, pero pónganse a ver y, de verdad, yo sí quiero saber lo que tú dijiste, no es personal, pero quiero que pensemos en eso, ¿dónde está el reporte de cuántos andenes se han dañado?, ¿cuántas tuberías se han dañado?, porque así veríamos si es muy dañino, pero es que no podemos ni alquilar ni comprar.

¿Yo qué pensaba? Para poder pintar, seguir pintando, teniendo en cuenta que tú dijiste que la inversión se recupera en un año y medio, más o menos, un poco más, yo decía compramos el *Manlift*, pintamos este año y el otro, mientras vamos viendo cómo la copropiedad se va... porque no es de ponerse al día, es que nos tenemos que entender un poco cuánto vale el funcionamiento de esto, porque es que el déficit que tiene esta administración, esto de administrar este conjunto no es de falta de plata, ni que se la roben, sino que es costoso.

Entonces yo decía: “bueno si lo compramos, pintamos lo que ya estaba programado este año y el otro, mientras buscamos otra solución, y en 2 años lo vendemos y vemos qué hacemos y vamos viendo de verdad qué daños...” Eso... ahí sí hablo yo como persona natural, sí. Pero, lo que sí les digo, es que básicamente, si quieren podemos votar ya. Decidan lo que decidan, estamos teniendo nosotros la responsabilidad de que nosotros como Consejo y el administrador le vamos a tener que poner la cara a los bloques que no han pintado y nosotros que ya pintamos, además con qué cara vamos a decirles a los otros bloques que ellos hagan una cuota extraordinaria o que vean a ver cómo hacen su mantenimiento. Más que decir sí o no, tenemos un problema grande, que tenemos que resolver entre todos. No sé si alguien más quiere decir otra cosa.

Presidenta: Ok, espérame; vamos a empezar con personas que no han participado. ¿Tú eres parte del comité?...

Patricia Vinchira (D14): Nosotros, como bloque D14 y D13, estábamos listos para pintar antes de que empezara el racionamiento. Entonces esa plata ya estaba lista, no tendrían que esperar

para pintar el recoger más plata, porque nosotros ya estábamos listos. Entonces, la pintura sí la tenemos.

Presidenta: Creo que esto ya es puntual y nos toca resolverlo directamente con el administrador, apoyado en su equipo porque entiendo que eso no está provisionado, pero no me siento en la capacidad de decirte sí o no. Esos temas puntuales, mejor revisarlos con el administrador en su momento.

Patricia Vinchira (D14): ¿Esa plata la cogieron para otra cosa?

Presidenta: Yo no sabría decirte, eso nos toca revisarlo directamente con la administración. Pero los invito ahí sí de esos temas puntuales que nos apoyemos en las personas que tienen la información completa. O sea, nosotros estamos ayudando a hacer una gestión pero no tenemos la información de qué pasa con cada bloque, vamos a continuar con las preguntas...

Jairo Ortiz (D21-410): Realmente, lo que se aprobó al comienzo, nos quedaron varios vacíos, porque quedamos sujetos a que el *Manlift* se compraría con el Fondo de Imprevistos. Ahí cometimos unos errores porque no sabíamos y no se incluyeron y no quedaron en el presupuesto otros costos asociados a la operación del *Manlift*. O sea, ahí tenemos un hueco: Si quisiéramos comprar el *Manlift*, tendríamos un vacío en el presupuesto. La segunda inquietud es: ¿Cuántos edificios realmente nos están haciendo falta para pintar? Si son el 30-40%, pero de los 80 bloques, de los 40 edificios, pueden ser 6 o 7, que no tenemos que pintarlos ya.

Presidenta: Discúlpame, me dicen que este año se tendrían que pintar 6.

Jairo Ortiz (D21-410): Quedan 6 no más. Hacer la compra de un aparato... perdón...

Presidenta: Silencio, por favor, escuchémoslo y después hacemos los comentarios que sean necesarios.

