



A C T A No. 15

COMITÉ DE CONCILIACIÓN EMPRESA DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO DE BOGOTÁ EAA3 – ESP

**REUNION
FECHA**

**EXTRAORDINARIA
JUNIO 21 DE 2006**

**MIEMBROS
PARTICIPANTES
DEL COMITÉ**

LUIS FERNANDO TAFUR GALVIS
Gerente Jurídico
LUIS JAVIER CLEVES GONZÁLEZ
Director de Operación Económica
OLGA LUCIA MORENO GONZALEZ
Directora Asesoría Legal
OMAR PRIAS CAICEDO
Gerente Gestión Humana

**ASISTENTE
CON VOZ
PERO SIN VOTO**

LUIS HERNÁN ULCHUR COLLAZOS Director de la
Dirección de Representación Judicial y Actuación
Administrativa y quien actúa como Secretario Técnico
del Comité.

INVITADOS

LUIS FERNANDO AGUDELO TASCON
Director Bienes Raíces
SOFIA GUTIERREZ PARDO – Dirección Servicio Médico
MARCELA RODRÍGUEZ – Abogada Gerencia Jurídica

**APODERADOS
DE LA
E.A.A.B. ESP.**

SANTIAGO LONDOÑO CAMACHO
Abogado de la Dirección de Representación Judicial y
Actuación Administrativa.
ALFONSO YEPES SANDINO
Abogado Externo Dirección de Representación Judicial
Y Actuación Administrativa

En Bogotá, D.C., a los veintiún (21) días del mes de junio de 2006,
siendo las nueve de la mañana (9:00 a.m.), se hicieron presentes en

**ACTA # 15
JUNIO 21 DE 2006
COMITÉ DE CONCILIACIÓN**

la Sala de Juntas de la Gerencia Jurídica, los miembros participantes del Comité e invitados antes mencionados. Se deja constancia que la doctora Rosa Elvira Gómez Lugo – Secretaria General, el doctor Gonzalo Eduardo Reyes Torres – Director de Control Interno y el doctor Dionisio Araujo Angulo – Delegado del Ministerio del Interior y de Justicia no asistieron al Comité.

Comienza la reunión con la verificación del quórum.

Acto seguido se da lectura al orden del día.

PRIMER CASO

Solicitud de Conciliación de María Isilda Quintero Rairán Vs. E.A.A.B. ESP. Abogado - Alfonso Yepes Sandino.

Se presenta al Comité el caso relacionado con la pensión de sobreviviente solicitada por las beneficiarias del causante ANGEL MARIA BERMUDEZ BERMUDEZ, quien falleció el 16 de noviembre de 2004. De los antecedentes que obran en el expediente se pudo establecer que la EAAB mediante Resolución No. 158 de marzo 15 de 2005 se abstuvo de reconocer la pensión solicitada hasta cuando la justicia ordinaria dirima a cual de las solicitantes le correspondería el derecho. En consecuencia por tratarse de un conflicto de intereses entre la señora MARIA ISILDA QUINTERO RAIRAN cónyuge supérstite del pensionado fallecido y ANA TULIA CARMEN QUINTERO NEVA en calidad de compañera permanente, no podía la EAAB decidir de fondo la solicitud prestacional, por lo que será el Juez a quien le corresponda dirimir la controversia planteada y ordenar de acuerdo con el acervo probatorio a cuál de las dos señoras le corresponde la sustitución pensional.

EL COMITÉ DE CONCILIACIÓN DECIDIÓ POR UNANIMIDAD NO CONCILIAR.

SEGUNDO CASO

Reclamación Liquidación Servicio Médico de Clínica Palermo Vs. E.A.A.B. ESP. Abogado – Santiago Londoño Camacho.

