

Guardianes de lo público



METRO
DE MEDELLÍN
CALIDAD DE VIDA

Una publicación con el apoyo de:

**Junta Directiva de la Empresa de Transporte
Masivo del Valle de Aburrá Ltda.**

© EMPRESA DE TRANSPORTE MASIVO DEL VALLE DE ABURRÁ LTDA. 2014
1ª edición: noviembre de 2014

Edición General

Gerencia General
Dirección de Comunicaciones
Metro de Medellín

Edición gráfica y periodística

Taller de Edición

Impresión

Virtual Publicidad

Metro de Medellín
Cl. 44 No. 46-001, Bello, Antioquia
Conmutador 454 8888

Línea Hola 444 9598
www.metrodemedellin.gov.co

ISBN 978-958-57134-2-0

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del *copyright*. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

Contenido

Agradecimientos	7
Prólogo	11
Introducción	
La defensa pública que sirvió para demostrar el liderazgo de la ETMVA	17
Capítulo 01	
Guardianes de lo público	
“El acuerdo que redujo todos los conflictos a nada”	27
Anexo 1: Análisis de oportunidad y conveniencia del arreglo de conflictos Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y Consorcio Hispano Alemán	107
Anexo 2: Análisis financiero del arreglo de conflictos ETMVA y Consorcio Hispano Alemán	116
Capítulo 02	
El Metro que volvió a soñar... y en grande	129
Capítulo 03	
La voz de los protagonistas	171
Capítulo 04	
Reconocimientos logrados por la ETMVA	213
Anexo 3: Juntas directivas del Metro de Medellín entre 2001 y 2011	217

Agradecimientos

Este libro que hoy tienen en las manos es la recopilación de una historia que servirá para que generaciones presentes y futuras conozcan un capítulo muy importante de la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada, el cual le sirvió para afianzarse en su institucionalidad y en la defensa de lo público. Dimos la batalla con gallardía ante un contrincante de mucho peso, dado que se trataba de un consorcio hispano alemán constituido por seis firmas muy poderosas en el ámbito mundial ante las cuales el Metro no se rindió y se enfrentó legalmente y como debe ser, con argumentos.

Esos argumentos fueron contruidos con esfuerzo por todos los abogados, técnicos y asesores que trabajaron para defender al Metro de Medellín ante los estrados nacionales e internacionales. Fue un trabajo concienzudo que tuvo excelentes frutos y por eso damos un agradecimiento muy especial a cada uno de ellos por su tiempo, dedicación y cariño por la empresa. Enumerar a cada una de las personas que intervinieron para que obtuviéramos unos resultados tan favorables da temor porque podríamos incurrir en omisiones, ya que fueron muchos los que aportaron su grano de arena.

Agradecemos a los miembros de las juntas directivas que vivieron este proceso entre Consorcio Hispano Alemán y el Metro, a los abogados y directivos, a los técnicos, a los mensajeros, a las señoras encargadas de mantener el café caliente para las personas que trasnochaban o madrugaban para continuar analizando los procesos, a los asesores, a todos los empleados de la organización que siguieron de cerca esta historia, a los medios de comunicación y a la comunidad en general que, pese a las dificultades en la construcción del sistema metro, añoraba ver pronto un sistema prestando servicio y transformando positivamente la vida de la región metropolitana.

Todos los que participaron en esta historia saben en su corazón cuál fue su aporte en esta resolución y deben sentirse muy satisfechos del deber cumplido. Su aporte, en mayor o menor medida, sin duda alguna, contribuyó para que el Metro de Medellín continuara extendiendo kilómetros y sirviéndoles a estas generaciones y a las futuras.

Gracias a todos por apoyar al Metro de Medellín y tener confianza en su futuro.

Prólogo

Cuando tomé posesión de la Gerencia del Metro de Medellín en marzo 12 de 2001, estaban vigentes dos problemas que se habían generado desde la construcción del sistema de transporte masivo y comprometían la atención de la administración y la existencia de la Empresa.

El primero era la necesidad de refinanciar la deuda del Metro de Medellín con la Nación, que ascendía a US\$1.590 millones y comprometía la situación financiera de la ETMVA y la de sus dueños, el departamento de Antioquia y el municipio de Medellín, que por la dimensión del empréstito no eran sujetos de crédito para ninguna institución financiera.

Sin embargo, en 2004 la Nación, bajo el liderazgo del presidente Álvaro Uribe Vélez y su ministro de Hacienda, Alberto Carrasquilla Barrera, celebró con el municipio de Medellín, siendo alcalde Sergio Fajardo Valderrama; el departamento de Antioquia, representado por el gobernador Aníbal Gaviria Correa; y el Metro de Medellín; un acuerdo definitivo para la cancelación de dicha deuda.

Este arreglo nos ha permitido a los antioqueños acabar de pagar la parte que nos corresponde por la ejecución de las obras del Metro de Medellín, equivalentes a 60% del costo total, puesto que el restante 40% lo aportó la Nación.

Además, en el acuerdo se estipuló que la deuda con la Nación se convertiría de dólares a pesos colombianos, y que el plazo para el pago se extendía hasta 2083, ya que la financiación de este tipo de sistemas masivos de transporte se difieren en el mundo hasta aproximadamente su vida útil.

Hoy, gracias al buen comportamiento de pago, se proyecta que la cancelación total de la deuda sucederá antes del vencimiento del plazo pactado.

El segundo problema eran las demandas entre el Consorcio Hispano Alemán, constructor del sistema, y el Metro de Medellín; litigios que venían desde 1984 por un valor aproximado a US\$650 millones, según los reclamos de parte y parte.

Este debate jurídico se intensificó desde julio de 2000, cuando el Consorcio convocó al Metro a un Tribunal de Arbitramento Internacional con sede en Panamá, con base en una cláusula compromisoria contenida en un acuerdo adicional firmado el 13 de enero de 1992, con los auspicios del entonces presidente de Colombia, César Gaviria Trujillo, y el presidente de España, Felipe González, que permitió la reanudación de la construcción de la obra que estuvo paralizada durante el gobierno del presidente colombiano Virgilio Barco Vargas.

El 21 de noviembre de 2007 se notificó el laudo arbitral a las partes que condenó al Metro de Medellín a pagar a favor del Consorcio un valor aproximado a US\$160 millones, decisión a la que el Metro de Medellín instauró un recurso de anulación ante la Corte Suprema de Justicia de Panamá.

No obstante, todos los litigios lograron arreglarse mediante una transacción suscrita el 10 de septiembre de 2009, en la que las dos partes renunciaron a sus reclamos.

De mi mente y mi corazón no se borrará nunca tal fecha. Ese día sentimos el triunfo, pero no ese que hace que algunas personas miren por encima del hombro a las demás, sino aquel que les permite estrechar con humildad la mano de su contrincante y mirarlo a los ojos para reconocer entre los dos una historia de aprendizaje y la posibilidad de percibir el presente y el futuro con gran ilusión.

Los medios de comunicación a nivel local, nacional e incluso internacional, destacaron la favorable conclusión de los litigios para la ETMVA tras un acuerdo en el que se daban por terminados los pleitos nacionales e internacionales vigentes hasta ese momento. Un **cero a cero** que nos permitió ganar a ambas partes y en especial a Colombia y a la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá.

Los recursos que se surtieron durante todos esos años se habían robado la atención de muchos sectores y, de alguna manera, generaron piedras en el camino al país en su relación con Europa y ni hablar al Metro de Medellín, que tenía entre ceja y ceja solucionar las disputas sin disiparse de sus planes de expansión y mejoramiento que en la actualidad hacemos posibles porque a diferencia del pasado, hoy, efectivamente, toda la energía está puesta en nuestros proyectos de crecimiento.

En la ETMVA no queremos dejar pasar esa historia porque nos ha permitido llegar a donde hoy estamos y nos impulsa cada día a seguir

imaginándonos una región más integrada y con mayor calidad de vida. Creemos que no solo quienes la vivimos debemos recordarla y aprender de ella, sino que también deberán hacerlo las nuevas generaciones.

Este relato de todo lo que hubo detrás y lo que significó el acuerdo de transacción entre la ETMVA y el CHA, deja aprendizajes que pueden aplicarse en la vida pública, privada y hasta en la personal.

Consideramos que estos hechos históricos deben trascender y convertirse en aprendizajes. Así lo hemos interiorizado en la ETMVA y para que ese legado permanezca quisimos recoger las memorias en dos tomos, uno periodístico y otro jurídico.

Este primer texto, *Guardianes de lo público*, es una síntesis de cómo los medios de comunicación abordaron el litigio; la historia de cómo se redujo un conflicto de tales proporciones a nada, que permitió al Metro de Medellín soñar en grande; la voz de sus protagonistas, los beneficios del arreglo y el análisis financiero. En este tomo se cuenta el desarrollo de la historia y las anécdotas que se generaron alrededor de las relaciones entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, ETMVA, y el Consorcio Hispano Alemán, CHA, la participación que tuvieron algunas personalidades y el ambiente que se vivió en la Empresa de transporte durante los años del pleito. Es un texto entretenido de leer y un documento histórico digno de conservar y compartir.

El segundo tomo, *Las claves de la defensa*, presenta la historia de los litigios y la defensa integral de los intereses de la Institución en más de veinte años, sin claudicar en ningún momento, lo que permitió el gran

acuerdo. Una labor digna de imitar y felicitar por la tenacidad, constancia, compromiso, inteligencia y elegancia con la que se enfrentaron los pleitos nacionales y, en especial, los internacionales.

El Metro de Medellín les hará siempre un reconocimiento perenne a los que participaron en dicha defensa porque gracias a ellos la Empresa de transporte, Medellín, Antioquia y Colombia lograron liberarse de un problema de tal magnitud. Su labor durante tantos años del litigio es un excelente ejemplo para que los abogados y estudiantes tengan una referencia sobre cómo se hace la defensa de lo público.

Me siento honrado de poder presentar esta publicación, de compartir con ustedes, amables lectores, esta historia que estoy seguro les tocará su corazón y, especialmente, su alma de antioqueños y colombianos. Con estas lecturas ustedes tendrán aún más elementos para dimensionar por qué nuestro Metro es tan importante y debemos seguir queriéndolo.

Esta Empresa es el fruto de nuestros esfuerzos, unión y liderazgo. Ha sido una alegría para todos y es un tesoro que jamás debemos perder.

Ustedes tienen la tarea de multiplicar este mensaje y sin duda alguna, estos dos libros serán un importante apoyo para hacer dicha labor con argumentos.

Ramiro Márquez Ramírez
Gerente general Metro de Medellín

Introducción

La defensa pública que sirvió para demostrar el liderazgo de la ETMVA

La historia del Metro, como se conoce la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada –ETMVA–, es la de los no imposibles y esto se puede comprobar al revisar su historia, verla en el presente e imaginarla en el futuro.

Es la historia de los no imposibles, primero, cuando se ve un sistema de transporte que cada vez tiene más líneas y es el eje estructurante de la movilidad en el área metropolitana y segundo, cuando se sabe que la Empresa de transporte ya no carga con el peso de unos litigios departamentales, nacionales e internacionales que estuvieron sin resolver durante más de 20 años, con el Consorcio que construyó el metro.

En 1979, cuando se concretó el sueño de crear esta Empresa de movilidad, el emblema de Antioquia era el edificio Coltejer ubicado en el centro de Medellín, el cual denotaba la vocación textil del momento, sin embargo, y sin el ánimo de competir, poco a poco y con muchos esfuerzos, el tren fue haciéndose realidad y al final se tatuó en los antioqueños.

Por eso, hoy esta obra también es sinónimo de la pujanza paisa y un orgullo para toda la región. Cada año, cientos de visitantes nacio-

nales e internacionales visitan el metro porque pese a las dificultades que tuvo durante su etapa de construcción, esa historia no pesa nada en comparación con los múltiples beneficios que le proporciona en la actualidad a la gente y la transformación tan positiva que generó no solo por el ahorro de tiempo y dinero en los desplazamientos, sino por la cultura de la gente y su sentido de pertenencia por las obras públicas.

Una muestra de Cultura Metro

La Cultura Metro ha sido un modelo que ha funcionado muy bien para fomentar el cuidado y el cariño por el Metro. Se puede decir que prácticamente funciona como piedra angular en la ETMVA porque la viven no solo los usuarios, sino todos los empleados de la organización. Cada buen comportamiento, cada buena gestión de los funcionarios y cada defensa pública del Metro fortalecen dicho modelo.

Por eso cabe reconocer que para el éxito actual de la ETMVA y lo que significa para los antioqueños, han tenido un papel fundamental la convicción y responsabilidad con la que los abogados de la organización la defendieron nacional e internacionalmente frente a las pretensiones del Consorcio Hispano Alemán, CHA, constructor de la obra.

En el momento en que la Empresa de transporte decidió organizar firmemente su defensa jurídica ante el CHA, ese consorcio integrado por tres firmas españolas y tres alemanas, se reconfirmó su liderazgo. Ni el tamaño ni la experiencia de estas empresas extranjeras lograron asustar a los defensores de la Empresa de transporte antioqueña.

A partir de la decisión de defender jurídicamente a la Empresa se generó una inmensa oportunidad de ejercer liderazgo, fortalecer la experiencia y aprender.

Aprender, porque al igual que como ocurrió con la construcción del Metro cuando sus socios (la Alcaldía de Medellín y la Gobernación de Antioquia) decidieron hacerlo aun cuando no tuvieran los recursos, el personal y la experiencia suficientes, tampoco para la estrategia jurídica estaba todo inventado.

Vistazo al pasado

Para configurar la estrategia jurídica, los defensores de la ETMVA debieron recopilar la historia de la misma, en donde radicaría la clave del éxito dado que a pesar de las múltiples y millonarias pretensiones del CHA, la Empresa de transporte antioqueña también tenía muchas valideras razones para defenderse y reclamar.

El contrato con el CHA se firmó el 24 de noviembre de 1983 por un valor de US\$628,9 millones y se le adjudicó la financiación para la misma obra al grupo financiero conformado por Kreditanstalt für Wiederaufbau –KfW–, Dresdner Bank AG, Banco Exterior de España, Gobierno alemán, Gobierno español, los cuales fueron ofrecidos por el mismo consorcio en su propuesta financiera.

Lo que buscaba la ETMVA era un contratista que hiciera la obra en un paquete completo, o “llave en mano”, lo cual implicaba que los proponentes ofrecieran la financiación sobre el valor total de la propuesta para el diseño detallado, la construcción, el suministro, el transporte, la importación, el montaje, la entrega en funcionamiento, la capacitación de personal, la interventoría y la compra de las fajas de tierra.

Se trataba de una contratación multimillonaria en la que el país entero tenía puestos sus ojos y tiempo después, también tendría los de los Gobiernos de España y Alemania, por lo que significó este negocio y los litigios posteriores en las relaciones comerciales entre estos países con Colombia.

El objetivo era que una vez el consorcio comenzara las obras, en cinco años la región pudiera estar gozando del tren metropolitano, pero esto ocurrió solo después de 10 años.

Las críticas a la adjudicación del contrato para el CHA no se hicieron esperar y en la prensa el tema causó revuelo. Así que la Procuraduría General de la Nación inició una investigación y el 3 de julio de 1984 emitió un informe favorable.

El comienzo de la historia de la ETMVA no fue fácil. La orden de inicio del contrato 49, como se le llamó a la construcción del Metro, solo

pudo hacerse nueve meses después de la adjudicación, es decir, el 30 de abril de 1985.

Ese retraso para empezar las obras fue la razón para que el CHA hiciera sus primeras reclamaciones por los reajustes del precio del contrato que equivalían a US\$60 millones.

Los trabajos comenzaron en medio de un clima de estrechez económica, dificultades para las importaciones de los equipos y retrasos en los planes de trabajo por parte del consorcio, para luego volverse una constante en el tiempo de ejecución de las obras. Esto sin contar con la parálisis del proyecto durante tres años, entre el 30 de noviembre de 1989 y el 13 de febrero de 1992.

El proyecto era observado con lupa por el país teniendo en cuenta el costo millonario de la obra, los empréstitos internacionales requeridos y las garantías que la nación estaba dando para los mismos.

En ese momento de la historia, la unión de los antioqueños fue poderosa porque dijeron al unísono que no ahorrarían esfuerzos para alcanzar su meta, un hecho que a nivel nacional algunos miraban con admiración y otros con recelo, debido a lo que los paisas se habían propuesto hacer, convirtiéndose en la primera región del país en jalonar este tipo de proyectos para su movilidad y embarcarse en una idea nada fácil de hacer realidad a causa de las puertas que debían abrir y el engranaje que debían lograr para que todo les marchara bien.

Ese empeño y perseverancia del comienzo se vivió también en la etapa de la defensa ante el CHA por los múltiples pasos que debieron darse buscando alguna salida positiva para la Empresa de transporte.

A dos años de haber comenzado el proyecto, el CHA presentó en septiembre de 1987 un *dossier* con sus reclamos, los cuales la ETMVA analizaba en ese momento con la interventoría para elaborar los contrarreclamos.

A partir de ese momento las relaciones entre la Empresa de transporte y el consorcio comenzaron a tensionarse mucho más y cada uno se afianzó en su posición. Por un lado, el CHA insistía en sus reclamos y

en que la ETMVA debía tenerlos en cuenta en los costos del proyecto y, por otro, la Empresa de transporte decía que el tema de la financiación del proyecto debía ser suplido por el consorcio tal y como se pidió en las propuestas y se había firmado en el contrato 49. Además, la Empresa insistía en que el asunto de los reclamos se manejara aparte de la ejecución de la obra para que no interfirieran con los cronogramas y si era del caso, se analizarían al final.

La Empresa, que años más tarde se convertiría en la más admirada por los antioqueños según el Estudio de Percepción Ciudadana Medellín Cómo Vamos, emprendió un camino difícil en el que seguramente el consorcio no dimensionó adecuadamente a su contraparte. La Empresa del país del tercer mundo le demostró de qué estaba hecha y hasta dónde era capaz de llegar. El subdesarrollo con el que se podría haber mirado a Colombia hasta ese entonces, desapareció. Solamente con las armas jurídicas y los argumentos, la ETMVA se enfrentó a las pretensiones del CHA y de paso defendió sus derechos y la valiosa obra pública que había empezado a construirse.

Una defensa tejida con filigrana

Poco a poco la defensa de lo público comenzó a estructurarse y la voz cantante de la EMTVA empezó a escucharse en todos los estrados. A los litigios de la EMTVA y del CHA se les dieron innumerables espacios en los diversos medios de comunicación regionales, nacionales e incluso internacionales.

Los abogados tenían claro el horizonte y para prepararse no solo leían, sino que hacían ejercicios muy particulares como la simulación de la audiencia con personajes que representaban a cada una de las partes. En estos ejercicios teatrales, seguramente nadie quería hacer el papel del abogado del CHA, pero al final las evaluaciones de esos ejercicios eran muy productivas porque se discutían, se ampliaban y se reforzaban los argumentos. Una defensa tejida con filigrana y también, por qué no, con buen humor.

El grupo que formó la defensa del Metro no se quedó corto ante las exigencias.

Todos entendían que lo que se estaba jugando no era un juego simple, tenía una complejidad enorme y como ya se dijo, allí se mediría el liderazgo no solo de los abogados, sino de toda la ETMVA.

Durante este proceso se recurrió a todas las instancias para la defensa de lo público. Se agotó además de la instancia de la amigable composición, la de los tribunales de arbitramento nacionales e internacionales.

En esta tarea, la Empresa de transporte antioqueña invirtió esfuerzos, recursos y mucho tiempo, lo que la llevó a desconcentrarse de los proyectos de movilidad que requería la región y que podrían ser diseñados y operados por la ETMVA. La salida desde el comienzo nunca se vio fácil, a pesar de eso los defensores de lo público no desfallecieron, por eso la recompensa al esfuerzo y al empeño llegó de la mano de la intervención del Gobierno nacional por intermedio de la ministra consejera, Claudia Jiménez Jaramillo, tras más de veinte años de litigios.

Las partes se sentaron, con el acompañamiento de la funcionaria y los organismos de control como la Procuraduría General de la Nación, a tratar de llegar a un arreglo propuesto por la Empresa de transporte antioqueña, en medio de unas conversaciones exploratorias.

Al final, por increíble que pareciera, hubo luz verde. Se acordó un contrato de transacción entre las partes, lo cual significaba transar en un cero a cero los pleitos nacionales e internacionales vigentes hasta ese momento y en proceso.

Además, se reconoció pagar mutuamente los pagos pendientes lo cual arrojó una suma neta a favor del consorcio de US\$3'514.409.

De esta manera se dieron por terminados todos los litigios y las partes se comprometieron a no iniciar en el futuro nuevos litigios originados en la ejecución del contrato 49 de 1984.

La decisión fue un alivio no solo para las partes involucradas directamente, sino también para el Estado, dado que al momento de firmar

el arreglo, es decir, el 10 de septiembre de 2009, el litigio internacional entre la ETMVA y el CHA era considerado el más grande en cuantía que existía en Colombia y uno de los más grandes en Latinoamérica. De esta manera, el Gobierno nacional no quedó con ningún pleito en tribunales. **Solo para dimensionarlo, las pretensiones económicas del consorcio llegaron a sumar US\$640 millones y para la ETMVA era un pleito con expectativas de más de US\$600 millones.**

“Hoy presenciamos con gran ilusión lo que esperamos que sea el principio del fin de esta profunda divergencia entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, conocida internacionalmente como el Metro de Medellín, y el Consorcio Hispano Alemán, hoy representado por el grupo español Acciona S.A. y la empresa alemana Siemens, inicialmente socias contractuales para construir la primera gran obra de transporte masivo en Colombia. Estas empresas se enfrascaron por años en una contienda judicial, pero hoy nuevamente se esfuerzan como aliadas para perfeccionar un acuerdo que ciertamente abre nuevas posibilidades de desarrollo para el Metro y su región y nuevas perspectivas de negocios para los inversionistas”, manifestó la consejera presidencial, Claudia Jiménez, durante su discurso tras la firma del acuerdo de transacción.

La funcionaria resaltó que se trató de un arreglo amistoso en el que se pasó de lo elemental a lo más complejo gracias a la disponibilidad renovada, la imaginación, el cariño por Colombia, la honestidad y la confianza entre las partes.

Por su parte, el gerente de la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, Ramiro Márquez Ramírez, expresó también su satisfacción con el arreglo y dijo que se trató de “un arreglo que pone a ganar a Colombia, a Medellín, a Antioquia, al Metro y estoy seguro de que pone a ganar a todas las compañías del consorcio que estaban trenzadas en estos conflictos”. De esta manera, opinó, “nos liberamos de 20 años de energía negativa para convertirla en 20 años de futuro de energía positiva para poderle dar un cabal cumplimiento a nuestro

Plan Maestro Confianza en el Futuro que nos ha trazado unas metas muy ambiciosas”.

Si bien, la ETMVA le debe agradecimiento al Gobierno nacional por su valiosa facilitación y ayuda, también es claro que el final satisfactorio de ese capítulo de la historia del Metro no habría sido posible sin la lucha incansable que dieron durante todos estos años los abogados de la ETMVA, funcionarios comprometidos que con la defensa que hicieron de lo público, demostraron su inmenso liderazgo y de paso el de toda la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada.

01

Guardianes de lo público

“El acuerdo que redujo todos los conflictos a la nada”

01

Guardianes de lo público

“El acuerdo que redujo todos los conflictos a la nada”

Cuando lo dijo sonó a grito de batalla. Posiblemente no era eso en lo que pensaba, porque ni era general ni tenía tropas al mando. Tampoco necesitaba ese rango, lleno de condecoraciones en el pecho. A él solo le bastó afirmar ¡Esto lo defendemos, cueste lo que cueste!, para que sus funcionarios volvieran carne, razón y corazón la orden recibida.

La expresión de Ramiro Márquez Ramírez le dio nuevos bríos a la cultura de defensa de lo público que ya se respiraba en la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada –ETMVA–, adonde llegó en marzo de 2001 para desempeñar el cargo de gerente general, el número 9 en los 22 años de vida que entonces tenía la organización.

La entidad fue concebida para transportar en forma masiva pasajeros. Y lo estaba haciendo, pero desde los inicios del megaproyecto conocido como tren metropolitano, la ETMVA también se convirtió en un laboratorio especializado en la solución de problemas financieros y, sobre todo, jurídicos. Estos últimos, y no es una exageración, llegaron por momentos a copar 70% del tiempo de los empleados de más alto rango. Así, ¿quién podía gozar de la cabeza fría y hasta de la paz de espíritu que requiere planear en horizontes de mediano y largo plazo?

El monopolio de la rivalidad lo tenía el CHA. A este consorcio de multinacionales le adjudicaron en noviembre de 1983 el contrato de construcción del tren por US\$628,9 millones; en abril de 1985 le dieron la orden para que pusiera la primera piedra y a los cuatro meses ya le estaba poniendo el primer pleito a la empresa pública, con un reclamo de US\$60 millones. La Gerencia General de turno le dio la razón al contratista, como consta en las actas de junta directiva; y no contento con ello, prácticamente denunció al Gobierno nacional como responsable solidario del presunto daño causado a las firmas alemanas y españolas, en un episodio atípico, pero propio de la etapa en que la ETMVA era una mansa oveja, según calificativo de un apoderado del Metro. Renovada esa administración, la organización entró a defenderse con toda la batería jurídica que tenía a la mano.

El valor de las pretensiones del consorcio creció más rápido que la misma construcción de las obras físicas, que marcó, en el momento más alto, los US\$640 millones en una sola demanda que recogió sus 18 reclamos.

1. Perjuicios sufridos por el consorcio por la demora en la orden de inicio de los trabajos.
2. Por la ampliación del plazo contractual en tres meses (Acta de acuerdo de cambio N° 1 del 30 de septiembre de 1985) a raíz de la orden de cambio del 6 de mayo de 1985.
3. Por la mayor permanencia (mayor plazo en el Programa Patrón de Trabajo –PPT– del 20 de agosto de 1986).
4. Por el no pago del sistema de puesta a tierra.
5. Por el no pago de la iluminación del patio de Bello.
6. Por el cambio de diseño de la catenaria.
7. Por la no inclusión del IVA del cemento y otros materiales en los índices del DANE y otros sobrecostos ocasionados por cambios en la legislación en materia de impuesto sobre las ventas (IVA).
8. Por los incrementos de los aportes patronales al ISS y al ICBF y en general por el aumento de las cargas prestacionales.

9. Mayores costos de nacionalización (índice Tp).
10. Por trabajos adicionales de diseños.
11. Por demoras y paralizaciones de obra y montajes.
12. Por la eliminación de ascensores en el Puesto Central de Control (PCC).
13. Por mayor permanencia en la obra, al durar el contrato más años de lo previsto.
14. Por el no reajuste del ítem 1 del formulario 16 (capacitación del personal).
15. Por el cambio de condiciones de ejecución de algunas unidades de obras civiles y mayor cantidad de obras civiles en la línea A norte.
16. (i) Revisión del factor fijo de la fórmula de reajuste en dólares; (ii) sobrecostos por bodegajes y otros costos relacionados; costos de los pernos y placas de anclaje de los mástiles de la catenaria.
17. Por la mayor permanencia en la obra, sobrecostos por la duración del contrato muchos años más de lo previsto.
18. (i) Por el no pago de obras, suministros, diseños, montajes y servicios; (ii) por el pago de reajustes en forma diferente a la debida; (iii) revisión de fórmulas de reajuste en pesos colombianos y en marcos alemanes debido a su no representatividad.

Durante la ejecución del contrato 49, como se bautizó al “contrato madre”, el CHA también presentó reclamos por impuestos de nacionalización que no le había reintegrado la ETMVA, el mayor costo de adquisición en Colombia de elementos que no pudieron ser importados para las obras civiles por la negativa del Instituto Colombiano de Comercio Exterior –Incomex– y los intereses de mora por el pago tardío de la facturación a lo largo del proyecto.

Los rendimientos esperados de las sentencias tenían un marcado sesgo especulativo. La danza de millones de dólares parecía diseñada para ganar audiencia ante la prensa, impresionar a los jueces y árbitros y, sobre todo, intimidar a la contraparte.

Prueba de ello es que, en 2009, la propia ETMVA hizo un ejercicio que aterrizó hasta sus mismas expectativas de ganarse, en uno solo de sus litigios, una suma suficiente para construir más de tres monumentales sedes empresariales como la que Bancolombia tiene en la capital antioqueña.

Abreviando el resultado, que luego se verá con mayor detalle, con el litigio más grande la ETMVA le podría ganar US\$181 millones al consorcio, mientras que este último le podría cobrar al primero US\$192 millones.

Aquello no era un cero a cero perfecto, pero la diferencia bien podía calificarse de “marginal”, considerando que, además de los onerosos honorarios de los abogados, cada una de las compañías tenía que seguir desviando la atención de sus reales objetos sociales, por lo menos hasta el 2021. Las que más perdían eran las multinacionales alemanas y españolas, porque mientras no resolvieran sus eternos conflictos con la ETMVA, seguirían teniendo una estrella negra para hacer negocios en Colombia y en otros países de América Latina. Y eso, en términos de dinero, era como ver las oportunidades volando a la misma altura que lo hacen las aves en sus viajes migratorios.

Eso suena hoy elemental, pero tal simplicidad es aparente. Antes de que el sentido común mostrara sus bondades, fue preciso que el CHA, y muy especialmente la ETMVA –que era la más novata– se graduaran en la resolución de conflictos, los mismos que, a la luz del contrato 49, debían definirse ante un tribunal de arbitramento nacional.

Ese era el mecanismo, pero fueron muchas más las fórmulas que se exploraron para conciliar las diferencias, en un ambiente en el que una de las partes no era plenamente libre, porque se le intentó someter con chantajes y presiones de los más poderosos y refinados calibres.

Por el acoso del consorcio, resultó vano el deseo de la ETMVA de hablar de los reclamos al final de la obra, o sea, cuando en las estaciones sonaran los torniquetes y los trenes viajaran llenos de pasajeros.

En junio de 1989 la junta directiva aprobó la creación de un Grupo de Análisis de Reclamaciones, en el que inicialmente participó el contratista,

que luego fue marginado por decisión de la misma junta. Aunque esta era una fase exploratoria, al mes siguiente el Gobierno de España le manifestó al de Colombia que autorizaría el desembolso de los créditos de exportación, vigentes hasta el 29 de febrero de 1992, si existía un acuerdo previo entre las partes en las negociaciones que se estaban efectuando en relación con los reclamos del consorcio. A partir de ese momento, la presión de los gobiernos y banqueros, tanto de España como de Alemania, se volvió el pan de cada día para la ETMVA y para el Gobierno central.

En marzo de 1990 hubo conversaciones directas, pero, según el CHA, no se logró un acuerdo porque de 18 reclamos la ETMVA solo se pronunció sobre los 10 de menor impacto económico.

Dos meses más tarde, y a escasos 14 días para que se venciera el contrato 49, al proyecto del metro le faltaban US\$1.822 millones para culminarlo. Sabiendo de esta necesidad y teniendo como escuderos a sus banqueros, el consorcio propuso que se constituyera una Comisión de alto nivel dedicada exclusivamente a la negociación del contrato adicional. Sus representantes, Hans Petersen y Enrique Muruais, aceptaban que el tema de los reclamos se tratara en un segundo plano.

En julio, la ETMVA se bajó de la discusión de ese tema y el consorcio se quejó, pues consideraba que el tiempo que se había tomado la empresa para adoptar alguna decisión sobre los reclamos había superado el plazo prudencial que para el efecto consagraba la cláusula 35 del contrato 49.

A finales de 1990 la estrategia de arreglo directo del consorcio tuvo como actor principal al ciudadano alemán Werner Mauss. En ese capítulo de ciencia ficción se ofreció una rebaja de US\$650 millones en el costo de construcción del metro, a cambio de que este le reconociera al consorcio US\$235 millones por concepto de reclamos.

El turno para los amigables componedores llegó en 1992 cuando, según versión del CHA, por recomendación de los presidentes de Colombia, España y Alemania se incluyó la cláusula 8ª en el contrato adicional¹. Esta se convirtió en un tormento, porque fue la llave utilizada

por el contratista para abrir la puerta de un tribunal de arbitramento internacional que se ocupara de sus reclamos.

Las obras venían de una parálisis de 38 meses y se le apostaba a que con la firma de ese contrato adicional, el 13 de febrero, los trabajos se reanimarían. El esquema para el arreglo directo establecía que primero actuarían los amigables componedores y si estos no lograban ponerse de acuerdo (como en efecto ocurrió), se iría al tribunal de arbitramento internacional.

El 10 de febrero de 1994 la ETMVA demandó ante el Tribunal Administrativo de Antioquia la cláusula 8ª y este la declaró nula en sentencia proferida el 14 de septiembre de 1995. Sin embargo, el Consejo de Estado, en fallo del 26 de febrero de 1998, revocó la decisión del tribunal y declaró la validez de la controvertida cláusula.

Entre la demanda instaurada por la ETMVA y la sentencia del tribunal, las partes en disputa jurídica probaron otra opción: un Grupo de Trabajo, contemplado en el acuerdo que firmaron el 14 de junio de 1994, para intentar salir del limbo en el que habían quedado los mecanismos de arreglo directo. Cada uno escogía a dos de sus miembros y estos seleccionaban al quinto elemento, que, además, oficiaría como coordinador. Tanto sus acuerdos como sus diferencias pasarían luego a la consideración de un tribunal nacional de arbitramento.

Luego de 16 reuniones no salió de allí humo blanco. Pese a ello, el coordinador, Ramón Eduardo Madriñán de la Torre, propuso, como cosa de él y no como fórmula del Grupo de Trabajo, que el litigio se resolviera con un pago de la ETMVA al CHA por US\$103,7 millones. La fuente de su cálculo la describió como una “verdad sabida y buena fe guardada”.

Alberto Valencia Ramírez, gerente general de la ETMVA, rechazó el proceder de Madriñán y le pidió que no consignara ese valor por escrito, porque el mismo no obedecía a un arreglo entre las partes y porque, a pesar de ello, tal documento podría ser utilizado sesgadamente por el consorcio, obviando el contexto de las deliberaciones, amén de que era ilegal su expresión de “verdad sabida y buena fe guardada” aplicada a este conflicto.

En la respuesta de Madriñán a Valencia se lee que el tiempo de la negociación había terminado sin un acuerdo que sirviera de base para una conciliación judicial y que a instancias de los voceros del CHA él confirmó por escrito la suma de US\$103,7 millones, pero advirtió que la misma se había estimado “verdad sabida y buena fe guardada”, a la manera de un monto que solo pretendía aproximar a las partes. De esa expresión con que calificó sus opiniones anotó que correspondían a la extensión de su encargo y al espíritu del procedimiento acordado, pues en sentido usual la frase equivalía a una “opinión emitida sin expresión de motivos”.

Fracasado el Grupo de Trabajo, las partes volvieron a encontrarse en un ambiente del más alto nivel, en marzo de 1997. En las reuniones participaron funcionarios del Ministerio de Hacienda y los embajadores de España en Colombia y de Colombia en España. Por conducto de este último, la ETMVA ofreció pagar US\$50 millones al consorcio. Como contraoferta, el CHA ofreció bajar a US\$100 millones sus pretensiones, más los intereses de mora.

La propuesta de la Empresa antioqueña quedó consignada en la carta que el gerente general de la ETMVA, Alberto Valencia Ramírez, le dirigió el 11 de marzo de 1997 a Clemente del Valle Borráez, director de Crédito Público del Ministerio de Hacienda. Allí destacó que “previa aprobación de la junta y dado el interés que ese despacho había mostrado para solucionar los conflictos con el CHA, la ETMVA estaría dispuesta a reconocer al contratista la suma de US\$50 millones para solucionar por completo todas las controversias y los reclamos planteados por este a la Empresa hasta el día en que termine el contrato. El pago se haría en el momento de recibir a completa satisfacción todas las obras y suministros objeto del contrato N° 49 y adicionales”².

La EMTVA identificaría los conceptos por los cuales haría ese pago y si al final del contrato subsistiera algún pendiente, se lo descontarían al CHA de dicha suma “y se entenderán terminadas así absolutamente todas las controversias entre las partes”³. De igual forma, si el valor de los pendientes lo justificaba, la Empresa conservaría todas sus faculta-

des para cobrarlos, pues la conciliación no podía invocarse como una renuncia a sus derechos.

Un día después, o sea, el 12 de marzo, el embajador de Colombia en España, Rodrigo Marín Bernal, le notificó del ofrecimiento de los US\$50 millones, previo a la atención de las actividades pendientes y garantías técnicas contractuales, al director técnico de Entrecanales, firma integrante del consorcio. Esa empresa, en carta sin firma ni membrete, pidió US\$103 millones más intereses, pero sin entrar a solucionar ninguno de los problemas que le había planteado la ETMVA.

Al igual que había pasado con los US\$235 millones del episodio del espía alemán, aquí también el CHA apenas mostraba una de las caras que tenía el posible arreglo. Es decir, exhibía como reconocimiento de parte de la ETMVA la suma de US\$50 millones, pero ocultaba la condición de que debía arreglar todo el problema de la interfase rueda-riel (o desgaste ondulatorio) y realizar las obras pendientes.

¿Qué tanto eran US\$50 millones?

Como puntos de referencia se podrían indicar los US\$103,7 millones que había planteado Madriñán, aceptados por el CHA, pero rechazados por la ETMVA. O los US\$208 millones en que para la época el consorcio valoraba sus pretensiones. Más allá estaban los US\$250 millones en que la ETMVA tasaba sus reclamos al contratista. Esto último se pensaba más con el deseo, porque internamente se veía difícil que las peticiones de la Empresa en ese frente pasaran el filtro de los peritos en un tribunal de arbitramento. El talón de Aquiles estaba en que el método de cálculo de los perjuicios no era sustentable hasta ese momento, e incluía lucro cesante, demoras de las obras, ingresos dejados de percibir por la no entrada a tiempo del sistema de transporte masivo.

Los intentos de conciliación no lograban llegar a un resultado positivo. El siguiente esfuerzo se hizo en abril de 1998. Pero, a juicio del CHA, estas conversaciones directas “fracasaron en el momento en que la ETMVA propuso ‘llegar al perdón y olvido por ambas partes de las cifras’ y retirar las

resoluciones de incumplimiento, a cambio de que el consorcio renunciase a todas sus reclamaciones. El consorcio no aceptó este planteamiento”⁴.

El sitio de los diálogos fue el Hotel Poblado Plaza, en Medellín. De parte de la ETMVA participaron el alcalde, Juan Gómez Martínez; el gerente general de la empresa, Luis Guillermo Gómez Atehortúa, y un representante del presidente de la república en la junta, Álvaro Concha Maldonado.

Las multinacionales del consorcio pusieron sobre la mesa el argumento de que si los litigios se solucionaban por las vías judiciales, ellos podrían obtener US\$677 millones, pero a efectos de un amistoso arreglo estaban dispuestos a renunciar a 63% de ese valor. En otras palabras, aceptarían un pago de US\$252 millones, que justificaban de la siguiente forma: por los reclamos del 1 al 18, un total de US\$148,3 millones. La ETMVA consideraba esto fuera de la realidad, porque varios de esos reclamos (7, 8 y 16.1.2) ya se los habían negado en tribunales nacionales de arbitramento.

Por intereses de mora representaban US\$47,7 millones lo cual tampoco fue aceptado por la ETMVA porque un tribunal nacional de arbitramento les había reconocido por ese concepto US\$17,3 millones.

Y por facturas pendientes de pago pedían US\$56,1 millones. Otro aventón, porque ya les habían compensado cerca de US\$7 millones, según consta en documentos de la empresa antioqueña.

Los voceros de la ETMVA les dijeron a los representantes del CHA que, considerando los pleitos con fallos favorables para la empresa pública, más las obras pendientes que tenía el contratista, lo mejor era que pactaran un cero a cero. Esa posición, que implicaba el perdón y olvido de las partes, acabó con los diálogos.

Pero no en forma definitiva.

Un nuevo intento se hizo con la llegada de Andrés Pastrana Arango a la Presidencia de la República y de Álvaro Bernal Londoño a la Gerencia General de la ETMVA, en reemplazo de Gómez Atehortúa. Al nuevo gerente lo contactó muy temprano el CHA y gracias a su receptividad y con el consentimiento de la junta se hicieron las cumbres de las 3M: Mede-

lín, Madrid y Miami fueron los lugares escogidos para tratar de buscar el arreglo consensuado, que, no obstante, les siguió siendo esquivo durante los tres años que duró la gerencia de Bernal, hasta febrero de 2001.

En la mesa se dialogaba y en los estrados judiciales la cosa era dando y dando.

En ese toma y dame legal la ETMVA golpeó primero. Lo hizo en 1997 cuando expidió la Resolución Administrativa 1938, confirmada luego con la 1958, del mismo año, mediante la cual declaró el incumplimiento del contrato 49 por parte del Consorcio Hispano Alemán. A juicio de la Empresa, el contratista no entregó las obras a tiempo, ni en las condiciones de calidad que habían sido acordadas. Un proyecto que se iba a cristalizar en 57 meses, fue realizado en 143 meses.

El consorcio demandó, solicitó la nulidad de esas resoluciones y pidió más de \$1.000 millones en perjuicios. El Tribunal Administrativo de Antioquia denegó la suspensión provisional y el Consejo de Estado confirmó la providencia, al considerar que no se había violado la ley colombiana al expedirla.

Este proceso comenzó en septiembre de 1997, pero, según la ETMVA, en buena medida por la conducta dilatoria del consorcio, tardó 11 años para salir de lo que los abogados llaman la etapa formativa, que es la inicial en todo proceso de conocimiento. Solo en diciembre de 2008 comenzó la segunda fase, luego de que el Consejo de Estado confirmara el decreto de pruebas proferido por el Tribunal de Antioquia.

Como las aseguradoras también demandaron la resolución de incumplimiento, la misma se sumó, o acumuló al proceso. A su vez, y dentro de este caso, la ETMVA presentó una demanda de reconvención contra el consorcio, al considerar que el valor de la cláusula penal que había hecho efectiva a través de las resoluciones de incumplimiento no cubría todos los perjuicios sufridos, valorados en más de US\$500 millones. Este, pues, era un pleito con expectativas para la ETMVA de más de US\$600 millones, cuyo final tomó, en total, más de dos décadas.

Dentro del proceso ejecutivo contra la Siemens, el Tribunal Administrativo de Antioquia libró mandamiento de pago por US\$160 millones, contando hasta los intereses de mora. La demanda iba por buen camino para la ETMVA, aunque el CHA presentó recurso de apelación contra el fallo de primera instancia del Tribunal Administrativo de Antioquia y el mismo estaba, en 2009, pendiente de decisión por parte de la Sección Tercera del Consejo de Estado.

Los ejercicios de prospectiva jurídica y financiera de los expertos consultados por la ETMVA –que no dejaban de tener su toque de bola de cristal– indicaban que la empresa tenía 58,5% de probabilidad de ganar los procesos ejecutivos, pero dentro de la demanda de reconvención no le reconocerían los perjuicios, de manera que a lo sumo sacaría US\$181 millones, a precios del 2009.