Jairo Ortiz (D21-410): ...hacer la compra de un aparato que nos vale \$500'000.000, que hay que contratar personal y contratar pólizas para pintar estos 6, me parece que tenemos que reflexionar. Lo que sí es necesario, es tener en cuenta que debemos revisar el presupuesto y asignar los recursos para los edificios que se van a pintar durante este año.

Amanda Romero (C3): No solamente hubo ese vacío en el presupuesto aprobado. Yo sugerí que se aprobara rubro por rubro y, en una nota escrita al final del Excel, se decía la aprobación del *Manlift*, cosa que es anormal, porque lo que estábamos aprobando era el presupuesto, no un *Manlift*, entonces eso quería aclarar también.

Presidenta: Les voy a hacer un pequeño comentario. Hay varias personas que se han acercado a decirme que se tienen que ir pronto. Entonces, no sé si estén de acuerdo, damos 8 minutos, son las 12:18pm, para las preguntas que alcancen y después votamos para que podamos participar la mayoría, ¿Les parece? ...Listo.

Miriam Rodríguez (C10-103): Lo del *Manlift* es una inversión. Si tenemos que contratar empresas, tenemos que pagar IVA, pólizas, etc. Se recupera la inversión. Ahora, no es que falten 6 bloques, ni que se pinten 6 bloques por año, porque el *Manlift* puede pintar 2 bloques al tiempo, no se van 2 meses por culpa del *Manlift*, lo que pasa es que hay que lavar el edificio, esperar que se seque, resanarlo, esperar que se seque, pintar, ver defectos, resanar y volver a pintar. Mientras que se lava el primero y se resana el primero, se lava el segundo, con el mismo *Manlift*. O sea, sí se pueden hacer varias cosas al tiempo.

El problema de las canales, que hay que limpiarlas cada 3-4 meses, vale $\pm \$50.000.000 \pm$ cada 3-4 meses porque yo estuve preguntando, entonces no. Es que una cosa es la *línea de vida* que es más que todo para las cubiertas, porque el *Manlift* no puede ir a las cubiertas ni la línea

de vida, bueno. La poda de árboles sí es un poco difícil, porque hay que ser honestos y decir la verdad. Es un poquito difícil, porque tiene una técnica especial y las mismas ramas evitarían un poquito, pero se podría utilizar para algunas cosas.

Entonces, recuperamos la inversión. Nosotros hablamos de la inversión del *Manlift*, pero no estamos hablando de lo que nos toca pagar si no tenemos el *Manlift*. Porque lo que se contrate con andamios hay que pagarle, a quien limpia las canales hay que pagarle, entonces sumemos. Y no hay que contratar empleados, porque quienes limpian las canales son los mismos que van a manejar el *Manlift*. O sea, son los mismos operarios de acá que se les puede capacitar. Si ustedes escucharon dicen que las empresas preparan las personas....

Raquel Medina (A15): Mirando lo que expuso la señora, muchas gracias por ese trabajo, lo que nos ahorramos nosotros si no rentamos el *Manlift* son \$265'000.000 al año; es el ahorro lo que nos muestran en el cuadro, la copropiedad. Si compramos el *Manlift*, ese es el ahorro. En la asamblea que se hizo en marzo, dentro del presupuesto se dio esa opción de compra del *Manlift* y el dinero que se saca del Fondo de Imprevistos, es una inversión, lo que decía Miriam. O sea, nosotros ya tenemos la máquina que si hay que hacerle mantenimiento, pero nos estamos ahorrando en el año \$265.000.000, entonces no se...

Álvaro Ortiz (B5): Formo parte del comité, en él se analizaron muchos factores, muchos temas quedaron pendientes. Dentro de esto, tenemos que el *Manlift*, aparte de ser costoso no es conveniente para la estructura del barrio. Efectivamente, puede causar daños en la infraestructura, el alquiler no nos sirve, porque no tenemos el presupuesto para alquilar y, además, nosotros tenemos un aparato que compramos certificado para pintar, que está por ahí en algún sitio, con ese se puede pintar perfectamente cualquier edificio. No tenemos que hacer ninguna inversión adicional, solamente pagar una o dos personas que nos apoyen en la pintura.