HECHOS:

1. Solicitó la Clínica Palermo ante la Procuraduría General de la Nación que se le cancelen, vía conciliación las sumas referidas con la atención de pacientes relacionados con la prestación de sus servicios médicos y como beneficiarios del servicio de Salud.
2. Que en atención a la vigencia del Decreto 10 de 2004 expedido por el Gobierno Nacional, se ordenó la liquidación del Servicio Médico de la Empresa el cual funcionaba como E.P.S. adaptada al sistema.
3. Que dentro del proceso liquidatorio del Servicio Médico le corresponde a la Empresa la cancelación de las obligaciones pendientes con los proveedores de productos o servicios, a quienes por imposibilidad legal de continuar con su operación y en especial por la dificultad relacionada con la disponibilidad de recursos, se hace necesario cancelar sus obligaciones pendientes.
4. Que para la cancelación de cada uno de los créditos se requiere hacer vía contrato de transacción y/o en su defecto por intermedio del uso de los mecanismos alternos de solución de conflictos.
5. El pago de cada una de las obligaciones pendientes se encuentra avalado por la Dirección de Salud, como efecto de la prestación real del servicio.
6. Que si bien el Comité de Conciliación en decisión del 28 de septiembre de 2005, tomó una decisión negativa al respecto de esta reclamación con fundamento en que se desconocía la naturaleza de la prestación.
7. Que mediante comunicación del 18 de junio de 2006 la Dirección de Asesoría Legal solicitó un nuevo estudio de los hechos que rodearon la prestación del servicio de la Clínica Palermo, los mismos que obedecieron a servicios a pacientes atendidos por urgencias y beneficiarios del Sistema de Salud de la E.A.A.B. ESP., tal como consta en el oficio No. 14400-2006-1211 del 16 de mayo de 2006, suscrito por la Directora de Salud Sofía Gutiérrez Pardo.

CUANTÍA: CIENTO TREINTA MILLONES TRESCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL CIENTO CINCUENTA Y CINCO PESOS (\$130.399.155) M/CTE.

Dr. Santiago Londoño: La Dirección del Servicio de Salud de la Empresa nos notificó que, efectivamente el valor de los ciento treinta millones trescientos noventa y nueve mil ciento cincuenta y cinco pesos (\$130.399.155), que se le adeudan a la clínica pertenecen a servicios originados en atención de urgencias de pacientes adscritos o beneficiarios del servicio de salud de la Empresa, motivo por el cual le solicito al honorable comité revocar la decisión inicialmente tomada en el mes de septiembre y ya con esta claridad que se ha hecho con la Dirección de Salud, quien ha avalado la prestación del servicio y quien ha avalado la cuantía, se procede a aceptar que dicho valor sea incluido dentro de la Resolución que va a cancelar todos los costos relacionados con los prestadores del servicio de salud, tanto quienes suministraron bienes como quienes prestaron servicios; es una resolución que está en curso.

Dra. Sofía Gutiérrez: De cada factura hay un soporte de las personas que asistieron a urgencias, con su cedula, fotocopia del carné, con todos los parámetros establecidos en la Dirección Salud para poder avalar la cuenta.

Dr. Santiago Londoño: Mi sugerencia es que podamos incluir este rubro en la resolución y con esa Resolución se pagan todas las obligaciones pendientes del Servicio de Salud.

EL COMITÉ DE CONCILIACIÓN DECIDIÓ POR UNANIMIDAD APROBAR QUE LA CUANTÍA SEA INCLUIDA EN LA RESOLUCIÓN QUE SUSCRIBIRÁ LA GERENCIA GENERAL PARA EL PAGO DE TODAS LAS OBLIGACIONES PENDIENTES DE LA LIQUIDACIÓN DEL SERVICIO MÉDICO Y EN LA CUANTÍA APROBADA.

TERCER CASO

Reclamación Ordinaria Prejudicial de LUIS ERNESTO FORERO PEÑA (Contrato No. 1-02-25200-617-2004), PULIDO Y OBREGOZO LTDA. (Contrato No. 1-02-25200-619-2004) y OSCAR CONTRERAS LÁZARO (Contrato No. 1-02-25200-616-2004) Abogado – Santiago Londoño Camacho.

HECHOS

Para efecto del análisis de los tres (3) casos que se someten a consideración del Comité de Conciliación, me permito hacer una síntesis de los hechos que rodearon los tres contratos, pues sus objetos y cuantías son prácticamente los mismos.