El CHA ripostó la declaratoria de incumplimiento, y convocó a la ETMVA a un tribunal de arbitramento nacional en la Cámara de Comercio de Medellín, el 5 de agosto de 1997, para reclamar el cobro de los intereses de mora por el pago tardío de 1.880 facturas presentadas a la Empresa y aprobadas por esta última. El 19 de febrero de 1999 el tribunal le ordenó a la ETMVA que pagara los intereses de mora, pero no incluyó en el laudo el capital insoluto, al considerar que esto no había sido solicitado en la demanda. Por petición de la ETMVA, el laudo fue anulado por el Consejo de Estado, el 23 de febrero de 2000, mediante sentencia de la Sección Tercera.

Con escasos 23 días de diferencia (28 de agosto de 1997), el CHA también convocó a la ETMVA a otro tribunal de arbitramento nacional en la Cámara de Comercio de Medellín, para dirimir los reclamos 7 y 8, relacionados con presuntos sobrecostos en la carga tributaria y los aportes parafiscales. El laudo le fue adverso, el 7 de mayo de 1999, y el consorcio no impugnó la decisión.

En un tercer tribunal nacional de arbitramento, convocado el 26 de agosto de 1999, los alemanes y españoles pretendieron cobrar el capital insoluto que no les había sido reconocido en el laudo del 19 de febrero de 1999, pero sus pretensiones no prosperaron.

Pero aún faltaba por llegar la perla negra de los pleitos del consorcio.

El 5 de julio de 2000, cuando habían pasado unos 15 años desde la presentación de su primer reclamo a la ETMVA, el consorcio convocó a la Empresa a un Tribunal de Arbitramento Internacional (TAI). La responsabilidad de decidir sobre unas pretensiones iniciales de US\$640 millones recayó en los árbitros Jorge Suescún Melo, elegido por la Empresa; Antonio Cremades, elegido por el contratista, y Eduardo Merte-hikian, escogido por los dos anteriores. Aunque su sede era Panamá, el trámite se realizó en Buenos Aires, Argentina, para disminuir los costos del tribunal, pues al presidente del Comité del Tribunal de Arbitramen-to, el argentino Eduardo Merte-hikian, le tocaría desplazarse a Ciudad de Panamá por temporadas muy largas.

Esto demandó para la ETMVA un esfuerzo descomunal. Largas jornadas de trabajo en las que por lo general no se podían desprender de sus labores habituales; sesiones de entrenamiento, para probar las posiciones de la Empresa y las posibles respuestas del CHA, con el acompañamiento de miembros de la junta, como los doctores Alberto León Mejía, Manuel Santiago Mejía y Leonardo Uribe; representaciones con cierto toque “teatral” de los intereses del consorcio, tan fieles que en una de ellas Ramiro Márquez Ramírez, sin saber que era un simulacro, le dijo al funcionario que en ese momento actuaba, Roberto Bayardelle, “bueno, hombre, decí de qué lado estás vos”; lucidez para entender en un momento dado que en lugar de hablar de varillas, cemento y millones de dólares, había que apelar a argumentos jurídicos, como los hechos del príncipe, mala fe, las propias razones, sentencias de la Corte y, en fin, coordinar hasta 70 personas para la defensa.

Los apoderados del consorcio, que tenían sus reservas frente a los jueces colombianos –según puede leerse en los alegatos del representante de la ETMVA–, confiaban en que esta sería una justicia más rápida. No hubo tal. El laudo a su favor salió en noviembre de 2007, por US\$160 millones, o sea, por 25% de lo que alegaron como perjuicios y derechos.

Casi todas las excepciones propuestas por la ETMVA en su defensa fueron rechazadas o denegadas; se le condenó por incumplimiento, pese a que la ETMVA había declarado el incumplimiento del contratista en 1997 para cobrar la cláusula penal; no le resolvieron la excepción de contrato no cumplido argumentada por la Empresa; se desconoció la orden dada por los jueces de tutela que impedía la convocatoria del TAI y el tribunal ni siquiera tomó nota del embargo de los derechos litigiosos de la Siemens, integrante del CHA, que oportunamente había decretado el Tribunal Administrativo de Antioquia.

El laudo quedó en firme en marzo de 2008, y el 4 de abril la ETMVA presentó contra el mismo un recurso de anulación, que fue luego admitido, ante la Sala Cuarta de la Corte Suprema de Justicia de Panamá.

Este recurso, que podría considerarse un nuevo pleito, en el 2009 apenas iba en la etapa probatoria. Las cábalas no eran muy favorables para la ETMVA. Sus abogados veían 95% de probabilidad de que no prosperara el recurso de anulación, que podría tardar en definirse unos cuatro o cinco años. Y en Colombia, al llegar el laudo a revisión de la Corte Suprema de Justicia (exequátor), calculaban 60% de probabilidad de que la decisión fuera en contra de la empresa pública. Si todo le salía bien al CHA, los US\$160 millones, actualizados, los recibiría rayando el 2020.

La última controversia jurídica entre las partes fue presentada por el Consorcio Hispano Alemán el 4 de marzo de 2002, con su recurso extraordinario de revisión contra la sentencia del Consejo de Estado que anuló el laudo arbitral de los intereses de mora, en el que la ETMVA fue condenada a pagar US\$17 millones. En el 2009 la expectativa de la Empresa era que a este litigio le faltaban dos años de trámite y veía probable, en 98%, que eso le significara dejar de pagarle al CHA US\$21 millones.

El pugilato jurídico iba para rato. No solo por todo lo anterior. También porque el consorcio le confesó a la ETMVA que tenía en gestación más convocatorias a tribunales nacionales de arbitramento, en los que

presentaría reclamos no fallados o no sometidos al Tribunal de Arbitramento Internacional, con pretensiones de US\$60 millones.

¿Cómo parar ese taxímetro de los reclamos y desenredar tantos líos jurídicos?

Parte de la clave fue el nombramiento de Ramiro Márquez Ramírez como gerente general de la ETMVA, quien ya conocía de las angustias financieras de la organización gracias a su desempeño como secretario general del Ministerio de Hacienda, entre agosto de 1998 y agosto de 2000. Ahora pasaba a la otra orilla, a buscar las soluciones para el pago de unas obligaciones que eran impagables. Y además, entraba a una fiesta en la que le tocaba bailar con la más fea, porque estaba en todo su esplendor el más vitrinero y complejo de los pleitos: el Tribunal de Arbitramento Internacional.

En la búsqueda del punto final para ese rosario de conflictos, el exgerente regional de la Flota Mercante Grancolombiana y exgerente de EDA, hoy Edatel, promovió la realización de eventuales conversaciones exploratorias con el CHA, las cuales se efectuaron en la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, sede El Poblado. Su mensaje central en materia de reclamaciones fue siempre uno solo: “Esto es un empate; ustedes no me dan nada, ni yo les doy nada. Esto es un cero a cero”.

En el archivo de la ETMVA reposan documentos que muestran que, como en tantas otras ocasiones, a finales de 2002 el CHA acudió al Gobierno nacional para que le ayudara a tender un puente con la ETMVA y “alcanzar un acuerdo que permita poner fin a todos los contenciosos abiertos entre la ETMVA y el Consorcio”⁵.

El emisario de turno fue Jaime Moretó Rabasa, director de Construcción Internacional de NECSO (antes Entrecanales y Tavora S.A.). El mediador fue José Roberto Arango Pava, un alto consejero presidencial con una amplia carta de presentación en materia de resolución de conflictos que parecían eternos.

En un correo electrónico, fechado el 19 de diciembre de 2002, Moretó le resumió los que, al sentir del consorcio, eran los aspectos trascen-

denciales del contrato 49, con énfasis en los temas sujetos a controversia, “la cual, lamentablemente, hasta la fecha ha sido imposible saldar por la vía extrajudicial y que ha derivado en una situación muy conflictiva, con multitud de procesos abiertos”⁶.

Esa judicialización de los contratos la calificaba como “mala solución para las partes” y por ello mostró su disposición para efectuar una negociación que pusiera fin a todos los contenciosos. El representante del CHA terminó deseándole a Arango Pava un feliz 2003, “que esperamos pueda ser testigo del acuerdo final sobre el Metro de Medellín”⁷.

Según Moretó, hubo una ruptura del equilibrio económico del contrato, que llevó al contratista a presentar 18 reclamaciones, para las cuales se habían intentado varias soluciones negociadas. No obstante, añadió, “siempre que la ETMVA o un tercero independiente ha entrado a analizar alguno de los reclamos, ha encontrado mérito sobre la procedencia conceptual y en su caso económica de los mismos”⁸.

El deseo del consorcio era cerrar la negociación con la mayor brevedad posible y también estaba dispuesto “a encontrar fórmulas de financiación que permitan hacer frente a los importes resultantes de la citada negociación, de modo que el pago no resultara gravoso para la ETMVA”⁹.

La ETMVA aceptó la invitación y la junta decidió que los más indicados para esos diálogos eran los dueños y el gerente general. Así se hizo y el 14 de enero de 2003 el alcalde de Medellín, Luis Pérez Gutiérrez, se reunió con el vocero del CHA, Jaime Moretó Rabasa, quien le dijo al mandatario que la propuesta del consorcio era realizar una reunión informal para tratar de conciliar y, en principio, poner puntos en común.

Con la intención de lograr un acuerdo pronto y global, pero respaldado por todas las instancias jurídicas, la Empresa integró una comisión integrada por el alcalde, el gobernador, el gerente general y dos miembros de la junta, Alberto León Mejía Zuluaga y Manuel Santiago Mejía Correa.

Durante las cuatro reuniones que se realizaron hasta el 26 de agosto, la ETMVA planteó para el arreglo que el CHA le pagara US\$20 millo-

nes, mientras que el consorcio se movió entre los US\$50 millones que le habían ofrecido en la Gerencia General de Alberto Valencia Ramírez y los US\$103,7 millones que sacó “del sombrero de mago” Madriñán de la Torre, pues en cristiano a eso equivalía su erudita metodología de “verdad sabida y buena fe guardada”.

De los pendientes no había claridad y únicamente se aceptaba lo realmente invertido para cubrir el desgaste ondulatorio.

Las partes firmaron el 24 de abril de ese año un acuerdo de confidencialidad y no renuncia, para adelantar las conversaciones de aproximación con el fin de explorar posibles acuerdos que permitieran terminar todos los conflictos jurídicos, pleitos, litigios, arbitrajes y divergencias existentes entre las partes. Las propuestas se manejarían confidencialmente y, de no lograrse un acuerdo, las mismas no podrían utilizarse en los procesos judiciales o arbitrales en trámite.

Por la ETMVA firmaron el alcalde, Luis Pérez Gutiérrez; el gobernador, Eugenio Prieto Soto; el gerente general, Ramiro Márquez Ramírez, y los miembros de la junta, los doctores Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía. Por el CHA firmaron Jaime Moretó, Carlos Arturo Dávila, Manuel Latorre y Fernando José Hernández de Cuenca.

Internamente la ETVMA sacaba estas cuentas: al consorcio le podía reclamar por perjuicios más de US\$236 millones, de los cuales US\$149,3 millones provenían de la parálisis de las obras entre el 31 de octubre de 1989 y el 31 de diciembre de 1992. A esto se añadían la no entrega oportuna de las líneas del sistema de transporte masivo, los pendientes y el desgaste ondulatorio.

Para esta misma época las pretensiones del consorcio en el Tribunal de Arbitramento Internacional eran de US\$640 millones, mientras que la ETMVA, con su demanda de reconvencción, esperaba recibir un pago de US\$510 millones, a los que se sumaban \$81.365 millones por el cobro de la cláusula penal del contrato 49, que se estaba haciendo efectiva en sendos procesos ejecutivos, iniciados el primero en contra de la

Siemens por un valor de \$66.710 millones y el segundo en contra de las aseguradoras que garantizaban el cumplimiento del contrato 49 por un valor de \$14.647 millones, ambos más intereses.

Por estrategia de negociación, a fin de descalificar las cifras que estaba usando el consorcio, Márquez Ramírez le dijo a Moretó Rabasa que para sostener conversaciones exploratorias cordiales y equilibradas, le solicitaba información sobre los siguientes puntos:

- ¿Qué poder tenía el doctor Ramón Eduardo Madriñán de la Torre para proponer, en septiembre de 1996, como “negociador independiente”, que el conflicto podía desatarse pagándole la ETMVA al CHA US\$103,7 millones?
- ¿Quién nombró a Madriñán “negociador independiente”, quién le otorgó ese poder y qué alcance tenía el mismo?
- ¿Qué razones dio Madriñán para proponer esa suma?

Así mismo, el gerente general le preguntó a Moretó ¿por qué le daban tanto valor a la carta en la que Valencia Ramírez le había ofrecido al CHA US\$50 millones, si aquella no es documento oficial, por no estar firmada por el representante legal, ni tener el membrete de la empresa ni el radicado de los archivos?

En todas estas discusiones la ETMVA se sentía particularmente sólida. Un ejemplo de ello se aprecia en documentos internos, fechados en enero de 2005, que resaltan la fortaleza jurídica de las decisiones que había tomado.

Tal era el caso de sus resoluciones de incumplimiento del contrato 49 por parte del consorcio.

Los laudos desfavorables a las pretensiones del CHA en tres tribunales nacionales de arbitramento.

La negación de la suspensión provisional por la jurisdicción contencioso administrativa de los efectos de las resoluciones de incumplimiento 1938 y 1958 de 1997.

El fallo del juez 10 Civil de Circuito que tuteló el derecho de la ETMVA al debido proceso y al derecho de defensa, que ordenó al CHA abstenerse de poner en movimiento los mecanismos acordados el 13 de febrero de 1992, hasta tanto la justicia administrativa no definiera cuál era el acuerdo vigente.

La presentación de la demanda de reconvención ante el Tribunal Administrativo de Antioquia en el proceso que adelantaba el CHA para pedir la declaratoria de nulidad de las resoluciones de incumplimiento. Y los procesos ejecutivos contra la Siemens y las aseguradoras, con mandamientos de pago, que a la fecha sumaban US\$127,7 millones.

Comenzando ese mismo 2005, las partes tuvieron un nuevo acercamiento, con la mediación del consejero presidencial Juan Lozano, quien recordó que aunque el tema no era responsabilidad de la nación, sí había interés de un arreglo por parte del presidente Álvaro Uribe, los Gobiernos alemán y español y el mismo rey de España.

En esta fase hubo avances notables, a juzgar por las comunicaciones que Jaime Moretó, representante del CHA, le remitió por correo electrónico al alcalde de Medellín, Sergio Fajardo Valderrama; al gobernador de Antioquia, Aníbal Gaviria Correa; a la Embajada alemana, a la Alta Consejería Presidencial, entre otros. El borrador más completo y cercano a lo que en el futuro se convertiría en el Contrato de transacción, está fechado el 27 de enero, tiene 31 páginas y fue titulado “Esquema para la liquidación del Contrato 49 de común acuerdo entre el Metro de Medellín y el Consorcio Hispano Alemán”¹⁰.

Allí se incluyó desde la historia contractual de la construcción y puesta en operación del Metro, hasta la relación de los procesos pendientes en los estratos judiciales y, sobre todo, unas declaraciones y compromisos de las partes, las cuales manifestaban su firme intención de:

- Liquidar de común acuerdo y de manera definitiva el contrato 49.
- Dar por terminados todos los procesos y controversias en curso.

- Abstenerse de presentar futuras reclamaciones judiciales o extrajudiciales, demandas, acciones, querellas, denuncias, etc., que tengan relación directa o indirecta con el contrato 49 incluyendo todos los acuerdos y contratos adicionales.
- Declararse a paz y salvo por todo concepto, salvo de cualquier obligación que surgiera de la liquidación que se hiciera a cargo de las partes.

La ETMVA y el CHA también manifestaron su intención de poner fin a todos los procesos judiciales y arbitrales que a la fecha se encontraran en curso en relación con la ejecución del contrato 49 y en relación con las resoluciones de incumplimiento proferidas por la Empresa en marzo y mayo de 1997. [“Esta parte del acuerdo debe diseñarse y ejecutarse de manera tal que ambas partes queden debidamente protegidas mientras se surten y tramitan los desistimientos de los diferentes procesos”]¹¹.

En otro apartado, el borrador indicaba que “las partes renuncian a presentar, directa o indirectamente, reclamaciones judiciales o extrajudiciales, demandas, acciones, querellas, tutelas, acciones de cumplimiento, acciones populares, etc., que tengan relación directa o indirecta con el contrato 49, incluyendo todos los acuerdos y contratos adicionales”¹².

Tan grande era el interés que despertaba el tema, que el 10 de febrero 22 personajes, que participaban en las conversaciones exploratorias, ratificaron un acuerdo de confidencialidad, idéntico al suscrito en abril de 2003. En el grupo se mezclaban representantes de la ETMVA, el CHA, el Gobierno nacional y diplomáticos de España y Alemania.

En la lista figuran nombres como los del alcalde de Medellín, Sergio Fajardo; el gobernador de Antioquia, Aníbal Gaviria; el gerente general de la ETMVA; los consejeros presidenciales Juan Lozano y Mateo Restrepo; Manuel Casuso y Ronald Roesch, de las embajadas de España y Alemania.

Una de las particularidades de esta etapa de intento de arreglo directo era que cada uno de los grupos de trabajo realizaba una evaluación por separado de los litigios, pero considerando no solo sus reclamaciones, sino también las de la contraparte. De ahí saldrían unas cifras en dólares que se someterían a una revisión técnica y política.

La novedad del ejercicio estaba en que cada cual no pensaba exclusivamente en “lo suyo”, como había sido el esquema tradicional, porque sobre la mesa debía poner la resta razonable, técnica y política, “entre lo nuestro y lo de ustedes”.

En uno de los documentos de trabajo se ilustró así el modelo: sea X la ETMVA y Y el CHA. Ambos números son positivos. Si $X + Y$ era mayor que US\$60 millones, no había nada que hacer. Si la suma de las pretensiones era menor de US\$60 millones, habría luz al final del túnel y se buscaría el marco jurídico adecuado para asegurar la solución definitiva a las reclamaciones.

Fajardo, como matemático que es, cogió en una de estas reuniones los números de ambas partes, sacó una fórmula y concluyó que no había mayor cosa para reclamar, porque el resultado era un cero a cero, expresión que se convirtió en una meta de la que la ETMVA ya no se bajaría de ahí en adelante.

Del ánimo conciliatorio de la ETMVA quedaron huellas en los documentos que para los comisionados preparó el apoderado Carlos Betancur Jaramillo. En uno de ellos se plasmó que a la ETMVA lo acompañaban en este propósito las autoridades seccionales y nacionales, encabezadas por el presidente Uribe, quien en varias oportunidades había abogado por un medio alternativo de solución para el conflicto con el CHA, siempre que el mismo se hiciera con sujeción a la ley colombiana.

Según el asesor jurídico, la posición de la ETMVA era la conciliación judicial de toda la controversia ante el Tribunal Administrativo de Antioquia, porque allí se tramitaba la demanda del consorcio contra la resolución de incumplimiento y la demanda de reconvención presentada por la Empresa.

A su leal saber y entender, la conciliación sería judicial, porque la administrativa, con base en las cláusulas del contrato 49, ya no podría lograrse, dado que las partes habían judicializado el conflicto.

No obstante, frente al mecanismo de la conciliación judicial el CHA tenía sus reparos, como lo manifestó Moretó en carta enviada a Sergio Fajardo. El vocero del consorcio indicó que por jurisprudencia del Consejo de Estado la conciliación solo podía justificarse por razones estrictamente legales cuando mediaban actos administrativos y que las razones de conveniencia, equidad e interés público no eran suficientes para aprobar un acuerdo conciliatorio.

Temían, pues, que la conciliación no fuera aprobada y por ello consideraban imperioso que la ETMVA les dijera, con precisión, cómo justificaría el acuerdo ante el Tribunal Administrativo de Antioquia, a lo cual respondió la Empresa que, como paso previo, se debía contar con el visto bueno de su Comité de Conciliación.

Tanto avanzaron la ETMVA y el CHA en esa ocasión, que lograron firmar, a mediados de 2005, una “ruta de trabajo”. La suscribieron la representante legal suplente de la ETMVA, Beatriz Elena Osorio Laverde, y Jaime Moretó Rabasa en representación del CHA.

Entre sus componentes estaba la conciliación judicial, el acuerdo económico, la revisión del acuerdo jurídico (en no más de 45 días después de lograr el acuerdo económico), la liquidación del contrato 49, la declaración de paz y salvo de ambas partes, el recibo de obra, la terminación de procesos en marcha, por desistimiento o por la vía que se considerara más expedita, y la sustitución de las resoluciones de incumplimiento por el nuevo acuerdo.

Las partes no renunciaban a derecho alguno y los procesos en marcha seguirían su curso hasta que quedara aprobado en forma definitiva el acuerdo conciliatorio o el que hiciera sus veces.

Aunque llegó a estar “a un pelo”, tampoco en esta ocasión las discusiones cerraron con un acuerdo definitivo, en buena medida por las

discrepancias en la parte económica, pero, sobre todo, según Ramiro Márquez Ramírez, porque no hubo total claridad y confianza en cuanto al mecanismo jurídico para lograr el acuerdo. En una de esas reuniones con el alcalde Fajardo el CHA aceptó la fórmula del cero a cero, pero luego, a la hora de las firmas, metió la reversa. El mandatario local, indignado, abandonó el recinto y detrás de él salieron el gobernador Aníbal Gaviria y los negociadores de la ETMVA.

Como era apenas natural, estos encuentros y desencuentros generaban mucha desazón, incredulidad y desconfianza entre las partes. Sin embargo, existían personajes como Álvaro Uribe Vélez, presidente de la república, que no se dejaban contagiar del desánimo. A él le podía más la convicción de que este pleito le restaba atractivos a un país que pregonaba a los cuatro vientos su confianza inversionista y que hacía rondas internacionales predicando las bondades de arriesgar más capitales en esta economía.

El mandatario aprovechaba cuanto contacto tenía con el gerente general de la ETMVA para recordarle que había que terminar ese conflicto con el CHA, pues aquel era un tema obligado en las agendas diplomáticas cuando viajaba a Europa y se entrevistaba con sus homólogos de España y Alemania. Justamente a la primera ministra de esta última nación, Ángela Merkel, el presidente colombiano le vendió la propuesta de un cero a cero. Y ella se la compró, dicen los directivos de la ETMVA, quienes para las giras de Uribe le preparaban un completo informe sobre el estado de los litigios. La verdad es que, con lo lento del sistema de justicia, a las presentaciones prácticamente lo único que les cambiaban eran la fecha y el escenario en que sería discutido el asunto.

Las cosas comenzaron a cambiar con fuerza a partir del 14 de noviembre de 2007, cuando salió en contra de la ETMVA el laudo del Tribunal de Arbitramento Internacional, con sede en Panamá, laudo condenatorio que salió por US\$160 millones.

La actual secretaria general de la ETMVA, Luz Marina Aristizábal Correa, quien se desempeñaba al momento de los litigios como directo-

ra jurídica, insiste en que este no fue un fallo en derecho, amén de sus vicios en la prueba financiera.

Ese fallo significaba darle al CHA un poco de lo que pedía y no golpear tan fuerte con su determinación a la ETMVA, lo cual no significa, tampoco, que US\$160 millones fueran una insignificancia.

Difundida la noticia, el gerente general de la ETMVA tuvo una paciencia estratégica al enfrentarse, en Bogotá, a los medios de comunicación. El funcionario esperó a que hablaran primero los representantes del consorcio, para medir el tono de sus palabras. Lo que escuchó, dice Luz Marina Aristizábal, fue una barbaridad, porque los abogados del CHA manifestaron que el tribunal les había reconocido todas sus pretensiones. En ese momento Márquez Ramírez rompió su silencio y declaró que el consorcio ni siquiera había sacado una quinta parte de lo que pretendía, que eran en total US\$978 millones, más intereses desde 1995.

La ETMVA, como ya se dijo, como era apenas obvio, no quedó satisfecha con el laudo y presentó un recurso de anulación que, de acuerdo con la legislación panameña, suspendía los efectos del laudo.

Mientras la Empresa reaccionó buscando la manera de defenderse jurídicamente para evitar el pago de la condena, el apoderado del consorcio corrió a cobrarla. En carta del 12 de diciembre de 2007 manifestó la disposición inmediata del CHA de acordar con la ETMVA las condiciones bajo las cuales se efectuaría el pago de los US\$160 millones decretados por el TAI.

¡Hasta crédito internacional le ayudaría a conseguir a la Empresa!

Andrés Fernández de Soto dijo que obraba en concordancia con la decisión emanada del numeral octavo de la parte resolutive del laudo, que fijaba un plazo de 90 días, contados a partir de la notificación, para que las partes hicieran los acuerdos suficientes a fin de cumplir el pago de la condena, so pena del cobro de intereses moratorios a la máxima tasa legal, computados desde la fecha del laudo.

La “oferta” del CHA dio lugar a un intercambio epistolar que se prolongó hasta el 2008:

- 4 de marzo de 2008: José Luis Serra Díaz, director del Trade Finance España del Banco BBVA, le respondió afirmativamente a Jaime Moretó Rabasa, del Grupo Acciona, su solicitud de financiamiento para que la ETMVA le pagara al consorcio la condena impuesta por el Tribunal de Arbitramento Internacional de Panamá. Prestarían hasta US\$80 millones.
- 8 de abril de 2008: CHA ofreció financiar pago del laudo. El apoderado del consorcio en el TAI le volvió a escribir al gerente general de la ETMVA para recordarle la obligación del pago del laudo, que, según las enmiendas que le fueron introducidas el 5 de marzo de 2008 y notificadas a las partes el 13 de marzo del mismo año, ascendía a más de \$153.826 millones, más de 58,8 millones de euros y más de US\$1 millón.

“Con el fin de facilitarles el cumplimiento de la obligación de pago manifestada anteriormente, nos es grato ponerle de presente la disposición que nos han transmitido los bancos que financiaron el proyecto, de prestar a la ETMVA los recursos necesarios para el pago de la condena impuesta en su contra en el laudo arbitral. En ese orden de ideas, pongo en sus manos copia de la comunicación del BBVA del 4 de marzo de 2008, dirigida al señor Jaime Moretó, así como copia de la comunicación del KfW IPEX-BANK y Dresdner Kleinwort, del 28 de febrero de 2008, dirigida a MAN, mediante las cuales las mencionadas entidades financieras presentan propuestas de financiación a la EMTVA del laudo arbitral”¹³.

- 23 de abril de 2008: Carlos Betancur Jaramillo, apoderado de la ETMVA, le respondió a su colega del CHA la nota del 11 de abril, relacionada con el pago de la condena del laudo y el ofrecimiento de financiación para el mismo. “Pues bien, agradezco la gentileza que implica esa misiva y la altruista decisión de los bancos, pero la Empresa estima que existen ciertas circunstancias que permitirían darle a la situación creada un manejo diferente”¹⁴.

Primero, por las circunstancias pasadas y actuales de financiación de la ETMVA no veía viable que la nación avalara los créditos ofrecidos por los banqueros para pagar el laudo.

Segundo, había un proceso ejecutivo en marcha contra la Siemens, miembro solidariamente responsable del consorcio, iniciado con base en las resoluciones de incumplimiento y dentro del cual se embargaron los derechos que la Siemens tenía dentro del proceso arbitral internacional. El proceso ejecutivo estaba para sentencia, con la advertencia, además, de que las excepciones propuestas por la multinacional fueron denegadas. Al Consejo de Estado, en donde la Siemens apeló el embargo de sus derechos litigiosos, se le comunicó que el TAI se había negado a darle curso a dicho embargo.

Tercero, contra el laudo del TAI se interpuso un recurso de anulación ante la Corte Suprema de Justicia de Panamá.

Y cuarto, por tratarse de una sentencia extranjera, el laudo del TAI exigía una autenticación o exequátor ante la Corte Suprema de Justicia.

- 15 de mayo de 2008: Andrés Fernández de Soto lamentó, profundamente, que la ETMVA rechazara la financiación ofrecida, considerando que el laudo era definitivo, inapelable y las partes se obligaban a cumplirlo sin demora. Añadió que el proceso ejecutivo contra la Siemens nada tenía que ver con la obligación de la ETMVA de pagar al consorcio, porque ese intento de embargo de los derechos litigiosos habría sido contrario al derecho, como lo manifestó el mismo TAI. Según Fernández de Soto, el camino litigioso escogido por la ETMVA suponía para ella el pago de intereses moratorios, con los cuales la cuenta ya superaba los US\$195 millones.
- 20 de mayo de 2008: “La posición de la Empresa no implica, como usted lo da a entender, desacato al laudo dictado por el Tribunal de Arbitramento Internacional el 21 de noviembre de 2007”¹⁵, le

respondió Carlos Betancur al apoderado del CHA, a quien le recordó las normas que señalan los requisitos que debe surtir en el país un laudo expedido en el exterior, que previamente se debían cumplir para que la ETMVA pudiera pagar.

- 21 de mayo de 2008: Andrés Fernández de Soto le respondió a Carlos Betancur Jaramillo una comunicación en la que le solicitó que se notificara, sin dilación, de la providencia de la Corte Suprema de Panamá que admitió el recurso de anulación contra el laudo presentado por la ETMVA. De entrada dijo que los poderes con los que venía obrando no eran suficientes para notificarse. De ello, “tendrían que ocuparse los abogados panameños que habrán de representar los intereses del consorcio en este asunto”¹⁶. Y, como en notas anteriores, advirtió que mientras más se demoraran en cubrir esa obligación, más intereses de mora tendrían que cargar. Pero la ETMVA era de las más interesadas en que todo el panorama legal se resolviera.

Con esa finalidad, el 24 de junio de 2008 el gerente general le envió una carta al procurador general de la nación, Edgardo Maya Villazón, en la cual le pedía que adelantara las acciones necesarias ante la Sección Tercera del Consejo de Estado para que le otorgara un trámite preferencial a los litigios entre la ETMVA y el CHA que estaban en esa corporación, en manos de los consejeros ponentes Myriam Guerrero de Escobar, Mauricio Fajardo Gómez y Ramiro Saavedra Becerra.

El funcionario anotó que la anterior petición se fundamentaba en el hecho de que estos procesos llevaban en trámite ante la Jurisdicción Contencioso Administrativa entre 8 y 11 años y el más antiguo de los tres no había iniciado siquiera la etapa probatoria, lo que preocupaba a la administración de la Empresa, especialmente a su junta directiva, pues se consideraba que dichos procesos deberían estar concluidos para este momento.

El procurador acogió la petición y les remitió a los magistrados ponentes un oficio en el que les solicitó la mayor celeridad a la resolución de las apelaciones propuestas, “por las enormes expectativas que desde el punto de vista económico, jurídico y del impacto social gravitan en torno a los respectivos procesos”¹⁷, según reza la comunicación remitida al gerente general de la ETMVA por Gabriel Eduardo Mendoza Martelo, procurador quinto delegado ante el Consejo de Estado, fechada el 2 de septiembre de 2008. Adicionalmente, se nombró a Berta Lucía Sierra como procuradora delegada para vigilar esos procesos, que, sin embargo, tampoco cogieron el dinamismo que se esperaba.

En complemento, el apoderado de la ETMVA, el gerente general y la directora jurídica le solicitaron al presidente del Consejo Superior de la Judicatura, José Alfredo Escobar Araújo, que se nombrara un juez especial para llevar la demanda de la ETMVA contra el consorcio, en razón de la cuantía comprometida y las implicaciones internacionales que tenía este pleito. La diligencia tampoco dio sus frutos.

La lentitud de la justicia abonaba el terreno para las gestiones diplomáticas.

A mediados de 2008 el embajador de España en Colombia, Andrés Collado, visitó al alcalde de Medellín, Alonso Salazar Jaramillo, quien luego le comentó a la prensa del interés de los ibéricos en llegar a una conciliación. Según la versión recogida por *El Tiempo*, “el alcalde le respondió a Collado que es posible ‘una solución amigable en la que la ETMVA indemnice a los europeos’, pero advirtió que la ciudad debe cuidarse de una investigación por detrimento patrimonial. También le sugirió al embajador buscar con el gobierno a un amigable componedor que concilie los requerimientos de ambas partes”. El aparte se publicó el 26 de junio de 2008 en el periódico *El Tiempo*¹⁸.

Salazar Jaramillo agregó que dado el interés directo del Gobierno español, el tema debía ser manejado por medio del presidente Uribe quien, curiosamente, anotaba que este era un tema descentralizado.

Así se lo dijo Uribe, el 17 de junio, al canciller de España, Miguel Ángel Moratinos, quien vino al país para ayudar a relajar las tensas relaciones entre Colombia y Ecuador y aprovechó para resaltar el interés de su país en buscar una solución conciliada al problema entre la ETMVA y el CHA.

Las posiciones para entonces seguían siendo muy antagónicas: Andrés Fernández de Soto, abogado del CHA, le dijo a *El Tiempo* que la única posibilidad para renunciar a los pleitos era que la ETMVA indemnizara a sus clientes, con alguna suma menor a la contemplada en las demandas. Por su parte, la actual secretaria general de la ETMVA, y en su momento directora jurídica, Luz Marina Aristizábal Correa, se negó a que una solución significara pagarles a los europeos. En la misma línea se movía la Presidencia de la República. Edmundo del Castillo, asesor jurídico, afirmó que el único arreglo posible es que ambas partes desistan de los cobros, porque no era posible indemnizar al consorcio.

Dada la inflexibilidad de las partes, la diplomacia tendría que redoblar sus esfuerzos.

Gracias a esos buenos oficios, ETMVA y CHA se volvieron a sentar a dialogar. Uno de estos encuentros se realizó el 2 de octubre de 2008 en el despacho del gobernador de Antioquia, Luis Alfredo Ramos Botero. Participaron el alcalde de Medellín, Alonso Salazar Jaramillo; Javier Yraola Burgos, consejero económico y comercial de la Embajada de España; Jaime Moretó Rabasa, director de Contratos Área Internacional de Acciona Infraestructuras y vocero del CHA, quien estuvo acompañado de un abogado de la multinacional, y el abogado José Ignacio Gutiérrez, de Siemens.

La ayuda de memoria del encuentro la hizo Beatriz Elena Osorio, gerente general (e) de la ETMVA y de su lectura se colige que los españoles fueron primero a pedir ayuda a la Presidencia de la República, de donde los remitieron directamente a los socios, o sea, al departamento y al municipio. Por eso, el consejero económico ofreció disculpas por no haber seguido el conducto regular con la región e insistió en la eficacia

de la fórmula de la Presidencia de la República con la participación del contralor general de la república y el procurador general de la nación.

El gobernador les dijo que todos debían ir en la misma dirección, con un esfuerzo para terminar los pleitos e invocó la construcción de un acuerdo que pudiera estar por encima de las demoras y las instancias procesales.

Jaime Moretó estuvo de acuerdo en que se necesitaba una salida negociada, con posiciones flexibles, a pesar del “corsé” administrativo que tenía la ETMVA. Añadió que el cuánto era importante, pero le preocupaba el cómo. “Sugiere que el procedimiento sea para liquidar el asunto definitivamente, pues esta situación les impide desarrollar inversiones importantes en Colombia (especialmente en biocombustibles), donde no pueden participar teniendo la espada de Damocles del Metro encima”¹⁹.

—La Comisión de la junta directiva de la ETMVA está presta para oír propuestas de negociación, exclamó el gobernador, Ramos Botero. ¿Qué posibilidad hay de un cero a cero?

—“Son pocas”²⁰, manifestó Moretó, porque el CHA había incurrido en gastos tales como garantías y 20 años de litigios, pero no descartó posibilidades. En su opinión lo más importante era tener claro el cómo se podía llegar a un acuerdo, que en cuánto se iba a negociar.

El gobernador destacó las dificultades que tenían los servidores públicos para hacer negociaciones extrajudiciales e invitó al CHA a hacer un sacrificio, que seguramente sería mayor que el de la ETMVA, pero era lo único que podría ser aceptado por la opinión pública.

El alcalde, Alonso Salazar, manifestó que en la junta de la ETMVA había un deseo manifiesto por la petición del presidente de la república y del embajador de España. Pese a ello, y advirtiendo previamente que “el solo entendimiento del pleito ya es casi imposible”, aseguró que no estaba dispuesto a asumir el riesgo por un posible detrimento del patrimonio público, por pasar el tema judicial de Metro-CHA a la administración con una liquidación del contrato.

El mandatario local trajo a colación que el presidente Uribe había logrado resolver pleitos muy complejos, los mismos que sugirió revisar.

Para la muestra estaban el pacto logrado con Commsa, la concesionaria del Magdalena Medio, un litigio que llegó a acumular 13 demandas penales y civiles, 11 de las cuales fueron contra la nación, y que al final terminó con el pago por parte del consorcio español de \$120.000 millones por el incumplimiento del contrato de construcción de la vía Tobiagrande-Puerto Salgar. También estaban otros ejemplos, como el de la concesión férrea Bogotá-Ciénaga, en manos de Fenoco, grupo con presencia de la española Dragados S.A., y la solución del pleito con la red férrea del Pacífico cuya concesión era de un consorcio colombo español.

Reza la ayuda de memoria que “Jaime Moretó propone que se parta del laudo arbitral, no obstante la dificultad para su liquidación por la situación de las paridades (que están locas), añadiéndole los intereses, que no entiende cómo van a responder los funcionarios por el crecimiento de estos ante los organismos de control, que no obstante que se fijan más en las acciones de los funcionarios, considera esta omisión grave. Que para evitar el crecimiento de la condena ellos ofrecieron la posibilidad de créditos a la Empresa, con la banca que financió la construcción del sistema y que España está diseñándole una financiación para infraestructura”²¹.

El vocero del CHA también consideró inspiradores los exitosos arreglos propiciados por Uribe y sugirió invitar al contralor y al procurador general de la nación para que estudiaran la vía de la liquidación del contrato con base en las razones de los árbitros y de los jueces.

Con aire de chantaje —que como se verá luego le pesaría en el alma al CHA y especialmente a la Siemens—, Moretó Rabasa advirtió que si la situación no se arreglaba, la ETMVA no recibiría ofertas para suministros internacionales, como acababa de suceder con la licitación para la compra de trenes. Su idea era que las partes se olvidaran de lo jurídico y se concentraran en la liquidación del contrato, para cuyo estudio le solicitó al gobernador que le cambiara los “contendientes habituales”, pues reconoció

que no había conocido negociadores tan duros como Alberto León Mejía y Manuel Santiago Mejía, a lo cual no accedió el mandatario seccional.

En eso la ETMVA no cedió un centímetro y uno de sus argumentos era que esos negociadores representaban al Gobierno nacional y que, por tanto, era con Uribe con quien debía tocarse el tema.

El gobernador manifestó que a efectos de las negociaciones valía hacer un esfuerzo adicional con la Comisión de la junta directiva y propuso una nueva reunión para dentro de 15 días.

Luis Alfredo Ramos Botero se mantuvo en el punto de que la iniciativa era del CHA. Por su parte, Moretó dijo “que hay que partir de una cifra objetiva que puede estar entre 0 y 180, por ejemplo”, refiriéndose a la expectativa de los millones de dólares que esperaba recibir el consorcio.

La ETMVA, por medio de su apoderado, analizó las propuestas que se habían ventilado de un posible acuerdo que diera por terminadas las discrepancias. En un memo enviado al gerente general, fechado el 27 de octubre, Carlos Betancur concluyó que “no es posible hoy liquidar de común acuerdo (el contrato 49) y solo, aunque discutible, podrán conciliarse extrajudicialmente, dentro del proceso instaurado por el CHA contra la Empresa ante el Tribunal Administrativo de Antioquia las diferencias existentes”²².

En ese tribunal las partes habían intentado acciones contra la otra (el CHA contra la resolución de incumplimiento y la ETMVA su demanda de reconvención), las cuales fueron presentadas antes de que las mismas caducaran. Además, ante ese mismo tribunal la ETMVA había solicitado la liquidación judicial del contrato.

A estas alturas de las discusiones, la ETMVA estimaba que al CHA le podía cobrar por sobrecostos y perjuicios US\$506 millones, a los que se debían sumar los US\$80 millones de la cláusula penal del contrato 49, cuyo incumplimiento decretó la Empresa. De estas sumas, un poco más de US\$340 millones correspondían al costo para la Empresa de tener una inversión improductiva.

El año estaba a punto de cerrar, de nuevo, con una frustración en materia del amigable arreglo entre la ETMVA y su contratista. Sin embargo, el 26 de diciembre de ese 2008 ocurrió algo que influyó fuertemente en el cambio de perspectiva del consorcio y, particularmente, de uno de sus miembros más poderosos: la Siemens.

Ese día, el gerente general de la ETMVA llamó a su oficina a la directora jurídica y le mostró un artículo de *The New York Times* en el que se describían las sanciones que les habían puesto a la Siemens y a altos ejecutivos suyos por haber incurrido en maniobras *non sanctas* en países del tercer mundo.

“En Siemens, el soborno era solo una parte más de los negocios”, tituló el diario neoyorquino, el 21 de diciembre de 2008. Allí se daba cuenta de una multa de US\$1.600 millones que la multinacional debía pagar a las autoridades alemanas y estadounidenses, como castigo por haberse amparado en sobornos para asegurarse la asignación de millonarios contratos.

Según el informe, la empresa creada el 12 de octubre de 1847 por Werner von Siemens y Johann Georg Halske, tenía antecedentes de cuestionables prácticas desde la Primera Guerra Mundial, cuando utilizó prisioneros en los campos de Auschwitz y cooperó con los nazis en los campos de concentración.

En su versión moderna, las prácticas ilegales de Siemens incluían la compra de contratos en Asia, África, Suramérica, con valores tan extremos como US\$55 millones para un negocio de US\$1.000 millones en Rusia, para proveer equipos hospitalarios, hasta US\$400.000 en Vietnam, para un contrato de US\$6 millones.

En Suramérica la mayor comisión revelada pasaba por Argentina, con pagos de US\$40 millones en un negocio de US\$1.000 millones para un sistema nacional de identificación.

En tierras gauchas, según la carpeta que armó para la ETMVA, Santiago Escalante Gómez, esta conducta de la Siemens se podía tipificar como cohecho, un delito que era castigado con prisión de uno a seis años e inha-

bilidad perpetua para el funcionario que por sí o por interpuesta persona recibiere dádivas para hacer, retardar o dejar de hacer algo relativo a sus funciones. La pena de prisión también se aplicaba a quien ofrece el soborno, amén de las implicaciones comerciales y administrativas. Disposiciones similares existían en Colombia, con prisión que podía llegar a los ocho años, inhabilidad para ejercer cargos públicos por ese mismo período y sanciones pecuniarias de hasta 100 salarios mínimos legales mensuales vigentes. Escalante Gómez, quien para esa fecha era el asistente de la directora jurídica de la ETMVA, tradujo el artículo que captó la atención del gerente general y elaboró una lista de 25 normas, convenios e informes internacionales que también habría violado la Siemens, incluyendo la Convención contra el Soborno Transnacional de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), cuyo objetivo es penalizar a las empresas y personas que en sus transacciones comerciales internacionales prometan o paguen recompensas o gratificaciones a oficiales extranjeros.

Así mismo, retomó las versiones de prensa sobre escándalos de la Siemens en Colombia, como la misma adjudicación del Metro de Medellín y el contrato para la semaforización del M.I.O. en Cali, en donde se prometieron equipos alemanes y se entregaron “made in China”.