Mauricio Gómez (C9): Formé parte del comité sobre el *Manlift* y mi concepto al respecto es que es una máquina muy costosa y su depreciación es muy alta. Si ustedes consideran pueden preguntar en cualquier empresa: ninguna empresa constructora compra un *Manlift*, lo alquila; porque quien lo alquila, se entiende con su mantenimiento y depreciación. Ustedes se imaginan en este conjunto una máquina de ese peso dando vueltas constantemente y todos los meses, porque ya se nos vuelve una costumbre no armar el andamio, sino que traigan el *Manlift* para cualquier situación, no es conveniente. Nos sale más económico y, si quieren, hacemos el balance de contratar a una persona o una empresa externa, que venga y pinte los bloques, los pinta en menor tiempo y entrega todo completo. Con el personal de nosotros, por pintar el bloque se van 6 meses. Si viene un contratista externo lo hace en un mes.

Presidenta: Una cosa para que tengan en cuenta ahí, ahorita no habría presupuesto para pintar.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Con respecto al orden del día, el punto era decidir con qué empresa vamos a comprar o no comprar. Entonces, en ese orden de ideas, revisamos las empresas, votamos por una empresa, votan en blanco significa que no compramos... Sí, qué pena, me estoy acogiendo al orden del día... sí importa. Señor, por favor, me das el concepto, por favor... lo que le quiero decirle a él es que yo estoy actuando en función del orden del día, de lo que yo ya había discutido al principio con el Revisor Fiscal. Entonces, si necesitan que el Revisor Fiscal nos dé el concepto de por qué no podemos meternos en otra discusión hoy, que por favor nos lo diga. ¿Nos dices por favor para que quede grabado? ...No se ha modificado el orden del día.

Carlos Arturo Bohórquez Bernal, Revisor Fiscal: Lo que hablamos al principio es que en las asambleas extraordinarias única y exclusivamente se pueden tocar los puntos establecidos en el orden del día. El orden del día dice específicamente... "Selección de la empresa para la compra de *Manlift*, de acuerdo a las cotizaciones recibidas por parte del comité". Es decir, aquí se citó para seleccionar la empresa, eso es lo que se tiene establecido en el punto. Veo que

ustedes tienen algunas objeciones de que, de pronto, no lo quieren comprar; existe la posibilidad, por lo que estoy viendo, de que esa no sea una opción. Con tal de seguir el orden del día, con la selección de la empresa, colocando un punto adicional que dice: "No", o "No quiero", o "Ninguna me corresponde", "Voto en blanco". Si ese gana, ustedes votaron porque no se compre. Sencillamente, no votaron por ninguna de las empresas, por lo tanto, no se puede comprar. Así es como se debe realizar la votación.

Presidenta: ¿De acuerdo con eso?, entonces vamos a plantear la pregunta.

Luz Estella Melo (A7): Yo quiero comunicarles algo, es mi opinión y eso ya se hizo años atrás. En años atrás, los empleados de la administración eran los que pintaban con su arnés y sus andamios los edificios. Para eso hoy en día como todo está más actualizado ya hay seguridad social (que no existía antes)... no, eso fue hasta el año pasado; acá, en Paulo VI no estaba, ha incrementado, pero en el barrio no lo había. Y dos, deben tener para ese servicio el curso de alturas, ahora es que le ponen problema, por eso le digo, y ya la administración tiene todo ordenado en seguridad social y lo empiezan a hacer, porque si se ponen a pensar, entonces no se va a hacer nada.

Revisor Fiscal: Perdón, yo hago una anotación, discúlpame, para evitar más problemas a futuro. Si nosotros votamos en este momento en blanco, quiere decir que no se escogió ninguna empresa. Pero la decisión que ustedes tomaron en la asamblea anterior sigue abierta; porque la decisión de ustedes en la asamblea anterior fue comprar un *Manlift* y acá se va a elegir una empresa. Entonces, simplemente, no eligieron ninguna empresa, pero esa votación anterior sigue abierta, es decir, todavía sigue abierta la decisión de comprar un *Manlift*.