1. El día 10 de noviembre de 2004 el Gerente Corporativo de Sistema Maestro, ingeniero Santiago Montejo Rozo, mediante comunicación No. 0750-2004-7688, le solicitó a la Dirección de Compras y Contratación que se sirviera adelantar el trámite de contratación, la cual la soporta en la justificación en original firmada por el Ordenador del Gasto o Director del Área. Documento que viene con el visto bueno del Gerente General Dr. Alberto Merlano, y elaborado por Gustavo Jiménez y Myriam Reyes de Reyes (Directora ésta última de Compras y Contratación).
2. A continuación transcribo los apartes más relevantes de la justificación del Contrato, la cual fue firmada por la Directora de Bienes Raíces, Myriam Reyes de Reyes:

*"La Gerencia del Sistema Maestro a través de la Dirección Administrativa de Bienes Raíces, necesita adelantar en la actualidad la compra de setecientos treinta y cuatro (734) inmuebles requeridos para las obras **denominadas REALCE DE FARALLONES(sic) PARA CONTROL DE CRECIENTES DE CUENCA DE TUNJUELO.***

Frente a lo anterior y teniendo en cuenta que en la actualidad resulta altamente apremiante la necesidad de iniciar los procesos de adquisición predial, y sobre la base de que las obras en mención a ser ejecutadas por parte de la Dirección Red Troncal se encuentran bajo la apremiante urgencia y ante la proximidad de la finalización de la presente vigencia fiscal, se ha considerado necesario, oportuno y conveniente, optar por contratar la adquisición de 734 predios de la forma que se relacionan a continuación, para de esta manera implementar un auténtico plan de contingencia de cara al cumplimiento de las metas y objetivos del Acueducto de Bogotá.

- a. Un (1) contrato para la adquisición de 270 predios.
- b. Un (1) contrato para la adquisición de 250 predios.

c. *Un (1) contrato para la adquisición de 214 predios.*

... En esta oportunidad se intenta maximizar la tarea de la adquisición predial de cada una de las plantas de personal requeridas por cada contratista, reduciendo la carga de trabajo en los términos propuestos.

Por lo anterior y teniendo en cuenta la necesidad de adquisición de estos inmuebles y con el fin de contratar de manera ágil y oportuna con los corredores de obra correspondientes, resulta conveniente disponer la contratación de los procesos de adquisición predial.

3. Con fundamento en lo anterior, se suscribieron los contratos con las firmas de la referencia, cuyo objeto fue el siguiente:

CONSULTORIA PARA LA ADQUISICIÓN, CONTROL Y EJECUCION DE LOS PROCESOS DE ADQUISICIÓN DE PREDIOS Y/O CONSTITUCIÓN DE SERVIDUMBRES Y/O ADQUISICIÓN DE MEJORAS EN LOS CASOS A QUE HAYA LUGAR, ASÍ COMO LA EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO DEL PLAN DE GESTION SOCIAL PARA EL REASENTAMIENTO DE FAMILIAS UBICADAS EN EL PROYECTO DE OBRAS PARA EL CONTROL DE CRECIENTES EN LA CUENCA DEL RIO TUNUELO (REALCE DE JARILLONES) Y LA FRANJA DELIMITADA POR LA ZONA DE MANEJO DE PRESERVACIÓN AMBIENTAL.

4. Uno de Los hechos mas relevantes dentro de este análisis tiene relación con las obligaciones de la EAAB. ESP., para la adecuada ejecución del contrato, cuando menciona "EL ACUEDUCTO entregará al Contratista los siguientes documentos: (entre otros)
- Fichas prediales de cada uno de los predios.
5. Vistos así los antecedentes, se iniciaron los mencionados contratos, los cuales en síntesis, no se pudieron cumplir por cuanto nunca estuvieron ni en la etapa precontractual, como contractual, la totalidad de las fichas prediales.
6. El interventor del contrato (Chamat Interventoría), le informó a su interventor en junio 28 de 2005, donde le solicitaba modificar la forma de pago de los contratos con el fin de

hacer coherente la prestación económica de los mismos con los productos a entregar, pues los anticipos del 20% fueron cancelados en su totalidad.

"Dado que evidentemente la Empresa, con base en el contenido de la nota de Junio 21 pasado emanada de la Dirección Administrativa de Bienes Raíces, donde explica que el numero definitivo de predios a adquirir ascienda a 69 con la distribución allí indicada, creemos que la mejor y más conveniente alternativa es la de intentar terminar y liquidar los contratos de adquisición predial".

Finaliza el interventor requiriendo de la Empresa el visto bueno para la terminación y liquidación de los mencionados contratos, documento que finalmente le es enviado a la Gerencia Jurídica mediante oficio 5755 del 16 de julio de 2005 a la doctora Silvia Emma Herrera Camargo por el Ingeniero Orlando Gnecco Rodríguez (Interventor Chamat – E.A.A.B. ESP).