Siemens llegó a hacer un mea culpa ante el Banco Mundial, al que le aportó US\$100 millones para los programas anticorrupción y se comprometió a no licitar en proyectos que financiara el organismo hasta el 2011. Y todo, por su estrategia de ganarse contratos acudiendo a los sobornos.

La empresa antioqueña tenía razones medibles en millones de euros para buscar información al máximo detalle posible sobre la Siemens y sus funcionarios. Por la misma época en que la Siemens era sinónimo mundial de escándalo y corrupción, en la ETMVA se adelantaba la compra de 10 unidades de trenes (30 coches) para el sistema de transporte, la señalización y los equipos para el suministro de energía que demandaba la extensión de la línea A al sur del valle de Aburrá. El proveedor tenía nombre propio, pues en el mundo no eran muchos los oferentes

de la tecnología requerida y cuya condición esencial consistía en que pudiera interactuar con la ya existente.

La multinacional sabía que tenía en sus manos cierto poder oligopólico y, por ello, no dudó en plantear este chantaje, que quedó consignado en carta enviada al gerente general de la ETMVA por el presidente de la Siemens S.A. Región Austral-Andina, Heinz Cónsul, el 18 de diciembre de 2008: “Con gusto les vendemos los trenes y equipos que necesitan, pero para ello es preciso que paguen el laudo del Tribunal de Arbitramento Internacional y renuncien a sus pretensiones en Colombia”.

Como se ve, se trataba de un presidente de la Siemens poniéndole la soga al cuello a la ETMVA para cobrarle una “deuda” que aún no era cierta ni mucho menos exigible.

Ni el gerente general ni la secretaria general de la ETMVA, Beatriz Osorio Laverde, ocultaron su furia. Primero, por el chantaje mismo. Y, segundo, porque meses atrás habían logrado un acuerdo verbal con el mismo representante de la Siemens, Heinz Cónsul, quien dio su palabra de que los asuntos jurídicos pendientes no afectarían las relaciones comerciales.

Su perspectiva cambió. La multinacional estaba lista para ofrecer una solución confiable y segura a la ETMVA, “sin embargo, esta presentación no escapa a la oportunidad de mencionar las circunstancias controversiales y los litigios que han ocupado largos años a la ETMVA y a Siemens AG. Por esta razón nuestra oferta contempla la necesidad de que previamente se resuelvan en forma definitiva todas las reclamaciones, controversias y/o disputas derivadas o relacionadas con el contrato 49 que celebró la ETMVA con Siemens AG y los otros miembros del Consorcio Hispano Alemán”²³.

Esto era inaceptable para la Empresa de transporte. El 13 de enero de 2009 Ramiro Márquez Ramírez le respondió a Cónsul, presidente de la Región Austral-Andina de la Siemens S.A., organización que pretendía representar ante la ETMVA “los intereses del consorcio constructor del sistema Metro de Medellín y específicamente a Siemens AG, vincu-

lación que han negado rotundamente ante los jueces de Colombia bajo la gravedad del juramento”²⁴.

Luz Marina Aristizábal Correa recuerda que en la diligencia de embargo que se decretó contra Siemens AG Colombia dentro del proceso ejecutivo que le instauró la ETMVA por el incumplimiento del contrato 49, se constató que el domicilio de la Siemens AG sucursal Colombia era exactamente el mismo donde funcionaba la oficina de los señores Andrés Fernández de Soto –apoderado del CHA– y su tío Fernando Londoño Hoyos. Allí, quien atendió la diligencia aceptó que ese también era el domicilio de Siemens AG Colombia, pero solo para recibir correspondencia. La diligencia no pudo realizarse, porque allí no había un solo mueble a nombre de la empresa del consorcio.

Durante un segundo intento de embargo, que se hizo en Siemens Colombia, en las oficinas de Heinz Cónsul, la directora jurídica de la ETMVA recibió una llamada de Juan Fernando Franco, director jurídico de Siemens Colombia, quien le ordenó suspender la diligencia, so pena de demandar a la ETMVA por perjuicios. La diligencia no prosperó, porque al juez comisionado para notificar el embargo le probaron que no eran Siemens AG Colombia.

La empresa antioqueña manifestó que había cumplido sus compromisos, separando los asuntos legales derivados del contrato 49 y los comerciales relativos al suministro y montaje de nuevos equipos y repuestos que exigía la normal operación del sistema de transporte.

Y los directivos llamaron las cosas por su nombre. “La oferta contiene un chantaje”, al indicar en la validez de la oferta y entrada en vigencia del contrato que las mismas estarían sujetas al cumplimiento de las siguientes condiciones previas: “EMTVA y Siemens AG, una compañía con domicilio comercial en Berlín y Múnich, esta última considerada tanto individualmente como en su calidad de miembro de algún consorcio o conglomerado de empresas, hayan resuelto de común acuerdo válidamente y en forma definitiva todas y cada una de las reclamaciones, controversias

y/o disputas (*sic*) derivadas o relacionadas con el contrato 49 que celebró con Siemens AG y los otros miembros del Consorcio Hispano Alemán, así como que se hayan dado por concluidos y dejados sin efectos todos y cada uno de los procedimientos judiciales instaurados en curso con relación a las referidas reclamaciones, controversias y/o disputas”²⁵.

Además de chantaje, los funcionarios de la ETMVA hicieron notar que la multinacional les estaba pidiendo que violaran la ley: “Esta posición de Siemens y su pretendida posición dominante son abusivas y violatorias de las normas internacionales que rigen para los contratistas extranjeros, no se enmarcan dentro de su Código de Conducta en los Negocios y ejercen una presión indebida sobre los servidores de la Empresa, para forzarlos al incumplimiento de los principios del artículo 209 de la Constitución Política de Colombia”²⁶.

Para concluir, el gerente general le recriminó a Cónsul por su conducta, recordándole que la imposibilidad de Siemens para suministrar los equipos y sistemas requeridos para la extensión de la línea A del metro al sur del valle de Aburrá bien hubieran podido comunicarla “hace más de un año”²⁷, evitando de esta manera los perjuicios y pérdida de tiempo que habían ocasionado.

Al día siguiente, 14 de enero, la junta directiva de la ETMVA fue enterada del asunto, y en la carta se advirtió que, además del chantaje, la oferta de la Siemens no cumplía con los requisitos técnicos y sobrepasaba el presupuesto oficial, pues planteaban un cobro de 169’200.000 euros.

“Hagamos presencia internacional con esa carta de la Siemens”.

Esa idea del gerente general de la ETMVA tuvo unas consecuencias que nadie alcanzó a vislumbrar.

A una firma de abogados de Madrid se le consultó, el 21 de enero de 2009, si ella podía ocuparse de presentar una denuncia internacional contra la Siemens, por hacer una oferta comercial de los trenes condicionada al pago de un laudo internacional que se encontraba suspendido en sus efectos, por estar en trámite un recurso de anulación.

La firma alemana estaba en boca de todos en el mundo de los negocios y la política por sus probados y sancionados actos de corrupción y esto permitía que la noticia del chantaje que en Colombia le había hecho a la ETMVA se regara fácilmente y encontrara eco por doquier. En el plano nacional, la Empresa pública notificó de la presunta irregularidad al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; la Alcaldía de Bogotá y su Secretaría de Movilidad; Proantioquia; la Vicepresidencia de la República; los alcaldes de varios municipios con licitaciones que interesaban a la multinacional; el Consejo de Estado; la Corte Constitucional; el Consejo Superior de la Judicatura; la Corte Suprema de Justicia; la Organización Transparencia por Colombia; las embajadas de Colombia en Panamá, España, Alemania y el Tribunal Administrativo de Antioquia.

La denuncia cruzó las fronteras y llegó a los escritorios de la Comunidad Europea, la Organización Mundial de Comercio, Transparencia Internacional, la Oficina Alemana para el Comercio Extranjero (German Office for Foreign Trade), la Agencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (Unctad), la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil, la Delegación de la Comisión Europea para Colombia, la Comunidad Andina de Naciones y la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos. “No faltó sino la FIFA”, dijo el canciller colombiano en su momento, Jaime Bermúdez Merizalde.

Aunque la indignación era enorme, la redacción de la queja fue sobria. Así puede notarse en la nota enviada a Samuel Moreno Rojas, alcalde de Bogotá, el 28 de enero de 2009, a quien el gerente general de la ETMVA le dijo que “para su información y los fines que usted estime pertinentes, pongo a su consideración copia de los documentos que contienen la oferta condicionada que Siemens S.A. Colombia le hace a la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada, dentro de un proceso de contratación para el suministro de equipos y vehículos con destino a la expansión de su sistema”²⁸. Adjunta a esa carta se remitió la respuesta de la ETMVA a la carta de Heinz Cónsul.

Entre los destinatarios que más incomodaron a los alemanes sobresale uno: Gustavo Valbuena Quiñones, superintendente de Industria y Comercio, a quien, con la misma fecha, 28 de enero de 2009, la ETMVA enteró de las pretensiones de la Siemens.

La sola carta era suficiente motivo para prender las alarmas de la superintendencia. Especialmente cuando Márquez Ramírez destacó que “como es obvio, la ETMVA no puede aceptar de ninguna manera una oferta que ejerce presión indebida sobre sus administradores y que además pretende terminar abruptamente procesos judiciales en diferentes jurisdicciones que se encuentran pendientes de determinaciones por parte de los jueces competentes, bajo el apremio de una necesidad inminente en la expansión de su sistema”²⁹.

A renglón seguido se enfatizó en la extraña conducta de la multinacional: ante los jueces colombianos la Siemens S.A., con domicilio en Colombia, se declaraba ajena a toda actividad e intervención de la Siemens AG, integrante del Consorcio Hispano Alemán, pero para efectos de la oferta condicionada ahí sí la Siemens S.A. se presentaba en representación tanto de la Siemens AG como del Consorcio Hispano Alemán.

A la Siemens AG la ETMVA le ganó un proceso ejecutivo en el Tribunal Administrativo de Antioquia. El 8 de mayo de 2006 se decretaron como medidas cautelares el embargo y secuestro de los bienes, créditos, establecimientos de comercio, cuentas por cobrar, entre otros, de la Siemens AG Sucursal Colombia. Para la diligencia de embargo y secuestro fue comisionado el Tribunal Administrativo de Cundinamarca, el cual hizo la diligencia el 20 de noviembre de 2006, pero en ese momento la Siemens S.A. Colombia negó toda relación con la Siemens AG, lo cual fue desvirtuado por ellos mismos después en la oferta condicionada que le hicieron a la ETMVA para la compra de trenes y otros equipos.

Dos días antes de escribirle a la Superintendencia, la ETMVA recibió el concepto del abogado Mauricio Ortega Jaramillo, experto en De-

recho Comercial, quien conceptuó que era factible y podía prosperar una denuncia contra la Siemens por ejercicio de abuso en su posición dominante, con fundamento, entre otras normas, en el artículo 50 del Decreto 2153, que califica como tal aquellas conductas “que tengan por objeto o tengan por efecto subordinar el suministro de un producto a la aceptación de obligaciones adicionales, que por su naturaleza no constituían el objeto del negocio, sin perjuicio de lo establecido por otras disposiciones”.

Ortega Jaramillo indicó en su concepto que la SIC, dentro de su investigación, podría decretar como medida cautelar la suspensión inmediata de la conducta de la Siemens, o sea, que presente la oferta sin condicionantes. También podría imponerle sanciones pecuniarias hasta por 2.000 salarios mínimos mensuales legales e imponer a los administradores, representantes legales y demás personas naturales que autoricen, ejecuten o toleren conductas violatorias de las normas sobre prácticas comerciales restrictivas, multas de hasta 300 salarios mínimos legales mensuales, a favor del Tesoro nacional.

Por otro lado, el abogado afirmó que como la decisión de Siemens pudo haberse comunicado desde hace más de un año, la ETMVA podría hacerla responsable de los perjuicios que ello le ocasionara.

Y no eran pocos.

Carlos Eduardo Chávez, gerente financiero, le dijo a la SIC que entre esos costos estaban los de oportunidad. La ETMVA tomó recursos a 14%, en espera de una tasa de retorno de 16%. Pero como el proyecto se retrasó, eso le generaba pérdidas a la Empresa, porque no se había podido empezar a operar. También existían perjuicios por el lado de la tasa de cambio, a causa de tener que negociar bajo las condiciones que imponía un monopolio, por poner a empleados, directivos y demás personal a disposición de un proyecto que luego no se podía ejecutar, a lo que se sumaba una recomposición del portafolio, cambiando las inversiones de mediano y largo plazo al corto plazo para poder res-

ponder por las obligaciones del proyecto. ¿Quién pagaba por todos estos perjuicios?

Siemens no se sentía responsable de todo esto. En su defensa manifestó que no estaba incurriendo en abuso de posición dominante, porque no limitaba o restringía el derecho a la libre competencia, dado que “la ETMVA es libre de acudir a un mercado que por lo demás cuenta con varios proveedores y por consiguiente competidores a nivel mundial”³⁰.

Así lo expresó Heinz Cónsul, el 2 de febrero de 2009, al responderle la carta a Márquez Ramírez. En ella ratificó que Siemens S.A., con domicilio principal en Bogotá, no era sucursal o agencia de ninguna sociedad extranjera y que su relación con la Siemens Aktiengesellschaft de Alemania, integrante del Consorcio Hispano Alemán, “está referida a nuestra calidad de Agente Comercial Exclusivo para Colombia de aquella”³¹.

Cónsul volvió a decir que su interés era contribuir para que las controversias y litigios entre la ETMVA y el CHA, “del cual forma parte la Siemens AG de Alemania, se solucionen en el campo de la conciliación y el arreglo directo, a lo cual en desarrollo del artículo 209 de la Constitución Política de Colombia debe encaminarse toda la actuación de la administración, evitando con ello largos y costosos procesos judiciales que solo benefician a terceros”³².

Según el ejecutivo, la Siemens, “al igual que ustedes, adoptó a nivel mundial un Código de Conducta en los Negocios”, que le daba un marco de altos estándares de transparencia a sus actividades. Como prueba mencionó que en ese proceso de contratación pidió el acompañamiento de la Oficina Anticorrupción de la Vicepresidencia de la República y de Transparencia por Colombia, “quienes pueden dar fe de nuestras reiteradas solicitudes en este sentido”³³.

El ejecutivo remató expresando la disposición de su organización para suministrarle a la ETMVA los equipos y sistemas requeridos “dentro de unas condiciones que nos permitan mantener con ustedes una relación comercial estable y fluida hacia el futuro”³⁴.

La SIC le respondió la carta a la ETMVA y le recomendó que si querían iniciar un proceso por abuso de posición dominante era menester que formalizara la respectiva denuncia. Así se hizo y el ente de control abrió la investigación preliminar 09-012682, dentro de la cual, y en representación del gerente general, rindió su testimonio Luz Marina Aristizábal Correa, en su momento directora jurídica, el 5 de marzo de 2009.

El 2 y el 3 de abril de ese mismo año estuvieron en la ETMVA dos funcionarios de la SIC del Grupo de Promoción de la Competencia, los abogados Yolanda Hernández Alonso y Felipe García Pineda, quienes les tomaron declaraciones a varios funcionarios de la empresa. Entre ellos estuvo Beatriz Osorio Laverde, secretaria general, quien recordó la importancia de esa compra de trenes. La línea A se expandía 2,4 kilómetros al sur del valle de Aburrá; se estaba construyendo el cable al Parque Arví; se estaban terminando los estudios de movilidad del Plan de Desarrollo del alcalde Alonso Salazar, que comprendía básicamente la extensión de la línea B al oriente, la construcción de un cable en la zona noroccidental y la construcción de un sistema de mediana capacidad y limpio por la carrera 80.

Para determinar el monto de la inversión, la ETMVA se apoyó en la firma de consultoría Systra, uno de cuyos socios es el Metro de París. A finales de 2007 abrió la licitación 2327 para la compra de trenes y equipos y tuvo que declararla desierta, porque no hubo proponentes. La Siemens adujo las condiciones comerciales y jurídicas establecidas en los pliegos y lo limitado del presupuesto; Bombardier declinó por el limitado volumen de la compra y los rígidos términos de la contratación; Brackely Consulting & Finance Services Ltda. declinó por la exigencia de la ETMVA de incluir los equipos del sistema ATP en las condiciones técnicas de la contratación, una observación similar a la realizada por Luis Fernando Grisales. Otro interesado, Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles S.A. (CAF), sugirió que la ETMVA adquiriera los ATP y luego ellos los integrarían al material rodante.

Ante el intento fallido, y amparados en el nuevo reglamento de contratación aprobado por la junta directiva en 2007, se contactó directamente a la Siemens. La razón tenía que ver con los niveles de dependencia tecnológica que aún se mantenían frente a este proveedor.

Según el ingeniero de la Gerencia de Planeación de la ETMVA, Roberto Bayardelle Morales, así ocurría con los motores, los computadores que controlaban la operación del tren, el sistema de conducción, los vehículos de pasajeros, la catenaria y otros equipos. Claramente, en palabras del funcionario, existían componentes que tenían que ser Siemens, so pena de que el sistema no funcionara de manera correcta.

Uno de esos elementos esenciales era el ATP (*Automatic Train Protection*), una pieza que bajo ninguna circunstancia la Siemens les facilitaría a otras firmas que participaran en la licitación del Metro, tal como algunas se lo confirmaron a la empresa antioqueña.

Juan Diego Ricaurte, profesional 1 de la Dirección de Planeación, recordó que según análisis de Systra para el 2006, si la ETMVA quisiera romper su dependencia de la Siemens en la operación, migrando a un sistema más abierto, eso le costaría 43 millones de euros, sin incluir la extensión hacia el sur del valle de Aburrá.

El valor actualizado para 2008 ascendía a 47 millones de euros, según declaró ante la SIC Tomás Elejalde, gerente de planeación de la ETMVA en ese momento, quien también explicó que la Empresa tenía un sistema de señalización en la vía férrea que era cerrado y propiedad de Siemens. El sistema de control de tráfico de trenes que operaba hasta fines de 2008 también era cerrado y de Siemens. A ello se sumaba el sistema ATC (*Automatic Train Control*), que igual obraba como un sistema cerrado y con el nombre LZB701, otro sistema cerrado de Siemens que regulaba la seguridad en la marcha de los trenes.

¿Jugaba la Siemens con las necesidades de la ETMVA?

La respuesta parecía obvia. De hecho, la Empresa revisó con Systra los costos y empaquetó en la compra de trenes el suministro de la se-

ñalización y de energía, pensando en que como Siemens S.A. producía en Bogotá transformadores, ahí se podrían lograr algunas economías y hacer más atractivo el negocio.

Realizados esos ajustes, la ETMVA le hizo una invitación directa a la Siemens y le planteó, de paso, que esta era una buena oportunidad para que la multinacional mejorara su imagen en el país y en su relación con la empresa local. La negociación empezó bien, en junio de 2008, pero se notó que la firma alemana solicitó mucha información técnica, lo cual hacía pensar que antes no habían revisado los pliegos de la licitación.

El proveedor se comprometió a presentar la oferta el 30 de octubre de ese mismo año y fue el propio presidente de la Siemens para la Región Andina, Heinz Cónsul, quien en un Comité de Gerencia de la empresa antioqueña manifestó que trabajaría con la ETMVA e infundió confianza en el proceso de negociación. No obstante, el ejecutivo advirtió que su firma calificaba a la ETMVA como una Empresa de alto riesgo, por razones país y por los procesos judiciales y los previos arbitramentos. Esto causó extrañeza, porque desde el comienzo se había dejado claro que esta contratación era independiente de los pleitos anteriores y se disponía de las reservas presupuestales requeridas (CDP). Por eso su manejo corría a cargo de la Secretaría General, que se había mantenido separada de los procesos judiciales.

La propuesta formal no llegó el 30 de octubre, tampoco el 30 de noviembre como lo había anunciado la Siemens. Llegó el 19 de diciembre, pero condicionada, como ya se ha indicado.

Para complementar su información, los dos funcionarios de la SIC terminaron la visita a la ETMVA con la inspección al Puesto Central de Control (PCC), para evidenciar con mayor rigor el grado de dependencia que se tenía frente a la Siemens. Terminada la diligencia, la ETMVA se comprometió a enviarle a la SIC toda la información solicitada el 15 de abril de 2009.

El paquete documental consta de 130 folios, incluyendo cartas, comunicaciones, correos electrónicos, entre otros, que, a juicio de la ETMVA, denotan el abuso de la posición dominante por parte de la Siemens. También se incluyó un CD con noticias que dan cuenta de los perjuicios sociales causados por el atraso del proyecto por la fallida negociación con la firma multinacional y se anunció para más adelante un informe más detallado sobre cada uno de los perjuicios económicos.

Como las puertas de la Siemens estaban cerradas, la ETMVA buscó proveedores alternativos de trenes en el mercado internacional, a sabiendas de que el mayor obstáculo se lo iba a encontrar en los equipos ATP. Entre el 27 de enero y el 14 de febrero de 2009 una comisión visitó fabricantes de China, Suiza y España, con los cuales se exploraron las posibilidades del negocio.

De ocho firmas que se exploraron, al final quedó firme el contrato con Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles S.A., de España, que el 12 de marzo de 2010 entregó el cronograma oficial para fabricar 12 nuevas unidades del tren. Para finales de octubre de ese mismo año, la ETMVA tenía la obligación de proporcionarle a esta compañía la documentación y los equipos ATP.

Tocaba volver a la Siemens, para lo cual se hicieron nuevos contactos con Heinz Cónsul, en Bogotá, y Eugenio Real, en Argentina. Para hacer más directa la relación comercial, Siemens nombró en Medellín al ingeniero Julio César Calle Muñoz, quien, no obstante, siempre tenía que consultar las decisiones con instancias internacionales. En enero de 2010 este representante confirmó la posibilidad de suministro. La propuesta se recibió el 4 de marzo, pero planteaba la entrega de los equipos en Medellín, y no en Zaragoza, España, en donde fabricaban los trenes.

Por razones de logística y costos se exploró la provisión de los ATP con la firma alemana Systech GmbH, que tenía muy buenas relaciones con el área de ventas de la fábrica de Siemens en Braunschweig, donde se producen los componentes de seguridad que ofrece al sector de transporte a

escala mundial. El contacto surtió efecto y la orden de compra a la Systech se emitió el 31 de mayo de 2010, con un plazo de entrega de siete meses. ¿Ablandó al CHA la denuncia contra la Siemens ante la Superintendencia de Industria y Comercio?

Mucho, reconocen en la misma ETMVA.

Aunque entre la clase empresarial la SIC no es vista propiamente con pánico, para el CHA sí era un estorbo enorme. La solidaridad en los consorcios funciona para bien y para mal. De manera que la imagen del grupo y de sus integrantes se veía también lesionada a la hora de participar en procesos licitatorios nacionales e internacionales, mientras que para la Siemens una multa que le impusieran podría restarle puntos cuando le calificaran sus propuestas. El panorama tampoco era muy promisorio para el grupo Acciona, que había absorbido a Entrecanales y Tavora, pues para entrar pisando fuerte a Colombia y al resto de América Latina lo que menos le convenía era que se agravaran los conflictos con la ETMVA, una empresa cuyo reconocimiento ya era latinoamericano.

Además de presionar a la Siemens con la denuncia ante la SIC, la ETMVA tenía que seguirles quitando tiempo a sus obligaciones normales para buscar los instrumentos jurídicos que le permitieran resolver sus litigios con las firmas alemanas y españolas del consorcio.

Así, el 21 de abril de 2009 el gerente general de la empresa antioqueña le solicitó al procurador general de la nación, Alejandro Ordóñez Maldonado, que se les diera prelación a unos procesos judiciales que tenían una antigüedad entre 9 y 12 años, en varios casos sin avances sustanciales.

El caso modelo, por así decirlo, era la demanda contractual que el CHA presentó en agosto de 1997 ante el Tribunal Administrativo de Antioquia, para que decretara la nulidad de las resoluciones que declararon el incumplimiento del contrato 49 e hicieron efectiva la cláusula penal pactada. En ese proceso, recordó el gerente general, la ETMVA instauró demanda de reconvención contra el contratista y reclamó los perjuicios que en exceso de la cláusula penal se le generaron a la entidad.

Era, pues, un pleito iniciado en agosto de 1997 y en abril de 2009, o sea, 12 años más tarde, apenas estaba pendiente de la práctica de pruebas.

Para una Empresa ciento por ciento pública, propiedad por mitades del municipio de Medellín y el departamento de Antioquia, esos largos procesos ponían en riesgo su patrimonio, como se lo hizo notar al procurador, el gerente general de la ETMVA. “De acuerdo con lo anterior –dijo Márquez Ramírez– y teniendo en cuenta la importancia jurídica y relevancia social para la región y para la nación de los procesos relacionados, de manera muy respetuosa le solicito que adelante todas las acciones necesarias ante el Tribunal Administrativo de Antioquia y la Sección Tercera del Consejo de Estado para que le otorgue un trámite preferencial a las actuaciones procesales pendientes”³⁵.

El procurador acogió la solicitud de prelación presentada por la ETMVA para los tres litigios, según se lo comunicó a la Empresa el procurador primero delegado ante el Consejo de Estado, Roberto Augusto Serrato Valdés. El Ministerio Público reconoció que estaban dados los supuestos para afirmar que se trataba de controversias de especial trascendencia social, de evidente importancia jurídica y en la que se podía ver afectado gravemente el patrimonio nacional.

Fuera de ello, las diferencias entre la ETMVA y el CHA, derivadas del contrato 49, y que se estaban ventilando en tribunales nacionales e internacionales incidían, según el Ministerio Público, en la inversión extranjera y en los futuros negocios jurídicos que se celebraran en el país por obras de alta ingeniería similares. Por lo tanto, la definición que de ellas se hiciera en instancias nacionales, concretamente en el Tribunal Administrativo de Antioquia, resultaría de especial trascendencia social e importancia jurídica.

Los montos estimados de los pleitos también fueron otra consideración tomada en cuenta por el procurador, quien le pidió al Tribunal Administrativo de Antioquia y a la Sección Tercera de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Consejo de Estado que se concediera la prelación de trámite y fallo solicitada por la ETMVA.

La medida se concretó el 11 de mayo de 2009 y permitió que el magistrado Jairo Jiménez Aristizábal se consagrara con exclusividad a esos litigios, entre el 12 de mayo y el 11 de noviembre de ese mismo año, según Acuerdo PSAA09-5825 de 2009 de la Sala Administrativa del Consejo Superior de la Judicatura, firmado por su presidente, Jorge Antonio Castillo Rugeles.

Sumando presiones diplomáticas, denuncia contra la Siemens (que de contera golpeaba al consorcio) y la aceleración de los procesos ante el Tribunal Administrativo de Antioquia, el CHA no podía mantenerse rígido en sus posiciones. Como en muchas otras ocasiones, sus representantes buscaron el acompañamiento de la Presidencia de la República, en donde varios consejeros venían prestando atención a este conflicto: José Roberto Arango Pava, Juan Lozano, Óscar Iván Zuluaga y Mateo Restrepo.

El último turno fue para Claudia Jiménez Jaramillo, a quien el presidente de la república le pidió que se consagrara de tiempo completo a la resolución de ese conflicto. Previamente, en una charla de pasillo que el gerente general de la ETMVA tuvo con el presidente Uribe en la Casa de Nariño, el primer mandatario le manifestó que había regresado de Europa y había visto a los alemanes y españoles con disposición de arreglar el pleito. Pero, añadió, en su concepto estaba agotado el esquema de las reuniones y él aconsejaba buscar a una persona de alto perfil para que les ayudara con las empresas del CHA.

El presidente de la república no dio nombres, y así se lo hizo saber el gerente general a los representantes de los socios de la ETMVA, Alonso Salazar Jaramillo, alcalde de Medellín, y Luis Alfredo Ramos Botero, gobernador de Antioquia, al igual que al resto de la junta.

Los candidatos se barajaron en una reunión de Márquez Ramírez, Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía. Tres salieron a flote, pero para la selección debió tenerse en cuenta que la misión, a pesar de su gran envergadura, debería ser *ad honorem*.

La escogida fue Noemí Sanín Posada, quien había pasado de la Embajada de España a la de Inglaterra y conservaba excelentes vínculos con el gobierno español y con el mismo rey Juan Carlos.

Salazar y Ramos estuvieron de acuerdo con la emisaria, quien, además, había sido ministra de Comunicaciones en el gobierno de Belisario Betancur Cuartas, en el que se adjudicó la obra.

En una larga conferencia telefónica que se tuvo con ella, la diplomática expresó que lo haría con mucho gusto. De Londres salía ese fin de semana para Madrid, a visitar a su nieta que estaba algo enferma, y aprovecharía para ir el sábado a un almuerzo, muy exclusivo, al que asistiría el heredero de los Entrecanales, una de las firmas españolas pertenecientes al Consorcio Hispano Alemán, que ya se había transformado en el Grupo Acciona mediante una fusión con la también constructora Tavora.

—“Me fue muy bien, hubo receptividad de parte de José Manuel Entrecanales Domecq”, reportó Noemí Sanín, quien siguió dialogando en Europa con los representantes de las firmas del consorcio.

Según el gerente general de la ETMVA, semanas después la diplomática llamó y dio la noticia: las empresas españolas han decidido mandar como negociador a Osvaldo Puccio Huidobro. Esta era una favorable respuesta a las consideraciones de la ETMVA, que para esta etapa había expresado su deseo de que le cambiaran los interlocutores.

—“Revisen la hoja de vida de Puccio”, les pidió a sus funcionarios Ramiro Márquez, a quien luego le presentaron el reporte de un hombre de confianza de Entrecanales, chileno, que había pagado cárcel en la dictadura de Augusto Pinochet, exministro, exembajador en Brasil y España y vicepresidente de Acciona para Suramérica.

—“Recíbanlo”, le dijo Noemí Sanín a Manuel Santiago Mejía, quien justo el día que llegaba el chileno tenía en su casa un coctel con miembros del Grupo Empresarial Antioqueño, sus amigos cercanos, el gobernador de Antioquia y el alcalde de Medellín, para un homenaje a Luis

Alberto Moreno, presidente del Banco Interamericano de Desarrollo, cuya asamblea del cincuentenario se realizaba en ese momento, marzo de 2009, en Medellín.

Todos estaban muy ocupados y la solución que hallaron los doctores Manuel Santiago Mejía, Alberto León Mejía y Ramiro Márquez Ramírez fue llevarse a Puccio para ese acto social.

Alberto León Mejía y el gerente general de la ETMVA se dirigieron a recoger al exdiplomático al aeropuerto internacional de Rionegro. No lo conocían, pero lo identificaron fácil por sus fotos en Internet. Se le presentaron, le dieron la bienvenida y lo llevaron directo a la casa de la mamá de Manuel Santiago Mejía. Desde que Puccio cruzó la puerta demostró sus buenas maneras, ingenio, don de gentes e inteligencia. “Era un perfecto diplomático chileno”, dice el gerente general de la ETMVA. Sabía las palabras precisas para cada contertulio, hablaba de igual a igual de negocios con miembros del Sindicato Antioqueño y encantaba con sus frases a las damas presentes en la reunión. Mejor dicho, se sintió como en casa.

Cuando el gobernador y el alcalde llegaron a la reunión, el doctor Manuel Santiago Mejía se los llevó para la biblioteca para hablar del tema que a todos interesaba: ¿Cómo es que vamos a arreglar este pleito del Metro?

Puccio ratificó la buena disposición que existía, manifestó que representaba a la parte española del consorcio, pero semanas más tarde ya estaba llevando a la mesa de diálogo a la parte alemana y prácticamente se convirtió en el líder del CHA.

“Después de esto, seguimos coordinados magistralmente por Claudia Jiménez”, agrega el gerente general de la ETMVA.

A un primer encuentro con la alta consejera presidencial asistieron el gerente general de la ETMVA, la directora jurídica y el apoderado de la Empresa. Para el segundo, realizado el 14 de mayo de 2009, creció la audiencia, pues acudieron los miembros de la junta.

Para sorpresa de las partes, los nudos gordianos del largo litigio comenzaron a resolverse en forma acelerada. Es más, se podría hablar

de un récord, porque la primera reunión formal se realizó el 16 de julio de 2009, en la Casa de Nariño, y la ETMVA y el CHA pusieron fin a sus diferencias jurídicas el 10 de septiembre de ese mismo año. ¿Tres meses para sellar controversias de más de dos décadas?

Así es.

El talento, la decisión, organización y hasta el ángel de Claudia Jiménez Jaramillo salieron a flote desde la primera reunión en que las partes se vieron, cara a cara, en la oficina de la mediadora, el 16 de julio de 2009.

A quien medianamente haya seguido de cerca la “pesadilla” de los enfrentamientos entre el consorcio y la ETMVA, no puede menos que sorprenderlo el grado de avance que se registra en esa primera reunión formal.

El objetivo estaba claro: llegar a un acuerdo de principios sobre un eventual arreglo extrajudicial entre los participantes, para lo cual la funcionaria los acompañaría “en un diálogo renovado, proporcionando un escenario diferente al de los estrados judiciales, compartir las experiencias del Gobierno nacional en la resolución de otros conflictos de similar magnitud y resaltar el marco legal favorable y las nuevas posibilidades de negocios en el país”³⁶.

Por el consorcio participaron en esa jornada de trabajo Osvaldo Puccio Huidobro, representante de Acciona y de las demás firmas del CHA, y Benedik Knothe, general counsel de Siemens AG. Por la ETMVA asistieron Ramiro Márquez Ramírez, gerente general, y dos miembros de la junta directiva, Alberto León Mejía y Manuel Santiago Mejía.

En esta jornada inicial se sacaron seis conclusiones.

La primera tenía que ver con la agenda del encuentro e incluía la manifestación de la voluntad de acercamiento, el alcance y los principios; la exploración de fórmulas de arreglo y la ruta para conseguirlo.

La segunda fueron los principios que se aplicarían para resolver de manera definitiva el conflicto existente: disponibilidad renovada de lle-

gar al arreglo, dejando atrás el pasado; imaginación en la búsqueda de la solución; cariño por Colombia; honestidad; transparencia y confianza.

En la parte más operativa, se aprobó que el acuerdo debería ser global, o sea, tanto de alcance nacional como internacional, y cubrir todos los litigios, esto es, los pasados, presentes y en gestación. La fórmula debería permitir que cada uno de los integrantes obtuviera lo razonablemente justo. Las conversaciones deberían ser rápidas. Y las formas jurídicas se adaptarían a los principios acordados, para lo cual estarían totalmente disponibles los equipos jurídicos de la ETMVA, el CHA, el departamento de Antioquia y la Alcaldía de Medellín.

La tercera conclusión estaba relacionada con la fórmula misma. Con relación a este punto, “el Metro de Medellín propone una fórmula en la que no haya pagos de por medio, la cual se conoce como la del ‘cero a cero’, por su similitud con el resultado de un partido de fútbol en el que ninguna de las partes ‘gana’ frente a la otra”³⁷. Antes de analizar esta propuesta, el CHA planteó la necesidad de hacer un estudio detallado de las obligaciones legales pendientes, y distintas a las reclamaciones de origen contractual. Esto se aceptó, pero se estableció que las deudas no conciliadas se incluirían en una “lista de desacuerdos” cuya discusión se haría al final de las conversaciones de fondo.

La cuarta conclusión apuntaba a la suspensión de los procesos litigiosos, mientras se adelantaban las conversaciones para un arreglo directo. La suspensión sería hasta el 1° de octubre de 2009, para lo cual los abogados de las partes quedaron de definir la manera de formalizar dicha suspensión y el grado de publicidad o reserva que debería tener.

La quinta conclusión se refería a la información que se debía dar del proceso que se adelantaba tendiente a la solución de todos los conflictos a los organismos de control.

Y finalmente se concluyó que se debía pedir audiencia al alcalde y al gobernador para plantearles los resultados de las conversaciones y ratificar los acuerdos alcanzados.

En las conclusiones tres, cinco y seis quedó planteado un cronograma con tareas muy específicas para el logro del acuerdo.

Viernes 17 de julio de 2009. Es decir, al día siguiente de la reunión, las partes le entregarían a la ministra consejera una lista con la totalidad de los litigios, nacionales e internacionales, pasados, presentes o en gestación.

Miércoles 22 de julio. El consorcio le entregaría a la ETMVA una lista de las obligaciones legales no pagadas oportunamente, con el debido respaldo documental y su valor.

Viernes 24 a domingo 26 de julio. Los participantes se reunirían en Medellín para hacer el análisis conjunto de la lista de obligaciones legales no pagadas oportunamente.

Lunes 27 de julio. Se realizaría una segunda reunión, a las 9:00 a. m., en la oficina de la alta consejera, para compartir el resultado del análisis conjunto de la lista de obligaciones legales pendientes de pago.

De igual manera, y una vez aclarados asuntos como la suspensión de los procesos, la ETMVA y el CHA o la ministra consejera pedirían una cita con el procurador y el contralor. Próximamente, también, se haría una reunión de las partes con el gobernador de Antioquia y el alcalde de Medellín, para plantearles los resultados de los diálogos y los acuerdos alcanzados.

Para hacer el cruce de cuentas pendientes por pagar se acordó que “la buena fe y la confianza recíproca serán elementos importantes en esta discusión”³⁸.

El visto bueno a ese principio no impidió que el CHA inflara sus peticiones y le solicitara a la ETMVA el pago de más de US\$46,7 millones, de los cuales US\$15.944.563 correspondían a obras ejecutadas sujetas a liquidación del contrato 49 y los restantes US\$30.832.431 a obligaciones financieras pendientes.

Los funcionarios de la ETMVA miraron detenidamente la cifra y detectaron que el consorcio quería revivir una pretensión de US\$11 millo-

nes por obras pendientes de liquidación que no les fueron reconocidas en el Tribunal de Arbitramento Internacional. De igual manera, pretendían cobrar, entre otras cosas, US\$17 millones de un tribunal nacional que había sido anulado al llegar a revisión del Consejo de Estado.

La ETMVA se paró en la raya y dijo estar dispuesto a reconocer US\$5.070.685 por concepto de obligaciones con el CHA que databan del año 1997 y a las cuales no se les hizo ninguna actualización en su valor. Dicha suma se cruzó con una cuenta a su favor de US\$1.556.276.

Entre el 16 y el 27 de julio de 2009 las partes se aplicaron al cumplimiento de sus tareas y a través de correo electrónico circulaban la información, que llegaba a manos de la alta consejera.

En algún momento, Puccio Huidobro le solicita al gerente general de la ETMVA que, debido a la aceleración de las conversaciones para conciliar las diferencias, convendría que suspendieran los procesos jurídicos, al menos por seis meses. Además, como todo se iba a arreglar, no tenía sentido gastar más dinero en pruebas y abogados.

Consultada sobre dicha propuesta, la directora jurídica la rechazó de plano. Además, venía un período de vacancia judicial y esa suspensión que solicitaba bien podría terminar siendo más larga. Lo mejor, remató la funcionaria, era que el CHA conciliara de una vez por todas.

“Tienes razón, niña”, le respondió el gerente general, quien para entonces ya sabía que el consorcio también estaba buscando que la alta consejera le trasladara al presidente de la república esta recomendación: que intercediera ante la Superintendencia de Industria y Comercio para que les levantaran la denuncia que contra la Siemens había puesto la ETMVA, algo a lo que la funcionaria de la Casa de Nariño se negó, porque el primer mandatario respetaba la independencia de la SIC.

Para mejorar el clima entre las partes, el doctor Manuel Santiago Mejía invitó a los asistentes a una cabalgata para el día siguiente, en su finca de Llanogrande. Este era un gesto excepcional, porque su evento tradicional, al que concurren amigos, empresarios y políticos, es el 28

de diciembre de cada año. La búsqueda del arreglo era un buen motivo para hacer una cabalgata extra, aquel 25 de julio de 2009. En sentido estricto, aún no había nada que celebrar, pero bien valía la pena seguir tejiendo lazos de confianza entre la ETMVA y el CHA.

La directora jurídica de la ETMVA y su equipo de juristas no asistieron para poder trabajar ese mismo día en la elaboración de las pruebas que, por fin, había decretado el magistrado Jairo Jiménez, tras 12 años de haberse iniciado el proceso en el Tribunal Administrativo de Antioquia. Ese impulso no podía desaprovecharse, sobre todo por cuenta de un arreglo que era incierto y podía terminar en nada, como en otras ocasiones.

Allí estuvieron el gerente de la ETMVA, Ramiro Márquez Ramírez; Puccio Huidobro; Alberto León Mejía, miembro de la junta; el asesor legal del consorcio Andrés Fernández de Soto, y otras personas.

Márquez Ramírez se retiró del evento antes de que concluyera y al otro día llamó al doctor Alberto León Mejía para preguntar cómo les había terminado de ir en la finca del doctor Manuel Santiago Mejía ya que el lunes tenían cita en la Presidencia con la doctora Claudia Jiménez y los negociadores de ambas partes.

Alberto León Mejía dijo que les había ido muy bien.

Pese a esto era difícil prever si la reunión el lunes en la Casa de Nariño sería exitosa.

El calendario marcaba 27 de julio de 2009. El objetivo del encuentro era hacerle seguimiento a lo acordado once días atrás. Al diálogo con la alta consejera entraron Puccio Huidobro, Knothe y los comisionados de la junta directiva de la ETMVA.

¡Y salió lo que prácticamente nadie espera: la noticia del arreglo!

La cita era a la media mañana y a eso del mediodía Alberto León Mejía llamó por teléfono a Márquez Ramírez y le dijo: “Hay este arreglo... cero a cero”.

—Maravilloso, los felicito, exclamó el funcionario. ¿Pero hay que pagar alguna plata?

–Sí, lo que se les debe legalmente, facturas ciertas y no pagadas de muchos años atrás.

–No, pues, mejor imposible.

La fórmula propuesta quedó así registrada en la ayuda de memoria de la reunión, condicionada al consentimiento de la misma por parte del gobernador de Antioquia, el alcalde de Medellín y los gerentes de la totalidad de las empresas del consorcio:

“La Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá debe al Consorcio Hispano Alemán, por concepto de deudas por obra ejecutada y facturada y aceptada pendiente de pago, la suma de cinco millones setenta mil seiscientos ochenta y cinco dólares (US\$5.070.685).

El Consorcio Hispano Alemán debe a la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, por concepto de anticipos pendientes por amortizar, la suma de un millón quinientos cincuenta y seis mil doscientos setenta y seis dólares (US\$1.556.276).

En consecuencia, la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá estaría dispuesta a pagar al Consorcio Hispano Alemán la diferencia entre estos dos valores, es decir, la suma de tres millones quinientos catorce mil cuatrocientos nueve dólares (US\$3.514.409).

El 3 de agosto próximo, los participantes deberán manifestar por escrito (vía *mail*), a la ministra consejera, la voluntad de sus representantes de aceptar o no la fórmula propuesta. La ministra consejera obrará como depositaria de dicha manifestación de voluntad.

En caso de que la voluntad manifestada por los participantes sea positiva, dicho acuerdo deberá perfeccionarse –entre el 19 y el 20 de agosto– por medio del instrumento jurídico apto para la terminación definitiva de todos los litigios en curso”.