Entonces, la decisión realmente es de ustedes como asamblea. Ahí sí, en derecho dicen que "las cosas se deshacen como se hacen". Si ustedes como asamblea votaron en un momento dado comprarlo, ustedes pueden decidir no comprarlo; lógicamente, porque ustedes son asamblea y lo decidieron. Yo diría que más bien para evitar un problema futuro y dejarlo abierto en dado caso de que si la votación en blanco es porque no lo quieren comprar y no seguir dejando la decisión abierta todavía, mejor colocar un punto que diga que la Asamblea decide no comprar el *Manlift*. Y así, se cancela la edición de la asamblea anterior y no sigue abierto el tema, porque si no tendríamos abierta una decisión de comprarlo.

Presidenta: Nos sugieres cómo podría ir la pregunta, para que la elaboren... silencio por favor.

Revisor Fiscal: Sería colocar las empresas o las opciones que se eligen y una última opción que diga "no comprar el *Manlift*".

Presidenta: Es lo que se sugiere, de acuerdo con el reglamento y la ley y de acuerdo con el orden del día.

Revisor Fiscal: Es mi sugerencia, como revisor fiscal, para que no quede abierta la posición todavía de la asamblea anterior.

Presidenta: Ya la están elaborando... como les dije hace un momento, hay personas que avisaron con tiempo que ya se deben ir. Entonces, vamos a dejar una pregunta con unas opciones abiertas, que capten lo que la mayoría de las personas han mencionado y vamos a proceder con la votación. Ya la están montando... ya después nos toca revisar cómo se va a hacer en caso de que pase lo que pase, porque no sabemos... después hay que mirar qué se hace... Listo, les voy a leer la pregunta.

Sonia Castañeda (A16): Aquí nos surge una pregunta y las personas que de pronto pensamos que sí se debe comprar, entonces, ¿por qué vamos a votar? Es decir, hay unos que dicen que no y otros que dicen que sí. Entonces, ¿cómo haremos eso en la votación? Porque me parece que está desequilibrado, los que digan que no y, si yo pienso que sí, voy a votar una empresa

y vamos a quedar en desventaja, creo que no es tan fácil la decisión. Además, en la asamblea pasada se había votado que sí.

Aura María Díaz (A4): Considero que en este momento la propuesta del Revisor Fiscal queda desequilibrada, en el sentido de que, supongamos puede que entre todos los que estemos acá, digamos 20 o 25 que queremos que sí se compre el *Manlift*, pero no sabemos, porque realmente las empresas apenas las venimos a conocer en este momento. Les hago una sugerencia muy respetuosa a todos ustedes: yo creo que esto necesita un análisis y no aceptar la propuesta y hacer una asamblea extraordinaria, solamente ya conociendo, porque yo considero que con esta información no es muy concreta y si hacemos la propuesta que hace el Revisor Fiscal, con todo respeto, entonces queda en desequilibrio, porque podemos sumar que entonces votemos 25 que sí querían pero quedaron repartidos los votos entre 3 y ganan los que no, los 20, 15 o 18. Considero que esto merece un análisis más profundo.

Amanda Romero (C3): Una moción de orden. La explicación del comité fue precisa y concisa, con cifras, con datos concretos, no fue superficial, fue detalladísima, si los que querían o quieren el *Manlift* no se fijaron en cuál empresa les convenía más, es un problema de ustedes, no es un problema de que no haya la información... el análisis realizado por el comité me pareció serio, contundente y completo.

Presidenta: Silencio, vamos a hablar solamente los que tengamos el micrófono. El administrador acaba de sugerir que hagamos 2 preguntas para limitar un poco las opciones de elección que están demasiado amplias: ¿se aprueban o no se aprueban las empresas que se están proponiendo? Si no se aprueban entramos a mirar: ¿se sigue con la compra del *Manlift* o no? Hagámoslo.