7. Para mayo de 2006, la Dirección Administrativa de Bienes Raíces remite a la Gerencia Jurídica, un informe de CHAMAT, a su interventora Alexandra Violet López Peñaloza, en donde menciona, en síntesis:

- Que desde diciembre de 2005 informó que el avance de los contratos era nulo.
- Que en la misma fecha se le envió a los contratistas proyecto de liquidación de los contratos de mutuo acuerdo, sin obtener respuesta de los mismos.
- Que desde el 27 de enero de 2006 le informaron a la doctora Adriana Bernau, interventor de su contrato, solicitando que la Jurídica investigará el caso y tomará cartas en el asunto.
- Que desde febrero de 2006, se le informó a las Compañías Aseguradoras, respecto de lo que considera el incumplimiento del objeto del contrato.

Dr. Santiago Londoño: Quiero dejar aquí muy en claro que en ninguna de las tres reclamaciones se ha demostrado el daño que ellos mencionan, es decir, si bien nosotros incumplimos, ellos no han

demostrado técnicamente un solo perjuicio, simplemente me incumplió, que no es suficiente para uno entrar en indemnización porque es un tema mucho mas largo. Mi preocupación va a que, no obstante la recomendación que tengo de no conciliar ninguno de los tres casos, sí sería bueno que el Comité de Conciliación conociera todo el ámbito de ese negocio jurídico y como se desarrolló. El tema de planeación contractual nos puede llevar a una condena con posterioridad porque si un experticio o un peritazgo que se adjunte dentro de una demanda futura contiene elementos serios de juicio, pues vamos a ser condenados. Pero igual hoy no podríamos conciliar pero si podríamos por ejemplo, solicitar que se haga la liquidación de una vez de esos contratos, que es finalmente el requerimiento que yo hago; y mirar si hay algún daño con posterioridad, tener como mas claridad sobre cual fue realmente el perjuicio que esos contratistas sufrieron, porque a ellos se les abonó el 20% de anticipo y a la fecha no está debidamente amortizado.

Dr. Luis Fernando Agudelo: No amortizaron absolutamente nada.

Dr. Luis Javier Cleves: La plata la tienen ellos.

Dra. Olga Lucía González: Cuánto se les dio?

Dr. Luis Javier Cleves: Trescientos setenta millones quinientos mil pesos (\$370.500.000) M/CTE., entre los tres.

Dr. Luis Hernán Ulchur: Se ha tramitado alguna solicitud para la póliza del manejo del anticipo?

Dr. Luis Fernando Agudelo: El interventor Chamat envió cartas a las aseguradoras, diciendo que por favor hicieran válidas las pólizas.

Dr. Luis Fernando Tafur: Dentro del texto del contrato cómo funciona lo de las fichas?

Dr. Santiago Londoño: Tenemos el oficio de noviembre 11, en donde el doctor Santiago Montejo solicita la adquisición de los predios, en la cual no hace mención al número de los predios, sino simplemente dice: Inicie el proceso para comprar los predios. Después viene la justificación y es aquí donde la doctora Myriam dice 734 inmuebles, esta es la justificación original firmada por ella y hace la relación a los tres contratos, fundamentado en la Gerencia del Sistema Maestro, después viene todo el tema técnico de la Gerencia Corporativa, obligaciones del contratista, y dentro de las obligaciones del contrato

los documentos que la empresa debe entregar y fichas prediales de cada uno de los predios. Adicionalmente al no necesitar la totalidad de dichos inmuebles, tenemos un problema, es que, ni siquiera para los que se requerían habían fichas.

Luis Fernando Agudelo: Es más, en una comunicación de mayo, nos informa Red Troncal, que todavía se encuentra en proceso de estudio el corredor de obra de los supuestos predios que se van a comprar en la Gerencia Ambiental. Lo que quiere decir que es un contrato de Teoría.

Dr. Luis Fernando Tafur: Estábamos con el doctor Ulchur en la Cámara de Comercio en uno de los tribunales de arbitramento y surgió una teoría, al menos allá tiene absoluta validez, y es que esas fichas son una mera guía, no son un insurmo directo del contrato, para que los otros adelanten gestiones.

Dr. Santiago Londoño: Yo tengo entendido que la ficha predial es la identificación del predio a adquirir.