La ETMVA y el CHA también aceptaron que en caso de que sus representantes acogieran la propuesta, se formalizaría la suspensión de los litigios en curso, mientras se definía conjuntamente la formalidad necesaria para terminarlos de manera definitiva.

Claudia Jiménez Jaramillo quedó encargada de solicitarle una cita al procurador general de la nación, a la que asistirían los representantes del más alto nivel del CHA y la ETMVA, para informarle del acuerdo y de la solicitud que se llevaría a los jueces para suspender los términos de los procesos en curso, hasta el 1° de octubre de 2009, mientras se pactaba la terminación definitiva de los mismos.

Por su parte, los equipos jurídicos quedaron con tres encargos: consolidar una única lista de la totalidad de los litigios en curso; tener claridad sobre la manera de suspender los términos y terminar definitivamente los litigios, e iniciar el estudio del contenido del acta final.

Aunque la noticia era calificada en todas partes como excelente, en la ETMVA hubo quienes mantuvieron un razonable escepticismo.

Los más experimentados ya habían vivido momentos similares de aparente gloria y por ello solo creerían en el arreglo cuando vieran firmados todos y cada uno de los documentos pertinentes. En esta ocasión, el CHA dio una muestra temprana de seriedad cuando, a petición de la Empresa pública, sus abogados redactaron el borrador del Contrato de transacción. Andrés Fernández, Ximena Zuleta y Ángel Ledesma “mandaron una propuesta decente y con los puntos claros”, recuerdan los abogados de la ETMVA, quienes procedieron a realizarle adiciones de forma.

La junta directiva de la ETMVA, en sesión extraordinaria realizada el 31 de julio en el salón del Consejo de Gobierno del municipio de Medellín, aprobó la propuesta de preacuerdo con el CHA, con la fórmula definida en la reunión del 27 de julio de ese mismo año en la Presidencia de la República. De igual manera, el 3 de septiembre la misma junta autorizó al gerente general para que mediante uno de los mecanismos de solución de conflictos se arreglaran los litigios con el Consorcio Hispano Alemán y las compañías de seguros, contando para ello con la intervención de la Procuraduría General de la Nación e informando oportunamente del procedimiento de aprobación a la Contraloría General de la República y a sus similares del orden departamental y municipal.

Con respecto a la figura que se utilizaría, los jurídicos de la ETMVA manifestaron que una conciliación no era viable, porque ello suponía la revocatoria del acto que declaró el incumplimiento del contrato 49, la cual solo podía hacerse por tres causales: por su manifiesta oposición a la ley y a la Constitución; porque la resolución no hubiera sido conforme al interés público o social y atente contra él; y porque con tal resolución o acto se le hubiera causado un agravio injustificado a alguna persona. Vistas así las cosas, no existía una causal legal para revocar el acto.

Para definir el tipo de acuerdo, se programó para el 13 de agosto una reunión de abogados de la ETMVA y el CHA, en Plaza Mayor. A esta cita asistieron 13 personas, que además debían analizar el borrador del acuerdo y definir el juez al que se le presentaría.

Entre los asistentes estaba Roberto Serrato Valdés, procurador delegado ante el Consejo de Estado, quien de entrada recomendó que las partes hicieran un contrato de transacción con control de legalidad. El mismo permitía, según la Dirección Jurídica de la ETMVA, que las partes extinguieran sus obligaciones, mediante concesiones recíprocas, consistente en la modificación de una relación jurídica dudosa por una cierta, que no exige justificación para dejar sin efecto los actos administrativos objeto del arreglo.

Casos como el de Commsa y el Invías habían demostrado que era el mejor mecanismo para solucionar conflictos, cuando de por medio existían actos administrativos de conocimiento exclusivo de la jurisdicción contenciosa. Para cumplir con las formalidades jurídicas, se aconsejó que el Ministerio del Interior, a través de su área de Defensa Jurídica del Estado, acompañara el concepto que emitiera el Comité de Conciliaciones de la ETMVA.

En el acta de esa cumbre de abogados quedó plasmada la indeclinable voluntad que tenía la ETMVA de sacar adelante el arreglo directo. Cuando se discutía el borrador del acuerdo, y concretamente la manera de vincular al mismo a las aseguradoras y de cómo garantizar que la

transacción hiciera tránsito a cosa juzgada, Luz Marina Aristizábal Correa propuso “darle mérito ejecutivo al acuerdo y en caso de incumplimiento acudir a la vía ejecutiva para solicitar el cumplimiento por la vía judicial. Agrega que quienes representan a las partes han dado muestras de seriedad en su actuación, que por parte de la ETMVA han dado su palabra el señor alcalde y el señor gobernador, que hay intervención del Gobierno nacional y que un incumplimiento es impensable”³⁹.

Los abogados cumplieron con el objetivo de la reunión y concluyeron que “el mecanismo es la transacción, con aprobación judicial que incluya la liquidación del contrato y el recibo de las obras”⁴⁰.

Para mayor tranquilidad de quienes debían tomar las decisiones de rigor, el apoderado de la ETMVA, Carlos Betancur Jaramillo, presentó el 27 de agosto a la Gerencia General y a la Dirección Jurídica de la ETMVA un memorando de 24 páginas sobre el preacuerdo con el CHA. Una versión del documento fue enviada tres días después al Comité de Conciliaciones, al cual le indicó que “este preacuerdo se encuentra sujeto en un todo a nuestro ordenamiento jurídico legal y constitucional”⁴¹.

El abogado sintetizó las razones por las cuales, a su leal saber y entender, “el acuerdo transaccional buscado por las partes puede celebrarse sin ningún riesgo de orden legal, penal o disciplinario para los funcionarios de la Empresa y sus apoderados”⁴².

Seis fueron sus argumentos al respecto:

- ”1.** La vía escogida para la solución anticipada y alternativa de los litigios existentes entre la Empresa, el consorcio y las compañías de seguros, es la transacción, con la participación de la Procuraduría General de la Nación y con la aprobación judicial por el Tribunal Administrativo de Antioquia. Vía que permite una mayor amplitud que la conciliación judicial, inicialmente propuesta, ya que con esta solo se conciliaría el proceso ordinario de nulidad de la

resolución de incumplimiento y quedarían por fuera, para continuar sus trámites, los demás procesos y recursos.

"2. La transacción, como es de su esencia, implica que las partes se hagan recíprocas concesiones. Así, la Empresa renunciaría a las expectativas que guarda con los procesos ejecutivos propuestos contra la Siemens y las compañías de seguros y con la demanda de reconvención formulada dentro del proceso ordinario instaurado por el consorcio, tendiente al reconocimiento de los perjuicios sufridos por la Empresa no cubiertos por la cláusula penal pecuniaria. Asimismo renunciaría a la expectativa que guarda de lograr la nulidad del laudo proferido por el Tribunal de Arbitramento Internacional, a través del recurso de anulación interpuesto.

"Por su lado, el consorcio renunciaría a la expectativa que tiene en torno a la nulidad del proceso ordinario interpuesto contra la resolución de incumplimiento y dejaría de lado o no insistiría en las excepciones propuestas dentro del ejecutivo. En este mismo sentido, renunciaría a las esperanzas que tiene de hacer efectiva la condena impuesta por el citado Tribunal de Arbitramento Internacional, ni intentaría el exequátur para hacerla valer en nuestro país.

"Además, para zanjar todos los asuntos pendientes, pretenden también las partes compensar las obligaciones ciertas, claras y exigibles existentes entre las dos, cuales son, de un lado, lo que la Empresa le debe al consorcio por concepto de las facturas aprobadas y no pagadas en su oportunidad, por un valor de USD5.070.685; y de otro, lo que el consorcio reconoce deberle a la entidad por concepto del anticipo no amortizado durante la ejecución del contrato y que asciende a USD1.556.276. Obligaciones estas que una vez compensadas muestran un saldo a favor del consorcio de USD3.514.409, que deberá pagarse a la fecha de la aprobación definitiva de esta transacción, sin intereses y sin corrección monetaria.

- "3.** La transacción pretendida se ajusta a la ley colombiana, en lo sustancial, al Código Civil (arts. 2469 y ss. y 1501 y ss.); y en lo procesal, a los arts. 218 de C. C. A., 340 y 341 del C. de P. C. y Ley 80 de 1993, arts. 68 y ss. En este orden de ideas el acuerdo transaccional se celebraría entre personas capaces, con apoderados especialmente facultados por sus poderdantes. El consentimiento claro, evidente, sin vicios, está adecuadamente establecido. El objeto es lícito como lícita también es la causa. Y asimismo, el acuerdo no es lesivo para los intereses patrimoniales del Estado y se entiende respaldado por razones de orden financiero evidentes.
- "4.** El acuerdo aliviará las finanzas de la Empresa, ya seriamente gravadas con la atención que les ha brindado a los litigios que debió enfrentar o iniciar; y le evitará continuar con la atención de los procesos y recursos que se tramitan en la actualidad, por otros largos años y con los cuantiosos gastos que se derivarían de su adecuada gestión y vigilancia.
- "5.** La Empresa, una vez aprobado el acuerdo por el tribunal presentará los desistimientos a que haya lugar e igual cosa hará el consorcio. Con esto, los embargos pedidos por la Empresa no solo dentro del ejecutivo que instauró contra la Siemens, sino dentro del recurso de anulación que se tramita en Panamá ante la Corte Suprema, quedarán sin ningún valor o efecto alguno.
- "6.** El acuerdo le permitirá a la Empresa continuar con sus planes de expansión y facilitará igualmente la adquisición de repuestos y equipos a las empresas del consorcio, con las cuales existe todavía cierto grado de dependencia tecnológica. Asimismo, el acuerdo le permitirá a la Empresa atender con más cuidado la obligación que con motivo del contrato 49 contrajo con la nación colombiana; y

le permitirá también no distraer su potencial humano, jurídico y técnico para dedicarlo al progreso de la Empresa y con este para beneficio de Medellín, de Antioquia y de Colombia”⁴³.

Ese no fue el único soporte del Comité de Conciliación. En la sesión del 4 de septiembre de 2009, la Gerencia Financiera y la Dirección Jurídica de la ETMVA llevaron sus respectivos análisis de oportunidad y conveniencia del contrato de transacción que se pretendía firmar con el CHA. El día anterior los abogados de las partes ya habían dejado listo el texto para la revisión de las aseguradoras, que estaban dispuestas a suscribir el acuerdo. El único pendiente eran los poderes que debían otorgar la ETMVA y las empresas del consorcio, organizar toda la documentación y la logística para que la firma se hiciera el 10 de septiembre.

El Comité de Conciliación de la ETMVA tuvo una nutrida asistencia, 24 personas en total, pues además de sus habituales miembros contó con 18 invitados. Entre los presentes estuvo la alta consejera presidencial, Claudia Jiménez Jaramillo, quien reiteró la importancia que tenía para el Gobierno nacional la resolución de este conflicto de la ETMVA con grandes multinacionales, tal como ya lo habían propiciado en los casos de Telecom y Commsa. El tema era del orden territorial, pero indirectamente estaba comprometida la nación, por las garantías que había dado para la financiación del sistema de transporte masivo.

Los análisis de oportunidad y conveniencia del arreglo, efectuados internamente por la ETMVA, no le dejaban ningún margen de dudas sobre las bondades del contrato de transacción con el CHA.

Desde el punto de vista jurídico, por ejemplo, se destacó que una conciliación extrajudicial era la opción más adecuada, porque en la fórmula de arreglo se podía proponer una solución integral de todos los procesos de alcance nacional e internacional que se tramitan entre las partes. El acuerdo sería sometido a la aprobación del Tribunal Administrativo de

Antioquia, el cual tendría la competencia para estudiar todos los asuntos incluidos en el arreglo.

Por otra parte, los abogados de la ETMVA llamaron la atención sobre los largos años que llevan los procesos originados en divergencias por el desarrollo del contrato 49, con unas decisiones definitivas que no se veían a la vista.

El mismo apoderado, Carlos Betancur Jaramillo, mencionó que las partes venían sufriendo estos procesos durante más de diez años y sin esperanzas de su finalización, porque como iban las cosas era muy probable que en la siguiente década tampoco se viera solución alguna. En su opinión, a esa incertidumbre se sumaba “la lentitud de la justicia que conoce de los distintos procesos, entre estos los ordinarios, y lo dispendioso que va a ser el período probatorio que ahora se inicia, en especial en cuanto a la prueba testimonial (20 a 30 testigos con un cuestionario bastante extenso) y la prueba pericial que resultaría excesivamente onerosa ya que habría que acudir a expertos extranjeros, con honorarios y gastos en dólares”⁴⁴.

Según las cuentas de la Empresa, la participación en todos esos litigios le había costado más de \$15.000 millones, una cuantía que podría multiplicarse por dos en caso de continuar adelante con los pleitos.

Pero no era solo cuestión de dinero.

Ese cúmulo de procesos, largos y complejos eran inciertos en sus fallos definitivos y, aun siendo positivos, los abogados no veían fácil hacer efectivos los créditos.

Entre las cosas positivas del arreglo se mencionó que la organización podría liberar los esfuerzos que hasta ese momento dedicaba a la atención de los conflictos con el CHA.

Visto desde la óptica de su balance, con ello se eliminaría la contingencia que representaban estos procesos en sus estados financieros, mejoraría su calificación de riesgo y, con ello, podría acceder a recursos financieros para desarrollar sus proyectos.

Además de los fundamentos legales de la conciliación extrajudicial, se enfatizó en que “la participación de la Procuraduría General de la Nación

y el conocimiento de la Contraloría General de la Nación, más la posterior aprobación judicial del Tribunal Administrativo de Antioquia, les da seguridad jurídica a los miembros de la junta directiva de la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, a sus directivos y asesores, pues se disminuye el riesgo de una eventual investigación por el arreglo suscrito⁴⁵.

Ese examen de la Dirección Jurídica fue complementado por Gestión de Planeación Financiera, que asesorada por los abogados que llevaban los procesos jurídicos estimó los costos de seguir adelante con ellos, las probabilidades de ganarlos o perderlos y las sumas que se recibirían o pagarían en cada uno de esos escenarios (*ver* documento anexo).

Los financieros y abogados concluyeron que “si la ETMVA no acepta el acuerdo, el valor esperado es una pérdida de US\$6,4 millones y en el caso de que efectivamente se den los escenarios más probables, el valor de la pérdida podría llegar hasta los US\$15,9 millones. Adicionalmente, es importante tener presente que aceptar el acuerdo implica el pago hoy de aproximadamente US\$3,5 millones, que corresponde a un cruce de cuentas entre la ETMVA y el CHA; no aceptarlo llevaría a pagar este valor más los intereses de mora que se generen”⁴⁶.

En el momento del arreglo estaban vigentes siete litigios, los mismos que quedarían sin piso una vez se firmara el contrato de transacción.

Esos procesos eran:

El recurso de anulación del laudo del Tribunal de Arbitramento Internacional contra la ETMVA; el recurso extraordinario de revisión ante la Sala Plena del Consejo de Estado presentado por el CHA contra la sentencia del Consejo de Estado que anuló el laudo arbitral de los intereses de mora; las demandas de nulidad del CHA y las aseguradoras contra las resoluciones de incumplimiento del contrato 49; la demanda de reconvencción de la ETMVA contra el consorcio; el proceso ejecutivo de la ETMVA contra la Siemens; el proceso ejecutivo de la empresa antioqueña contra las aseguradoras que garantizaron el cumplimiento del contrato 49 y la denuncia que la ETMVA presentó contra la Siemens ante la

Superintendencia de Industria y Comercio por presunta violación a las normas de competencia.

Las razones jurídicas y financieras estaban claras. Ahora el espacio del Comité de Conciliación quedaba abierto para que los convocados dejaran en el acta 35 los testimonios del alivio y la satisfacción que experimentaban frente al acuerdo logrado con el CHA.

Alivio, porque, al fin, terminaría un litigio que, forzosamente, los había desviado del objeto social de la organización. Y satisfacción, porque esos pleitos les habían demostrado la calidad de personas y profesionales con que contaban a la hora de defender la cosa pública.

Los testimonios son más que elocuentes:

- Jorge Mario Tobón González, gerente administrativo en ese momento, y hoy gerente social y de Servicio al cliente, manifestó que no habían sido solo 12 años de litigios, sino que todo se debía remontar al año 1988, cuando empezaron las reuniones con el consorcio para analizar los reclamos del contratista, lo que representó muchos esfuerzos y desgaste por parte de los servidores. Consideró que esa era la mayor oportunidad que se había visto para finiquitar, de una vez por todas, esta situación. En consecuencia, expresó su total acuerdo con el arreglo.
- María Elena Restrepo Vélez, quien era directora de planeación y miembro del Comité de Gerencia, señaló que estaba de acuerdo con la aprobación del contrato de transacción y que para ella, en su calidad de directora de Planeación, era muy grato saber que iba a ser posible planear el futuro de la Empresa, sin pensar en lastres que la ataran al pasado.
- Javier Darío Ramírez Arango, director de Comunicaciones y miembro del Comité de Gerencia, indicó que consideraba histórica la decisión de aprobar el contrato de transacción y precisó que si la opinión pública veía a la Empresa con una imagen po-

sitiva, ahora la iba a ver con mejores ojos, toda vez que la ETMVA se dedicaría a expandir sus proyectos.

- Ricardo Alberto Serna Gallego, director de Negocios Asociados, anotó que estaba de acuerdo con la decisión de aprobar el contrato de transacción, lo que veía con muy buenos ojos, pues la Empresa podría dedicarse con más tranquilidad a sus negocios asociados.
- Carlos Eduardo Chávez, gerente financiero y miembro del Comité de Conciliación, le dio su total respaldo al acuerdo que se celebraría con el consorcio. A su vez, agradeció profundamente a todo el equipo que había defendido sin cuartel los bienes públicos y a la Empresa en estos procesos.
- Francisco José Gaviria Posada se unió a esos comentarios y resaltó la seriedad y el criterio técnico con el que se realizaron los análisis. Adicionalmente, puso de manifiesto el orgullo que sentía al saber que su firma quedaría en el acta, pues se trataba de un tema histórico para la Empresa. Por todo eso, su voto era a favor del acuerdo.
- Beatriz Elena Osorio Laverde, secretaria general del momento, recordó que las cosas tienen que encontrar su día final y resaltó la lucha del doctor Ramiro Márquez para alcanzar este acuerdo desde que asumió la Gerencia. Calificó el acuerdo como un “gana-gana” por todos los lados, tanto dentro como por fuera de la Empresa, de la que dijo ya tenía suficientes elementos para que la opinión pública creyera en ese proceso transparente y para que lo reconociera como el mejor para la entidad.
- Luz Marina Aristizábal Correa, actual secretaria general, señaló que era la más escéptica de todos los miembros del comité, pero que ahora se sentía muy tranquila y muy orgullosa de todos los que integraban el equipo que defendía a la Empresa en estos pleitos, y le dijo al gerente que no iba a ser por la Empresa y mucho menos por la Dirección Jurídica que este acuerdo se fuera a malograr. Además, dejó en claro que el contrato de transacción no era

una concesión que se le hacía al CHA, porque se mantenía intacta su posición de no indemnizar al consorcio. Aquí de lo que se trataba era de honrar una deuda, obedeciendo a las enseñanzas y principios inculcados por el gerente general en todos sus actos.

- Tomás Elejalde Escobar, en ese momento gerente de Operaciones y hoy de Planeación, agradeció a todas las personas que hicieron parte del equipo defensor de la ETMVA en esos procesos, aplaudió que la Empresa no tuviera que seguir cargando con estos pleitos y que se pudiera dedicar a planear y a sacar adelante sus planes y proyectos. Destacó lo anotado por Carlos Chávez, sobre lo positivo que sería para la Empresa terminar este acuerdo, mejorando la percepción de las calificadoras de riesgo, y para no entrar en discusiones innecesarias recomendó eliminar las referencias a la dependencia tecnológica de la organización.
- Ramiro Márquez Ramírez, gerente general, aseguró que no tenía nada más que agregar y agradeció a todos los funcionarios por su compromiso excepcional en el manejo de estos procesos. Anunció que estaba tranquilo por haber podido finiquitar esto de la mejor manera posible y agradeció enormemente al presidente de la república, Álvaro Uribe Vélez, por haber sido siempre un aliado incondicional de la ETMVA. Igual agradecimiento le dio a la Dirección de Defensa Jurídica del Estado, por la ayuda que le pudiera brindar a la ETMVA.
- Claudia Jiménez Jaramillo, la alta consejera presidencial reconoció que la fórmula presentada para el arreglo fue de la ETMVA. Señaló que la voluntad y la decisión del acuerdo debían ser a prueba de todo, pues lo que seguía era muy difícil, en relación con los debates públicos e investigaciones de los entes de control. Por eso debía conservarse la convicción del acuerdo y enfatizó que debía explicarse al juez y al procurador la conveniencia del acuerdo para la ciudad, la región y el país.

No habiendo más discusión, el Comité de Conciliación cerró su deliberación a las 17:45 p. m.⁴⁷.

Uno a uno se iban cumpliendo los requisitos que demandaba la firma del acuerdo entre la ETMVA y el CHA. Los documentos más demorados fueron los poderes de los representantes de las empresas del consorcio, con su debida autorización consular. Españoles y alemanes tuvieron sus tropiezos, pues la Dywidag, en liquidación, no quería remitir el poder.

El cruce de cuentas fue un trabajo paciente que, al margen de la natural algarabía que producía la inminencia del acuerdo, realizaron Elba Cecilia Ramírez, por la ETMVA, y Harald Rüffer, por el consorcio. Esos soportes eran un tesoro. “Me trae todos esos papelitos de las deudas, para tenerlas al lado de mi escritorio”, le dijo el gerente general a la directora jurídica cuando ya se había realizado la depuración de las cuentas. Su orden fue cumplida y la oficina se le llenó de carpetas rojas con todos esos recibos.

El 9 de septiembre, víspera de la firma del contrato de transacción, en la ETMVA hubo aceleres por montones, y también desvelos, porque se tenían que armar unas voluminosas carpetas con la documentación necesaria para la solución amigable de esta controversia con el CHA.

El día de la verdad fue ese 10 de septiembre.

Las primeras 13 horas fueron de las más inciertas de las vividas por la ETMVA en su largo expediente de disputas jurídicas con el consorcio. Todo tenía que estar muy bien dispuesto para evitar que, en el último minuto, algo desbaratara el anhelado acuerdo.

Por eso había que tomar precauciones y una de las que se le ocurrió a Luz Marina Aristizábal Correa, secretaria general de la ETMVA, fue llevar al notario tercero, Luis David Echeverri Duque, al salón Pedro Justo Berrío, de la Gobernación de Antioquia, para que cada vez que los apoderados de las Empresas estamparan su firma en el Acuerdo de transacción, de inmediato se procediera a su autenticación.

Esa diligencia no es normal en eventos tan protocolarios y con tantos ojos como testigos, pero era necesaria para blindarse de un eventual reversazo por parte de unas multinacionales con las que nunca fue fácil tejer lazos de confianza. El notario no cobró por esta diligencia especial ni un peso más ni un peso menos de lo que habitualmente cobraba en su despacho de la carrera 50 N° 37-45. Y eso que, a medida que se legalizaban, cada una de esas firmas perfilaba el acta de defunción de pleitos que, sumados, pasaban de largo los US\$2.000 millones.

El notario fue un silencioso testigo presencial de la ceremonia de cierre de un acuerdo que, en la distancia, tuvo que celebrar el presidente de la república, Álvaro Uribe. Por vía telefónica, el mandatario recordó que el Gobierno nacional había procedido con prudencia en esta transacción, representando los intereses de la nación sin afectar las competencias de las entidades descentralizadas. Su administración fue abordada o tomó la iniciativa para hablar del tema con sus similares de España y Alemania, y siempre dejó constancia de que las competencias autónomas eran de la Gobernación de Antioquia, de la Alcaldía de Medellín, de la ETMVA, de su parte ejecutiva, de su junta directiva.

Dentro de sus agradecimientos incluyó de manera especial al expresidente español José María Aznar, al presidente José Luis Rodríguez Zapatero, a la vicepresidenta María Teresa Fernández de la Vega, al rey Juan Carlos, con quien el tema fue recurrente durante siete años, y a la canciller alemana Ángela Merkel, por su permanente preocupación.

Para Uribe Vélez, “este es un acuerdo que se hace con equidad, con transparencia, nada escondido, a la luz pública, expuesto al examen riguroso no solamente del tribunal que tiene que revisar su legalidad, de la Procuraduría que tiene que dar su concepto, sino al examen riguroso de la opinión pública, que es, finalmente, el gran juez en el estado de derecho. Y esta circunstancia de haber avanzado en estas materias tan delicadas, con absoluto respeto de todas estas instancias y con todo sobre la mesa para el escrutinio de la opinión pública, les da mucha tranquili-

dad a los funcionarios que hacen el acuerdo y le da mucha confianza a la opinión pública sobre la transparencia y sobre la equidad del acuerdo”.

Ramiro Márquez Ramírez, gerente general de la ETMVA, sostuvo que este era un arreglo que ponía a ganar a Colombia, a Medellín, a Antioquia. También a la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada y a las firmas del consorcio, que estaban trenzadas en estos conflictos, porque para ellas se abrían nuevas perspectivas de negocios.

Era una liberación de toda la energía negativa acumulada durante 20 años, que ahora cambiaba de signo y se ponía plenamente al servicio del Plan Maestro Confianza en el Futuro y para el cual ahora se podía utilizar todo el potencial de su personal. La referencia le sirvió para agradecer el aporte de muchas organizaciones que participaron en la construcción del Metro y que colaboraron en su defensa jurídica. Igual hizo con el gobernador, Luis Alfredo Ramos Botero, y el alcalde de Medellín, Alonso Salazar Jaramillo, quienes siempre apoyaron ese postigo que abrió la Gerencia General para realizar conversaciones exploratorias con el consorcio, al que también felicitó por haber entendido que todos estaban perdiendo energía y recursos, en busca de algo incierto.

“Usted se nos apareció y esto se solucionó. Eso no es mera casualidad”. La referencia del funcionario era para Claudia Jiménez Jaramillo, la alta consejera que recibió el reconocimiento de todos los participantes en esa reunión.

“Y qué decir de la tarea fantástica de la ministra Jiménez Jaramillo –anotó Osvaldo Puccio Huidobro–. Dios nos guarde las mujeres paisas; severa, rigurosa, aplicada, clara en lo que quiere, certera en sus objetivos y todo empaquetado en una gran dulzura, suavidad, en un enorme don de gentes y calidez. Con esa facilitadora la posibilidad de no llegar a un buen acuerdo era casi imposible”.

El negociador del consorcio calificó el acuerdo de sólido, contundente y beneficioso y que cerraba un largo capítulo que quizás muchos hubiesen querido ahorrarse. De la misma manera reconoció el buen instinto

político de Ramos y de Salazar, cuando se encontraron la primera vez con Puccio en la casa de la mamá de Manuel Santiago Mejía, para hablar de la posibilidad de explorar fórmulas distintas para finiquitar los pleitos.

En concepto de Puccio, tan importante como el capítulo que se cerraba era la nueva etapa que se abría, de nuevas inversiones, trabajo conjunto, asociación y “complicidad”, en el mejor sentido de la palabra, con empresas muy importantes como las que están en el consorcio y con las que verán el acuerdo alcanzado entre las partes.

El exdiplomático chileno reconoció el aporte de todos los facilitadores, incluyendo a los abogados, por los cuales expresó su admiración, como Luz Marina Aristizábal Correa, Carlos Betancur Jaramillo, Ximena y Andrés Fernández de Soto, de quienes resaltó su profesionalismo y la inteligencia para saber cuándo se debía pelear y también cuándo tocaba “despelear” para construir jurídicamente una buena solución.

Benedikt Knothe elogió la calidad de los equipos jurídicos nacionales. “Viví cuatro años en China y he visto buenos negociadores, pero tengo que reconocer que los mejores se me enfrentaron en Medellín”. De ellos, incluyendo a Alberto León Mejía, Manuel Santiago Mejía y a Ramiro Márquez, destacó su espíritu comercial y negociador. Más allá de lo difíciles que fueron las negociaciones, le gustó ver una ciudad viva, floreciente, extremadamente desarrollada, y en la que, a diferencia de lo que acontece en otras partes del mundo, se ama y respeta su sistema de transporte masivo.

Ese 10 de septiembre Carlos Betancur Jaramillo, apoderado de la ETMVA, declaró públicamente que pertenecía al grupo de personas que se mantenían incrédulas frente a la firma del acuerdo. En buena medida, por toda esa rabia que se había acumulado. Por eso, en medio de la ceremonia, le había dicho a Ximena Zuleta que la compadecía, por ser tan seria y reposada, mientras que “los paisas tenemos una ventaja y es que nos desestresamos diciendo, a veces, groserías”.

De su tarea hubo aspectos particularmente motivantes. Una, cuando Aníbal Gaviria Correa, como gobernador de Antioquia, le dijo que po-

nía a su disposición los recursos que necesitara para hacer la defensa de la ETMVA, incluyendo un excelente equipo de profesionales a los que dirigió. Y, segundo, el ver que en la ETMVA todo el mundo se puso la camiseta en este conflicto, desde los conductores hasta las señoras de los tintos.

También tuvo la fortuna de encontrarse en ese proceso con los abogados del consorcio, Andrés Fernández y Ximena. Entonces supo que con el CHA también se podía tomar tinto, porque inicialmente eso era como una traición, pues en las audiencias del Tribunal Internacional de Arbitramento las partes estaban en las esquinas y se miraban de reojo. Betancur estaba, como todos, feliz por el acuerdo, pero no dejó de manifestar que “desgraciadamente se me van a acabar los viajes a Medellín, esta es mi tierra, y el calor de aquí es muy importante”.

Alonso Salazar, como alcalde de Medellín, expresó también su júbilo por un arreglo que favorecía el marco de estabilidad jurídica del país, tan necesario para atraer la inversión extranjera. Destacó que para la región es un gana-gana, porque de esta manera se superaba el segundo litigio más grande, dado que el primero en cuantía era el de Isagén con EPM, al que también estaba asociada la ETMVA, y que se solucionó en una contraprestación por la financiación de largo plazo de la deuda del Metro de Medellín.

El gobernador, Luis Alfredo Ramos, sostuvo que el contrato de transacción era limpio, transparente, al liberar a las partes de 12 años de procesos judiciales y quién sabe de cuántos años más. “Hoy ha terminado la pesadilla de estos pleitos y nos alegra muchísimo, porque las empresas del Consorcio Hispano Alemán tendrán una nueva etapa en el país para sus inversiones... Al gerente, lo felicito, por la carga que se quita hoy de encima”.

Claudia Jiménez Jaramillo, la alta consejera presidencial, indicó que el acuerdo era necesario para mejorar las relaciones comerciales y diplomáticas entre Colombia, España y Alemania, en tanto que las empresas necesitaban focalizar mejor sus recursos humanos, económicos y tecnológicos. Resaltó de los delegados del presidente de la república en la junta y del gerente general de la ETMVA la lealtad, el pragmatismo y

el inteligente desprendimiento del pasado y de la lógica judicial en que estaban inmersos, para imaginarse un arreglo amistoso.

En su concepto, hubo un actor que oxigenó de manera definitiva ese proceso, un hombre de Estado, diplomático experimentado y con mandato claro de los inversionistas españoles de terminar la contienda. Ese era Osvaldo Puccio, quien, añadió, contó con el pragmatismo y la transparencia de Benedikt Knothe y el respaldo de todas las juntas de las firmas del consorcio.

En la lista de ganadores con el arreglo mencionó a la ETMVA, de la que, expresó, seguiría siendo sin complejos un ejemplo como empresa gestora de transporte masivo en el país y podría concentrarse en sus objetivos estratégicos de ser una compañía de categoría mundial, líder en el transporte público y con una ambiciosa participación en empresas y en sus negocios conexos. Según la funcionaria, “si el Metro ha logrado ser lo que es hoy con este litigio a cuestas, a todos nos debe entusiasmar pensar lo que será sin esta contingencia”.

Después de los discursos y de la hora larga que pasó el notario, Luis David Duque, haciendo la diligencia de presentación personal de cada uno de los nueve personajes que suscribió el acuerdo, la ETMVA y el CHA armaron rancho aparte para sus celebraciones.

El gerente general invitó a su Comité de Gerencia al restaurante La Provincia, en donde no ahorró reconocimientos para su gente, incluyendo al asistente de la Dirección Jurídica, Santiago Escalante, a quien le dijo: “Usted es un pollo de abogado, formó parte de un equipo muy bueno y le fue muy bien, joven”.

Los del CHA habían escogido para su celebración La Tienda del Vino, en donde empataron almuerzo y cena. A ese lugar invitaron en la noche al gerente general de la ETMVA, a la secretaria general, a los doctores Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía, de la junta; a Ana Cristina Moreno, miembro de la junta y directora de Planeación del departamento, y a la directora jurídica de la ETMVA, en ese entonces, Luz

Marina Aristizábal Correa. Del consorcio estaban Puccio Huidobro, Benedikt Knothe, Juan Fernando Franco, director jurídico de la Siemens, y Ángel Ledesma, jurídico de Acciona.

Los anfitriones estaban tan felices, que Franco se puso un sombrero, cogió el micrófono, cantó y se apoderó del escenario. En medio de la euforia se acercó a Luz Marina Aristizábal, a quien le soltó esta confesión: “Me quito el sombrero frente a la estrategia jurídica del Metro. Ustedes nos tenían del cuello”. Alberto León Mejía, quien estaba al lado de la directora jurídica, anotó: “Es que esos abogados del Metro son bravos”.

Y también “únicos”, como los calificó Ángel Ledesma Calicó, el jurídico de Acciona, quien por vía *email* y en un poético documento que tiene como encabezado los logos de Acciona, de la ETMVA y la bandera de Colombia, reconoció el 11 de agosto que el contrato de transacción tenía cierto sabor a derrota, visto ese día de 2009, pero que, en el futuro, podría ser visto como un cero a cero exitoso.

Así reza la “Crónica literaria de un acuerdo histórico”, escrita por Ledesma Calicó:

”El avión despegue con fuerza entre el verde de las colinas. Dejamos atrás Medellín con la nostalgia del que no quiere quedarse, pero ya está deseando volver. Han sido meses intensos, absorbentes, divertidos, exasperantes, renunciando a muchas cosas y desatendiendo casi todo.

”Tras 15 años de durísimos enfrentamientos legales en todas las jurisdicciones imaginables, mi maletín porta, como un tesoro, una copia del acuerdo transaccional que reduce todos los conflictos a la nada. Como si no hubieran existido. Como si tantos años de desgaste hubieran sido solo un paréntesis para volver al principio, a un empate con sabor a derrota, pero hoy, y a futuro, inevitable, y casi convertido en éxito.

”Desfilan por mi cabeza las imágenes de muchos protagonistas de la historia, hoy ya amigos tras tantas vivencias compartidas. Nuestros

abogados colombianos, ¡únicos!, técnicos, peritos, directivos, asesores. Crisis y risas se han sucedido.

”Y Medellín al fondo, con su Metro, su cultura sorprendente, su simpatía, y, no es un tópico, la belleza de sus lindas, sonrientes y dulces mujeres.

”Osvaldo duerme la misión cumplida. Inimitable, ha arrastrado con la fuerza de su diplomacia a todos los actores de este drama de enfrentamientos históricos. Ha sido una labor de orfebre juntando voluntades, aunando esfuerzos, hidratando sequedades. Y siempre con un envidiable humor, y la sabiduría del que ha sobrevivido a todo.

”En la memoria, el trabajo infatigable, concienzudo hasta la exasperación, de Jaime Moretó, privado a última hora de participar en los fastos del arreglo.

“Muchas lecciones aprendidas:

- “La vida está llena de malos entendidos que hay que deshacer cuanto antes.
- “Cuando hay voluntad se encuentra el camino. Cuesta menos ser amable que brusco, y es mucho más agradable y rentable.
- “Y sobre todas las consideraciones y recuerdos, la satisfacción de un trabajo en equipo perfectamente hecho dentro de las posibilidades reales.
- “Y todo ello con el aderezo de deliciosas lecturas colombianas y ecos musicales de conversaciones en un español de fantasía.
- “Ha sido un lujo poder intervenir en este asunto, y un privilegio haber tenido la posibilidad de impulsar y vivir su final negociado”.

Para que el poético final fuera completo, faltaban, aún, dos hechos relevantes. El primero ocurrió el 26 de noviembre de 2009, cuando el Tribunal Administrativo de Antioquia, mediante acto interlocutorio número 2, aprobó el contrato de transacción.

El segundo tomó un poco más de tiempo: la denuncia de la ETMVA contra la Siemens por prácticas comerciales desleales.

El mismo día del acuerdo, o sea, el 10 de septiembre de 2009, la empresa antioqueña le solicitó a William Antonio Burgos Durango, jefe de Grupo de Promoción de la Competencia de la SIC, que cesara dicha investigación. Pero no había lugar a tal desistimiento y la Superintendencia siguió adelante con el proceso. De hecho, el 8 y el 25 de septiembre de ese mismo año le solicitó más información a la ETMVA.

Siemens solo vino a recobrar la calma con este asunto el 24 de enero de 2011, cuando Juan Pablo Márquez Escobar, superintendente delegado para la Protección de la Competencia, firmó la Resolución 1206 en la que manifestó que “la posición de dominio enunciada, de acuerdo con los hechos que obran en el expediente, hace referencia a un conflicto surgido con ocasión de una relación negocial entre particulares, lo cual desborda la facultad que en materia de protección de la competencia le ha sido conferida a esta Delegatura”. Por lo tanto, ese despacho resolvió ordenar el archivo de la averiguación preliminar abierta bajo el N°09-12682. Ahí murió el tema.

Y también quedaron enterrados, definitivamente, los pleitos entre el Consorcio Hispano Alemán y la ETMVA, un logro colectivo de la empresa antioqueña en el que participaron desde los empleados activos hasta jubilados que, *ad honorem*, revivieron su vocación de guardianes de lo público.

Lo que no se pudo enterrar fue otro de los grandes secretos de este complicado litigio, cuyo desenlace se demoró por cuenta de lo que las partes llamaron en forma elegante una “cuestión de honor” y que en el fondo no es más que la muy humana tentación de querer “llevarse el punto” en todo.

En una de las reuniones de Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía con la Gerencia General, el primero hizo este planteamiento que arrojó muchas luces sobre el proceso: ¿con cuánto se arregla este problema con el consorcio?

Por un lado ya estaba la condena en el Tribunal de Arbitramento Internacional de Panamá, al que le faltaba todavía un largo trecho antes de que el laudo quedara en firme y se tuvieran que pagar los US\$160 millones.

Entonces vinieron las especulaciones: bueno, pero si la ETMVA paga 10, 15, 60, 80 millones de dólares, eso lo coge el CHA, lo reparte y a cada una de las firmas les toca de a peso. ¿Por qué tanto desgaste del consorcio, sabiendo que al final lo que recibirán es muy poco para sus compañías?

Los negociadores empezaron a maliciar que el tema de fondo no era de dinero.

Y no lo era. Para la muy corporativa Siemens o Entrecanales (a esas alturas el Grupo Acciona) 10 millones y aun 20 millones o 30 millones de dólares no eran sumas comparables con los miles de millones de dólares en negocios potenciales en los que no podían participar por cuenta de ese litigio con la ETMVA. Claro, para ellas no era plata, pero para cualquier abogado las comisiones de éxito y los honorarios en juego sí podían valer tanto como una jubilación anticipada.

Al final todo se supo, y no propiamente con vergüenza, sino como otra lección para este famoso litigio: el personaje más terco del lado del consorcio fue don José María Entrecanales de Azcárate, la voz cantante del Grupo Acciona, quien hasta el día de su muerte, el 21 de julio de 2008, no dio su brazo a torcer para dejar el asunto en ceros.

Lo que estaba en juego era menos que menuda para él. Acciona supera en patrimonio los 6.028 millones de euros, en un solo semestre puede tener ventas de 3.084 millones y un ebitda de 631 millones de euros. De manera que 5, 10 o 12 millones de dólares, aun sin darles un solo centavo a sus abogados, era una cuantía ridícula.

Sin embargo, hay cosas en la vida que no son ni ridículas ni tienen precio y para don José María una de ellas bien pudo ser “el honor” de ganarle ese pulso a la ETMVA.

NOTAS

- 1** Archivo del Metro de Medellín. Fax de Jaime Moretó Rabasa, director de Construcción Internacional de Necso a José Roberto Arango Pava, alto consejero presidencial, con fecha 19 de diciembre de 2002.
- 2** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general, Alberto Valencia Ramírez, a Clemente del Valle Borráez, director de Crédito Público del Ministerio de Hacienda, con fecha 11 de marzo de 1997.
- 3** *Ibídem.*
- 4** Archivo del Metro de Medellín. Fax de Jaime Moretó Rabasa, director de Construcción Internacional de Necso a José Roberto Arango Pava, alto consejero presidencial, con fecha 19 de diciembre de 2002.
- 5** *Ibídem.*
- 6** *Ibídem.*
- 7** *Ibídem.*
- 8** *Ibídem.*
- 9** *Ibídem.*
- 10** Archivo del Metro de Medellín. “Esquema para la liquidación del Contrato 49 de común acuerdo entre el Metro de Medellín y el Consorcio Hispano Alemán”, enero 31 de 2005.
- 11** *Ibídem.*
- 12** *Ibídem.*
- 13** Archivo del Metro de Medellín. Carta del apoderado del Consorcio Hispano Alemán, Andrés Fernández de Soto, al gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 8 de abril de 2008.
- 14** Archivo del Metro de Medellín. Carta del apoderado del Metro de Medellín, Carlos Betancur Jaramillo, al apoderado del Consorcio Hispano Alemán, Andrés Fernández de Soto, con fecha 23 de abril de 2008.
- 15** Archivo del Metro de Medellín. Carta del apoderado del Metro de Medellín, Carlos Betancur Jaramillo, al apoderado del Consorcio Hispano Alemán, Andrés Fernández de Soto, con fecha 20 de mayo de 2008.
- 16** Archivo del Metro de Medellín. Carta del apoderado del Consorcio Hispano Alemán, Andrés Fernández de Soto, al apoderado del Metro de Medellín, Carlos Betancur Jaramillo, con fecha 21 de mayo de 2008.
- 17** Archivo del Metro de Medellín. Carta de Gabriel Eduardo Mendoza Martelo, procurador quinto delegado ante el Consejo de Estado, al gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 2 de septiembre de 2008.
- 18** Periódico *El Tiempo*, 26 de junio de 2008.
- 19** Archivo del Metro de Medellín. Ayuda de memoria de la reunión con representantes del Consorcio Hispano Alemán en la Gobernación de Antioquia, el 2 de octubre de 2008.
- 20** *Ibídem.*
- 21** *Ibídem.*
- 22** Archivo del Metro de Medellín. Memorando del apoderado de la empresa, Carlos Betancur Jaramillo, al gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 27 de octubre de 2008.
- 23** Archivo del Metro de Medellín. Carta del presidente de la Siemens S.A. Región Austral-Andina, Heinz Cónsul, al gerente general del Metro de Medellín, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 18 de diciembre de 2008.
- 24** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general del Metro de Medellín, Ramiro Márquez Ramírez, a Heinz Cónsul, presidente de la Región Austral-Andina de la Siemens S.A., con fecha 13 de enero de 2009.
- 25** Archivo del Metro de Medellín. Carta del presidente de la Siemens S.A. Región Austral-Andina, Heinz Cónsul, al gerente general del Metro de Medellín, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 18 de diciembre de 2008.
- 26** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general del Metro de Medellín, Ramiro Márquez Ramírez, a Heinz Cónsul, presidente de la Región Austral-Andina de la Siemens S.A., con fecha 13 de enero de 2009.