Aura María Díaz (A4): Discúlpeme, yo no dije que el estudio de ustedes haya sido superficial. La propuesta que hice era que no incluyéramos la propuesta que hacía el señor Revisor Fiscal. Yo agradezco que todos se hayan tomado su tiempo y que hayan hecho el trabajo. No colocarla ahí, porque era lo que estaba diciendo: si estamos divididos en la compra del *Manlift*, entonces si hay 5 votos por cualquier empresa, estaba diciendo que quedaba abierta la propuesta del revisor fiscal.

Beatriz Jiménez (C5): Falta un aspecto por revisar que me parece importante, porque lo hablé con otras personas. En este momento, tenemos un número de operarios que tienen unas funciones y tenemos que saber cuántas horas de su trabajo se necesitarían, porque ellos todos los días están ocupados. Nosotros estamos asumiendo con esta propuesta que ellos se van a dedicar a pintar y resulta que, si ellos se dedican a pintar, señor administrador usted pierde 4 operarios para lo demás. Necesitamos que eso sea claro porque si eso es así, nos da la misma y tenemos que pagar la mano de obra aparte; entonces, por favor.

Patricia Campos (D5): Miren, hay una cosa: la realidad es la realidad. Hoy nos dimos cuenta de que hay la posibilidad de decir que no compramos esto o sí lo compramos. Entonces para qué nos venimos acá a decir mentiras. Pues hagamos una elección diciendo sí lo compramos o no lo compramos; no es más, nosotros somos la Asamblea...

Voces fuera de micrófono.

Patricia Campos (D5): Pero es que nosotros somos la Asamblea... Pues entonces votemos si podemos cambiar el orden del día, pero nos estamos diciendo mentiras.

Voces fuera de micrófono.

Presidenta: Silencio por favor...Vamos a prepararnos para votar, por favor...

Juan Pablo Ramírez (B7-409): Acá hay un tema que es muy importante. Si bien la información que nos aportó el comité fue muy detallada en la compra y dicen por qué no se debería comprar

el *Manlift*, sí hace falta un análisis de impacto que viene directamente desde el Consejo de Administración, donde se evidencie: esto es lo que nos dijo el comité, esto es lo que tiene el equipo de administración, este es el problema que se le presenta al conjunto si lo hacemos o no lo hacemos, pero que haya una información clara. Es que no se puede, yo presento la cotización, digo que no sé qué y recomendamos no comprar y no tengo la medida del impacto... que es que se dañó el andén... muéstreme cuántos andenes se dañaron. No tenemos la claridad real, numérica, concreta de esto. Y por eso, me parece que la propuesta de Aura es muy buena en ese sentido, tengamos más información y, si es necesario un tema virtual lo hacemos, pero que haya información clara.

Voces fuera de micrófono.

Martha Susana Urrea, Presidenta del Consejo de Administración (C11-106): Lo que dice Juan Pablo es absolutamente cierto, está muy bien y de cara a los próximos comités, les digo de nuevo que les agradezco mucho el trabajo que hicieron. Lo que pasa es que se conformaron muy encima, pero creo que todos tenemos que considerar ambas partes, por lo que les decía al principio, no nos pueden dejar con el problema. Básicamente, como no nos pueden dejar con el problema, la propuesta es acogernos a lo que dice Aura María, lo que dice Juan Pablo, lo que están pensando muchos es: paremos aquí, la pregunta sigue abierta porque la necesidad está viva en la medida en que no hay plata para asumir eso.

A mí lo que más me gustaría es que nos fijemos todos: ¿Qué tanta bulla le han sentido a la vitrina? ¿Cuántos andenes rotos han visto? Nosotros también miramos y podemos ayudar a controlar. Yo no estoy diciendo que no existan, ni que no sean reales y que a largo plazo no puedan suceder. Pero, tenemos un problema para resolver ya, no vamos a pintar en 2-3 meses, tenemos que pintar ya, entonces tenemos que resolver. Y si esa es la medida entonces, tendremos tiempo de mirar y analizar la otra parte, seguramente sí nos toque hacer una cosa virtual o algo que sea más ágil y con las cosas puntuales.