Dr. Luis Javier Cleves: Cuando uno lo mira en términos evidentemente catastrales, la ficha catastral es la identificación física, jurídica, económica y fiscal del predio. Nos está diciendo, cuál es el predio, las condiciones o características del predio, esa es la identificación física, y en la identificación jurídica me está diciendo cuál es la relación entre ese predio, esas mejoras, la oficina de registro de instrumentos públicos, la notaría y quien aparece ahí, porque desde el punto de vista catastral sobre quien recae la obligación tributaria, en este caso dice a usted le toca la parte de la mejora y a usted le toca sobre el suelo. Por consiguiente la ficha catastral lo está diciendo es contra quien voy a hacer yo el negocio y tiene afectaciones de uso el predio, también en la identificación jurídica me está diciendo, mire, ese predio tiene servidumbre, ese predio tiene unos usos, ese predio tiene, cualquier cantidad de cosas. Sin la ficha catastral no puedo salir a negociar porque no sé ni que voy a comprar ni contra quien lo voy a comprar.

Dr. Santiago Londoño: Mire lo que dice dentro de las obligaciones del contratista: "Diseñar y elaborar las fichas familiares prediales", entonces lo que he entendido de este contrato, es que ellos cogían esas fichas, se iban al predio y hacían como una especie de saneamiento de la ficha tanto del estudio jurídico del inmueble en su estado actual, como un estudio socioeconómico del contrato, para

posteriormente adquirir los inmuebles, porque ellos tenían un estudio y un análisis técnico y jurídico del inmueble más no su adquisición.

Luis Fernando Agudelo: Hay varias cosas, la primera es que el caso de lo que se está discutiendo en el tribunal de arbitramento es que a ellos si se le entregaron fichas prediales, lo que pasa es que la ficha predial para poder adquirir predios yo necesito de 4,5 o 6 ítem, no necesito de pronto los 10 o los 15 ítem, el resto son elementos que suma, más no quiere decir que si yo voy a adquirir el predio yo necesito de todas las fichas, necesito de unos cuantos insumos. Es mi obligación, cuando yo recibo una ficha predial, verificar que lo que está allí es cierto o no es cierto; y si no es cierto yo tengo que hacer las correcciones pertinentes.

En este caso en particular, con estos contratistas, no todos los insumos fueron entregados, es decir, ellos no podían ir con unas fichas prediales que no existían a verificar o hacerlas porque este no era el caso, deberían haber recibido unos insumos por lo menos para ir a verificarlos o corregirlos.

Dr. Luis Javier Cleves: Si hubiéramos contactado con ellos la elaboración de la ficha predial, es otra cosa. Pero como se le dijo, yo le entrego la ficha predial, entonces se supone que eso ya lo hizo la empresa y que lo que va adelantar es, a título de qué están esas personas adentro y cómo voy a negociar con ellos la compra. Pero ya no voy a verificar si es o no efectivamente el titular, porque la ficha catastral me está diciendo el dueño del suelo está a nombre de fulano, y el dueño de la mejora está al mismo nombre, ah bueno, entonces es un proceso de compra directa - no lo que pasa es que ese fulano se murió, tiene juicio de sucesión, eso es otro problema.

Dr. Luis Fernando Agudelo: De todas maneras, es un proceso que hacemos dentro de la Dirección de Bienes Raíces, nosotros estamos en la obligación de verificar toda la información, porque no necesariamente nos tienen que decir dentro de la ficha predial si el personaje al cual le vamos a comprar el predio, es el dueño o no es el dueño y tampoco tiene por qué decir, si el dueño está muerto o está vivo. Nosotros cuando hacemos el proceso de estudio jurídico es cuando empezamos a encontrar o a verificar cada una de esas informaciones que nos han entregado, para nosotros lo más importante es que nos entreguen unos insumos por medio de la cual nosotros empezamos el proceso de adquisición, que es lo mismo que espera todo consultor, entrégueme los insumos y yo a partir de ese

momento arranco a hacer todo el proceso de adquisición predial y de verificación de mucha información.

Dr. Luis Fernando Tafur: Cuál es el objeto? Qué dice el objeto?

Dr. Santiago Londoño: Dice: Consultoría para la adquisición, control y ejecución de los procesos de adquisición, -entonces era simplemente asesoría-, de predios y/o constitución de servidumbres y adquisición de mejoras en los casos a que haya lugar.