- 27** Ibídem.
- 28** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, al alcalde de Bogotá, Samuel Moreno Rojas, con fecha 28 de enero de 2009.
- 29** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, a Gustavo Valbuena Quiñones, superintendente de Industria y Comercio, con fecha 28 de enero de 2009.
- 30** Archivo del Metro de Medellín. Carta del presidente de la Siemens S.A. Región Austral-Andina, Heinz Cónsul, al gerente general del Metro de Medellín, Ramiro Márquez Ramírez, con fecha 2 de febrero de 2009.
- 31** Ibídem.
- 32** Ibídem.
- 33** Ibídem.
- 34** Ibídem.
- 35** Archivo del Metro de Medellín. Carta del gerente general del Metro, Ramiro Márquez Ramírez, al procurador general de la nación, Alejandro Ordóñez Maldonado, con fecha 21 de abril de 2009.
- 36** Archivo del Metro de Medellín. Ayuda de memoria reunión ETMVA-CHA con la alta consejera presidencial, doctora Claudia Jiménez Jaramillo, 16 de julio de 2009.
- 37** Ibídem.
- 38** Archivo del Metro de Medellín. Ayuda de memoria reunión ETMVA-CHA con la alta consejera presidencial, doctora Claudia Jiménez Jaramillo, 27 de julio de 2009.
- 39** Archivo del Metro de Medellín. Ayuda de memoria de la reunión de abogados del Metro y el Consorcio Hispano Alemán, realizada en Plaza Mayor, el 13 de agosto de 2009.
- 40** Ibídem.
- 41** Archivo del Metro de Medellín. Carta del apoderado del Metro, Carlos Betancur Jaramillo, al Comité de Conciliación de la Empresa, con fecha 31 de agosto de 2009.
- 42** Ibídem.
- 43** Ibídem.
- 44** Archivo del Metro de Medellín. Acta N° 35 del Comité de Conciliación del Metro, del 4 de septiembre de 2009.
- 45** Archivo del Metro de Medellín. Dirección Jurídica, análisis de oportunidad y conveniencia del arreglo de los conflictos ETMVA-Consorcio Hispano Alemán.
- 46** Archivo del Metro de Medellín. Gestión Planeación Financiera, análisis financiero del arreglo de conflictos ETMVA-Consorcio Hispano Alemán.
- 47** Archivo del Metro de Medellín. Acta N° 35 del Comité de Conciliación del Metro, del 4 de septiembre de 2009.

ANEXO 1

Análisis de oportunidad y conveniencia del arreglo de conflictos Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y Consorcio Hispano Alemán

Dirección Jurídica de la ETMVA

Se somete a los miembros e invitados del Comité de Conciliación de la empresa, el concepto definitivo relacionado con el arreglo que se pretende con el Consorcio Hispano Alemán, para lo cual se ha tenido en cuenta la experiencia de la Empresa Colombiana de Telecomunicaciones, TELECOM, y el Instituto Nacional de Vías, INVÍAS, en eventos similares a las diferencias suscitadas entre la ETMVA y el contratista constructor del sistema.

Antecedentes

Entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada y el Consorcio Hispano Alemán se celebró el contrato 49 de 1984, cuyo objeto fue el diseño de detalle, la construcción, puesta en funcionamiento, financiación y capacitación para el sistema metro del valle de Aburrá, contrato que, después de múltiples dificultades, terminó su ejecución el 30 de marzo de 1997.

Durante la ejecución de la obra surgieron entre las partes diferentes reclamos, que aún hoy son objeto de litigios ante los estrados judiciales, tanto a nivel nacional como internacional.

En efecto, el consorcio constructor convocó un Tribunal de Arbitramento Internacional el 5 de julio de 2000 para que dirimiera los reclamos que él le formuló a la empresa, proceso arbitral que tuvo su sede

en la República de Panamá y culminó con laudo condenatorio en contra de la entidad el pasado 13 de marzo de 2008 por valor aproximado de USD160'000.000. Actualmente se adelanta ante la Corte Suprema de Justicia de Panamá el recurso de anulación contra la decisión arbitral.

Por otra parte, en agosto de 1997 el Consorcio Hispano Alemán instauró ante el Tribunal Administrativo de Antioquia demanda contractual para que se decretara la nulidad de las resoluciones que declararon el incumplimiento del contrato e hicieron efectiva la cláusula penal pactada. En este proceso, al contestar la demanda, la empresa demandó en reconvencción al Contratista y reclamó los perjuicios que en exceso de la cláusula penal se le generaron a la entidad, proceso que en la actualidad está pendiente de la práctica de pruebas.

Por su parte, la Empresa, en octubre de 2000, presentó ante el Tribunal Administrativo de Antioquia demanda ejecutiva en contra de la compañía Siemens AG Colombia, integrante del Consorcio Hispano Alemán, con la finalidad de hacer efectiva la cláusula penal pecuniaria, decretada en las resoluciones de incumplimiento, proceso en el cual, en mayo de 2008, se dictó fallo de primera instancia, mediante el cual se negaron las excepciones formuladas por la ejecutada y se ordenó continuar con la ejecución, decisión contra la que se interpuso recurso de apelación por parte de la demandada y que se tramita ante la Sección Tercera del Consejo de Estado.

En la misma fecha, la Empresa instauró demanda ejecutiva contra las compañías que aseguraron el cumplimiento del contrato, con la finalidad de hacer efectiva la póliza correspondiente.

Acercamiento entre las partes.

En el mes de julio de 2009, por conducto de la doctora Claudia Jiménez Jaramillo, ministra consejera, en representación del señor presidente de la república de Colombia, doctor Álvaro Uribe Vélez, se pretende un acercamiento entre las partes, con la finalidad de buscar una

fórmula de arreglo que les permita dirimir todas las controversias derivadas del contrato 49 de 1984.

El 16 de julio de 2009 se reunieron en la Alta Consejería Presidencial, Bogotá, distintos representantes de las partes y la señora ministra consejera de la Presidencia de la República de Colombia, en la cual los participantes manifestaron su total voluntad de buscar un acuerdo que permita resolver de manera definitiva los conflictos suscitados en un escenario distinto al de los estrados judiciales, con una disposición renovada y con el ánimo de superar el pasado, basados en los principios de honestidad, transparencia y confianza (ver ayuda de memoria de la fecha).

Preacuerdo

El 27 de julio de 2009 se reunieron nuevamente las partes en la Alta Consejería Presidencial, Bogotá, en la que se plantea como fórmula de arreglo que la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá reconozca y pague al Consorcio Hispano Alemán la suma de tres millones quinientos catorce mil cuatrocientos nueve dólares (USD 3'514.409), resultante de lo que cada una de las partes reconoce que debe a la otra, así:

ETMVA debe al CHA [Obra ejecutada y pendiente de pago]	USD 5'070.685
CHA debe a la ETMVA [Anticipos pendientes por amortizar]	USD 1'556.276
Total deuda ETMVA al CHA	USD 3'514.409

Se estableció en el preacuerdo logrado que en el evento de que las partes acepten la fórmula de arreglo planteada, estas se comprometen a forma-

lizar de común acuerdo la suspensión de los distintos procesos, mientras se define la formalidad para terminarlos definitivamente y a no iniciar ningún proceso nuevo o en gestación (ver ayuda de memoria de la fecha).

Alternativas del arreglo

Una vez se apruebe el preacuerdo planteado, dada la naturaleza pública de la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada se considera que en la formalización del arreglo debe intervenir la Procuraduría General de la Nación y se debe obtener aprobación judicial del mismo. Para el efecto, se presentan las siguientes alternativas:

- **Conciliación sometida a aprobación judicial** en la que intervenga la Procuraduría General de la Nación, de alcance nacional e internacional, que comprenda todos los litigios pasados, presentes y en gestación, en relación con el contrato 49 de 1984 y sus contratos adicionales, celebrados entre el Consorcio Hispano Alemán y la Empresa de Transporte Masivo de Valle de Aburrá y que haga tránsito a cosa juzgada.
- **Transacción**, sometida a aprobación judicial en la que intervenga la Procuraduría General de la Nación, de alcance nacional e internacional, que comprenda todos los litigios pasados, presentes y en gestación, en relación con el contrato 49 de 1984 y sus contratos adicionales, celebrados entre el Consorcio Hispano Alemán y la Empresa de Transporte Masivo de Valle de Aburrá y que haga tránsito a cosa juzgada.

Análisis de las alternativas y la que se recomienda

En la conciliación que se propone, además de contar con la intervención de la Procuraduría General de la Nación, es posible incluir en la fórmula de arreglo la solución integral de todos los procesos de alcance nacional e internacional que se tramitan entre las partes, toda vez que

ante tal entidad se pueden recoger todos los conflictos en un solo asunto, incluidos los procesos en que son parte las compañías que aseguraron el cumplimiento del contrato 49 de 1984.

Esta propuesta requiere que el acuerdo se formalice, en primer lugar, ante la Procuraduría, y que posteriormente sea sometido a la aprobación del Tribunal Administrativo de Antioquia, despacho que tendrá la competencia para estudiar todos los asuntos incluidos en el arreglo. Una vez en firme esta decisión, las partes, de común acuerdo, desistirán de las pretensiones en cada uno de los procesos que se tramitan en los distintos despachos judiciales.

No obstante, en virtud de lo dispuesto en el numeral 3° del artículo 9° del Decreto 1716 de 2008, se entendería que con la conciliación se revoca directamente el acto complejo que declaró el incumplimiento del contrato 49 de 1984.

En efecto, dice la norma aludida:

“Si la conciliación versa sobre los efectos económicos de un acto administrativo de carácter particular, también se indicará y justificará en el acta cuál o cuáles de las causales de revocación directa previstas en el artículo 69 del Código Contencioso Administrativo, o normas que lo sustituyan, sirve de fundamento al acuerdo e igualmente se precisará si con ocasión del acuerdo celebrado se produce la revocatoria total o parcial del mismo”.

Por su parte, establece el artículo 69 del Código Contencioso Administrativo:

“CAUSALES DE REVOCACIÓN. Los actos administrativos deberán ser revocados por los mismos funcionarios que los hayan expedido o por sus inmediatos superiores, de oficio o a solicitud de parte, en cualquiera de los siguientes casos:

- ”1. Cuando sea manifiesta su oposición a la Constitución Política o a la ley.
- ”2. Cuando no estén conformes con el interés público o social, o atenten contra él.
- ”3. Cuando con ellos se cause agravio injustificado a una persona”.

De acuerdo con lo anterior, en el evento de que se celebre una conciliación extrajudicial, es necesario justificar cuál es la causal para revocar el acto. Al respecto, considera la Dirección Jurídica que el único interés que le asiste a la Empresa para dejar sin efectos el acto de declaratoria de incumplimiento del contrato 49 es arreglar las diferencias y hacer un cruce de cuentas en aras de un arreglo total, pero de ninguna manera encuentra una causa legal para revocar el acto.

Por su parte, la transacción es un contrato por medio del cual las partes extinguen sus obligaciones, mediante concesiones recíprocas, consistente en la modificación de una relación jurídica dudosa por una cierta, que no exige justificación para dejar sin efecto los actos administrativos objeto del arreglo. En el presente caso, se tiene:

Las partes tienen una relación jurídica dudosa por cuanto hasta tanto las autoridades administrativas y judiciales no definan a quién le asiste la razón en relación con las pretensiones sometidas a su conocimiento, no se tendrá un derecho cierto.

Si se logra la transacción, se modifica esa relación dudosa por una cierta, y el reconocimiento mutuo de unas obligaciones.

En aras del arreglo, se podrán dejar sin efectos las resoluciones 1938 y 1958 de 1997, sin necesidad de sustentar la causa legal para hacerlo.

La transacción también puede someterse a la aprobación de cualquier juez que esté conociendo alguno de los procesos que se iniciaron con ocasión del contrato 49 de 1984, quien revisará la legalidad del acuerdo y tendrá la competencia para estudiar todos los asuntos inclui-

dos en el arreglo. Una vez en firme esta decisión, las partes, de común acuerdo, desistirán de las pretensiones en cada uno de los procesos que se tramitan en los distintos despachos judiciales.

Consecuente con lo anterior, se recomienda la segunda alternativa, esto es, que la formalización del acuerdo se presente como contrato de transacción, el cual deberá someterse a aprobación del juez en uno de los procesos que cursen en la jurisdicción contencioso administrativa, con la advertencia de que una vez formalizado y aprobado el acuerdo, hace tránsito a cosa juzgada material y formal, frente a los conflictos pasados, presentes y futuros, derivados del contrato 49 de 1984 y sus adicionales.

Por último, por tratarse de los intereses patrimoniales de una entidad pública y del Estado colombiano, se recomienda el acompañamiento de la Procuraduría General de la Nación y de la Dirección de Defensa Nacional del Ministerio del Interior y de Justicia.

Por lo tanto, se solicitará concepto previo de la Dirección Nacional de Defensa, para lo cual se invitará al Comité de Conciliación de la Empresa.

Una vez suscrito el acuerdo y sometido a la aprobación judicial, debe solicitarse al juez que previa a la decisión, se le dé traslado a la Procuraduría para que emita concepto.

Oportunidad y conveniencia del arreglo

Los procesos que se originaron en el contrato 49 de 1984 llevan muchos años y en la actualidad no hay decisiones definitivas al respecto, lo que pone en evidente riesgo los intereses patrimoniales de las partes involucradas en los litigios.

Además, tanto el Consorcio Hispano Alemán como la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Ltda. tienen la voluntad de arreglar de la mejor manera todos los conflictos suscitados durante la construcción del Metro de Medellín, lo cual favorecería el intercambio comercial, no solo entre ellos, sino entre los países donde tienen su domicilio.

Hasta la fecha, con la participación en los diferentes litigios, cada parte (consorcio y Empresa) ha tenido unos costos superiores a los quince mil millones de pesos, suma que podría duplicarse si se continuara con el trámite de los distintos procesos, pues tendrían que pagar asesores, peritos que por la especialidad del dictamen serían contratados en el exterior, las expensas de las pruebas que deben ser practicadas en el exterior, entre otros gastos.

Todo lo anterior, sumado al desgaste que genera la intervención de las partes en unos procesos que, por su complejidad y por la congestión de los despachos judiciales, se pueden demorar más de 10 años para que terminen en forma definitiva.

De igual forma, así las partes obtengan unas decisiones favorables en los procesos que actualmente se adelantan, debe tenerse en cuenta que para realizar el correspondiente cobro, se incurriría en otros trámites adicionales, como el exequátur (para el reconocimiento en Colombia del laudo arbitral), y el cobro en el exterior de las condenas ejecutivas, lo cual generaría unos extracostos para las partes y las consecuentes demoras en su trámite.

La aprobación del preacuerdo les permitiría a las partes liberar los esfuerzos que destinan a la atención de los conflictos actuales y en su lugar podrían dedicarlos a la planeación de nuevos negocios que les represente un mayor posicionamiento dentro del mercado en el que operan, lo cual redundaría en beneficios para el país.

Para el caso específico de la Empresa, desde el punto de vista financiero, el hecho de eliminar contingencias y las cuentas que afecten el balance que representan estos procesos en los estados financieros de la entidad, le permitiría acceder con mayor facilidad a recursos para el desarrollo de sus proyectos, toda vez que esto podría mejorar su calificación de riesgo. Para el caso de las empresas integrantes del Consorcio Hispano Alemán, el arreglo les permitiría mejorar su imagen a nivel nacional e internacional, en su calidad de contratista de este tipo de obras.

Si se logra la aprobación del acuerdo transaccional planteado, la calificación de riesgo que podría recibir la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá sería mucho más positiva, pues sería posible eliminar esa contingencia tan enorme que tiene en todos los procesos vigentes; esto le permitiría, a su vez, tener mejores niveles de endeudamiento.

Fundamento jurídico del arreglo

Es viable la transacción planteada, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 68 y siguientes de la Ley 80 de 1993, 2469 y siguientes del Código Civil y 340 y siguientes del Código de Procedimiento Civil.

Anexos

Como soporte del presente análisis de oportunidad y conveniencia, se anexan los siguientes documentos:

- Análisis jurídico elaborado por el doctor Carlos Betancur Jaramillo.
- Análisis jurídico - financiero elaborado por la Dirección Jurídica y la Gerencia Financiera de la Empresa.
- Análisis basado en el Plan Maestro 2006 - 2020 “Confianza en el futuro”, elaborado por la Dirección de Planeación de la ETMVA.

Luz Marina Aristizábal Correa

Directora jurídica de la ETMVA Bello,

28 de agosto de 2009

ANEXO 2

Análisis financiero del arreglo de conflictos ETMVA y Consorcio Hispano Alemán

Gestión Planeación Financiera de la ETMVA

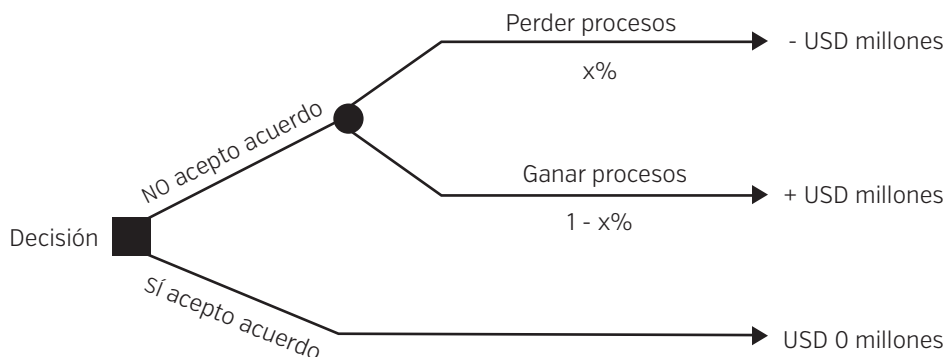
Con el presente estudio se pretende analizar la conveniencia financiera para la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada (ETMVA), de continuar con los litigios que actualmente se tienen con el Consorcio Hispano Alemán (CHA) asociados a la construcción del Sistema metro.

De lograrse un acuerdo entre la ETMVA y el CHA, se suspenderían todos los procesos vigentes, lo que implica que las dos empresas dejarán de invertir recursos en el sostenimiento de este conflicto y los valores de las demandas serán desestimados. Por tal razón, es necesario analizar si para la EMTVA es conveniente financieramente aceptar este acuerdo hoy o continuar con estos procesos, teniendo en cuenta el tiempo que se demoraría proferir una decisión definitiva, los recursos necesarios para darles continuidad y la probabilidad de que estos resulten a favor de la Empresa.

En este sentido, se utilizó una metodología para modelar cada uno de los posibles escenarios que se podrían presentar en los diferentes procesos y asociarles una probabilidad de ocurrencia, de acuerdo con el criterio de los abogados, quienes conocen detalladamente los litigios y tienen una percepción sobre las posibles decisiones que puedan tomar los jueces. Esta metodología se denomina “Árboles de Decisión”, se utiliza para desarrollar una estrategia óptima cuando el tomador de decisiones se enfrenta con una serie de alternativas y un patrón incierto de eventos futuros. Los árboles de decisión son una representación

cronológica del proceso de decisión, mediante una red que utiliza dos tipos de nodos: los nodos de decisión (•) y los nodos de estados de la naturaleza (•) a los cuales se les asigna la probabilidad de ocurrencia. Para seleccionar la mejor alternativa se usa el criterio de Valor Esperado, que es la suma ponderada de los pagos correspondientes a la alternativa de decisión, donde el factor de ponderación de cada pago es la probabilidad de ocurrencia del estado de la naturaleza asociado a ese pago.

El árbol de decisión construido para la ETMVA se muestra a continuación:



Fuente: Elaboración propia.

Este árbol de decisión muestra que, en caso de que la ETMVA acepte el acuerdo con el CHA, no tendrá que asumir ningún pago; sin embargo, si decide continuar con los procesos, obtendrá una pérdida o una ganancia, que dependerá de cuáles se decidan a favor o cuáles en contra de la ETMVA. Además, para obtener los resultados de perder o ganar procesos, es necesario analizar independientemente los posibles escenarios en cada uno de los procesos vigentes, el tiempo estimado que demoraría una decisión definitiva y los recursos que se tendrían que invertir para sostenerlos.

Identificación de los procesos vigentes

	PROCESO	VALOR EN EL MOMENTO DEL FALLO	FECHA ESTIMADA DE UNA DECISIÓN DEFINITIVA
1	Arbitraje internacional - sometido a reglas UNCITRAL, con sede en Panamá	COP \$153.826.079.550,35 EUR \$ 58.891.918,24 USD \$ 1.051.093,33	8 - 10 años
2	Recurso extraordinario de revisión ante la sala plena del Consejo de Estado de Colombia	USD \$17.000.000	2 años
3	Proceso contractual -Contencioso Administrativo ante el Tribunal Administrativo de Antioquia- Nulidad de resoluciones de incumplimiento	Anula [6] y [7]	12 - 15 años

Fuente: Dirección Jurídica.

Procesos a favor de la ETMVA

	PROCESO	VALOR EN EL MOMENTO DEL FALLO	FECHA ESTIMADA DE UNA DECISIÓN DEFINITIVA
4	Recurso de anulación del laudo arbitral internacional	Anula [1]	4 años
5	Demanda de Reconven- ción de la ETMVA contra el Consorcio	USD \$427.000.000	12 - 15 años
6	Proceso ejecutivo de la ETMVA contra Siemens AG ante el Tribunal Administra- tivo de Antioquia	COP \$66.710.088.143	5 años
7	Proceso ejecutivo de la ETMVA contra las com- pañías de seguros que ga- rantizaron el cumplimiento del contrato - ante el Tribunal Administrativo de Antioquia	COP \$14.647.798.871	5 años

Fuente: Dirección Jurídica.

Actualización del valor de los litigios

A continuación se encuentra la metodología que se utilizó para actualizar cada uno de los valores asociados a los procesos anteriormente mencionados.

Laudo arbitral

Los montos reconocidos a favor del CHA por el laudo arbitral se actualizaron teniendo en cuenta la cláusula cuarta del contrato 49:

Intereses por mora. En caso de retardo en el pago de las sumas que se adeuden a EL CONTRATISTA en relación con este contrato, LA EMPRESA le reconocerá y pagará a la presentación de la respectiva liquidación y previa la revisión por parte de LA EMPRESA, intereses por mora, así:

1. Para las sumas en moneda extranjera el uno y tres cuartos por ciento anual ($1\frac{3}{4}\%$) por encima del interés que rija en la fecha del respectivo vencimiento, para cada una de las monedas contractuales según la tasa interbancaria del mercado de capitales de Londres (LIBOR), a seis (6) meses.
2. Para las sumas en pesos colombianos el interés bancario efectivo corriente que rija en la fecha de vencimiento, certificado por la Superintendencia Bancaria de la República de Colombia.
Basados en esta cláusula, el valor actualizado al mes de septiembre de 2009 de este fallo es de USD192.316.936.

MONEDA	CAPITAL	INTERESES	TOTAL	USD equivalentes
Pesos	153.826.079.550	52.207.765.002	206.033.844.552	99.739.000
Dólares	1.051.093	75.819	1.126.912	1.126.912
Euros	58.891.918	5.221.251	64.113.169	91.451.024

Fuente: Elaboración propia.

Procesos ejecutivos

Los montos de los procesos ejecutivos se actualizaron con base en lo establecido en el mandamiento de pago, así:

Compañía de Seguros

Capital [COP\$]	14.647.798.871
Intereses [COP\$]	51.931.311.800
TOTAL [COP\$]	66.579.110.671

Los intereses de mora desde el 23 de agosto de 1997 hasta la fecha que se verifique el pago de la obligación a la tasa de 38,07% EA. Se advierte que en el momento de liquidar el crédito, el interés, en caso de ser necesario, se adecuará de tal manera que no rebase la tasa de usura.

Siemens

Capital [COP\$]	66.710.088.143
Intereses [COP\$]	241.294.206.785
TOTAL [COP\$]	308.004.294.928

Los intereses de mora desde el 25 de junio de 1997 hasta la fecha que se verifique el pago de la obligación a la tasa del 55,49% EA. Se advierte, que en el momento de liquidar el crédito, el interés, en caso de ser necesario, se adecuará de tal manera que no rebase la tasa de usura.

Recurso extraordinario de revisión

El monto de USD17 millones, resultado del arbitraje nacional en que la ETMVA fue condenada a pagar al CHA, se actualizó con base en el IPC de la zona euro, acumulado desde 1999 a 2009, obteniendo un valor de USD21.395.877.

Inflación zona euro

AÑO	INFLACIÓN ANUAL	ACUMULADA
1999	1,75%	102%
2000	2,48%	104%
2001	2,05%	106%
2002	2,28%	109%
2003	1,97%	111%
2004	2,36%	114%
2005	2,22%	116%
2006	1,92%	118%
2007	3,07%	122%
2008	1,60%	124%
2009	1,55%	126%

Fuente: <http://sdw.ecb.int>

Demanda de reconvención

El monto de las pretensiones de la demanda de reconvención por valor de USD427 millones, se actualizó con base en el IPC de Colombia acumulado desde 1999 hasta 2009, y considerando una TRM de \$1.751 para junio de 1999. El valor actualizado es de USD145.422.043.

Inflación Colombia

AÑO	INFLACIÓN ANUAL	ACUMULADA
1999	9,20%	109%
2000	8,70%	119%
2001	7,60%	128%
2002	7,00%	137%
2003	6,50%	146%
2004	5,50%	154%
2005	4,90%	161%
2006	4,50%	168%
2007	5,70%	178%
2008	7,70%	192%
2009	4,84%	201%

Fuente: www.banrep.gov.co

A continuación se encuentran todos los valores actualizados de cada uno de los procesos vigentes:

PROCESO	MONEDA	CIFRAS EN MILLONES	USD equivalentes
Laudo arbitral	USD	192,32	192.316.936
Procesos ejecutivos	COP	374.583,41	181.332.219
Recurso extraordinario de revisión	USD	21,40	21.395.877
Demanda de reconvención	USD	145,42	145.422.043

Fuente: Elaboración propia.

Adicional a lo mencionado, estos valores se calcularon teniendo en cuenta:

TRM junio 1999	1.751,00
TRM [sep 03 de 2009]	2.065,73
Dólar / Euro [sep 03 de 2009]	1,43

Valoración de recursos

Con el fin de cuantificar los recursos invertidos por la ETMVA en los diferentes procesos, se analizaron junto con la Dirección Jurídica los requerimientos de personal, viáticos, gastos de viaje, gastos en comunicaciones y papelería, abogados y peritos, entre otros, necesarios para darles continuidad a los procesos hasta el momento del fallo.

Considerando el tiempo de duración de cada proceso, variables macroeconómicas como la TRM e inflación y factores financieros como el costo de capital de la empresa, se calcularon los valores presentes de los recursos para cada proceso:

Tribunal de Arbitramento

Tiempo estimado: 8 años

VPN de los recursos invertidos [COP \$]	916.987.113
VPN de los recursos invertidos [USD \$]	443.905

En caso de que el recurso de anulación sea a favor de la ETMVA, los recursos invertidos son 33,6% de este valor.

Nulidad resoluciones de incumplimiento y demanda de reconvención

Tiempo estimado: 12 años

VPN de los recursos invertidos [COP \$]	9.183.330.285
VPN de los recursos invertidos [USD \$]	4.445.562

Recurso extraordinario de revisión

Tiempo estimado: 2 años

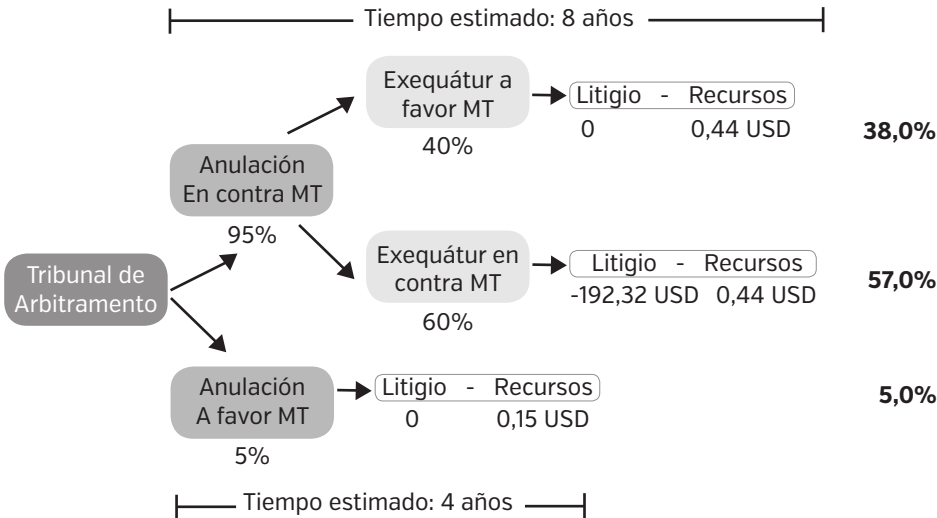
VPN de los recursos invertidos [COP \$]	40.454.299
VPN de los recursos invertidos [USD \$]	19.584

Construcción de escenarios para cada proceso

De acuerdo con la relación de dependencia y cronología de los procesos anteriormente mencionados, se establecieron tres escenarios diferentes, a los cuales se les definió la probabilidad de ocurrencia de cada evento, según el criterio de los abogados de la Dirección Jurídica y apoderados.

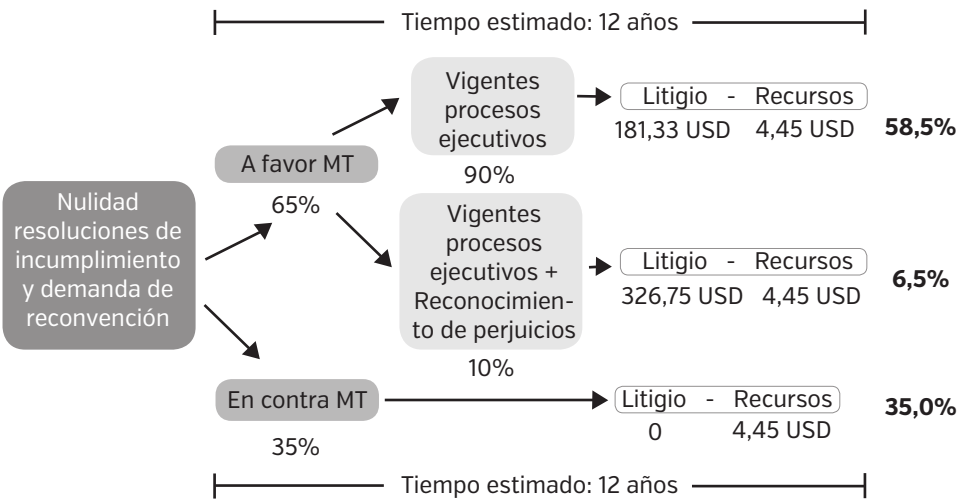
Proceso No. 1

Cifras en millones de USD



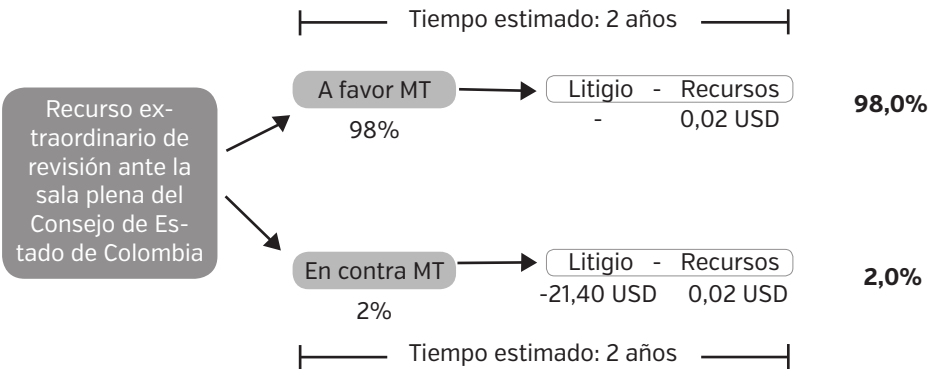
En el desarrollo de este proceso, la ETMVA tiene 57% de probabilidad de perder el recurso de anulación y de que el exequátur sea a favor del CHA; en este caso la ETMVA pagaría al CHA, dentro de aproximadamente ocho años, un valor a precios de hoy de USD192 millones y gastaría recursos durante este tiempo por USD440.000.

Proceso No. 2
Cifras en millones de USD



Según el criterio de los expertos, la ETMVA tiene una probabilidad de 58,5% de ganar los procesos ejecutivos, pero no le serían reconocidos los perjuicios; en este caso, la ETMVA ganaría, dentro de aproximadamente 12 años, un valor a precios de hoy de USD181 millones y gastaría recursos durante este tiempo por USD4 millones.

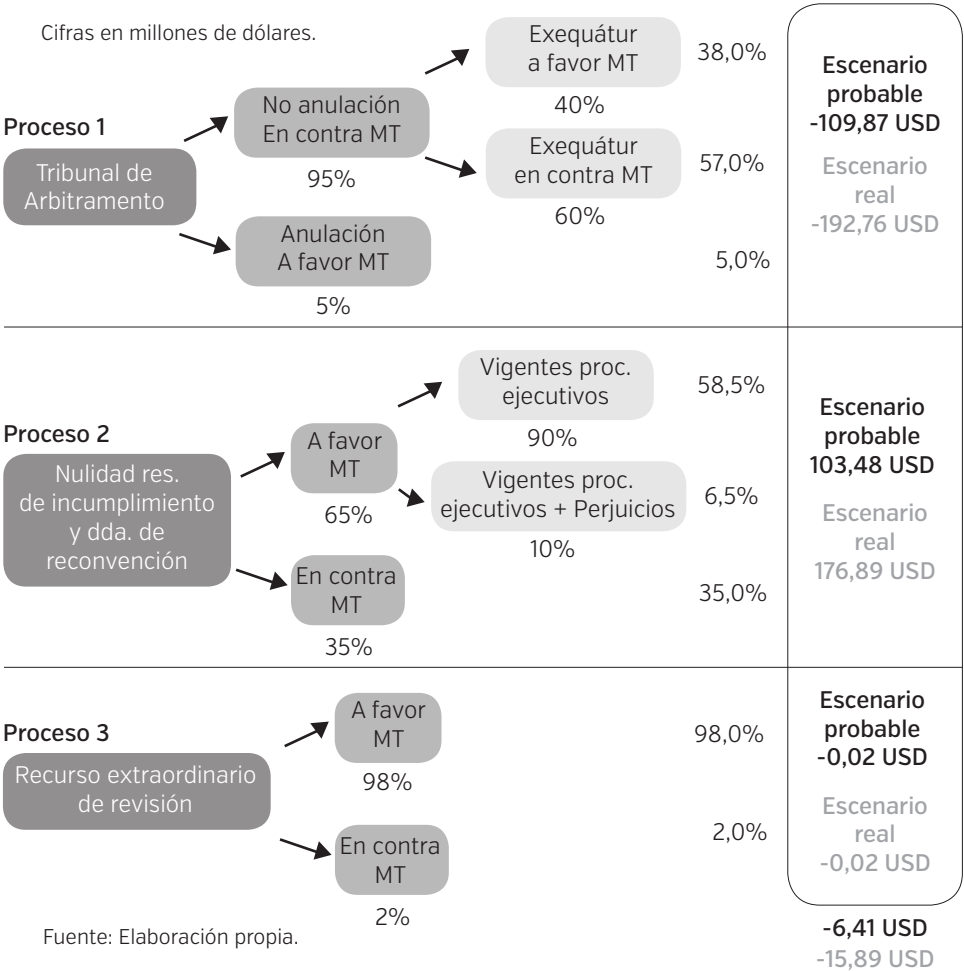
Proceso No. 3
Cifras en millones de USD



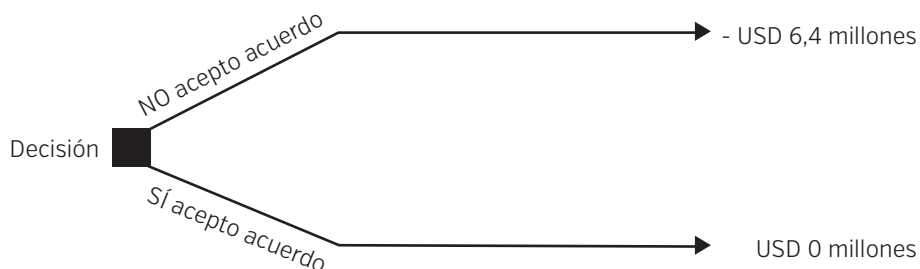
Este escenario es el más positivo para la empresa. La ETMVA tiene una probabilidad de 98% de no pagar dentro de dos años un valor a precios de hoy de USD21 millones, pero para ello es necesario gastar recursos durante este tiempo por valor de USD20.000.

Resultados

En el siguiente cuadro se presenta el valor esperado en cada proceso y el valor que efectivamente podría ocurrir, basados en el escenario más probable. Los resultados en valores negativos representan pérdida para la ETMVA.



En conclusión, si la ETMVA no acepta el acuerdo, el valor esperado es una pérdida de USD6,4 millones y en el caso de que efectivamente se den los escenarios más probables, el valor de la pérdida podría llegar hasta los USD15,9 millones.



Fuente: Elaboración propia.

Adicionalmente, es importante tener presente que aceptar el acuerdo implica el pago hoy de aproximadamente USD3,5 millones, que corresponde a un cruce de cuentas entre la ETMVA y el CHA; no aceptarlo, conduciría a pagar ese valor más los intereses de mora que se generen.

La buena voluntad se tropezaba con el distanciamiento reinante entre las partes y con las naturales fricciones que provocaban temas como la exigencia del CHA de que la empresa cambiara a sus interlocutores. La ETMVA no cedió un centímetro y le recordó al consorcio multinacional que Alberto León Mejía y Manuel Santiago Mejía no representaban a la empresa, sino al presidente de la república. Por lo tanto, era al primer mandatario de la nación, Álvaro Uribe Vélez, al que deberían hacerle dicha solicitud.

La ETMVA, a su turno, quería unos representantes de mayor nivel por parte de la CHA porque quienes venían actuando en su nombre habían trabajado durante la construcción, dependían de los litigios para su jubilación y no daban muestras de la necesaria flexibilidad que requería la solución amigable de los conflictos.

02

El Metro que
volvió a soñar...
y en grande

02

El Metro que volvió a soñar... y en grande

La Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá es mucho más que 165 vagones, 267 cabinas y 67 buses entre articulados y padrones movilizandando en sus casi 70 kilómetros a más de 200 millones de personas en un año, según cifras de 2013. En silencio, el sistema redistribuye ingresos en favor de los más pobres; reduce la accidentalidad asociada al transporte público; alivia la atmósfera al ser movido por un combustible limpio; aporta a la prevención de enfermedades respiratorias; genera ahorros que se destinan a la compra de otros bienes y servicios de la canasta familiar y dinamizan la economía; abre nuevas fuentes de empleo; les da una mano a personas con diversos grados de vulnerabilidad y permite que a sus usuarios les rindan más las horas gracias a las economías que obtienen en sus tiempos de viaje.

Esos, y muchos otros beneficios, que también tienen expresiones concretas en miles de millones de pesos, ayudan a entender por qué la ETMVA sigue siendo la entidad pública más querida, reconocida y respetada por los antioqueños. Lo que mucha gente no sabe es que todo ese capital social que le entrega a la comunidad estuvo amenazado por

cuenta de la lucha que internamente libraron las dos empresas que allí viven bajo el mismo techo.

La una es “la vieja”, la que ahora se marchita a medida que se van tornando amarillentos los archivos de sus largos pleitos jurídicos con el Consorcio Hispano Alemán (CHA) y los anales de su cruzada para hallar con el Gobierno nacional una fórmula que les permitiera a sus socios seguir pagando la elevada deuda generada por la construcción del tren metropolitano, sin tener que inmovilizar uno solo de sus vagones o cabinas aéreas.

La otra es “la nueva”, la que desde comienzos de la presente década se atrevió a planear un mejor futuro en materia de movilidad, con un portafolio de 27 proyectos en el que 23 de ellos superan en conjunto los US\$5.500 millones.

La primera es la de las pesadillas. La segunda, la de los grandes sueños.

El gerente general, en persona, les explicó a los empresarios, gremios de la producción, políticos, académicos y periodistas, la distinción entre la ETMVA de los pleitos derivados de un contrato de obra pública y la ETMVA del futuro que era preciso defender y expandir en sus servicios. Lo hizo bajo el convencimiento de que “gobernar o administrar, es comunicar”.

Entre el 2001 y el 2004 habló por doquier de sus servicios, de la gente, de la Cultura Metro, de trenes y cabinas que son sinónimo de competitividad, de sus impactos ambientales y sociales, de los problemas del pasado, de la onerosa deuda y del costo del tren metropolitano. También demostró, con cifras, que a la región el poder central le había dado 40% del valor del proyecto y que el restante 60% lo venían pagando cumplidamente los antioqueños, y no los bogotanos como algunos especulaban.

Tan negativa era la carga de opinión que tenía la ETMVA, que hasta en un diario antioqueño se publicaban notas positivas de la empresa ilustradas con fotos en las que sus modernos trenes se disputaban la atención con gallinazos que vigilaban desde cables de energía. El funcionario fue hasta la redacción de ese medio a plantear que aquella era una visión de tiempos idos y que al permanecer aferrados a ellos se co-

rrían los mismos peligros que la mujer de Lot, que al no resistir la tentación de mirar para atrás a Sodoma quedó convertida en estatua de sal.

Al frente de una organización con signos tan contrarios, parece obvio indagar ¿cómo han hecho para convivir esas dos empresas, sin que la presencia de “la vieja” opaque a “la nueva” ni altere la normal prestación del servicio de transporte masivo de pasajeros?

Para verle la cara a “la vieja” hay que hacer un poco de arqueología en el balance general de la ETMVA y abrir la mente para entender un estado de resultados que puede sorprender, tanto a un novato estudiante de contaduría como a un avezado banquero de inversión.

Desde su creación, en 1979, hasta diciembre de 2009, la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá acumuló una pérdida equivalente a un metro: 7 billones 629.483 millones de pesos. Al año siguiente la redujo en \$478.740 millones y, a ese ritmo, para borrarla del todo necesitaría 15 años.

Al cierre de ese mismo ejercicio fiscal, sus deudas superaban los \$5,3 billones, correspondiendo \$98 de cada \$100 a sus obligaciones financieras.

Si la empresa pública vendiera todos y cada uno de sus activos, que sumaban \$3,3 billones, aún le quedarían faltando un poco más de \$2 billones para que sus acreedores le expidieran el respectivo paz y salvo.