Presidenta: Si escuchaste lo que dijeron las 4 últimas personas, la idea es seguir tratando el tema del *Manlift* en una próxima reunión, sea virtual o sea presencial, para tener más información, estar más empapados y poder tomar una buena decisión... Las personas que tienen dudas en este momento, van a tener el chance de satisfacerlas, de resolverlas. Entonces, vamos a poner la pregunta para votarlo y terminamos... si continuamos con el tema del *Manlift* en una próxima reunión extraordinaria...

Gloria Cala (C8-414): Nuestros bloques están pendientes de pintura hace más de 5 años, los bloques C8 y C9. Entonces, hablo de la situación, al contrario de Susana, que decía "me solidarizo con los que no, ya el mío lo pintaron", yo hablo en representación de quienes no tenemos ni idea ni siquiera si vamos a tener que esperar otros 5 años para que nos puedan pintar. Entonces, yo entiendo... el asunto ni siquiera tiene que ver con si compro o no compro el *Manlift*. Piensen un poco más allá, es que, independientemente de las consecuencias de la compra del *Manlift*, las consecuencias de no comprarlo son que, incluso, esa no es la pregunta y en eso erramos la vez pasada.

La pregunta aquí es cómo vamos a resolver en todo caso la pintura para la que no tenemos presupuesto y vayan pensando... aquí la pregunta es que, más allá de hacer más asambleas para tener más información sobre el *Manlift*, es que esa asamblea extraordinaria debe tener la información también sobre la alternativa, es decir... Si compramos el *Manlift*, los costos no son solo de la máquina, sino que implica operarios, etc. Entonces los costos totales son estos. Si no compramos el *Manlift*, lo que se requiere para la pintura es esta cantidad de dinero. Si esto lo compramos, tendríamos esta opción de saber de dónde lo sacamos y si no tenemos opción habrá que buscarla. Y vayamos pensando si eso, incluso, implica el incremento de una cuota de administración que no va a ser extraordinaria, porque ese es un gasto permanente.

Yo no voy en este momento a influenciar ni el voto por el *Manlift*, ni el voto por la mano de obra con lo que ya dijeron. Lo que quiero es que nos vayamos de aquí... estoy de acuerdo en que

no tenemos información suficiente, pero la información que nos falta, por favor, no es solo respecto de la máquina y sus implicaciones, sino respecto de no tener la máquina y no tener en este momento un rubro en presupuesto para resolverlo. Y, ahí, le pediría el favor a nuestro Revisor Fiscal si nos aclara si tenemos opción de volver a revisar el presupuesto para mirar qué opción tenemos, alternativas, ante lo que se nos viene que, por lo que escuchamos aquí, salvo que, con más información, se cambiara la opinión que la mayoría ha manifestado que no quiere comprar el *Manlift*. Y lo que tendría...discúlpenme, pero estoy en mi intervención...

De la mayoría de intervenciones, que de todos modos fuera de votación, aclaro, se han hecho, porque también tenemos que ver qué uso de la palabra hacemos y cómo influimos en la gente, sin que me hayan dado la palabra, sin que hayan abierto una votación, y aquí lo que se ha generalizado es una opinión -porque efectivamente no hay votación-, sobre la no compra. Y el asunto es, respetando esas opiniones, mi preocupación es yo qué le voy a llevar a mis representados sobre para cuándo la pintura.

Carlos Rodríguez (D16): Gracias, Doctora Gloria, quería complementar simplemente el camino "después de", que fue donde de pronto se quedaron. El único camino posterior si no se compra, obviamente, es que hay que contratarlo. Para contratarlo, entonces, hay que hacer el mismo análisis de cuánto se requiere por año, por número de bloques y eso tiene que entrar a ser parte del presupuesto, porque es algo que es presupuestable y no tiene que ir contra fondo de Imprevistos.

Segundo, al incluirlo nosotros como asamblea, podemos determinar una nueva asamblea a través del Consejo, para hacer un análisis y propuesta de reforma al presupuesto, inclusive al actual, así tenga vigencia solamente en el segundo semestre. Cómo afecta eso, porque, contablemente, lo que va a pasar es que el total del presupuesto se multiplica por su coeficiente y mi coeficiente. Y eso nos determina la cuota de administración. Si se modifica el presupuesto, en últimas, se modifica es la cuota de administración. Ese es el único camino financieramente. Si crees que no, tranquila te paso el micrófono.

