

## ¿Un camino hacia la eficiencia de EPM?

Sebastián Jaén

En una entrevista reciente, el gerente de Empresas Públicas de Medellín afirma que EPM debería comprar a ISAGEN, ya que se consolidaría la integración estratégica y comercial que tornaría más eficiente la operación de la cadena hídrica del oriente de Antioquia, Nare-Guatapé. Adicionalmente, afirma que tal integración permitiría menores costos que se tendrían que reflejar en las tarifas.

El asunto se torna controvertido cuando dicha adquisición lleva a EPM a rebasar ampliamente el 25% de participación en el mercado que le permite la ley, alcanzando una posición cercana al 40%. Más aun, cuando se afirma que dicha venta está inspirada en la necesidad del Gobierno Nacional de vender el 57% de la empresa, para recibir en los primeros meses del 2010, recursos por tres billones de pesos. Al ser EPM una empresa pública, la venta no tendría que pasar por un proceso licitatorio que le signifique al Gobierno Nacional demoras adicionales.

No es la primera vez que el Gobierno Nacional ha querido vender a ISAGEN. De hecho, cuando el Gobierno de Andrés Pastrana lo estuvo licitando, EPM bloqueó el proceso presentando un fallo que la Corte Constitucional hiciera en su favor, ante una tutela que reclamaba la violación de derechos constitucionales en dicho proceso. EPM, en cabeza de Ramiro Valencia Cossio, se comprometió a firmar una carta en la que expresaba que la empresa no estaría siendo mancillada en sus derechos constitucionales, pero a cambio le pedía al Gobierno Nacional derogar la resolución 042 de la Creg que le prohibía adquirir la mayoría de ISAGEN. Ante la negativa del gobierno, el proceso quedaría congelado indefinidamente.

Mientras se espera si el Gobierno Nacional propugnará un cambio de legislación, lo que sí es cierto, es que la integración vertical no necesariamente se traduce en eficiencia y bajas tarifas. Fácilmente se puede incurrir en una condición monopólica. Los que sueñan con un EPM hegemónico, y creen que esto es lo que le haría bien a la empresa y a la región, no han considerado en lo que se convierten los monopolios. Estos suelen ser ineficientes, sin calidad, sin innovación, desangran a sus proveedores, y los clientes están descontentos. Por eso es que en los países desarrollados se les combate. Pero además, al ser este un monopolio público, la pugna política por el control de tal mostro aceitaría la voracidad y la tenacidad cualquier clase de maquinaria política. Una situación que cada vez es más palpable en las campañas por la Alcaldía de Medellín.

La real supervivencia de la empresa, y el beneficio para la región y el país, depende de que esta siga estando en un escenario de competencia, en donde la empresa se consolide a través de la innovación y la contratación de personal capacitado, y no a través de atajos regulatorios.