Dr. Luis Fernando Agudelo: Así como la ejecución, seguimiento del Plan de Gestión social para el reasentamiento de familias, ubicadas en el proyecto de obras para el control de crecientes de las cuencas del río tunjuelo, realce de Jarillón y la franja delimitada por la zona de manejo y preservación ambiental.

Dr. Santiago Londoño: Les cuento una cosa, de esto ya hubo una audiencia que fue con Pulido y Obregozo. El representante legal de la sociedad Pulido y Obregozo fue a la audiencia y yo le dije: Hágame un favor, yo la estoy suspendiendo porque falta la información técnica, le solicito que envíe a la Dirección de Representación Judicial un análisis completo del daño o perjuicio que ustedes han sufrido, firmado por un contador publico titulado, nunca llegó la famosa información. Entonces, tampoco yo como Empresa me voy a poner a sacarle el costo o el perjuicio al contratista, el me lo tendrá que demostrar. Es como les digo una fracción del problema.

Dr. Luis Javier Cleves: Lo que nosotros necesitamos con urgencia es que se haga la liquidación de los contratos para determinar si hay pasivos y a cargo de quién están y mientras esa liquidación de los contratos no esté lista, nosotros no podemos actuar, porque si ellos tienen una plata allá, que no es cualquier cosa, son trescientos setenta millones de pesos, que se les entregó por anticipo; por esa plata también hay que responder. Se necesita primero hacer la liquidación de los contratos para entrar al tema de los pasivos; y luego si nos ocupamos del tema, porque una cosa es la liquidación que hacemos nosotros, que fue lo que hizo, que es lo que está plenamente demostrado. Y lo otro es, ya bueno, usted cuánto se esperaba ganar y cuál fue el daño que usted sufrió, que seria lo que entraríamos a mirar después si es que de verdad hubo o no hubo daño.

Dr. Santiago Londoño: Es la recomendación que yo estoy dando, mire, con las pruebas que tenemos a hoy, no podemos entrar a un

proceso conciliatorio porque no existen argumentos suficientes. No obstante lo anterior, si me parecía importante que el Comité conociera el antecedente completo de la discusión del contrato.

Dr. Luis Fernando Tafur: Aquí no hay una obligación de que compren predios.

Dr. Santiago Londoño: No, es solamente Consultoría y Asesoría. Después de que ellos le den el visto bueno, nosotros vamos y lo compramos.

Dra. Olga Lucía González: Ellos en la práctica, qué tenían que hacer?

Dr. Santiago Londoño: Cobrar.

Dr. Luis Fernando Tafur: Identificar y reconocer el corredor de obra, determinar los aspectos metodológicos para la elaboración del diagnóstico, diseñar, elaborar, producir y reproducir piezas informativas, programar, convocar y realizar en coordinación reuniones con las familias, realizar visitas domiciliarias, identificar, recibir y analizar las condiciones socioeconómicas demográficas, diseñar y elaborar fichas familiares prediales, -eso les tocaba a ellos- realizar el registro fotográfico, recolectar y presentar la documentación necesaria que soporte la información, identificar los predios, deberá entregar como producto, un documento que contenga los resultados del diagnóstico a partir de la descripción y el análisis de la siguiente información, como mínimo y ellos no han hecho nada de eso.

Dr. Luis Hernán Ulchur: La interventoría qué dice sobre la ejecución del contrato que están incumpliendo.

Dr. Santiago Londoño: Chamat ha dicho que desde diciembre no ha podido cumplir, que el contrato está parado, que él ya los requirió para liquidar el contrato y que esa liquidación está pendiente de hacer con cada uno de los tres contratistas. El dice que ellos han incumplido, porque no han hecho nada.

Aquí hay que dividir el tema en varias secciones: 1) agotar la etapa de Conciliación Prejudicial, que es lo que me trae realmente al comité. 2) solicitar la liquidación de esos contratos. 3) sería lo que el doctor Cleves está diciendo, sentarnos con posterioridad a esa liquidación.

Dr. Luis Fernando Tafur: Yo haría lo contrario, haría primero la liquidación empezando por la del interventor. Una vez esté la liquidación, se entra a mirar si se concilia o no se concilia, o nos vamos de una vez al tribunal o lo que haya que hacer.