Se pensará, con razón, que para cubrir su patrimonio negativo de \$2 billones están sus socios, o sea, el departamento de Antioquia y el municipio de Medellín. No necesariamente, porque como sociedad de responsabilidad limitada que es la ETMVA, los socios responden hasta por el monto de sus aportes, que a finales de diciembre eran de \$132.581 millones.

Esa debilidad del capital social es hermana gemela de la Empresa, que nació con \$7 millones y al concluir el período 1979-1988 tan solo había sido capitalizada en \$600 millones, cuando para el último de esos años los activos de la ETMVA ya eran de \$157.860 millones y sus pasivos ascendían a \$157.173 millones.

El tren se hizo en un ciento por ciento con empréstitos internacionales y el aval de la nación, pues el simbólico capital social entregado

por la Alcaldía y la Gobernación equivale apenas a 2,5% de los activos que tiene la Empresa de transporte.

¿Cómo puede un empresario comerse más de 53 veces su capital, deber el equivalente a más de 38 veces sus aportes pagados y seguir operando normalmente? En el mundo de los negocios privados eso es imposible, pues las normas del Código de Comercio establecen que cuando una sociedad anónima, en comandita por acciones o limitada pierde 50% de su capital, entra en causal de disolución.

La ETMVA nació en causal de disolución y así llegó a su juventud. Hasta el 2 de septiembre de 2002 sus estatutos también contemplaban esa causal en la cláusula vigésima octava: “La empresa se disolverá cuando ocurran pérdidas que reduzcan su capital por debajo de cincuenta por ciento (50%); por el aumento del número de socios a más de veinticinco (25), por decisión de la Junta de Socios, adoptada con arreglo a las normas sobre reforma estatutaria”.

Los socios reformaron esa cláusula y la dejaron así: “Disolución: se aplicarán a la Empresa las causales de disolución señaladas en la Ley 489 de 1998, para las empresas industriales y comerciales del Estado y su liquidación se efectuará de conformidad con las normas que la misma ley disponga para la liquidación de aquellas entidades”.

El asunto es que, según el concepto jurídico de los abogados Jorge Humberto Calle López, Víctor M. Serna Medina y Martha Duque de González, las “únicas causales aplicables de disolución a este tipo de entidades y que se encuentran en las normas del derecho privado son:

1. Por vencimiento del término previsto para su duración en el contrato, si no fuere prorrogado válidamente antes de su expiración.
2. Por decisión de los asociados, adoptada conforme a las leyes y al contrato social.
3. Por las causales que expresa y claramente se estipulen en el contrato”.

Merced a esa “ficción jurídica” la ETMVA logra trascender la realidad de sus indicadores financieros.

Y hay otra que la complementa. Para el día a día de la Empresa, para su interlocución con los banqueros y para sus proyecciones de mediano y largo plazo, ha sido particularmente útil una “ficción contable”.

¿Cómo hace la ETMVA para no reventarse, a pesar de combinar un patrimonio negativo con un endeudamiento superior a los \$5 billones?

Aquí la figura es más sugestiva: la ETMVA simplemente asienta en su balance esa deuda de \$5 billones, pero como no carga con ella, entonces deja a salvo su viabilidad empresarial.

Los responsables de esa obligación son sus socios, el departamento de Antioquia y el municipio de Medellín, pero ellos ni siquiera registran la deuda en sus cuentas, porque al hacerlo asfixiarían su capacidad de endeudamiento. Al final, quien responde es “la región”, a partir de dos rentas que los socios de la ETMVA le han pignorado o empeñado a la nación: la sobretasa a la gasolina y el impuesto al tabaco y al cigarrillo. Y eso, para tranquilidad de los financistas, está garantizado por la Ley de la República 310 de 1996.

En la misma historia oficial de la ETMVA consta que, desde un comienzo, se supo que esa deuda no la podían pagar ni la Empresa de transporte masivo ni sus socios. En 1983, cuando se contrató la construcción del tren metropolitano, estaba claro que la obra se financiaría ciento por ciento con créditos internacionales, avalados por la nación.

Se confiaba en que el sistema sería autocosteable, para lo cual era condición indispensable que se construyera con la precisión de un reloj suizo, tanto en tiempo como en costos, dos condiciones que no se dieron.

En lugar de los cinco años fueron necesarios 12 para la construcción.

Datos de la ETMVA indican que, en dólares de 2008 (fecha de actualización de las cifras para comparativo con proyectos de transporte en Colombia), el presupuesto estimado para hacer la infraestructura y cu-

Cuadro No. 1

CONCEPTO	VALOR		VARIACIÓN	
	INICIAL	FINAL	USD	%
CONTRATO DE OBRA				
Precios básicos	745	771	25	3
Reajustes	151	472	321	212
Impuestos nacionalización	0	52	52	NA
TOTAL	896	1.295	398	44
INVERSIÓN TOTAL				
Interventorías	25	70	45	178
Compra de tierras	65	65	0	0
Pasajismo, funcio/mto, otros	11	18	7	70
TOTAL	101	153	52	52
TOTAL PROYECTO	997	1.448	450	45
EJECUCIÓN [años]	5	12	7	140

Millones de dólares

Fuente: Metro de Medellín.

brir las inversiones locales y la interventoría, pasó de US\$997 millones a US\$1.448 millones, para un sobrecosto de 45% (cuadro N° 1). Tanto la primera como la segunda cifra superó, y en mucho, el cupo de endeudamiento autorizado por el Conpes para iniciar las obras, que fue de US\$636 millones.

El presupuesto de la obra no fue el único que se desfasó en esos 12 años. El segundo componente que más se disparó fue el servicio de la deuda, o sea, el dinero que hubo que comenzar a pagarles a los banqueros antes de que los torniquetes del Metro sonaran a la manera de una caja registradora.

La misma ETMVA indica que, también en dólares del 2008, los costos financieros pagados durante la construcción saltaron de US\$338 millones a US\$1.435 millones, con incremento de 324%.

Lo que significó que durante el período de construcción se pagaron, por servicio de deuda, US\$0,99 por cada US\$1,00 invertido en el proyecto.

Cuadro No. 2

CONCEPTO	VALOR		VARIACIÓN	
	INICIAL - 1988	FINAL - 1997	USD	%
FINANCIEROS DURANTE OBRA				
Banca externa	338	1.243	905	267
Nación [sustitución de deuda]	0	192	192	NA
TOTAL	338	1.435	1.097	324
EJECUCIÓN [años]				
	5	12	7	140

Millones de dólares

Fuente: Metro de Medellín.

Dicho de otra manera, al reloj suizo le fallaron tanto el minuterero como el segundero y una obra que, según estas cifras oficiales, arrancó en US\$1.335 millones, incluyendo el servicio de la deuda, al ponerla en funcionamiento terminó costando US\$2.883 millones.

En los cálculos que se hicieron para la firma del acuerdo de pago de la deuda del Metro con la nación, esta última debería aportar US\$1.403 millones, equivalentes a 40% del servicio de la deuda total en valor presente. De suerte que con una regla de tres se infiere que para ese momento el servicio de la deuda total había sido estimado en US\$3.507,3 millones. Confiados en que el tren metropolitano era autocosteable, o sea, que las tarifas daban para pagar los préstamos externos y los costos de operación, sus promotores no previeron otros ingresos. Y como el proyecto se colgó, pasó lo mismo que en la vida cotidiana: si usted no cubre a tiempo las cuotas de un club, cuenta corriente o préstamo, el codeudor es el que pone la cara y el dinero y luego usted debe entrar a mirar con él para ver cómo le saldrá esa deuda. Eso fue lo que hizo el Gobierno nacional, cubrirle la espalda a la ETMVA, porque tanto la Empresa como sus socios eran muy frágiles financieramente, toreaban al consorcio constructor y tenían que resolver otros líos que se presentaron a lo largo de la obra. Uno de los grandes enemigos que tuvo la ETMVA, y que no controlaba, fue la devaluación del peso frente al dólar.

En 1979, cuando se estimó que el Metro costaba US\$263 millones, por un dólar se pagaban \$49,55.

En 1983, cuando se adjudicó la obra, su presupuesto actualizado era cercano a los US\$1.000 millones, con costos financieros, y el dólar estaba en \$78,86.

Y en 1997, cuando se terminó el tren metropolitano, la divisa marcaba los \$1.141,08 por dólar.

Pero faltaba lo peor: entre 1982 y junio de 2003 la moneda colombiana se devaluó 3.900%, al pasar de \$70,29 a \$2.812,28 por dólar. De tal manera que, según la Empresa, por cada peso que se requería en 1982 para el pago de deuda, 11 años más tarde ya se tenían que conseguir \$39,0.

¡Difícil encontrar negocios lícitos que resistan cosa semejante!

La ETMVA le añade a lo anterior que el proyecto también se vio afectado por la demora de los créditos originales en el Banco de la República; los nuevos impuestos de nacionalización contemplados en la Ley 75 de 1986; el siniestro del crédito español declarado por CESCE; los cambios en el impuesto a las ventas por el IVA y sus posteriores incrementos, y la obligación del pago de la valorización como requisito para la obtención de los créditos externos, de la cual la empresa antioqueña alcanzó a pagar cuotas a la nación por US\$17,3 millones, cuando aún no se había decretado dicha valorización.

La sumatoria de todos esos hechos desafortunados reventó por dentro a la ETMVA, que no tenía cómo pagar tanto dinero.

Con base en tarifas era imposible.

La idea original era montar cada día al sistema un millón de pasajeros, cifra que se alcanzaría durante los primeros cinco años de operación comercial considerando como requisito fundamental la integración del transporte público al sistema estructurante Metro.

Esta pretensión no se ha alcanzado, teniendo en cuenta las dificultades para implementar el sistema integrado de transporte que aún no han sido resueltas.

Para poder pagar lo que era impagable se adoptaron varias medidas.

En primer lugar, para avalar los nuevos créditos la nación les exigió al departamento de Antioquia y al municipio de Medellín que se comprometieran a pagar al menos US\$650 millones del costo inicial del tren metropolitano. Así quedó consagrado en la Ley 86 de 1989. La fuente de esos recursos sería una sobretasa de 10% al precio de venta de la gasolina, la pignoración de las rentas de los socios de la ETMVA que fueran necesarias para cubrir el valor presente del costo inicial de la obra y el derrame de la valorización del Metro por US\$164 millones (constantes de 1992), excluyendo a los estratos 1, 2 y 3.

Hasta ahí el Gobierno central solo daba una palmadita en el hombro, representada en sus avales. En 1996 entró a poner dinero gracias a la promulgación de la Ley 310, que estableció un sistema de financiación de los sistemas de transporte masivo en el país, para los cuales la nación se comprometió a aportar entre un mínimo de 40% y un máximo de 70% del servicio de la deuda del proyecto.

Como el Metro de Medellín ya existía, se le dedicó un artículo en esa ley, el número 5°, que obligó al departamento y al municipio a pignorar rentas que garantizaran por lo menos 60% del valor presente del servicio de la deuda “de todos los créditos que se hayan contraído o se encuentren contratados o que están o estuvieron garantizados o avalados por la nación, para la financiación de este sistema, cualquiera que sea el estado de amortización en que se encuentren. El cuarenta por ciento (40%) restante queda a cargo de la nación”.

El valor presente del servicio de esta deuda se puede apreciar en el cuadro N° 3.

Es decir, mientras en las otras ciudades sus sistemas públicos urbanos de pasajeros podían recibir hasta 70% del subsidio estatal, al Metro de Medellín solo le reconocerían 40%.

Esa desigualdad significaba la pérdida de todo un tesoro, que se puede ilustrar a partir de los ejercicios que realizó la Gerencia Financie-

Cuadro No. 3

	TOTAL	REGIÓN	NACIÓN
	100%	60%	40%
1. Deuda generada a mayo 2004	2.948,7	1.769,2	1.179,5
2. Deuda por pagar [Bca. externa + créditos de ppto]	558,7	335,2	223,5
3. TOTAL DEUDA (1+2)	3.507,4	2.104,4	1.403,0
4. Menos pagos hasta mayo 2004		513,6	2.435,2
5. Exceso [Defecto] en pagos (4-1)		-1.255,7	1.255,7
6. Saldo por pagar (3-4)		1.590,9	-1.032,2

Millones de dólares

Fuente: Metro de Medellín.

ra de la ETMVA. A marzo de 2004 el valor presente estimado de la deuda del Metro era de US\$3.507,2 millones.

Ahora, con el esquema del 70/30, propuesto por la región para recibir el mismo trato que los demás proyectos de transporte masivo del país, la nación debería asumir el pago de US\$2.455 millones, cifra que ya había cubierto en su totalidad y con un faltante por pagar de US\$20,1 millones, según puede apreciarse en el cuadro N° 4. Esto significaba que la nación habría cargado con US\$1.052,2 millones adicionales frente al escenario 60/40.

A su turno, la región quedaba con US\$1.052 millones, equivalentes al 30%, de los que se descontaban los US\$513,6 millones que ya le había pagado a la nación. En consecuencia, su deuda era de US\$538,7 millones.

Cuadro No. 4

	TOTAL	REGIÓN	NACIÓN
	100%	30%	70%
1. Deuda generada a mayo 2004	2.948,7	884,6	2.064,1
2. Deuda por pagar [Bca. externa + créditos de ppto]	558,7	167,6	391,1
3. TOTAL DEUDA (1+2) a mayo	3.507,4	1.052,2	2.455,2
4. Menos pagos hasta mayo 2004		513,6	2.435,2
5. Exceso [Defecto] en pagos (4-1)		-371,0	371,0
6. Saldo por pagar (3-4)		538,7	20,1

Millones de dólares

Fuente: Metro de Medellín.

Carlos Eduardo Chávez, gerente financiero de la ETMVA, afirma que, aún hoy, no se sabe por qué a Antioquia no le quisieron solventar con dineros de la nación 70% de la deuda del Metro.

Por eso hubo un gran “pataleo”, en el que participaron las llamadas “fuerzas vivas”, que es como un “collage” de presiones y opiniones de dirigentes gremiales, políticos, medios de comunicación y empresarios.

La ETMVA también dio argumentos para esa “pelea”: ¿qué eran US\$1.000 millones más para el sistema de transporte masivo de Medellín, considerando, por ejemplo, que entre 1979 y 2001 la región le tributó al país US\$17.822 millones?

O que, en el solo caso de Telecom, la nación asumió, en ocho años, pérdidas por más de US\$2.400 millones, a los que se sumaron más de US\$5.824 millones de pérdidas y deudas que el nivel central tomó de entidades como Carbocol, Corelca, el IFI, la Caja Agraria, el Banco del Estado, entre otras.

Más US\$3.911 millones que la nación pagó por garantías de tráfico en concesiones, riesgos comerciales en contratos de asociación y contratos de compra de energía a largo plazo.

“La región” luchó por ese 70% de aporte de la nación al Metro, pero perdió sus intentos.

Pero es que ni siquiera le resultó fácil expresar ese 60/40 en millones de dólares.

Una de las dificultades era la torre de Babel crediticia del Metro, pues para la obra se recibieron de los bancos extranjeros préstamos en dólares, pesetas, marcos alemanes, complementados con empréstitos en pesos colombianos. De seis banqueros, dos eran españoles, tres alemanes y uno suizo, a lo cual se debe añadir que esos créditos estaban asegurados por tres entidades, una por cada nacionalidad del prestamista.

Fuera de ello, la deuda era una sola, pero la nación y la ETMVA la contabilizaban de manera distinta.

La primera vez que la ETMVA, sus socios y el Ministerio de Hacienda se sentaron para tratar de unificar el valor de la deuda fue a finales de 1999, durante el gobierno de Andrés Pastrana Arango.

Un año tomó definir la base de datos de tal obligación y el correspondiente mecanismo para actualizarla. El monto de la misma, en valor presente al 31 de diciembre de 1999, fue de US\$2.475 millones.

De ahí en adelante vinieron propuestas de pago considerando las fuentes de recursos fijadas por la ley, amén de consultas que, en el fondo, buscaban establecer si el Metro de Medellín tenía derecho o no a 70% de la financiación por parte de la nación, un deseo que murió el 9 de mayo de 2002 por un concepto de la Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado, con salvamento de voto del consejero Augusto Trejos Jaramillo, quien afirmó que era un trato discriminatorio solo reconocerle 40% del servicio de la deuda a la ETMVA, cuando a las demás ciudades se les reconoce 70%.

Enterrada esa expectativa, vino una nueva etapa de negociación con un mandatario que se había comprometido en plena campaña electoral a que el problema de la deuda del Metro no seguiría viendo pasar presidentes de la república.

“¿Quiénes de los presentes son abogados? Levanten la mano..., muy bien –dijo el líder de la reunión–, para que esto funcione, ustedes hablarán de últimos”.

Para que una persona se atreva a decir eso, en presencia de altos funcionarios del muy respetable Ministerio de Hacienda, tiene que estar revestida de una gran autoridad. Y, sí, José Roberto Arango Pava la tenía, porque su jefe, el presidente de la república, Álvaro Uribe Vélez, lo empoderó en el 2002 para que le ayudara a la ETMVA a buscar una fórmula que le permitiera pagar su deuda y funcionar sin tropiezos.

Tan delicado era el tema de la carga financiera de la ETMVA, que a comienzos de la presente década se le consideraba el segundo problema más grave que tenía el departamento de Antioquia, apenas superado

por el orden público, pero por encima de la pobreza, la inequidad social, el mal estado de las vías y la carencia de infraestructura para la competitividad regional.

Prueba de que ni los socios de la ETMVA aguantaban el esquema de pagos que se tenía, es que entre 1990 y el 2002 habían asumido el compromiso de cancelar con las rentas pignoradas US\$417,6 millones, pero el recaudo real solo les permitió cubrir US\$227,2 millones.

Esos intrínquilos los conoció Ramiro Márquez Ramírez directamente en el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, como secretario general entre el 25 de agosto de 1998 y el 31 de agosto de 2000, período en el cual esa cartera estuvo al mando de Juan Camilo Restrepo Salazar y luego de Juan Manuel Santos.

Allí supo que lo que estaba en juego no era propiamente la ETMVA, porque aunque la Empresa había suscrito los créditos internacionales, quienes pagaban eran sus socios, el departamento de Antioquia y el municipio de Medellín. El monto de esa obligación impactaba las finanzas públicas del país, los indicadores del Confis, los marcos fiscales y los presupuestos de mediano y largo plazo. Pero lo más crítico era que amenazaba con convertir en estatuas de sal al gobernador y al alcalde, porque no iban a tener posibilidad alguna de obtener financiación para cumplir con sus programas de gobierno.

Esa experiencia, aunada a su formación de ingeniero mecánico y al amplio recorrido por el sector público, llevaron a que Guillermo Gaviria Correa, como gobernador de Antioquia, y Luis Pérez Gutiérrez, como alcalde de Medellín, escogieran como gerente general de la ETMVA a Ramiro Márquez Ramírez, quien formaba parte de la terna presentada por los representantes del presidente de la república en la junta.

Después de haber puesto el tema de la deuda en la agenda de los candidatos presidenciales, y de lograr que Álvaro Uribe Vélez empeñara su palabra en la búsqueda de una salida al problema, lo que seguía era concretar las soluciones.

La primera reunión en la Presidencia de la República se hizo el 10 de septiembre de 2002 y a ella asistieron la ETMVA, Minhacienda, Planeación Nacional y el alto consejero presidencial José Roberto Arango Pava. El zar de las finanzas públicas era Roberto Junguito Bonnet, quien recordó que había sido enemigo del Metro y había advertido de sus problemas futuros, una postura que ya no venía al caso porque quienes estaban en la mesa lo menos que querían era mirar por el espejo retrovisor. José Roberto Arango y los socios de la ETMVA hicieron saber que aquel era el momento de las soluciones, no de las recriminaciones. Al ministro eso no le gustó y momentos después se fue de la reunión.

A las discusiones se sumaron nuevos actores, con peso político. En efecto, al encuentro efectuado en el Ministerio de Hacienda, el 25 de noviembre de 2002, asistieron el titular de esa cartera, Roberto Junguito Bonnet y sus funcionarios Juan Ricardo Ortega y Ana Lucía Villa; José Roberto Arango Pava y su asistente, Cecilia Álvarez Correa; el presidente del Senado, Luis Alfredo Ramos Botero; el presidente de la Cámara de Representantes, William Vélez Mesa; el senador Gabriel Zapata Correa; el gerente general de la ETMVA, Ramiro Márquez Ramírez, y el entonces director financiero, Carlos Eduardo Chávez González.

Había necesidad de hacer una reestructuración de la deuda y el cerebro de la misma fue un hombre sencillo, amante del buen vino, la música, el cine, la literatura y del bajo perfil: Carlos Eduardo Chávez, actual gerente financiero de la ETMVA. Él y su equipo de trabajo diseñaron más de 16 modelos de alivio, que al final se sometían a varias pruebas ácidas o criterios fundamentales: que fuera una salida justa para las partes involucradas; equitativa, que se pudiera honrar la obligación con las rentas pignoradas, y realista en el largo plazo, para evitar caer en lo de siempre, que era el incumplimiento de la Ley de Metros.

Allí se puso sobre la mesa una propuesta oficial de reestructuración que dividía la deuda en vieja y nueva. La primera correspondía a la que,

a nombre de la ETMVA, había cancelado la nación. Y la segunda era la deuda externa vigente con la banca internacional.

Más adelante, en julio de 2003, el Gobierno nacional introdujo una especie de trueque para la solución del problema: que Empresas Públicas de Medellín desistiera de los \$650.000 millones que le reclamaba a Isagén por el aprovechamiento de la regulación de las aguas de la cadena Nare-Guatapé. De ahí salió una carta de intención que se presentó en un consejo comunitario en el municipio de Envigado, pero que no alcanzó a madurar la alcaldía de Luis Pérez Gutiérrez. La generadora de energía tenía anotada esa demanda como una contingencia y con ella prácticamente no valía nada, ni lograba despertar la suficiente confianza de los banqueros para financiar sus proyectos de expansión y mucho menos suscitaba el interés de aquellos a los que el Gobierno nacional intentaba venderles su participación accionaria.

Un mes más tarde, Ramiro Márquez Ramírez le estaba informando a Alberto Carrasquilla, el segundo ministro de Hacienda de Uribe, de la propuesta y los estados financieros de la ETMVA. Según Carlos Eduardo Chávez, en ninguno de estos escenarios Antioquia le pidió al Gobierno central que le perdonara un peso. En esa misma línea, el gerente general de la ETMVA sostiene que “el mensaje para el país y el Gobierno siempre fue el mismo: no queremos que nos borren la deuda. Queremos honrarla, solo que por las dificultades que tenemos es necesario que nos den un mayor plazo para ello, como debe ser cuando se trata de la financiación de sistemas de transporte masivo, que no son realizados para una, sino para varias generaciones”.

Luego de ensayar múltiples modelos se logró un acuerdo de pago que comunicó la Presidencia de la República el 21 de mayo de 2004.

Los datos oficiales del ministro Carrasquilla Barrera indicaron que la región se comprometió a pagarle a la nación US\$1.256 millones, que esta última había pagado hasta esa fecha por la empresa antioqueña. Dicha suma sería convertida a pesos colombianos a la tasa represen-

tativa del mercado (TRM) vigente ese 21 de mayo y hasta el día de su cancelación total, en el 2083, tendría un interés de 5% efectivo anual.

Adicionalmente, la región se comprometió a pagar el saldo de la deuda externa, que para entonces era de US\$335 millones, más intereses y demás costos financieros, en un plazo de 20 años.

Como la ETMVA no tenía de dónde, el municipio y el departamento pignoraron 10% de la sobretasa a la gasolina y 40% del impuesto al consumo de cigarrillo y tabaco.

El municipio de Medellín, dueño de 50% de la ETMVA, desistió del proceso judicial que EPM instauró contra ISA e Isagén, para obtener el reconocimiento de los beneficios por la regulación de caudales que aporta el embalse del Peñol en la cadena Nare-Guatapé.

El acuerdo fue firmado por el gobernador de Antioquia, Aníbal Gaviria Correa; el alcalde de Medellín, Sergio Fajardo Valderrama, y el gerente general de la ETMVA, Ramiro Márquez Ramírez¹.

“El presidente cumplió y los antioqueños cumpliremos con el pago de nuestro Metro”², dijo en esa misma ocasión el consejero presidencial José Roberto Arango Pava, durante la firma del acuerdo en la Gobernación de Antioquia.

Reconoció el empeño de Uribe en solucionar un problema que cada día se volvía más grande y nadie se atrevía a meterle mano. La solución llegó luego de 22 meses de trabajo. Según el consejero, con la ETMVA se hicieron más de 300 acuerdos de pago, porque a cada uno que se firmaba, había que hacerle otro para que se pagara. “Hoy creo que es el definitivo porque está blindado por la nación y es un pago que es viable para la región y yo creo que este se va cumplir”³.

Arango Pava reconoció el trabajo realizado por los congresistas antioqueños, los diputados y concejales. De manera especial destacó el papel que desempeñó el entonces contralor general de la república, Antonio Hernández Gamarra, quien hizo varias observaciones cuya implementación tomó varios días, pero se logró el objetivo de blindar más el acuerdo.

El alcalde de Medellín, Sergio Fajardo Valderrama, calificó la reestructuración como equitativa, justa y razonable, criterio que fue compartido por el ministro de Hacienda.

Las críticas llegaron, pero Carrasquilla Barrera les salió al paso con afirmaciones como esta: “Si bien el negocio del Metro fue costoso para la nación, el acuerdo de reestructuración fue favorable”⁴.

Sus razones fueron directas: la nación recuperaría en términos reales lo que pagó por el Metro a los banqueros internacionales, mejoró la garantía de ese crédito y logró el retiro de la demanda que EPM tenía contra ISA e Isagén.

Según las cuentas del Minhacienda, con el acuerdo el valor presente neto de los flujos de fondos que recibirá la nación era de \$677.676 millones, mientras que sin ese mismo acuerdo de voluntades, habría recibido \$463.695 millones, lo cual le significaría una ganancia de \$213.981 millones, a la que se podrían añadir los \$650.000 millones de la demanda que se retiró contra Isagén, de propiedad mayoritaria de la nación.

“Aquí no nos regalaron nada”, afirma Ramiro Márquez Ramírez, quien advierte que si se coteja el aporte de la nación al Metro de Medellín, con el que el mismo Gobierno central le hizo a Bogotá para su Transmilenio, se notará que son cifras similares “y a nadie se le ha ocurrido decir que el Transmilenio lo pagamos los antioqueños”.

Un repaso de los números deja ver que si bien la región quedó lejos del esquema de financiación de los metros del 70/30, logró sacarle a la nación algunos puntos frente al sistema del 60/40.

La deuda se ha venido pagando en forma cumplida y más acelerada, gracias al buen comportamiento de las rentas pignoradas, al punto de haber acortado en unos siete años el plazo de la obligación.

Al 31 de diciembre de 2012, el total de las obligaciones financieras de la ETMVA era de US\$2.998 millones, de los cuales la correspondiente a la compra de trenes, que paga con sus propios recursos, era cercana a los US\$55 millones. La suma más abultada eran sus compromisos con

la nación, por US\$2.834 millones. Con la banca externa tenía pendiente el pago de US\$108 millones, pero solo 60% corresponde a la Empresa, porque el otro 40% es asumido por la nación.

Desde la firma del acuerdo de reestructuración de su deuda, desde 2004 a diciembre de 2012, la región ha pagado \$836.898 millones, de los cuales 49% se cubrió con el recaudo de la sobretasa a la gasolina en Medellín. El restante 51% son recaudos del departamento, por concepto de sobretasa a la gasolina en los demás municipios del área de influencia del Metro y por el impuesto al cigarrillo y el tabaco.

En total, la región le ha pagado a la nación, hasta el mes de diciembre de 2012, US\$941 millones.

Según las proyecciones de la Gerencia Financiera de la ETMVA, cuando en diciembre de 2083 se pague la última cuota a la nación, el gran total aportado a través de las dos rentas pignoradas sumará, a valores corrientes, más de \$67,4 billones, de los cuales \$46,2 billones corresponderían a la sobretasa a la gasolina y los restantes \$21,2 billones provendrían del tabaco y el cigarrillo.

Hasta ahí “la vieja” Empresa, de la que solo faltaría decir que el encargado de “jubilarla” fue el equipo de trabajo liderado por Ramiro Márquez Ramírez, al superar los problemas jurídicos con el Consorcio Hispano Alemán y sacar adelante el acuerdo de pago de la deuda por la construcción del sistema de transporte masivo. Un recorrido por la historia íntima de la ETMVA da una buena idea de lo que significan esos logros.

Al sacar de la agenda de lo urgente esos dos temas, la Empresa disfrutó de un mayor espacio para que sus funcionarios planearan y comenzaran a volver realidad el Metro de hoy y del futuro.

“Miremos para adelante a ver qué más nos inventamos”, fue la premisa de Márquez Ramírez, quien hizo una reorganización administrativa y le dio vida a una Dirección de Planeación muy orientada hacia los ejercicios prospectivos.

Un primer punto de quiebre entre esas dos empresas fue la realización de proyectos que parecían imposibles. Tal es el caso de los dos metrocables, contruidos en medio de grandes dificultades, en zonas marcadas por la violencia y en las que los empresarios tenían que pagar “peajes” para circular sus bienes y una organización tan respetada como EPM ni siquiera podía entregar las cuentas de los servicios públicos.

En el barrio Santo Domingo Savio, por ejemplo, sus habitantes decían “vamos para Medellín”, como si no se sintieran parte de la ciudad, hoy simplemente dicen, “vamos para el centro”.

El gerente general de la ETMVA dice que en ese entorno, y sin que a los contratistas se les perdiera un solo kilo de cemento, se hizo una obra para la cual pidió que toda la plata se pusiera, desde un comienzo, en una fiducia. Eso no era muy usual en proyectos estatales. Pero para la ETMVA era una prenda de garantía, pues sabía que no podía decepcionar a una comunidad de bajos recursos a la que puso a soñar con la posibilidad de transportarse a diario en cabinas que, en otras partes del mundo, los ricos utilizaban con fines de recreo.

El funcionario confiesa que pasó noches en vela pensando en que por físico miedo, la gente no se montaría en las cabinas voladoras. Sus temores fueron infundados. Los usuarios encontraron tantos beneficios en tiempo y dinero, que acogieron como propia esta obra, que luego potenció la Alcaldía con un Plan Urbano Integral que ayudó a mejorar el entorno físico, social y cultural.

La ecuación es sencilla: la comunidad se “apropia” de estas obras, disfruta de sus beneficios y, en consecuencia, no solo las quiere, sino que también las cuida. Por eso, añade el gerente general, es que la ETMVA goza de una poderosa marca social, que los socios refuerzan al hacer cuantiosas inversiones que, en algunos casos, ni los mandatarios de turno podrán inaugurar.

El ejemplo más reciente es el del tranvía de Ayacucho, cuya realización anticipó Alonso Salazar Jaramillo, alcalde de Medellín, con una

inversión de \$450.000 millones que, por las demoras en los créditos internacionales, por poco ni le toca poner la primera piedra. Ese dinero lo aporta, en su totalidad, el municipio.

Y aunque marca social suene sofisticado, su expresión concreta es el compromiso de la Empresa de seguir siendo fiel a su propósito de ayudarle a la gente a que viva mejor.

¿Cómo?

Creciendo el número de viajeros

En el primer año completo de funcionamiento, o sea, 1996, el sistema transportó a 77 millones de personas. Las cifras fueron creciendo y en el 2003 superó los 100 millones de pasajeros (107,6 millones para ser más precisos) y en el 2013 se transportaron 202'700.000 usuarios. El Metro es eficiente en el campo del transporte y eso se refleja en sus positivos resultados operacionales, exceptuando el período 1996-1997. En el primer año sus ingresos fueron de \$20.600 millones y sus egresos de \$27.100 millones, dejando un saldo negativo de \$6.500 millones.

En el 2013 la Empresa tuvo entradas por \$286.515 millones y gastos por \$187.167 millones, para un excedente ebitda de \$100.000 millones, que le permite financiar parte de sus planes de inversión y reposición de equipos.

Engordando sus ingresos

Entre 1996 y 2013 los ingresos de la ETMVA totalizaron cerca de \$2 billones. El 96,5% de sus recursos proviene de la prestación del servicio de transporte, 2,1% del arriendo de espacios publicitarios y 1,4% adicional del alquiler de locales comerciales. Su línea estrella es la A, que recorre el valle de Aburrá entre Bello y La Estrella. De más de 2.277 millones de pasajeros movilizados desde 1995 hasta finales de 2013, 82,1% correspondió a dicha línea. Le siguió la línea B, con 14,6%; la K, con 2,5%; la J, con 0,7%, y la L, con 0,1%.

Sirviendo a todos por igual

En sus trenes y cabinas caben todas las clases sociales, pero quienes más provecho sacan son las familias de menores recursos. En el 2013, de 92% de los usuarios eran de los estratos 1 (13%), 2 (44%) y 3 (35%). Los grupos que más acceso tienen al vehículo particular, o sea, los estratos 4 y 5, solo pesan 8% dentro de los pasajeros del sistema, mientras que el 6 no alcanza a figurar en las estadísticas.

Por sexos, hay una pequeña diferencia a favor de las mujeres, con 51%, quedando así el restante 49% para los hombres.

Ni la edad es un obstáculo para montar en el Metro. Las personas más adultas, entre los 71 y los 80 años, representan 1% dentro de los usuarios del sistema de transporte masivo, los que están entre los 21 y los 40 años aportan 51% de los pasajeros y los más jóvenes, de 16 a 20 años, equivalen a 14%.

Tampoco hay segregación por nivel cultural o educativo. Son pocos, como lo revela su participación de 1%, pero también en el Metro viajan personas con diplomados, posgrados, maestrías y doctorados. Igual ocurre con quienes no han realizado estudios formales, cuyo peso dentro de los usuarios es de 3%. El mayor porcentaje corresponde a los bachilleres, estudiantes con primaria y formación técnica o tecnológica, con 86%.

Al contemplar los motivos de viaje, se nota que la razón predominante es la categoría de trabajo, con 53%, y la más baja la de deporte, con 1%. Quienes usan el sistema para realizar compras o diligencias contribuyen con 18%, seguidos por los estudiantes, con 11%. La torta la complementan los que visitan a sus familias con 8%, otros motivos con 4% y salud y turismo que suman 5%.

Unos viajan mucho, y otros, poco. El sistema tiene sus “metrodependientes”, pues de cada 100 usuarios, 27 utilizan el metro de lunes a sábado, 21 todos los días de la semana y 20 de lunes a viernes. El 7% lo usa uno o dos días, el 10% lo hacen tres o cuatro días y 5% recurren a los trenes los fines de semana.

También existe otro nivel de dependencia: 4% de los pasajeros utilizan el Metro entre cuatro y cinco veces al día. Un abrumador 89% de los usuarios lo usan en viajes de ida y vuelta, o sea, dos veces al día. El 5% tienen una frecuencia de una vez al día y 2% se transportan tres veces al día.

Aliviando la canasta familiar

En el 2013, del total de los usuarios beneficiados por el servicio del sistema, 92% pertenecen a los estratos 1 (13%), 2 (44%) y 3 (35%). Ese año el ahorro económico para los usuarios de las dos líneas de metrocable ascendió a \$15.619 millones, representados en \$10.115 millones para los de línea K y \$5.504 millones para los de línea J, con lo cual se superó en \$1.128 millones el ahorro generado en el 2012 en ambas líneas.

Además, los 1'151.166 usuarios registrados con tarjeta Cívica ahorraron \$8.136 millones. El perfil frecuente: \$4.038 millones. Estudiante municipios: \$1.968 millones. Estudiante metro: \$1.512 millones. Personas con movilidad reducida o PMR: \$418 millones, y adulto mayor: \$199 millones.

Economizando tiempo, que tiene su precio

Cada persona que usó el Metro en el 2013 se ahorró, en promedio, 17 minutos, que al multiplicarlos por el número de viajeros arroja un gran total de 57 millones de horas economizadas. En plata blanca, ese tiempo vale, según los analistas de la Empresa, \$95.247 millones.

Creando empleo

Aunque no es algo muy publicitado, los informes de la ETMVA consiguen su contribución a la reducción del desempleo, pues por cada millón de pasajeros transportados se abrieron 8,8 empleos indirectos, lo que para la sociedad es un beneficio de \$12.662 millones.

Multiplicando el civismo

Dentro de las externalidades o impactos sociales del sistema de trans-

porte masivo, uno de los valores más altos que presenta la empresa es el incremento de la Cultura Metro. Durante el 2013 la empresa invirtió en esta propuesta \$30.267 millones. Algunas de las acciones realizadas fue la formación de 12 millones de usuarios por medio de diversas campañas educativas en el sistema.

Quitándole mugre al aire

Según equivalencias validadas por el Centro Nacional de Producción Más Limpia, que la ETMVA usa para su campaña de Movilidad Sostenible, al moverse el sistema de transporte masivo con energía eléctrica se dejan de emitir a la atmósfera 190.038 toneladas de CO₂, lo cual se traduce en una ganancia ambiental asociada al cambio climático valorada en \$12.662 millones.

A falta del Metro, se necesitarían 380.000 árboles, que ocuparían una extensión de terreno equivalente a 11% del valle de Aburrá, para contrarrestar las emisiones de CO₂ que generaría el transporte público tradicional o convencional.

Visto de otra manera, si los trenes y las cabinas no existieran, habría que duplicar el número de árboles sembrados en el valle de Aburrá, para que no aumentara la contaminación ambiental.

La Empresa les hace mantenimiento a 4.480 árboles a lo largo del sistema y en sus zonas de influencia a 400.951 m² de zonas verdes propiedad de la empresa.

Mejorando la salud pública

Ser amigable con el medioambiente produce efectos encadenados. Gracias al funcionamiento del Metro se dejan de pagar \$1.9 billones anuales en consultas médicas por afecciones respiratorias agudas, como bronquitis, asma y enfermedades cardiovasculares.

Ampliando el espacio público

Durante el año 2012 se generaron 301.201 m² de espacio público para el

esparcimiento por cada millón de pasajeros transportados. El beneficio económico para la sociedad por el disfrute de las zonas de esparcimiento dispuestas por la empresa fue de \$63.281 millones.

Asociándose para investigar

Con el apoyo de Colciencias, seis universidades e instituciones educativas trabajan en convenio con el Metro en igual número de proyectos asociativos de Investigación, Desarrollo e Innovación. Desde el 2001, la Empresa ha destinado a este frente más de \$8.613 millones. En el listado hay proyectos como el de un sistema portátil de diagnóstico, con dos asesores internacionales; la modelación geométrica y dinámica del vehículo de pasajeros; el rediseño de la suspensión del vehículo de pasajeros; una investigación sobre el sistema de pesaje de trenes y conteo de usuarios en la estación San Antonio A, entre otros. Así mismo, con la participación de 147 empresas del sector metalmecánico, electrónico y eléctrico, ha desarrollado 406 elementos homologados, que han permitido ahorros por \$28.725 millones entre el 2000 y el 2013.

Siendo un “supermercado de servicios”

Muchos de los recursos que la ETMVA usa para su actividad de transporte, los pone al servicio de terceros, los cuales van desde desarrollos a partir de su tarjeta Cívica, hasta el alquiler de su enorme nave de pintura y sofisticados equipos, pasando por un paquete completo en consultoría sobre metrocables, frente en el que registra una facturación de \$8.100 millones, a la que se añaden \$1.270 millones en asesorías internacionales.

Compitiendo con los mejores y sin subsidio

Como es normal dentro del mundo empresarial, el Metro se compara con los demás y sale bien librado frente a sus similares de América Latina y algunos europeos que hablan español. Su coeficiente de cobertura es el segundo mejor entre 22 metros con los que se coteja. El primero es el de

Río de Janeiro, cuyos ingresos propios cubren en 160% sus gastos de explotación. Le sigue el Metro de Medellín, con 150%. En la última posición está el Trensurb, de Maceió, con una cobertura que no llega a 10%.

En el costo de un kilómetro de recorrido se ubica en el tercer lugar, con sus 45 centavos de dólar, detrás de los metros de Guadalajara y Monterrey, que tampoco están muy distantes. El más costoso en esta variable es el de San Juan de Puerto Rico, al que le cuesta más de US\$5 recorrer un kilómetro.

El costo de movilizar un pasajero es un indicador de eficiencia. Aquí el Metro de Medellín se sitúa en la octava posición, con US\$2,80 por pasajero, frente a US\$1,20 del Sistema de Transporte de Monterrey, en México, que ocupa el primer lugar, y los US\$12 del Trensurb, de Maceió, que está en la última posición.

Todos estos beneficios pasan de largo los \$3,7 billones anuales e ilustran por qué el Metro de Medellín es la primera marca social dentro del sector transportador, según reconocimiento de la revista *Dinero* y las consultoras GoodBrand y Yanhaas. El galardón ratifica las buenas notas alcanzadas durante ocho años seguidos en la Encuesta de Percepción Ciudadana Medellín Cómo Vamos, con el segundo lugar en el ranquin de las 10 empresas públicas más conocidas (93%), de mayor favorabilidad entre quienes la conocen (96%) y de mejor gestión (84%).

Para ninguna organización es fácil llegar a una posición como esta, y menos para la ETMVA, por los dos problemas que debía atender en materia financiera y jurídica, sin descuidar la operación del sistema de transporte masivo.

La pregunta es si podrá sostenerse empresarialmente y, a la vez, maximizar esos activos sociales que le ha transferido a la comunidad.

La respuesta está en su “Plan Maestro 2006-2030 Confianza en el futuro”, pensado por el equipo que lideró María Elena Restrepo Vélez, en su momento directora de Planeación, para generar valor económico, social y ambiental, movilidad sostenible y sostenibilidad financiera.

En las palabras de quienes hacen estos ejercicios prospectivos, la idea es “mejorar las condiciones de movilidad de los habitantes del valle de Aburrá, constituyéndose en el eje estructurante del transporte público en la región y generando valor agregado para la comunidad. Metro es calidad de vida”.

Para ello, la organización tendrá que ejecutar varios planes estratégicos, en áreas de infraestructura administrativa y operativa, organización interna, negocios asociados, tecnologías de la información y las comunicaciones, tecnología operativa y, en lo que más captarán los usuarios, la expansión del sistema de transporte.

Justo en este último frente hay un renacer de las ambiciones del Metro de Medellín, pero en un entorno más maduro, profesional y controlado. La Empresa ha estructurado un portafolio de 27 ideas, que demandan una inversión superior a los \$11 billones, o sea, más de US\$5.500 millones.

De los que tienen presupuestos definidos, así sea preliminarmente, sobresalen nueve obras que se mueven entre los \$50.000 millones y los \$200.000 millones; ocho están en un rango de más de \$200.000 millones a \$600.000 millones, y seis oscilan entre más de \$700.000 millones y los \$1,4 billones.

¿Y será que la ETMVA y sus socios aguantan obras de esta magnitud?

En un pasado reciente, el departamento y el municipio tuvieron que hacer los mayores esfuerzos para expandir el sistema de transporte masivo a través de la llamada “ingeniería social” de los metrocables, diseñados “para poner a volar los sueños y esperanzas de la gente”.

En la línea K –puesta en servicio en el 2004 en la zona nororiental, con beneficio directo para 150.000 personas e indirecto para 350.000– 45% de su costo lo asumió la ETMVA y el restante 55%, el municipio.