Presidenta: ¿Votamos? Y continuamos... no vamos a decidir ahorita si es sí o no, porque necesitamos más información.

Álvaro Ortiz (B5): No entiendo cuál es la situación actual. Tenemos un andamio certificado, tenemos personas que han pintado edificios, que saben cómo se pintan, entonces, ¿qué esperamos? ¿Comprar qué? ¡Nos sobra esa compra, no necesitamos comprar!

Presidenta: Vamos a votar, por favor... habilitemos la pregunta.

Grupo Empresarial Nexos: En este momento, la pregunta ¿Aprueba una asamblea extraordinaria para tratar el proyecto de la compra del *Manlift*? Por la opción 1 "Sí", por la opción 2 "No", por la opción 3 "Voto en blanco", en este momento la votación ya se encuentra activa señores asambleístas...

Voces fuera de micrófono.

Presidenta: ...Esto es para continuar con el tema en una próxima asamblea. Si se votará en una próxima asamblea que no se hace la compra, pues nos toca evaluar cómo vamos a hacer para pintar los edificios. Obviamente, cuando se cite a la asamblea, se tendrá eso en cuenta para incluirlo en el orden del día. Es que nos vamos entre aclaración y aclaración de todos.

Jairo Ortiz (D21): Bueno, yo considero que el trabajo que hizo el comité fue bastante serio, transparente, se intentó hacer la parte más técnica posible, porque había varios ingenieros. La propuesta mía es: hacemos una nueva asamblea, pero sería bueno mantener un comité ampliado, pero que quede ahí, porque veo que está Aura María y otras personas que están interesadas en mejorar. La idea finalmente como dijo la compañera, es buscar la mejor solución para el tema de la pintura de Paulo VI; no es más. Entonces, que se utilice el comité.

Presidenta: Ya hubo gente que votó y se retiró y ya han entregado los dispositivos, entonces los invitamos a que voten. La idea es que, mientras no se decida el tema, obviamente nos toca seguir manteniendo el comité. Invito a las personas que no están en el grupo de delegadas y delegados que conformó Clemencia, acá hay una agenda, pueden poner su número de teléfono si quieren participar. Realmente ha sido sumamente útil para ese tema. Muy útil. Las personas que han colaborado con el comité, lo han hecho con bastante compromiso, con conocimiento y esperamos poder conformar otros comités para tratar otros temas. Entonces, si alguien más quiere participar, bienvenidos.

Grupo Empresarial Nexos: Señores asambleístas, la votación en este momento ya está abierta, hay un 17% de personas pendientes por votar... En este momento está pendiente A17, B20, C10, D13, D14, D6 y D9... A17, B20, C10 y D9...

Presidenta: 4 personas faltan por votar... Cerramos la votación, las personas que quedaron pendientes, así quedan.

Grupo Empresarial Nexos: Para la pregunta ¿Aprueba una asamblea extraordinaria para tratar el proyecto de la compra del *Manlift*? El 56,292% sí aprueba, el 32,687% no y el voto en blanco con 4,73% y con un 6,291% pendientes por votar.

Votación: ¿Aprueba una asamblea extraordinaria para tratar el proyecto de la compra del *Manlift*?



- Sí: 56,292%
- No: 32,687%
- Voto en blanco: 4,73%
- Pendientes por votar: 6,291%
- Porcentajes calculados con base en el total de asistentes.

Queda aprobado hacer una asamblea extraordinaria para tratar el proyecto de la compra del *Manlift*.

7. CIERRE

Presidenta: Siendo las 12:55 pm, con un quórum de 68,41% que corresponden a 59 unidades asistentes, se da por terminada la Asamblea General Extraordinaria del Conjunto Residencial Paulo VI – Primera Etapa. Muchas gracias por su asistencia.