Dr. Santiago Londoño: Hago una anotación. Como estos temas vienen represados en la procuraduría, hasta estos informes de Chamat ya están por vencerse los tres meses, igual no estamos agotando de plano la posibilidad de una conciliación, pero si me toca llevar a la procuraduría una decisión del comité con las pruebas que tenemos hoy.

Dr. Luis Fernando Tafur: No conciliar, hay que liquidar primero los contratos.

Dr. Luis Javier Cleves: No conciliar hasta tanto no tengamos la liquidación de los contratos del interventor.

Dr. Santiago Londoño: No se concilia hoy, pero queda abierta la puerta de volver a discutirlo cuando ya tengamos la liquidación de Chamat, la liquidación del contrato del interventor.

EL COMITÉ DE CONCILIACIÓN DECIDIÓ POR UNANIMIDAD NO CONCILIAR.

En constancia de lo anterior, la presente acta es suscrita por los intervinientes.

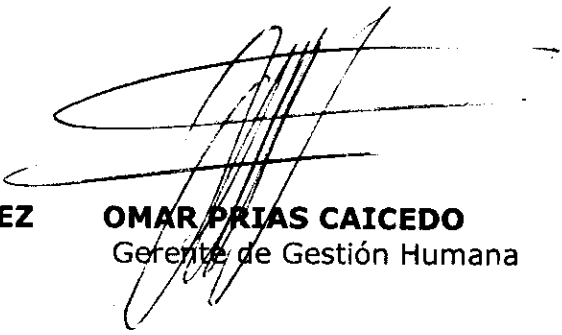
MIEMBROS INTEGRANTES DEL COMITÉ:


LUIS FERNANDO TAFUR GALVIS
Gerente Jurídico


LUIS JAVIER CLEVES GONZÁLEZ
Director de Operación Económica

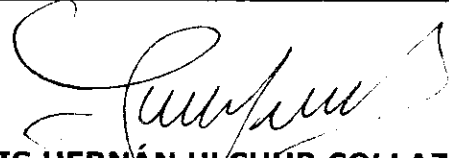


OLGA LUCIA MORENO GONZALEZ
Directora Asesoría Legal



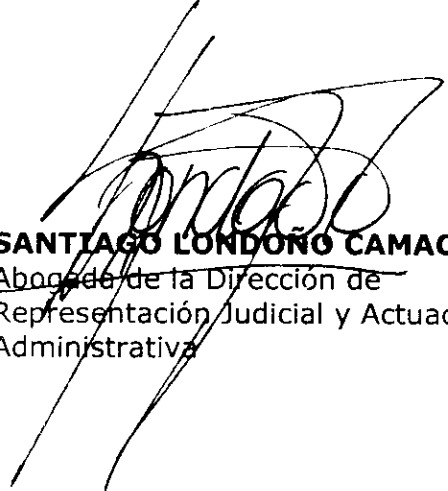
OMAR PRIAS CAICEDO
Gerente de Gestión Humana

ASISTENTE CON VOZ PERO SIN VOTO

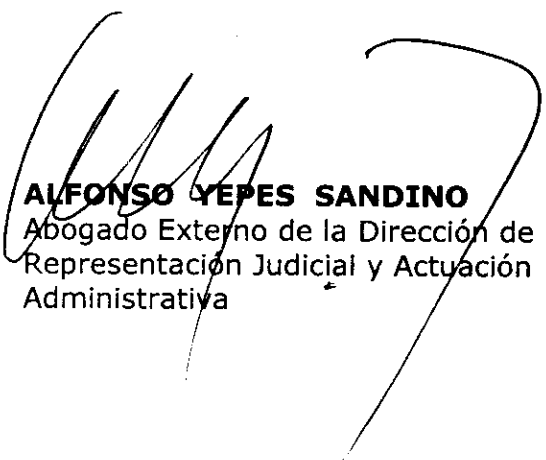


LUIS HERNÁN ULCHUR COLLAZOS
Director de Representación Judicial y
Actuación Administrativa y quien actúa
Como secretario Técnico del Comité de
Conciliación.

APODERADOS DE LA E.A.A.B. ESP.



SANTIAGO LONDOÑO CAMACHO
Abogado de la Dirección de
Representación Judicial y Actuación
Administrativa



ALFONSO YEPES SANDINO
Abogado Externo de la Dirección de
Representación Judicial y Actuación
Administrativa