La línea J inició operaciones en el 2008, para el servicio de las comunas 7 y 13, y cubrió en forma directa e indirecta a 320.000 personas. Aquí la ETMVA aportó 27% y el municipio, 73%.

La última línea es la L, el cable turístico Arví, que se puso en funcionamiento en el 2010, con recursos aportados en 45% por el municipio, 25% el departamento, 21% la ETMVA, 8% el Ministerio de Transporte y 1% la Corporación Parque Arví.

Las inversiones que siguen ya se tasan hasta en billones de pesos y lo único que por ahora está totalmente definido es que la ETMVA tiene comprometidos durante un largo período sus excedentes de operación en el pago de los créditos que tomó para realizar la expansión al sur del valle de Aburrá.

De ahí en adelante, anota quien fue la directora de Planeación, María Elena Restrepo Vélez, y el gerente general, habrá que explorar diversos modelos de financiación para el paquete de 27 proyectos que ha definido la ETMVA. Una opción es la vinculación de inversionistas particulares y de entidades como ISA, que también tienen miradas de largo plazo en sus obras.

Pero independientemente de donde venga el capital, la condición es que la ETMVA sea el operador de esos proyectos. “Nos lo hemos ganado”, agrega Márquez Ramírez, merced a la experiencia acumulada en el manejo de los trenes el metrocable, de los buses en las líneas 1 y 2 y luego acumularán sus primeras millas con el tranvía.

Otro requisito para la ejecución de estos proyectos con capital privado o mixto, es la profundización de la reorganización del transporte público en el norte y el sur del valle de Aburrá. Sin un sistema integrado de transporte (SITVA), advierte el funcionario, “no hacemos nada con expansiones como la del sur”.

También hay factores de incertidumbre, que toca despejar, como la rentabilidad esperada de los inversionistas. En el tranvía de la 80, por ejemplo, se prevé una movilización inicial de 157.000 pasajeros al día, que se considera muy buena. Sin embargo, para lograr el cierre financiero el sector público debe hacer un aporte, que bien puede ser como un porcentaje de la inversión inicial o mediante una buena señal en las tarifas.

El Metro mismo, para garantizar su operación y supervivencia, requiere una tarifa remunerativa. Por lo pronto ya tiene un rezago que le ha costado cerca de medio billón de pesos.

Pero hacia adelante, advierte el gerente general, la tarifa debe incluir una parte que se reserve para la repotenciación de su primera flota de trenes. Eso está a menos de cinco años y demanda un presupuesto que ronda los US\$130 millones.

Si esto no se hace, año tras año, ¿quién sacará semejante suma? El Metro no tiene de dónde. La nación difícilmente pondrá un peso. ¿Los socios?

“Mientras en Bogotá el Distrito en el año 2012 aportaba \$115.000 millones para la sostenibilidad de la tarifa, al Metro de Medellín las autoridades no le compensan ni siquiera el índice de precios al consumidor (IPC). En otras ciudades el Estado paga las tarifas más favorables para los estudiantes, la tercera edad, las personas con limitaciones físicas, y en Medellín esa labor la hace el Metro con cargo a sus ingresos. Eso solo se ve aquí”, anota el gerente general.

En esto el Metro se juega su presente... y también su futuro, representado en el siguiente paquete de proyectos.

Obras ejecutadas

Compra de trenes

La ETMVA adquirió 13 unidades con 39 vagones para atender el crecimiento de la población del valle de Aburrá. De los efectos estimados figuran la reducción de la congestión vial, la contaminación ambiental, la accidentalidad vial, los costos de inversión y mantenimiento de la infraestructura pública y los tiempos de viaje, a la vez que estimula un crecimiento equilibrado en el plano regional. El paquete completo tiene un valor de \$210.000 millones.

Extensión al sur

Al cierre del 2012 la Empresa tenía en ejecución la extensión de la línea

A hacia el sur, con sus estaciones en Sabaneta y La Estrella. Le añadió al sistema 2,5 kilómetros y con ellos esperaba captar 57.400 pasajeros diarios en ese nuevo corredor, que tiene incidencia directa en tres municipios, pues también impacta positivamente a los usuarios de Caldas. El costo de la infraestructura fue de \$184.000 millones.

Intercambio vial de la calle 60 sur (avenida Pilsen).

Los beneficios para la comunidad son estimados en \$32.000 millones anuales, de los cuales los principales están referidos a la ampliación del espacio público, la disminución del ruido y la rebaja de la accidentalidad.

Obras en marcha

El corredor de Ayacucho

Este proyecto está pensado para el período 2011-2015. Consta de un tranvía de ruedas neumáticas, que recorrerá 4,3 kilómetros, entre la estación San Antonio del metro y el barrio Alejandro Echavarría, complementado con 2,5 kilómetros de los cables aéreos que llegarán a los sectores de Pan de Azúcar y La Sierra.

El cable de Pan de Azúcar tendrá tres estaciones y moverá un promedio de 2.500 pasajeros por hora. El cable de La Sierra también tendrá tres estaciones y movilizará 1.800 pasajeros por hora.

El costo estimado de todo el proyecto es de \$607.000 millones, según datos de la Gerencia de Planeación.

Los análisis de la ETMVA revelan que sus externalidades o beneficios sociales son del orden de \$90.298 millones anuales. La mayor de sus externalidades se explica como la reducción de accidentalidad asociada al transporte público, que han sido valoradas en \$78.042 millones, seguidas de la reducción en tiempos de viaje, con \$4.787 millones.

Obras proyectadas para 2011-2015

(En concordancia con el mapa de las páginas 166 y 167)

5. Corredor de la avenida 80

Con esta obra se conectarán las estaciones Aguacatala y Caribe del metro, en un recorrido de 13,5 kilómetros que contará con 4 estaciones y 15 paradas. Es un tranvía que tendrá 26 vehículos. Hacia el 2020 estaría moviendo 157.000 pasajeros diarios.

El valor estimado es de \$1,8 billones. Los análisis del Metro revelan que sus externalidades o beneficios sociales son de \$1.484.575 millones anuales. El mayor, de \$1.419.781 millones, corresponde a la ampliación del espacio público. El segundo es la cuantificación del ahorro en tiempo de viaje de los usuarios de esa ruta, por valor de \$28.768 millones.

6. Operación comercial línea C

Conectará las estaciones Caribe y Suramericana con un recorrido de 3,5 kilómetros. Influirá directamente sobre las comunas 5, 10 y 11. En la zona hay centros de comercio, actividades culturales y educativas de trayectoria, que son generadoras de demanda. El costo estimado es de \$50.000 millones.

7. Corredor del Sistema Férreo Multipropósito

Este tren operaría entre Caldas y Barbosa, en usos de turismo, pasajeros en cercanía, transporte de residuos sólidos y de mercancías.

Su primera fase tendría 53 kilómetros para el transporte de residuos sólidos. Contaría con dos estaciones y diariamente se moverían entre ellas dos trenes. El presupuesto de inversión es de \$180.000 millones.

8. Estación intermedia entre Poblado e Industriales

Estaría situada entre las estaciones Industriales y Poblado, en una centralidad que registra un proceso de diversificación de su actividad productiva, industrial y comercial, con mezcla de usos habitacionales.

Obras proyectadas para 2016-2020

(En concordancia con el mapa de las páginas 166 y 167)

9. Corredor de la avenida Oriental hasta la avenida 80 con la calle 80

Tiene una extensión de 6,8 kilómetros, en los que se situarán 14 estaciones. Servirá para movilizar 76.766 personas cada día de la zona centro-occidental del valle de Aburrá, que recibe el impacto directo. Su presupuesto estimado es de \$700.000 millones.

10. Proyecto Extensión de la línea A al Norte (Navarra)

Tiene un trazado de 4,15 kilómetros, con dos estaciones, que servirán para movilizar al día 76.079 pasajeros en el 2015 y 88.713 en el 2020. Directamente beneficiará a Bello y Copacabana, pero también en forma indirecta a los municipios de Medellín, Girardota, Barbosa y al resto del valle de Aburrá. El tiempo de ejecución sería de tres años.

11. Corredor de la avenida 34 entre la Aguacatala y Palos Verdes

En los planes del Metro de Medellín aparece con un trazado de 10,5 kilómetros, para mover en el 2020 unos 56.000 pasajeros. Beneficiaría en forma directa a las zonas suroriental, nororiental y centrorientales del valle de Aburrá.

12. Corredor San Antonio de Prado-La Estrella

Sería servido por un tranvía guiado o trole bus que podría movilizar 29.629 pasajeros diarios en el 2020. Su área de influencia directa es Sabaneta, La Estrella, Itagüí y el corregimiento de San Antonio de Prado, cuya población, en conjunto, se calcula en 410.229 habitantes. Claro que, igual, serviría en forma indirecta a Medellín y al resto del valle de Aburrá. Demandaría dos años para su ejecución, con una inversión de \$950.000 millones.

13. Corredor cable noroccidental

Este es un cable aéreo que, técnicamente, se describe como una monogóndola desenganchable, con un recorrido de 2.647 metros. Tendrá capacidad para movilizar 42.737 pasajeros diarios considerando el 2015 como año base. Beneficiará a los habitantes de La Paralela, la Feria de Ganado, Girardot, Pedregal, 12 de Octubre, Mirador del Picacho y el Progreso. El presupuesto estimado es de \$162.000 millones, que se complementarían con cinco millones de euros para el corredor ecoturístico Picachito-Picacho. El sistema contará con 94 cabinas en servicio.

14. Corredor quebrada La García

Es un sistema de BRT, o Sistema de Bus Rápido, por sus siglas en inglés; los buses ruedan por vías exclusivas y pueden ser sencillos o articulados, de acuerdo con la demanda. Tendría una longitud de 6,4 kilómetros. Los beneficiarios directos serían los bellanitas de los barrios Primavera, Urapanes, el Trapiche, Playa Rica, Buenos Aires, Niquía y Granjas. La inversión requerida es de \$400.000 millones.

15. Estación intermedia entre Envigado e Itagüí

Se trata de un sector básicamente industrial, que en la mayoría de los casos es incompatible con el uso residencial. En el corto y mediano plazo podría tener servicios complementarios y comercio de gran impacto, en áreas de los municipios de Envigado, Sabaneta e Itagüí.

16. Estación intermedia entre Madera y Acevedo

El Metro ve allí una zona con potencial para crear un corredor metropolitano de servicios, productividad y vivienda, que se dinamizará con la ubicación del Centro Logístico Oriental, un proyecto estratégico de alcance metropolitano.

Obras proyectadas para 2021-2030

(Ver mapa páginas 166 y 167)

17. Corredor Sistema Férreo Multipropósito fase II

Beneficiaría al valle de Aburrá, especialmente al norte, con 6 estaciones ubicadas a lo largo de 40 kilómetros y con capacidad de movilizar al día 56.437 personas. El presupuesto de inversión es de \$200.000 millones.

18. Corredor Sistema Férreo Multipropósito fase III

Su longitud es de 40 kilómetros que serían recorridos por trenes en los que viajarían, hacia el 2030, cerca de 71.791 pasajeros al día. La inversión estimada es de \$1,4 billones.

19. Corredor el Salado-Ayurá

Con una longitud de cinco kilómetros, este corredor se inicia desde la estación Ayurá, paralelo a la quebrada que lleva su mismo nombre, hasta el parque ecológico El Salado, en la parte alta de Envigado. Esta iniciativa aún no tiene definida la tecnología que se va a implementar, ya que actualmente se encuentra en la etapa de identificación y perfil. La inversión total está calculada en \$512.000 millones.

20. Corredor Alpujarra-El Vergel

Los datos preliminares del Metro de Medellín dejan ver una inversión de \$180.000 millones, para un cable de tres kilómetros de longitud, con tres estaciones y capacidad para transportar 46.280 personas de la zona centrorienta de Medellín.

21. Corredor Terminal del Sur-El Poblado-Avenida 80

Para las comunas 10 (La Candelaria), 15 (Guayabal) y 14 (El Poblado), pero

también en forma indirecta para el resto del área metropolitana, se realizaría este corredor que tomaría dos años en ser construido, con inversión de \$405.000 millones. Para el 2030 movilizaría 32.928 pasajeros diarios.

22. Cable de Itagüí (Envigado-Calatrava)

Tendría dos kilómetros de longitud y tres estaciones, para movilizar en el 2030 a 33.605 pasajeros entre Envigado e Itagüí. Se estima una inversión de \$120.000 millones.

23. Conexión a Oriente

Este es otro de los grandes proyectos, cuya inversión es de \$980.000 millones. Conectaría el valle de Aburrá con el oriente cercano, con un sistema de tranvía que recorrería una distancia de 13 kilómetros. Su punto de llegada sería el aeropuerto internacional José María Córdova.

24. Corredor Sabaneta

El proyecto plantea para este municipio un tranvía, que recorrería una distancia de seis kilómetros e impactaría en forma directa a Sabaneta e Itagüí y de manera indirecta a Envigado. Su costo asciende a \$350.000 millones.

25. Sistema de transporte en Oriente

(Marinilla-Rionegro-La Ceja con el aeropuerto)

Este es el segundo proyecto de mayor envergadura, por el monto de la inversión: \$1,2 billones. Tiene una longitud de 24 kilómetros, que serán recorridos por un tranvía o un BRT. La comunidad beneficiada directamente sería la de Marinilla, Rionegro y de la conexión aeropuerto José María Córdova-La Ceja. No obstante, indirectamente ganaría todo el oriente.

26. Corredor Santa Mónica

Para cubrir los 1,5 kilómetros se prevé el uso de sistemas BRT o cable,

para atender a la población del occidente de Medellín. La inversión proyectada es de \$100.000 millones.

27. Estación intermedia entre Poblado y Aguacatala

Se trata de una zona que el Metro describe como ya consolidada, pero en proceso de transformación hacia múltiples actividades. Se le ve en perspectiva como un corredor de servicios metropolitano, con posibilidad de altas densidades habitacionales.

Cuando estas obras hayan pasado de la mente de sus creadores a la realidad, el Metro de Medellín será, como reza el Plan Maestro, “una organización de categoría mundial, líder en el servicio de transporte público, con participación adecuada en empresas y negocios asociados, que genera cultura ciudadana y rentabilidad social y financiera, que le permita crecer y contribuir al desarrollo metropolitano, regional y nacional”.



**METRO
DE MEDELLÍN**
CALIDAD DE VIDA

PLAN M



Corredores en operación:
líneas A, B, J, K, L, 1 y 2

Plan Rector de Expansión

Nuestro METRO planea un amplio sistema de transporte masivo.

Así soñamos la ciudad-región en el año 2030.

Corredores en ejecución:

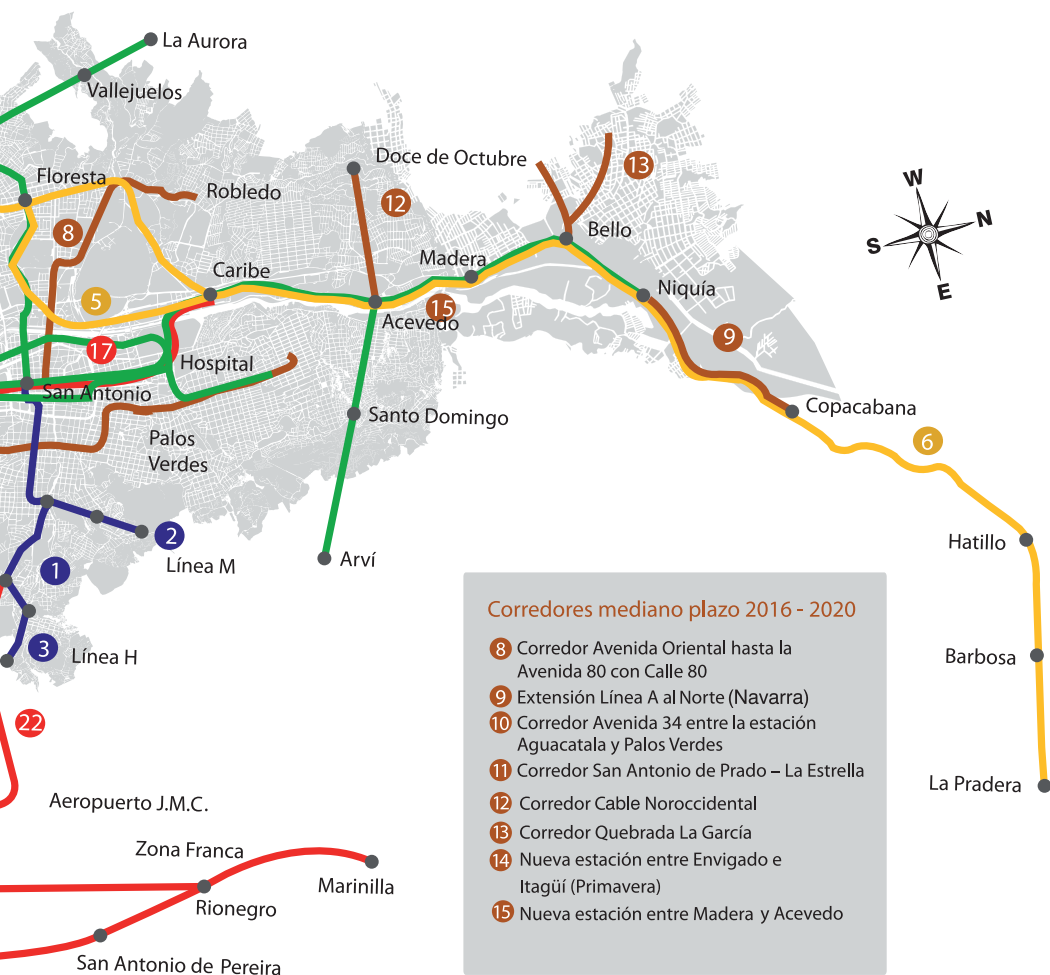
- 1 Tranvía Ayacucho
- 2 Metrocable Pan de Azúcar
- 3 Metrocable La Sierra

Corredores corto plazo 2011- 2015

- 4 Corredor Avenida 80
- 5 Operación comercial Línea C
- 6 Corredor Sistema Férreo Multipropósito Fase I
- 7 Nueva estación entre Industriales y Poblado

AESTRO METRO

2006 – 2030 “Confianza en el futuro”



NOTAS

- 1 “Gobierno firma acuerdo que reestructura deuda del metro de Medellín”. Presidencia de la República de Colombia. Sistema de Noticias del Estado (SNE), Bogotá, 21 de mayo de 2004.
- 2 “El presidente cumplió y los antioqueños cumpliremos con el pago de nuestro metro”. Presidencia de la República de Colombia. Sistema de Noticias del Estado (SNE), Bogotá, 21 de mayo de 2004.
- 3 Ibídem.
- 4 “Acuerdo de pago del metro de Medellín fue favorable”. Periódico *El Tiempo*, 4 de junio de 2004.

03

La voz
de algunos
protagonistas

03

La voz de algunos protagonistas

Personajes diversos del ámbito local, nacional e incluso internacional pusieron su grano de arena en el éxito del proceso del litigio entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá Limitada y el Consorcio Hispano Alemán.

A todos es importante darles un agradecimiento y honrarlos con la memoria dado que su gestión fue clave en la resolución de un gran *impasse* en la historia de esta organización, lo cual le permitió a la ETMVA salir adelante y mantener vivo el sueño de contar con un tren que se expandiera y beneficiara a muchas personas, como en efecto lo hace.

Son innumerables las personas que han tenido participación en la historia de esta gran empresa antioqueña. No nos atrevemos a mencionarlas una por una, para evitar el riesgo de omitir a alguien, pero en esta oportunidad queremos que todos los que tuvieron algo que ver con el capítulo del pasado sobre las relaciones entre la ETMVA y el CHA, como empleados, jubilados, dirigentes políticos, miembros de juntas directivas de la ETMVA, conciliadores, abogados y hasta repartidoras de tinto, se sientan homenajeados con la recopilación de esta historia que seguramente deja por fuera

muchos momentos, pero que pretende volver al presente situaciones que por fortuna logramos superar por el bien de la región y del país porque como se sabe, las relaciones que se tuvieron en su momento con el CHA pusieron en vilo hasta el cruce comercial de Colombia con Alemania y España.

La gratitud es un sentimiento que perdura en la ETVMA cada vez que logramos materializar nuevos proyectos de movilidad para el bien de los antioqueños, porque sin duda alguna esta realidad es posible gracias al compromiso y amor por la región demostrado por todos, no solo por quienes tuvieron relación directa con los litigios y su resolución, sino, incluso, por todos los antioqueños que se pusieron la camiseta de la defensa del Metro.

Por eso, este agradecimiento no puede excluir a todos los antioqueños de a pie que quisieron y añoraron desde el comienzo que el Metro fuera una realidad y siguieron el minuto a minuto de sus avances, sufrieron por sus impasses y celebraron las soluciones y triunfos.

Hoy la ETMVA es vista por el mundo con admiración y se ha generado un sentido de pertenencia por el metro inmenso, tanto es así que la Cultura Metro, que fue un invento de los mismos usuarios que cuando se subían al sistema demostraban inmediatamente un comportamiento diferente, positivo, pacífico, amable, se ha extendido a otros escenarios de la vida cotidiana como son los parques, las instituciones educativas, las empresas y las familias. Además, ese modelo ha querido ser replicado por otros países en donde también esperan que la gente quiera, cuide y defienda a su Metro y a sus sistemas de transporte como ocurre en nuestra región metropolitana.

Este capítulo recoge los testimonios, opiniones y recuerdos de algunos de los testigos y personajes de la historia de la ETMVA, de quienes conocieron de cerca lo que pasó cuando la empresa antioqueña se defendió frente al Consorcio Hispano Alemán para poder concentrarse en su presente y especialmente en su futuro.

Gracias a todos los que aceptaron la invitación de escribir y a quienes a pesar de no haber escrito por sus múltiples compromisos o razones, también están inscritos en el corazón de la ETMVA.

Belisario Betancur Cuartas

Presidente de Colombia, 1982-1986

El ascensor que vuela, acostado

Cuentan los cronistas de la época, que cuando se inauguró la luz eléctrica en Medellín en una noche de luna llena, mirándola y señalándola con el índice, el bobo Morañas gritó: “So sinvergüenza, te vas a tener que ir a alumbrar a los pueblos”. De modo parecido relatan que cuando se inauguró el Metro de Medellín, un campesino paisa que lo contemplaba, comentó: “Esto no es gracia: es como ver una cascada acostada; o un ascensor horizontal”.

Ese prurito de minimizar su grandeza o de agrandar su precariedad, señala una inclinación insoslayable a distorsionar, quizá por huir de ella, la dura realidad; o bien por el placer de sobredimensionarla para el deleite de contarla en voz alta a fin de oírla de su propia voz.

Tal es, desde el remoto ayer, pintado de mano maestra por Domingo Silvestre y Mon y Velarde en sus Informes a la Corona a finales del siglo XVIII sobre “el modo de ser del antioqueño”, descubridores ambos de la profundidad metafísica del alma de la montaña. Y propulsores de su modernidad.

En la cual el metrocable es la versión contemporánea del tren que renqueaba –qué digo, ¡que resoplaba!– por los pliegues de las breñas del suroeste de Antioquia. Eso sí, la máquina 45 manejada por mi primo Álvaro Mejía, quien me permitía andar por encima de los vagones de carga, el tren en marcha, como en las posteriores películas del oeste norteamericano. Al fondo, la dulce morena Lola Tabares agitaba mi insipiente amorosa al ritmo del tarro de chapolera o cogedora de café. ¡Y de sus caderas!, en el cafetal de mi vuelo (¡qué vaina tan parecida, sí igualitica!).

Con el metrocable llegaron la modernidad a las comunas y al Parque Arví. Todo aquello que fuera sueños tantos años, llegó a mi corazón.

En Medellín todos pudimos volar, desde Guayabal hasta Niquía, como otrora desde Bolombolo hasta Berrío.

Por cierto, el primer viaje a Europa lo realicé en el metrocable de entonces, hecho por el cubano Cisneros y el paisa Alejandro López I.C., como el de ahora por Ramiro Márquez. Y fue que me gané un concurso en la escuela San Fernando, de Amagá, premio que consistía en ir en aquel tren inolvidable hasta Puerto Berrío. Y allí ver los bultos de café que Lola y yo cogíamos donde mi abuelo, ver aquellos bultos viajar conmigo a Alemania en barcos de la Naviera Colombiana. Sí, con mis sueños a bordo. (“¿No echas de menos el mar, Scobie?”. Así le preguntaban al viejo marinero jubilado, en una novela. Él contestaba: “No, porque cada noche me embarco en sueños”).

Una vez y muchas veces, repitamos que la modernidad en Antioquia, con visión anticipatoria la pronunciaron Silvestre y Mon hace trescientos años; un siglo después, Berrío, Cisneros y Alejandro López con el ferrocarril y el túnel de la Quiebra, donde pidió que lo enterraran. Y Márquez, a quien no lo entierren nunca, con el metrocable de las dificultades del Consorcio Hispano Alemán finiquitadas en el año 2009.

La modernidad que proclama al metrocable, es sinónimo de la libertad que cantara el loco Epifanio Mejía; es compañera de cultura; es emprendedora e incluyente. Qué Primavera (en Caldas) lo vea pronto y que el túnel de la Quiebra lo reciba.

¡Nací libre como el viento!
¡Nací viento, como el Metro!
¡Oh libertad que perfumas!

Álvaro Uribe Vélez

Presidente de Colombia, 2002-2006 y 2006-2010

Intervención durante la firma del acuerdo entre la ETMVA y el CHA.

Septiembre 10 de 2009

Bogotá, 10 de septiembre (SP). “Celebramos mucho este acuerdo. Nos parece que es bien importante para el país, para la ciudad, para el departamento, un acuerdo que le va poniendo final a un litigio de muchos años.

Este acuerdo tiene varias características:

Primero, el Gobierno nacional ha procedido con prudencia, representando los intereses de la nación sin afectar las competencias de las entidades descentralizadas.

En todas las conversaciones, a lo largo de estos años, con los Gobiernos de España y de Alemania, cada vez que el gobierno nacional fue abordado o tomó iniciativa sobre el tema, se dejó expresa constancia de nuestro respeto a las normas de descentralización, a las competencias autónomas de la Gobernación de Antioquia, de la Alcaldía de Medellín, del Metro, de su parte ejecutiva, de su junta directiva.

Entonces, celebro que nosotros hayamos podido contribuir paciente y prudentemente, durante todos estos años, y que lo hayamos hecho siempre en total respeto de la descentralización.

Quiero felicitarlo a usted, señor gobernador (de Antioquia, Luis Alfredo Ramos), al alcalde (de Medellín, Luis Alonso Salazar), al director del Metro, al gerente, a la junta directiva, a todo el equipo. Quiero agradecer a las firmas internacionales. Muy particularmente quiero agradecer al Gobierno de España, al presidente (José María) Aznar, que en su momento tanto interés tuvo en el tema; al presidente (José Luis) Rodríguez Zapatero, que desde que asumió tanto interés ha tenido en el tema; a la señora vicepresidenta del gobierno de España (María Teresa Fernández de la Vega).

Quiero agradecer, muy especialmente, a su majestad el rey Juan Carlos. Ha sido un tema recurrente con él durante estos siete años. Quiero agradecer a la señora canciller de Alemania, la señora Ángela Merkel, por su permanente preocupación.

A mis compañeros de gobierno; al primer consejero que tuvo a su cargo el tema, el doctor José Roberto Arango Pava; a quienes han sido consejeros y a la actual ministra Consejera, a la doctora Claudia Jiménez Jaramillo.

Los felicito a todos. Me alegra mucho. Este es un acuerdo que se hace con equidad, con transparencia, nada escondido, a la luz pública, expuesto al examen riguroso no solamente del tribunal que tiene que revisar su legalidad, de la Procuraduría que tiene que dar su concepto, sino al examen riguroso de la opinión pública, que es, finalmente, el gran juez en el estado de derecho.

Y esta circunstancia de haber avanzado en estas materias tan delicadas, con absoluto respeto de todas estas instancias y con todo sobre la mesa para el escrutinio de la opinión pública, les da mucha tranquilidad a los funcionarios que hacen el acuerdo y le da mucha confianza a la opinión pública sobre la transparencia y sobre la equidad del acuerdo.

Los felicito a todos. Me alegra muchísimo. Esto contribuye muchísimo a lo que es la confianza inversionista que, al lado de la Seguridad Democrática y al lado de la cohesión social, se constituyen en factores de prosperidad de Colombia, en factores de confianza de los colombianos en nuestro país y de la comunidad internacional en Colombia.

Muchas gracias señor gobernador, y felicitaciones a todos ustedes”.

Cecilia Álvarez Correa

Ministra de Transporte de Colombia, 2012-2014

Aceptando la generosa invitación del doctor Márquez para escribir algunas líneas sobre mi experiencia como alta consejera presidencial en las negociaciones del Metro de Medellín, me corresponde abordar el tema de la importancia de la coordinación en el trabajo entre los sectores público y privado, pues esa fue la labor que me encomendó el presidente Uribe durante mi desempeño en ese cargo.

En principio esta misión parece extraña a la concepción clásica de la relación entre el sector público y privado, pero es hoy una estrategia necesaria para combinar habilidades y conocimientos de cada uno de ellos. Así se promueven la innovación, el desarrollo y, como en el caso que nos ocupa, se encuentran soluciones a problemas que afectan a cada una de las partes involucradas.

Las grandes contrataciones del Estado con entidades privadas son un mecanismo de desarrollo de megaproyectos que han permitido transformar positivamente la vida de millones de personas. Pero son procesos que implican enormes responsabilidades para las partes y en los cuales se pueden presentar desacuerdos entre ellas. Resolver esas diferencias permite cumplirle a la ciudadanía y proteger el presupuesto del Estado.

El Metro de Medellín es un caso de éxito en esa materia. La Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y el Consorcio Hispano Alemán suscribieron en 1984 un contrato para el diseño, construcción, nacionalización, entrega en funcionamiento y capacitación del personal que operaría el Metro de Medellín.

Sin embargo, una serie de divergencias generó el enfrentamiento entre las partes en instancias judiciales, que solo se resolvieron gracias a la decisión del Gobierno nacional de involucrarse para contribuir con el acuerdo entre el municipio y el contratista, que era un consorcio internacional.

En la Alta Consejería Presidencial del gobierno del presidente Uribe, a quienes estuvimos a cargo de la misma (José Roberto Arango, Juan Lozano, Óscar Iván Zuluaga, Cecilia Álvarez Correa y Claudia Jiménez) nos correspondió trabajar en el acercamiento entre las partes. Era un mecanismo novedoso en un Estado descentralizado, pues se trataba de un conflicto entre el municipio y un contratista, que no involucraba al Gobierno central.

El presidente Uribe decidió que era un deber de patria aceptar la invitación a servir de puente entre los gobiernos locales y el consorcio para llegar a un arreglo, y así poder despejar el camino. Sabíamos que la experiencia del Gobierno nacional en este tipo de desacuerdos aportaría en el proceso. Fue así como logramos el compromiso de ambas partes para encontrar una solución, definir un proceso de negociación y concertación claro que dio como resultado, en septiembre de 2009, un acuerdo de conciliación que puso fin a varios años de litigio.

Esto fue posible porque establecimos una comunicación fluida entre el municipio y el consorcio, bajo un lenguaje de negociación común y un marco legal claro. La participación del Gobierno nacional dio confianza a las partes y promovió que el rey Juan Carlos de España, los presidentes del gobierno español, José María Aznar y José Luis Rodríguez Zapatero; y la canciller de Alemania, Ángela Merkel, contribuyeran a encontrar una salida.

Así, terminaron dos décadas de enfrentamiento, que permitieron al sistema de transporte masivo de Medellín mirar hacia adelante, y entregar a la ciudadanía nuevos y exitosos modos de transporte como metrocables y metrolús.

Fue para mí un privilegio formar parte de este proceso en el que se demostró que la descentralización no es un obstáculo para que la Presidencia de la República apoye a los municipios en sus proyectos, y para que sirva como facilitador de procesos con el sector privado.

Alonso Salazar Jaramillo

Alcalde de Medellín, 2008-2011

Intervención durante la firma del acuerdo entre la ETMVA y el CHA.

Septiembre 10 de 2009

Quiero darles un saludo muy especial a todos y ser muy breve para decir de la complacencia del municipio de Medellín por el buen camino que ha tomado lo que al asumir como alcalde era un litigio bastante difícil de entender, a pesar de los esfuerzos de los equipos jurídicos de explicarlo una y otra vez y que creo nos llevará a lo muy bien ya descrito por la ministra consejera, a un factor de ganancia mutua en el que sin duda alguna será muy provechoso para Colombia, Antioquia y Medellín en el sentido de tener una oportunidad de contar con inversionistas tan significativos, como fueron los que participaron en la construcción de nuestro Metro, hayan como hayan evolucionado las figuras jurídicas de estas empresas.

Yo quiero simplemente decirle al doctor Álvaro Uribe Vélez, a través suyo, doctora Claudia, que por el empeño que él puso, al igual que los miembros de la junta, la comisión liderada por el doctor Alberto León, Manuel Santiago, gracias a que tuvieron siempre la paciencia, la persistencia y sobre todo la intuición en este último tramo, pudimos contar con un camino posible por recorrer.

Desde luego al doctor Puccio que en primera instancia nos estuvo visitando, nos ayudó a abrir puertas con los otros miembros del grupo empresarial participantes del litigio, y al señor cónsul y desde luego al presidente de esta junta. Al gobernador de Antioquia hay que felicitarlo porque este es un triunfo significativo desde el punto de vista de superación del conflicto litigioso más grande que ha tenido esta región, tal vez solo comparable al que tenía la nación con Isagén ya superado hace un tiempo. Una vez superados estos dos litigios, Medellín y Antioquia que-

dan con absoluta disponibilidad y la libertad de ofrecer de manera muy amplia y desinteresada su portafolio de inversiones al mundo entero.

La compañía del sector privado, de los líderes empresariales, ha sido significativa, la quiero resaltar. Simplemente quiero decirles: la Alcaldía y la ciudad andan felices y contentos con este arreglo. Se acostumbra decir que es mejor un mal arreglo que un buen pleito, pero creo que hemos logrado hacer un excelente arreglo para un mal pleito.

Buenos días.

Luis Alfredo Ramos Botero

Gobernador de Antioquia, 2008-2011

Intervención durante la firma del acuerdo entre la ETMVA y el CHA.

Septiembre 10 de 2009

Mis palabras muy breves son para manifestar la satisfacción por este acuerdo que se ha logrado, que se ha suscrito en el día de hoy, esta transacción con control de legalidad con lo cual se terminan los viejos pleitos entre el Consorcio y el Metro.

Quiero dar los agradecimientos a quienes participaron con mucha inteligencia para lograr esta transacción. Agradecer al gobierno nacional, en primer lugar al señor presidente, por toda la voluntad y el esfuerzo que hizo para que se pudiera llegar a este acuerdo hoy.

A la alta consejera presidencial, como muy bien lo señaló el señor Puccio, con mucha inteligencia y dedicación llevó las conversaciones hasta poder lograr la transacción. A quienes participaron en las conversaciones por la junta directiva del Metro, doctores Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía, ellos defendieron cabalmente los intereses del Metro, de Antioquia y de Medellín.

A todos los funcionarios del Metro que durante tanto tiempo les tocó estar al frente de los distintos procesos judiciales, al doctor Betancur Jaramillo y a los miembros del consorcio por la disponibilidad para llegar a esta transacción. Hoy ha terminado la pesadilla de estos procesos judiciales tanto para el Consorcio como para el Metro y nos alegra muchísimo, porque entonces las empresas del consorcio tendrán una nueva etapa en nuestro país para sus inversiones sin tener de por medio los pleitos durante más de 12 años. Al señor gerente del Metro lo felicito también por la carga que se quita hoy de encima y quienes hacemos parte de la junta directiva del Metro con el señor alcalde y los demás miembros aquí presentes los interpreto a ellos para congratularlo señor

gerente, para agradecer a todos los que hicieron parte de las liberaciones y porque este acuerdo de hoy es histórico.

Muchas gracias.

Aníbal Gaviria Correa

Alcalde de Medellín, 2012-2015

El Metro tiene un significado muy especial para mí como gobernante y para toda mi familia. Mi hermano Guillermo, mi padre y yo hemos querido siempre lo mejor para esta organización pública que nos ha dado tantas satisfacciones y alegrías a todos los antioqueños.

Es indudable la transformación positiva que ha logrado el metro en la ciudad y la región metropolitana. Hace algunos años, cuando la empresa enfrentaba los litigios internacionales con el constructor, supimos que debíamos salir en su defensa para garantizar siempre su permanencia. Fuimos siempre conscientes de la importancia que tiene el metro para las generaciones actuales y las futuras dado que este sistema nos ha permitido ser dinámicos y crecer. Muestra de eso es que en el año 1995 empezamos con una línea de tren y poco a poco nos fuimos extendiendo, al punto de estar hoy trabajando para hacer realidad en el 2015 una línea de tranvía más otros dos cables. Serán tres líneas más que espero poder disfrutar y que igualmente puedan hacerlo en un futuro mis hijos y los de ellos. Cada vez se nos facilita más la oportunidad de recorrer palmo a palmo nuestra ciudad y nuestro territorio sin ningún tipo de limitantes, reconociéndonos, respetando las diferencias y celebrando el encuentro en un sistema de transporte integrado tarifariamente e intermodal, es decir, conformado por líneas de tren, cables, buses y tranvías.

Mi padre, Guillermo Gaviria Echeverri, y mi hermano, Guillermo Gaviria Correa, avizoraron el futuro que tendría esta gran organización y por eso, de ellos tengo ese gran legado que se suma a un fuerte convencimiento personal de lo que significa el metro y de lo importante que es cuidarlo y mantenerlo como lo vemos hoy tras 19 años de servicio: limpio, organizado y preparado para recibir desde las 4.30 de la mañana a los miles de usuarios que lo usan diariamente y a quienes el metro les ha dado calidad de vida.

Cuando fui gobernador de Antioquia entre los años 2004 y 2007 e hice parte de la junta directiva del Metro como presidente, también apoyé a la empresa en su defensa contra el Consorcio Hispano Alemán.

Recuerdo con mucha satisfacción la visita que realicé en el año 2006 a la ciudad de Buenos Aires, para exponer frente al Tribunal de Arbitramento Internacional y la sesión de alegato de conclusión, nuestra posición como departamento, lo que significaba el Metro para los antioqueños y la defensa que haríamos de forma permanente de esta Empresa de transporte hasta lograr su estabilidad y poder concentrarnos en temas diferentes como los proyectos de expansión. Fue un momento muy importante en el que demostramos la unión que nos caracteriza como antioqueños.

El desenlace de la historia fue fruto del trabajo incansable, del convencimiento, la constancia y la unión. Por eso fui un antioqueño más que celebró con inmensa alegría y satisfacción la firma del acuerdo de transacción con el consorcio el 10 de septiembre de 2009 en el que quedamos cero a cero frente a los pleitos y reclamos que existían hasta ese momento entre las partes.

Esa historia pudo cerrarse y el Metro pudo comenzar a pensar en todas las opciones que tenía como empresa y a quitarse un gran peso de encima. De la experiencia recogimos conocimientos y nos fortalecimos en lo técnico, operativo, profesional, y también en lo humano porque comprendimos que el trabajo en equipo y comprometido, definitivamente, da buenos resultados.

Esos resultados se han palpado en esta segunda etapa de la vida del Metro después de superar los pleitos con el CHA, con la ejecución juiciosa de los proyectos planteados en la hoja de ruta del Metro denominada Plan Maestro “Confianza en el Futuro 2006-2030” en donde estaba contemplada, por ejemplo, la compra de nuevos trenes y la ampliación de la línea A lo cual hoy es una realidad, y la implementación de un sistema tranviario para Ayacucho, actualmente en ejecución con recursos de la Alcaldía de Medellín.

Me siento satisfecho del camino recorrido por el Metro y de la incidencia que pude tener como gobernador y hoy como alcalde en esta nueva realidad. Hoy nuevamente hago parte de su junta directiva y trabajamos en alianza para que el tranvía de Ayacucho sea una realidad, nosotros financiamos la obra y el Metro la ejecuta.

Con el servicio diario que presta a los más de 770.000 usuarios diarios en todo el sistema y proyectos nuevos como el tranvía para la zona centro oriental de la ciudad, esta empresa seguirá ocupando un lugar especial en el corazón de los antioqueños y generando calidad de vida.

Ómar Flórez Vélez

Alcalde de Medellín, 1990-1992

Tuve el honor de brindar mi aporte al Metro, desde diferentes escenarios: como secretario de Gobierno de Antioquia (gobernación de Nicanor Restrepo Santamaría), secretario de Hacienda de Antioquia (gobernación de Alberto Vásquez Restrepo), como congresista (senador y representante a la Cámara), miembro de comisiones económicas, especialmente en la defensa de la obra, junto con la bancada antioqueña ante los reiterados e incomprensibles reparos de algunos sectores del gobierno central y dirigentes de otras regiones.

Destaco la gestión con el presidente Álvaro Uribe (21 de mayo de 2004), la cual permitió que el Metro y sus socios (departamento de Antioquia y municipio de Medellín) suscribieran con la nación el acuerdo de pago, por medio del cual se reestructuró la deuda del Metro, contraída por la construcción del sistema.

Como alcalde de Medellín (1990-1992) recibí una situación caótica: el consorcio contratista hispano alemán, que había logrado transformar el contrato de “llave en mano” por uno de ejecución de obra a precios unitarios reajustables, paralizó la ejecución de la obra aduciendo el incumplimiento de la ETMVA de sus compromisos financieros. Luego de dos años de parálisis –afortunadamente con el valioso concurso de los gobernadores Gilberto Echeverri Mejía y Juan Gómez Martínez– se declaró la caducidad del contrato y se ordenó la aplicación de la cláusula penal al consorcio contratista, en noviembre de 1991.

En febrero de 1992 se firmó un contrato adicional al contrato 49, en el que se acordó un plazo de 38 meses adicionales para que el contratista cumpliera con las obras faltantes, con la caducidad vigente y sin que se hubiera resuelto el recurso de reposición presentado por el contratista. En junio de 1992 se revocó la caducidad, después de una efectiva labor de los presidentes César Gaviria Trujillo, Felipe Gonzá-

lez (España) y Helmunt Koll (Alemania) lo cual posibilitó la reanudación de las obras.

En mi mandato como alcalde, destaco la diligente gestión del gerente Jairo Hoyos y su equipo de colaboradores.

Óscar Iván Zuluaga Escobar

Ministro de Hacienda, 2006-2010

En el año 2002 Colombia era uno de los países con menor tasa de inversión en América Latina, con una cifra cercana a 14% del PIB. Este preocupante escenario llevó al gobierno del presidente Uribe a establecer como una prioridad la recuperación de la inversión con la convicción de que esta forma impulsaba el empleo y reducía los niveles de pobreza. Esta política de recuperación de la inversión se denominó: confianza inversionista.

La puesta en marcha de esa política encontró un escollo importante en los pleitos de carácter internacional que tenía el gobierno colombiano. Uno de los más importantes era el del Metro de Medellín con su antigüedad y complejidad. La decisión del Gobierno fue clara: buscar una solución negociada para suspender el pleito y despejar el camino para futuras inversiones en Colombia.

La solución no era fácil por el avanzado estado de las demandas en la parte penal y contenciosa administrativa en Colombia y en instancias internacionales. Por ello el Gobierno nacional tomó como referente para la solución definitiva del pleito la vía que había aplicado de manera exitosa en la solución de otro pleito internacional con el Consorcio Colombo Español COMMSA y que se refería a un proyecto de construcción de una importante carretera.

La vía judicial adoptada fue la figura del contrato de transacción, de poca utilización en la historia de resolución de pleitos internacionales, pero que resultó ser innovadora por las características jurídicas que ofrecía, sobre todo para salvaguardar los intereses de la nación y las actuaciones de los funcionarios. Esta figura resultó ser un instrumento poderoso ante los organismos de control y en particular la Procuraduría General de la Nación. De igual manera, diferir la solución a la aprobación de los tribunales superiores otorgaba la certeza de que se hacía tránsito a la figura de cosa juzgada para permitir el cierre de todos los

pleitos judiciales vigentes en diferentes instancias. También se evitaba de esta forma la participación en la actuación ante los tribunales de partes no involucradas en los litigios.

De esta forma se logró cerrar un pleito para Colombia de manera amigable que permitió eliminar las contingencias fiscales por actuaciones futuras de tribunales nacionales e internacionales. El acuerdo abrió las puertas para que empresas internacionales reconocidas retomaran su camino de inversión en proyectos en Colombia.

Alberto León Mejía

Miembro de la junta directiva de la ETMVA, 2000-2011

Mi relación con la ETMVA y con el CHA data desde el principio de las obras civiles del Metro, pero desde dos ángulos muy diferentes.

El primero durante la construcción de la obra civil, momento en el cual yo me desempeñaba como presidente de Simesa y la obra del Metro era la construcción civil más importante del país y creo que en la historia de Colombia, hasta esa época, no había habido ninguna obra que hubiera consumido más concreto reforzado que el Metro.

Simesa le vendió al CHA más de setenta mil toneladas de acero de refuerzo para concreto y no cualquier acero. Simesa desarrolló para el Metro el acero A.R 12-14 de alta elongación, el cual no se fabricaba en el país y decenas de miles de metros de tubería estructural, utilizada en la construcción y lanzamiento de las enormes vigas del viaducto del Metro, el cual prácticamente partió la ciudad en dos.

Durante esta etapa, el CHA fue de lejos el cliente más importante de Simesa. También con el que más fuerza hicimos, por cuanto el tema de las dificultades en la financiación de la obra nos afectaba directamente y la cartera a cargo del CHA subió a unos niveles altísimos, cosa totalmente insólita, por cuanto el acero de refuerzo y el cemento se venden prácticamente de contado o son pagados con anticipación.

Durante esos años de construcción, la gente del CHA fue para nosotros en la siderúrgica demasiado importante y con quienes desarrollamos fuertes lazos de amistad y camaradería y a quienes dábamos un tratamiento especial y privilegiado. De esta época tengo muy buenos recuerdos de personas como Jaime Moretó, Fernando Madinabeitia y el señor Freitas.

La segunda etapa de mi larga experiencia con el Metro se refiere a mi participación en la junta directiva en representación del presidente de la república. Fui nombrado por el presidente Samper, luego man-

tenido en el cargo por el presidente Andrés Pastrana. Igualmente, el presidente Álvaro Uribe me sostuvo en el cargo durante sus dos períodos de gobierno y finalmente, hasta mi renuncia, estuve en la junta en representación del presidente Juan Manuel Santos, durante su primer año de gobierno.

Esta experiencia en la junta del Metro fue ampliamente enriquecedora y me permitió prestarles a la Empresa y a la ciudad un aporte que considero valioso aunque mi aseveración resulte inmodesta.

El primer tema serio al que había que enfrentarse con todo rigor, fue el llamado desgaste ondulatorio, el cual se presentaba por un excesivo roce entre las ruedas y el riel. Siempre apoyé la tesis de que para el trazado final del Metro y unas curvaturas que no estaban previstas, el diseño y la configuración de los perfiles de las ruedas y los rieles no eran los adecuados. Con el tiempo y un cuidadoso trabajo de reconfiguración del perfil del riel en los puntos críticos y un mejoramiento en el sistema de amortiguación de los bogíes, el asunto se resolvió hasta el punto de desgaste normal para el sistema.

En esta segunda etapa de mi relación con el CHA las cosas tenían que ser a otro precio y por supuesto hubo momentos y circunstancias de confrontación bastante difíciles de sortear. Recuerdo muy especialmente y con gran admiración, la posición seria y profunda, apoyada en fuertes argumentos jurídicos que exponían con respeto, pero sobre todo con gran convicción y mucho carácter, las doctoras Patricia Duque García y Nora Gómez Piza, que fueron para mí, en lo jurídico, personas de mucha credibilidad y quienes con la doctora Margarita Ángel Bernal en los aspectos técnicos, me introdujeron con sabiduría en la problemática con el CHA. Por supuesto, todo bajo la experta dirección del doctor Alberto Valencia Ramírez.

Curiosamente, a veces nos encontrábamos en situaciones de inconsecuencia, pues en un escenario exponíamos con crudeza que por los problemas de diseño, el Metro iría en la dirección de su práctica au-

todestrucción, mientras que en otros escenarios resaltábamos el magnífico servicio que se estaba prestando y la casi perfecta operación del sistema. Es decir que, sobre todo frente a la prensa, había que escoger las palabras, pues lo que se decía en una instancia, podía debilitar los argumentos en otra.

Estuve en la junta durante las gerencias de Alberto Valencia R., Luis Guillermo Gómez A., Álvaro Bernal L. y Ramiro Márquez R. Durante todas las administraciones los equipos gerenciales fueron consistentes y en ningún momento una administración debilitó lo de la otra y en general esta consistencia se mantuvo no obstante que no todos los gobiernos centrales hayan actuado de idéntica forma. Sin embargo, todos fueron respetuosos de la independencia del Metro y la región.

No puedo terminar este sucinto escrito, sin hacer una mención muy especial a la actuación del doctor Ramiro Márquez R. como gran director de orquesta para que finalmente los conflictos con el CHA tuvieran un final feliz. Su entrega total al asunto, su capacidad de estudio y su trabajo de coordinar, su carácter y la responsabilidad y seriedad que en todos los círculos y circunstancias inspiró siempre, fueron definitivos para la justa y práctica conclusión a la que finalmente se llegó.

Igualmente, aunque se ha mencionado de manera repetida por otras personas, la participación de la doctora Claudia Jiménez Jaramillo en este importante logro para la ETMVA y sus socios, para el país entero, fue absolutamente fundamental, muy posiblemente sin su presencia, su inteligencia y experiencia en asuntos complejos, jurídicos e internacionales, quizás el arreglo logrado hubiera tomado más tiempo y hubiera tenido mayores costos.

Claudia Jiménez Jaramillo

Consejera presidencial de Álvaro Uribe Vélez, 2008-2010

Intervención durante la firma del contrato de transacción entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y el Consorcio Hispano Alemán.

Septiembre 10 de 2009

Buenos días, 21 años de desacuerdos y 12 de litigio son suficientes para cualquier empresa, para cualquier región, para cualquier país.

Hoy presenciamos con gran ilusión lo que esperamos sea el principio del fin de esta profunda divergencia entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá, conocida internacionalmente como el Metro de Medellín, y el Consorcio Hispano Alemán, hoy integrado por el grupo español Acciona y la empresa alemana Siemens AG.

Inicialmente socias contractuales para construir lo que sería la primera gran obra de transporte masivo en Colombia, estas empresas se enfrascaron por años en una contienda judicial, pero hoy, nuevamente, se esfuerzan como aliadas para perfeccionar un acuerdo que ciertamente abre nuevas posibilidades de desarrollo para el Metro y su región, y nuevas perspectivas de negocios para los inversionistas.

¿Cómo se llegó hasta aquí?

Canalizando paciente y estratégicamente voluntades que ya estaban allí.

Permítanme compartir con ustedes un muy sucinto resumen de lo que fue este proceso: conscientes de que las realidades de 1984 y de 2009 eran completamente diferentes, de la necesidad de mejorar las relaciones comerciales y diplomáticas entre los países, y de la necesidad de focalizar de una mejor manera sus recursos humanos, financieros y tecnológicos, los representantes de ambas compañías contaron con la sabiduría de aprovechar el “momento” que se presentaba para llegar a un acuerdo que permitiera resolver de manera definitiva el conflicto existente.

¿Quiénes fueron estos representantes?

Por una parte, los delegados del presidente de la república en la junta del Metro, doctores Manuel Santiago Mejía y Alberto León Mejía, y su gerente, doctor Ramiro Márquez, quienes con lealtad, pragmatismo e inteligente desprendimiento del pasado y de la lógica judicial en la que estaban inmersos, se permitieron imaginar un arreglo amistoso; por otra parte, un nuevo actor que, la verdad sea dicha, oxigenó de manera definitiva este proceso, hombre de Estado, diplomático experimentado y quien tenía un mandato claro de los inversionistas españoles de terminar la contienda: señor Osvaldo Puccio. El señor Puccio contó con el pragmatismo y la transparencia del señor Benedikt Knothe, general counsel de Siemens de Alemania. Todos ellos, posteriormente respaldados por sus respectivas juntas.

¿Cómo se construyó el acuerdo?

En una conversación que progresó metodológicamente de lo elemental a lo más complejo, lo primero que acordaron las partes en la Casa de Nariño, el 16 de julio pasado, fueron unos principios básicos que estuvieron presentes durante todas las conversaciones: disponibilidad renovada, imaginación, cariño por Colombia, honestidad, transparencia y confianza..., mucha confianza.

Igualmente, se acordaron cuatro principios operativos un poco más concretos, a saber:

1. El acuerdo debe ser global, es decir, de alcance nacional e internacional, y cubrir todos los litigios (pasados, presentes o en gestación).
2. La fórmula que se proponga debe permitir a cada compañía obtener lo razonablemente justo.
3. Las conversaciones deben desarrollarse con rapidez.
4. Las formas jurídicas se adaptarán al acuerdo de principio al que se llegare. Y así fue.

Finalmente, se llegó a la fórmula del arreglo, propuesta por el Metro de Medellín, y aceptada y ajustada por el Consorcio Hispano Alemán.

A partir de ese momento, con prudente optimismo, aquellas energías que hasta hace poco se habían orientado a preparar estrategias y documentos litigiosos, ahora se liberaban para encaminarse a construir conjuntamente una solución amigable. Solución que se materializa hoy, con la firma de un contrato de transacción, el cual será sometido al control de legalidad y que goza del acompañamiento de los organismos de control.

La participación del Gobierno nacional consistió en facilitar un diálogo renovado entre las partes, proporcionando un espacio diferente al de los estrados judiciales; compartir las experiencias nacionales en la resolución de otros conflictos de similar magnitud; y resaltar el marco legal favorable y las nuevas posibilidades de negocio en el país para los inversionistas extranjeros. Así, el Gobierno fue fiel a dos de sus principios fundamentales: contar con un país sin grandes litigios y promover la confianza inversionista.

Un gran paso se ha dado, pero aún faltan más. En esta etapa de materialización del acuerdo logrado, permítanme invitarlos a conservar intacta esa voluntad imprescindible al momento de la negociación y que se requerirá para superar las dificultades que ciertamente se presentarán. Los invito, así mismo, a explicar permanentemente con transparencia y honestidad a la opinión pública, a los jueces, a los organismos de control y a quien lo solicite, las bondades de lo acordado.

En nombre del Gobierno nacional, quisiera extender nuestras más sinceras felicitaciones a Antioquia, a sus dirigentes representados por el señor gobernador y el señor alcalde, a la junta del Metro de Medellín, a su equipo humano y a los dirigentes y representantes del grupo Acciona y de Siemens AG. A todos, muchas gracias por haber participado en este gran pacto en el que ganamos todos:

Gana el país porque, además de eliminar una preocupación de su agenda diplomática con España y Alemania, nos permite continuar promo-

viendo nuestra política de territorio confiable para la inversión. Colombia sabe que la inversión extranjera directa ha contribuido con un punto porcentual de crecimiento anual en promedio en los últimos cinco años; y que la inversión tiene un papel central para mitigar los efectos de la crisis internacional sobre la economía colombiana. Y estamos haciendo la tarea: ayer se publicaron dos informes de gran trascendencia para nuestra economía: el Doing Business de 2010 sobre ambiente de negocios en el mundo, el cual ubicó a Colombia en la posición 37, entre 138 países, únicamente superado en América Latina por Puerto Rico. Y el Informe de Competitividad Global 2009-2010 del Foro Económico Mundial, según el cual Colombia ocupó el lugar 69, escalando cinco posiciones, como resultado de la estabilidad de su estructura macroeconómica, las mejorías en seguridad y los esfuerzos por ampliar el mercado local.

Gana la región, porque elimina una contingencia de peso en sus planes de desarrollo, lo que amplía su posibilidad para impulsar proyectos de envergadura que contribuyan con el desarrollo local y regional.

Ganan las empresas inversionistas porque, además de eliminar una contienda importante en sus balances, les abre aún más las puertas en un país en el que el sector privado es clave en el desarrollo de la infraestructura: de los USD24 billones de inversión estimada para 2009, USD13,9 billones corresponden a inversión privada en proyectos con un claro potencial de atracción de inversión extranjera.

Gana el Metro de Medellín, porque seguirá –sin complejos– un ejemplo como empresa gestora del transporte masivo en nuestro país y podrá concentrarse de mejor manera en sus objetivos estratégicos de ser una organización de categoría mundial, líder en el transporte público y con una ambiciosa participación en empresas y negocios conexos.

Si el Metro de Medellín logró ser lo que es hoy con la carga de este litigio a costas, a todos nos debe entusiasmar pensar lo que será sin esta contienda. El Metro de Medellín nos ha impregnado su Cultura Metro, la cual no solo es una muy exitosa estrategia de comunicaciones, sino que repre-

senta una hermosísima realidad que ha contribuido de manera significativa a mejorar la calidad de vida de la comunidad del valle de Aburrá, realidad de la cual estamos muy orgullosos y agradecidos todos los colombianos.

Adelante y muchas gracias.

Osvaldo Puccio

Representante de la sociedad española Acciona S. A.

Intervención durante la firma del contrato de transacción entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y el Consorcio Hispano Alemán.

Septiembre 10 de 2009

Muy querida ministra, gobernador, alcalde, Ramiro, autoridades y sobre todo amigas y amigos.

Con su proverbial inteligencia, su entusiasmo admirable a la hora de trabajar por Colombia y su conocida capacidad articuladora, la embajadora Noemí Sanín llamó, creo que en marzo, a José Miguel, presidente de Acciona, y le propuso hacer un nuevo empeño para resolver el ya largo litigio del Metro de Medellín. Y era la posibilidad de iniciar gestiones y cambiar la óptica y perspectiva en el asunto.

La visión empresarial abierta y moderna a buscar soluciones creativas y pensar más en el futuro que en lo que había sido, junto con el compromiso con América Latina, fue punto del inicio del acuerdo que hoy firmamos.

Ni el lugar es el mejor ni el tiempo es el suficiente para hacer un recuerdo de lo sucedido en las salas litigiosas durante este tiempo. Y al mismo tiempo, además, lo que nos enorgullece y alegra, es que paralelamente, como en el canto infantil, raudos corrían los carros, los rápidos carros del ferrocarril. Qué duda cabe que muchas cosas hubiesen podido hacerse de forma distinta. Cada uno sacará lecciones del tiempo transcurrido, de lo estéril que siempre es hacer primar el conflicto por sobre la voluntad de compromiso, sobre todo cuando le había mostrado durante todos estos años que lo que se hizo fue una obra útil, eficiente, impecable en su construcción y tecnología, que se ha convertido no solo en un eje medular del progreso y modernidad de esta ciudad tan bella, sino además en un elemento en el que el espíritu paisa lo ha convertido en pulsación vital de Medellín, en la arteria en la que literalmente fluye

la vida, el esfuerzo, el trabajo y la diversión a la que los paisas son tan dados y le da energía y sentido al entorno, a la primavera permanente.

Pero tan importante como las lecciones de ayer, es la fértil voluntad del mañana. Lo que aquí ha primado, lo que aquí se ha impuesto sobre mérces añejas son las ganas de hacer cosas juntos, de construir, de buscar recursos y posibilidades que redunden en mayor bienestar y progreso, ligado a la equidad y sostenibilidad, principios de Acciona, la empresa que represento.

Fue en marzo, en la casa cálida y hospitalaria de la madre de Manuel Santiago Mejía, artífice leal de este acuerdo y defensor severo de los intereses de su tierra, cuando hablamos con el gobernador, Luis Alfredo Ramos Botero, y el alcalde, Alonso Salazar, de estos temas que nos unen de vidas enteras entregadas al servicio público para iniciar la andadura que habría de dar una perspectiva constructiva a las cosas.

Luego en la Casa Nariño nos reunimos con la alta consejera presidencial, Claudia Jiménez Jaramillo. Permítanme aquí una pequeña dirimación personal. Pocas veces he conocido una autoridad pública de tanta y tan completa competencia, con tamaño talento para acercar posiciones y construir acuerdos, una persona de tan integral inteligencia, y además paisa y como si fuera poco y sin pena de superar lo políticamente correcto en estos discursos, linda.

Hicimos a instancias suyas, y como dicen los periodistas, una hoja de ruta en la que había una serie de pasos y asuntos para ir resolviendo, ella ya los explicó. Todo ello consignando de entrada un principio explícito que creo que fue lo que guió el proceso completo: cariño a Colombia.

Gracias a ese cariño estamos aquí y por ese cariño queremos seguir estando, siendo como empresas, parte de la voluntad de progreso y desarrollo de la gente de este país, siendo optimistas y estando ciertos de la fortaleza del estado de derecho y la seguridad jurídica para las inversiones, de la pujanza de la economía colombiana y por sobre todo, el trabajo excelso y excelente de las colombianas y también de los colombianos.

De lo que hemos hecho en estos meses, estoy cierto, podemos estar satisfechos. Alcanzamos un acuerdo en el que todos ganan. Colombia y Antioquia. La voluntad a partir de la solución de invertir y sentarse en este país empresas importantes, será un aliciente propio y para otros.

Por eso debemos felicitarnos y agradecer y yo quisiera subrayar una vez más el reconocimiento a la alta consejera, a Manuel Santiago Mejía, a Alberto León Mejía cuya sensatez, flexibilidad y templanza fueron determinantes en un momento difícil, pero sobre todo a los equipos de trabajo que tan arduamente han dedicado su tiempo e imaginación, superando recelos y prejuicios del pasado para lograr el valioso acuerdo que hoy firmamos.

Dicen las abuelas que lo bueno de lo malo y lo malo de lo bueno es que todo se acaba y este es un buen momento, tiene un momento de tristeza y es que nos privará del enorme placer de visitar esta maravillosa ciudad, de las olorosas esencias, como escuchaba en el himno que al decirle a mi colega, el abogado Ángel Ledesma, lo ha cautivado hasta llegar a enamorarse.

Soy optimista y sé que con este acuerdo hemos generado, sin embargo, enormes posibilidades de estar una y otra vez en Medellín, esta vez para hacer cosas y muchas de conjunto y de consuno, por ello quiero salirme un minuto del protocolo y pedir simplemente que todos juntos aplaudamos a los inversionistas, a las autoridades, a los funcionarios, a los que denunciaron, a los abogados que pelearon y se abuenaron y sobre todo a las trabajadoras y trabajadores del Metro.

Ángel Ledesma Calicó

Abogado de Acciona en Madrid

Crónica literaria de un acuerdo histórico

11 de septiembre de 2009

El avión despega con fuerza entre el verde de las colinas. Dejamos atrás Medellín con la nostalgia del que no quiere quedarse, pero ya está deseando volver.

Han sido meses intensos, absorbentes, divertidos, exasperantes, renunciando a muchas cosas y desatendiendo casi todo.

Tras 15 años de durísimos enfrentamientos legales en todas las jurisdicciones imaginables, mi maletín porta, como un tesoro, una copia del acuerdo transaccional que reduce todos los conflictos a la nada. Como si no hubieran existido. Como si tantos años de desgaste hubieran sido solo un paréntesis para volver al principio, a un empate con sabor a derrota, pero hoy, y hacia el futuro, inevitable, y casi convertido en éxito.

Desfilan por mi cabeza las imágenes de muchos protagonistas de la historia, hoy ya amigos tras tantas vivencias compartidas. Nuestros abogados colombianos, ¡únicos!, técnicos, peritos, directivos, asesores. Crisis y risas se han sucedido.

Y Medellín al fondo, con su metro, su cultura sorprendente, su simpatía, la belleza de sus lindas, sonrientes y dulces mujeres.

Oswaldo duerme la misión cumplida.

Inimitable, ha arrastrado con la fuerza de su diplomacia a todos los actores de este drama de enfrentamientos históricos. Ha sido una labor de orfebre juntando voluntades, aunando esfuerzos, hidratando sequedades. Y siempre con un envidiable humor, y la sabiduría del que ha sobrevivido a todo.

En la memoria, el trabajo infatigable, concienzudo hasta la exasperación de Jaime Moretó, privado a última hora de participar en los fastos del arreglo.

Muchas lecciones aprendidas:

La vida está llena de malos entendidos que hay que deshacer cuanto antes.

Cuando hay voluntad se encuentra el camino.

Cuesta menos ser amable que brusco, y es más agradable y rentable.

Y sobre todas las consideraciones y recuerdos, la satisfacción de un buen trabajo en equipo perfectamente hecho dentro de las posibilidades reales.

Y todo ello con el aderezo de deliciosas lecturas colombianas y ecos musicales de conversaciones de un español de fantasía.

Ha sido un lujo poder intervenir en este asunto, y un privilegio haber tenido la posibilidad de impulsar y vivir su final negociado.

Darío Fernández Arcila

Miembro de junta directiva del Metro, 1983-1997

Medellín, abril 12 de 2012

Estimado doctor Ramiro:

Mil gracias por invitarme a expresar mis opiniones sobre el proceso de negociación con el Consorcio Hispano Alemán para atender las reclamaciones de este, por la ejecución del contrato para su construcción.

Han transcurrido de ello bastantes años y salvo los documentos oficiales, que reposan en los archivos del Metro, debo decirle que la memoria es frágil y en consecuencia, es poco lo que puedo aportar sobre el particular.

Quiero sí resaltar la firme posición asumida por algunos de mis colegas de junta, entre ellos Guillermo Gaviria Echeverri, Bernardo Trujillo Calle, Enrique Gaviria Gutiérrez (q. e. p. d.) y el suscrito, quienes nos opusimos en forma enérgica y constante a cualquier arreglo que implicara vulnerar las finanzas de la compañía. Las administraciones de Jairo Hoyos y Alberto Valencia siguieron en todo nuestras instrucciones, las que culminaron con el exitoso arreglo bajo su batuta.

A esta firme posición nos llevó, entre otras cosas, el descaro de los contratistas, quienes no dudaron en utilizar los servicios de gente como el señor Mauss, el que pretendió ofrecer cuantiosas dádivas a la administración de la época si esta aceptaba formalizar un acuerdo ventajoso para dichos señores.

Estimado doctor Ramiro, lo que era una quijotada y para muchos una obra faraónica innecesaria y excesivamente costosa, es hoy, gracias al esfuerzo y dedicación de sus directivos y empleados, una obra digna de mostrar, orgullo de la ciudad.

Mil felicitaciones por su excelente labor.

Fernando Correa Peláez

Gerente de la ETMVA, 1992

Mi paso por el Metro

Mi vinculación con el Metro de Medellín inicia desde que ocupé por primera vez la Secretaría de Hacienda del departamento de Antioquia, siendo gobernador Guillermo Echeverri Mejía, quien buscó por todos los medios y en equipo con el alcalde, Ómar Flórez Vélez, y su secretario de Hacienda, Gustavo Villegas, zanjar las diferencias en cuanto a las denominadas “reclamaciones” por parte del Consorcio Hispano Alemán.

Al mismo tiempo que se discutían las reclamaciones, intentábamos estructurar con un *pool* de bancos extranjeros, la financiación faltante del proyecto. La radicalización de las posiciones entre el Metro y el Consorcio, no permitió mayores avances y, por lo tanto, continuó la parálisis del proyecto.

Al año siguiente, Juan Gómez Martínez, primer gobernador elegido popularmente, quiso que yo continuara como secretario de Hacienda, y pocos meses más tarde me nombró gerente de la ETMVA (Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá) para aprovechar, creo yo, el conocimiento que había acumulado en el período anterior. Por otro lado era de tal magnitud el enredo del proyecto y las posibilidades de sacarlo adelante, que no había en ese momento la baraja que hoy existe para ocupar dicho cargo.

La viabilidad del Metro de Medellín no dependía exclusivamente del acuerdo con el Consorcio Hispano Alemán; era necesario contar con el apoyo del Concejo de Medellín, de la Asamblea Departamental y del Gobierno nacional que hasta última hora fue reticente a otorgar los avales que requería la banca internacional.

Las diferencias con el Concejo y la Asamblea dieron lugar a numerosos y serios debates que por momentos hicieron tambalear el pro-

yecto. Recuerdo incluso que hasta la junta directiva de la ANDI de ese entonces, cuando me invitaron a exponer el alcance del proyecto, hizo severas críticas del mismo y prácticamente lo descalificó, por cuanto estimaba que tanto el departamento como el municipio se iban a quedar sin inversión por muchos años.

El común denominador era que el metro debía ser financiado y pagado en su totalidad por la nación, por lo que negociar con esta la pig-noración de rentas fue toda una odisea; ellos querían licores y gasolina, y después de arduas discusiones nos transamos por tabaco, que era una renta decreciente, y parte de la gasolina.

Para sintetizar, en el proceso de construcción del metro me correspondió, tanto como secretario de Hacienda, como gerente, discutir y firmar el contrato adicional con el Consorcio Hispano Alemán, implementar todo lo concerniente al reinicio de la obra y tramitar y obtener el desembolso del crédito puente.

Las condiciones iniciales de contratación fueron absolutamente leoninas y lo que pudo constituirse en un descalabro económico para la nación y nuestro departamento logró evitarse en su época gracias, entre otras, a dos funcionarias, la doctora Patricia Duque García, secretaria general, y la doctora Nora Gómez Piza, directora jurídica, quienes con su equipo de apoyo estructuraron un trabajo jurídico que permitió colocar al contratista en posición menos abusiva que la que tuvo originalmente.

Fueron tantos y tantos tropiezos que tuvo esta obra que se puede considerar milagroso haberla concluido y sería injusto no hacer una lista de nombres que además de quienes fuimos funcionarios del Metro, lo apoyaron para que fuese una realidad: Gilberto Echeverri Mejía y Ómar Flórez Vélez; Juan Gómez Martínez; Ramiro Valencia Cossio y Luis Alfredo Ramos; Víctor Renán Barco y Rudolf Hommes, y los expresidentes César Gaviria Trujillo y Ernesto Samper Pizano.

Para concluir, Medellín se da el lujo hoy de tener un Sistema de Transporte Masivo tan funcional y variado como pocas ciudades del

mundo lo tienen y millones de ciudadanos que lo queremos y lo cuidamos a través de la muy bien llamada “Cultura Metro”.

Marta Nora Palacio

Árbitro internacional en el caso de la ETMVA y el CHA

Emitiré una opinión sobre mi participación en el Tribunal de Arbitramento en el que se vieron involucradas ambas partes por muchos años.

Quiero, en primer lugar, que se me dispense de suministrar datos concretos, pues hace tiempo me separé del conocimiento del asunto.

Indudablemente, debo reconocer que como abogada con estudios de maestría en Derecho Procesal, el hecho de haber tenido que participar activamente en las estrategias, material probatorio, asistencia de audiencias, observaciones a los dictámenes, constituye la más importante experiencia profesional que he tenido en estos 40 años de ejercicio.

Desde otra perspectiva y también desde el ámbito del derecho procesal colombiano, en especial las regulaciones específicas en los procesos arbitrales, estimo que los contratistas de las grandes obras del país abusaron de esta clase de procesos contra el Estado, los entes territoriales y las entidades descentralizadas con demandas que contenían altísimas pretensiones económicas. Circunstancia de la que no se escapó el Metro de Medellín.

Otro aspecto digno de relevancia, se relaciona con la demora del tribunal para emitir una decisión definitiva y ni se diga para adelantar el trámite del proceso arbitral.

La arrogancia de los apoderados del Consorcio Hispano Alemán en las diferentes discusiones que intentó la Gerencia en aras de realizar un arreglo directo, no permitieron dirimir con mayor anticipación las diferencias de las partes.

Merece resaltar de manera muy especial, el compromiso ético de los empleados del Metro, desde la gerencia hasta el último de los operarios, en aportar sus conocimientos y experiencia en procura de una sentencia favorable o una transacción.

Heinz Cónsul

Presidente Ejecutivo de Siemens Austral Andina

Intervención durante la firma del contrato de transacción entre la Empresa de Transporte Masivo del Valle de Aburrá y el Consorcio Hispano Alemán.

Septiembre 10 de 2009

Ministra, excelencias, muy buenos días.

Como alemán obviamente me cuesta utilizar este verbo de forma tan perfecta como lo hemos escuchado en este momento, pero como alemán también me encanta la idea de enterrar muertos.

Un muerto que me ha acompañado durante los seis años de mi gestión acá en el país y con Ramiro no sé cuántas veces nos hemos reunido para buscar la fórmula correcta para este entierro. Lo bonito es que cada vez que yo paso por Medellín y veo los trencitos pasando por ahí me lleno de orgullo, orgullo de la solución técnica pero también de la gestión exitosa de Medellín. Acá tenemos un ejemplo de un sistema de transporte que sirve casi como ejemplo para toda Suramérica y como mi empresa trabaja en Suramérica, muchas veces las empresas internacionales me han preguntado: mire, usted tiene una belleza en Colombia y no habla nunca bien del Metro de Medellín. Siempre hemos hablado bien del Metro de Medellín, pero a partir de mañana lo vamos a hacer en los periódicos.

Entonces, agradecimientos obviamente a todos los involucrados, también al presidente de la república que en su gestión con el Gobierno alemán ha buscado la fórmula correcta de enterrar este muerto. Lo que me ha sorprendido es, una vez puesto el granito, la velocidad como llegamos a esta conclusión. La prueba hecha: donde hay voluntad, hay camino. A partir de hoy ya no tenemos más problemas, a partir de hoy tenemos oportunidades. Y a partir de hoy tenemos muchos amigos. Muchas gracias.

04

Reconocimientos
logrados
por la ETMVA

04

Reconocimientos logrados por la ETMVA

El Metro de Medellín es la empresa líder de transporte masivo en el país y se sigue posicionando entre las empresas con mejores desempeños empresariales en Colombia.

Es así como durante ocho años consecutivos ha sido la mejor empresa pública de Medellín, según la encuesta de percepción ciudadana Medellín Cómo Vamos.

Es la primera empresa pública del país en innovación y servicio al cliente. Ocupó el séptimo lugar entre las empresas más responsables y es una de las más admiradas y con mejor calidad en el servicio, según la encuesta Élite Empresarial de Datexco, 2013.

Igualmente, es la segunda mejor empresa para trabajar del sector transporte de pasajeros y cuarta entre las entidades públicas que hacen parte de las 100 mejores para trabajar, según MERCO Personas 2014.

Así mismo, ocupó el puesto 18 entre las 100 empresas más reputadas de Colombia y es la tercera entre las empresas públicas, según MERCO Empresas 2014. Igualmente la ETMVA es la única empresa del sector transporte masivo de pasajeros.

También es la segunda marca más social del país y la primera del sector de transporte. Además, ocupó el segundo lugar en el país entre las marcas con más “energía”, por su comunicación, visión, diferenciación, innovación y dinamismo, Según Goodbrand 2011.

Destacada como una de las diez empresas emblemáticas – Antioquia 200 años, seleccionada por la Gobernación de Antioquia y la Alcaldía de Medellín.

ANEXO 3

Juntas directivas del Metro de Medellín entre 2001 y 2011

JUNTA 2001

Guillermo Gaviria Correa
Luis Pérez Gutiérrez
Lucía Victoria González Duque

Marta Lucía Villegas Botero

Hernando de Jesús Uribe C.

Mauricio Castrillón Gómez

Alberto León Mejía Zuluaga

Gonzalo Restrepo López

Álvaro Mora Ramírez

Ricardo Sierra Moreno

Luis Enrique Uribe Wills

Leonardo Uribe Correa

Sergio Bustamante Pérez

Gobernador de Antioquia

Alcalde de Medellín

Directora del Departamento Administrativo de Planeación Departamental

Directora del Departamento Administrativo de Planeación de Medellín

Secretario de Obras Públicas Departamentales

Secretario de Transportes y Tránsito de Medellín

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Álvaro Bernal Londoño	Gerente General
Luz Helena Montoya Díaz	Secretaria General (e)
Margarita Ángel Bernal	Gerenta General (e) desde el 6 de febrero de 2001
Ramiro Márquez Ramírez	Gerente General (28 de febrero de 2001)
Guillermo Gaviria Correa	Gobernador de Antioquia
Luis Pérez Gutiérrez	Alcalde de Medellín
Lucía Victoria González Duque	Directora del Departamento Adminis- trativo de Planeación Departamental
Marta Lucía Villegas Botero	Secretaria de Planeación de Medellín
Hernando de Jesús Uribe C.	Secretario De Infraestructura Física
Francisco Javier Ossa Montoya	Secretario de Transportes y Tránsito de Medellín
Alberto León Mejía Zuluaga	Representante del Presidente de la República
Gonzalo Restrepo López	Representante del Presidente de la República
Álvaro Mora Ramírez	Representante del Presidente de la República
Luis Fernando Uribe Restrepo	Representante del Presidente de la República
Beatriz María Arango de Acosta	Representante del Presidente de la República
Luis Enrique Uribe Wills	Representante del Presidente de la República (S)
Leonardo Uribe Correa	Representante del Presidente de la República (S)
Sergio Bustamante Pérez	Representante del Presidente de la República (S)

Gabriel Correa Arango

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2002

Guillermo Gaviria Correa

Gobernador de Antioquia

Luis Pérez Gutiérrez

Alcalde de Medellín

Lucía Victoria González Duque

Directora del Departamento Adminis-
trativo de Planeación Departamental

Marta Lucía Villegas Botero

Secretaria de Planeación de Medellín

Hernando de Jesús Uribe C.

Secretario De Infraestructura Física

Francisco Javier Ossa Montoya

Secretario de Transportes y Tránsito
de Medellín

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Álvaro Mora Ramírez

Representante del Presidente
de la República

Luis Fernando Uribe Restrepo

Representante del Presidente
de la República

Beatriz María Arango de Acosta

Representante del Presidente
de la República

Luis Enrique Uribe Wills

Representante del Presidente
de la República (S)

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República (S)

Sergio Bustamante Pérez

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Correa Arango

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2003

Eugenio Prieto Soto

Gobernador de Antioquia (E)

Luis Pérez Gutiérrez

Alcalde de Medellín

Lucía Victoria González Duque

Directora del Departamento Adminis-
trativo de Planeación Departamental

Álvaro Berdugo López

Director De Planeación Departamental

William Gallego Henao

Director Departamento Administrativo
de Planeación de Medellín

Manuel Santiago Mejía Correa

Representante del Presidente
de la República

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Ignacio Molina Giraldo

Representante del Presidente
de la República

Luis Fernando Uribe Restrepo

Representante del Presidente
de la República

Luis Enrique Uribe Wills

Representante del Presidente
de la República (S)

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Correa Arango

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez
Beatriz Elena Osorio Laverde

Gerente General
Secretaria General

JUNTA 2004

Aníbal Gaviria Correa
Sergio Fajardo Valderrama
Pedro Juan González Carvajal

Federico Restrepo Posada

Manuel Santiago Mejía Correa

Alberto León Mejía Zuluaga

Ignacio Molina Giraldo

Luis Fernando Uribe Restrepo

Luis Enrique Uribe Wills

Leonardo Uribe Correa

Gabriel Correa Arango

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Ramiro Márquez Ramírez
Beatriz Elena Osorio Laverde

Gobernador de Antioquia
Alcalde de Medellín
Director del Departamento Administrativo de Planeación Departamental
Director del Departamento Administrativo De Planeación De Medellín
Representante del Presidente de la República
Representante del Presidente de la República
Representante del Presidente de la República
Representante del Presidente de la República
Representante del Presidente de la República (S)
Representante del Presidente de la República (S)
Representante del Presidente de la República (S)
Representante del Presidente de la República (S)
Gerente General
Secretaria General

JUNTA 2005

Aníbal Gaviria Correa	Gobernador de Antioquia
Sergio Fajardo Valderrama	Alcalde de Medellín
Pedro Juan González Carvajal	Director del Departamento Administrativo de Planeación Departamental
Federico Restrepo Posada	Director del Departamento Administrativo De Planeación De Medellín
Manuel Santiago Mejía Correa	Representante del Presidente de la República
Alberto León Mejía Zuluaga	Representante del Presidente de la República
Ignacio Molina Giraldo	Representante del Presidente de la República
Luis Fernando Uribe Restrepo	Representante del Presidente de la República
Leonardo Uribe Correa	Representante del Presidente de la República
Federico Moreno Vásquez	Representante del Presidente de la República
Gabriel Correa Arango	Representante del Presidente de la República (S)
Gabriel Jaime Hurtado Restrepo	Representante del Presidente de la República (S)
Luis Enrique Uribe Wills	Representante del Presidente de la República (S)
Mateo Restrepo Villegas	Representante del Presidente de la República (S)
Lina Vélez De Nicholls	Representante del Presidente de la República (S)
Ramiro Márquez Ramírez	Gerente General
Beatriz Elena Osorio Laverde	Secretaria General

JUNTA 2006

Aníbal Gaviria Correa

Sergio Fajardo Valderrama

Pedro Juan González Carvajal

Federico Restrepo Posada

Manuel Santiago Mejía Correa

Alberto León Mejía Zuluaga

Ignacio Molina Giraldo

Luis Fernando Uribe Restrepo

Leonardo Uribe Correa

Federico Moreno Vásquez

Nicolás Echavarría Mesa

Gabriel Correa Arango

Héctor José Quintero Arredondo

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Luis Enrique Uribe Wills

Mateo Restrepo Villegas

Gobernador de Antioquia

Alcalde de Medellín

Director del Departamento Administrativo de Planeación Departamental

Director del Departamento Administrativo De Planeación De Medellín

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Representante del Presidente de la República (S)

Lina Vélez De Nicholls

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2007

Aníbal Gaviria Correa

Gobernador de Antioquia

Sergio Fajardo Valderrama

Alcalde de Medellín

Pedro Juan González Carvajal

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación Departamental

Federico Restrepo Posada

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación de Medellín

Carlos Hernando Jaramillo Arango

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación de Medellín

Manuel Santiago Mejía Correa

Representante del Presidente
de la República

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Ignacio Molina Giraldo

Representante del Presidente
de la República

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República

Nicolás Echavarría Mesa

Representante del Presidente
de la República

Alejandro Restrepo Calle

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Luis Enrique Uribe Wills

Representante del Presidente
de la República (S)

Mateo Restrepo Villegas

Representante del Presidente
de la República (S)

Lina Vélez De Nicholls

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2008

Luis Alfredo Ramos Botero

Gobernador de Antioquia

Alonso Salazar Jaramillo

Alcalde de Medellín

Ana Cristina Moreno Palacios

Directora del Departamento Adminis-
trativo de Planeación Departamental

Carlos Hernando Jaramillo Arango

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación de Medellín

Manuel Santiago Mejía Correa

Representante del Presidente
de la República

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Ignacio Molina Giraldo

Representante del Presidente
de la República

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República

Nicolás Echavarría Mesa

Representante del Presidente
de la República

Alejandro Restrepo Calle

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Mateo Restrepo Villegas

Representante del Presidente
de la República (S)

Luis Enrique Uribe Wills

Representante del Presidente
de la República (S)

Lina Vélez De Nicholls

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2009

Luis Alfredo Ramos Botero

Gobernador de Antioquia

Alonso Salazar Jaramillo

Alcalde de Medellín

Ana Cristina Moreno Palacios

Directora del Departamento Adminis-
trativo de Planeación Departamental

Carlos Hernando Jaramillo Arango

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación de Medellín

Ricardo Smith Quintero

Secretario de Transportes y Tránsito
de Medellín

Manuel Santiago Mejía Correa

Representante del Presidente
de la República

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Ignacio Molina Giraldo

Representante del Presidente
de la República (hasta diciembre,
falleció)

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República

Nicolás Echavarría Mesa

Representante del Presidente
de la República

Alejandro Restrepo Calle

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo

Representante del Presidente
de la República (S)

Mateo Restrepo Villegas

Representante del Presidente
de la República (S)

Luis Enrique Uribe Wills

Representante del Presidente
de la República (S)

Lina Vélez De Nicholls

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

JUNTA 2010

Luis Alfredo Ramos Botero

Gobernador de Antioquia

Alonso Salazar Jaramillo

Alcalde de Medellín

Sebastián Álvarez Díaz

Delegado del Alcalde de Medellín

Decr. 0936 Jun/10

Alicia Eugenia Vargas Restrepo

Delegada del Alcalde de Medellín

Decr. 1757 Oct/10

Ana Cristina Moreno Palacios

Directora del Departamento Adminis-
trativo de Planeación

Mauricio Valencia Correa

Director del Departamento Administra-
tivo de Planeación de Medellín

Manuel Santiago Mejía Correa

Representante del Presidente
de la República

Alberto León Mejía Zuluaga

Representante del Presidente
de la República

Leonardo Uribe Correa

Representante del Presidente
de la República

Nicolás Echavarría Mesa

Representante del Presidente
de la República

Alejandro Restrepo Calle

Representante del Presidente
de la República (S)

Gabriel Jaime Hurtado Restrepo	Representante del Presidente de la República (S)
Luis Enrique Uribe Wills	Representante del Presidente de la República (S)
Lina Vélez De Nicholls	Representante del Presidente de la República (S)
Ramiro Márquez Ramírez	Gerente General
Beatriz Elena Osorio Laverde	Secretaria General

JUNTA 2011

Luis Alfredo Ramos Botero	Gobernador de Antioquia
Alonso Salazar Jaramillo	Alcalde de Medellín
Ana Cristina Moreno Palacios	Directora del Departamento Administrativo de Planeación
Mauricio Valencia Correa	Director del Departamento Administrativo de Planeación de Medellín
Manuel Santiago Mejía Correa	Representante del Presidente de la República
Alberto León Mejía Zuluaga	Representante del Presidente de la República
Leonardo Uribe Correa	Representante del Presidente de la República
Nicolás Echavarría Mesa	Representante del Presidente de la República
Alejandro Restrepo Calle	Representante del Presidente de la República (S)
Gabriel Jaime Hurtado Restrepo	Representante del Presidente de la República (S)
Luis Enrique Uribe Wills	Representante del Presidente de la República (S)

Lina Vélez De Nicholls

Representante del Presidente
de la República (S)

Ramiro Márquez Ramírez

Gerente General

Beatriz Elena Osorio Laverde

Secretaria General

