

Jahir Alexander
Gutiérrez Ossa*

Edgar
Varela Barrios**

Universidad CES, Medellín, Colombia
y Universidad del Valle, Cali, Colombia

Recibido: 3 de abril de 2013

Concepto de evaluación: 27 de julio de 2013

Aprobado: 5 de septiembre de 2013

Artículo de Investigación

Estructura de prestación de los servicios públicos domiciliarios (SPD) de energía eléctrica en Bogotá y la Costa Atlántica¹

RESUMEN

La estructura del artículo está dirigida a evaluar la prestación de los servicios públicos domiciliarios de energía por las empresas públicas municipales (EPM) de Bogotá y la Costa Atlántica, desde la dirección y presencia de capital chileno y español, a través de las compañías (Emgesa y Endesa) dentro de Condesa y (Electricaribe y Electro costa) en el marco de Unión Fenosa, ubicadas respectivamente en las regiones mencionadas. A diferencia del resto de las EPM prestadoras de servicios públicos domiciliarios en el país, las mencionadas comparten el haber incursionado en empresas de régimen estatal en las que se combina la tenencia pública con la gestión privada, en un presente en el que se cuestiona la viabilidad y sostenibilidad de un negocio como este, que requiere grandes inversiones. El análisis sistémico responde a los elementos económicos y jurídicos para considerar el asunto, por cuanto se desconoce la composición organizacional de ellas.

Palabras clave: bienes suministrados por el sector público, estructura del capital y de la propiedad, gobierno de la empresa, política pública y regulación, servicios públicos domiciliarios.

JEL: D78, G32, G34, H83, L90

Structure of provision of domiciliary public services (SPD) of electrical energy in Bogotá and the Atlantic coast

ABSTRACT

The structure of the article is directed to evaluate the provision of the services public home of energy by the municipal public enterprises EPM of

¹ Este artículo es producto del proyecto de investigación "Evaluación de la Estructura de Prestación de los SPD en Bogotá y la Costa Atlántica desde el modelo chileno-español en los casos (EEB, ETB) y (Electricaribe y Electrocosta). Ejecutado entre el grupo de investigación en Gestión Empresarial de la Universidad CES (Medellín), el grupo de investigación Perdurabilidad Empresarial de la Universidad del Rosario (Bogotá) y el grupo de investigación en Gestión y Políticas Públicas de Univalle, Cali, Colombia, reconocidos por Colciencias. El proyecto fue financiado por la dirección de Gestión del Conocimiento de la Universidad CES y la Vicerrectoría de Investigación de la Universidad del Valle y de la Universidad del Rosario. Realizado entre agosto de 2011 y agosto de 2012.

*Doctor en Administración Pública, magíster en Desarrollo y profesional en Economía. Estudios en Sistemas de Información Geográfica. Miembro del grupo de Investigación Gestion Empresarial, Universidad CES. Medellín, Colombia. Correo electrónico: algutierrez@ces.edu.co

**Doctor en Administración, magíster en Historia y licenciado en Filosofía y Humanidades. Profesor titular de la Facultad de Ciencias de la Administración, Universidad del Valle, Cali, Colombia. Actual director del Instituto de Prospectiva, Innovación y Gestión de Conocimiento, Universidad del Valle, Cali. Correo electrónico: evarela@univalle.edu.co.

Bogotá and the Atlantic coast from the address and the presence of Chilean and Spanish, capital through (Emgesa and Endesa) companies within the Countess and (Electricaribe and Electro costa) within the framework of Union Fenosa located respectively in the mentioned regions. Unlike the rest of the EPMs providers of public utilities in the country, having dabbled in companies of State regime which combines with the privately run public holding, in a present, in which is questioned the viability and sustainability of a business such as this, which requires large investments they share. The systemic analysis responds to the economic and legal elements to consider the matter, while the organizational composition of them is unknown.

Keywords: goods supplied by the public sector, structure of capital and property, corporate governance, public policy and regulation, public services home.

Estrutura de prestação dos serviços públicos domiciliários (SPD) de energia elétrica em Bogotá e no Litoral Atlântico

RESUMO

A estrutura do artigo está dirigida à avaliação da prestação dos Serviços Públicos Domiciliários (SPD) de energia pelas Empresas Públicas Municipais (EPM) de Bogotá e do Litoral Atlântico, a partir da direção e presença de capital chileno e espanhol, por meio das companhias Emgesa e Endesa, dentro da Condesa, Electricaribe e Electro Costa, dentro da União Fenosa, localizadas respectivamente nas regiões mencionadas. A diferença do restante das EPM prestadoras de SPD no país, as mencionadas compartilham o fato de terem incursionado em empresas de regime estatal nas quais se combina a tenência pública com a gestão privada, em um presente no qual se questiona a viabilidade e sustentabilidade de um negócio como este, que requer grandes investimentos. A análise sistêmica responde aos elementos econômicos e jurídicos para considerar o assunto visto que se desconhece a composição organizacional delas.

Palavras-chave: bens fornecidos pelo setor público, estrutura do capital e da propriedade, governo da empresa, política pública e regulação, serviços públicos domiciliários.

INTRODUCCIÓN

Al establecer el modelo de gestión chileno-español se trata de evidenciar una forma de cultura empresarial en el sector de los servicios públicos domiciliarios, en particular en los servicios de energía, en los que de manera comparativa se concentran Codensa (Bogotá) y Unión Fenosa (Costa Atlántica). De allí que el reconocer la presencia activa de actores importantes en la comercialización, distribución, generación y provisión de dichos bienes muestre un panorama interesante con respecto a los círculos de interacción que pueden tener los servicios públicos domiciliarios, sector en el que los usuarios consideran que son estatales y/o públicos, sin espacio para el capital privado.

La presencia de actores foráneos hace parte de la oferta pública de servicios domiciliarios, que no pueden ser descartados por su naturaleza y mucho menos por su forma de organización, por cuanto inciden en la realidad de los servicios en los rubros referidos. En este sentido, cabe rescatar el interés por promover los estudios empresariales e investigaciones sectoriales en temas como este, que aún siguen siendo pocos a la hora de encontrar una oferta académica importante desde la cual poder esgrimir los criterios de gestión sobre los que han sido dirigidas estas empresas, ilustradas por las condiciones económicas y jurídicas, y poco por lo organizacional.

La poca información disponible, la segregación de la existente y el marco de reserva desde el cual ha sido desarrollada la actividad de prestación de servicios de energía en la actualidad contrasta en principio con la manera estruendosa y poco ordenada que caracterizó la entrada de estas compañías a las Empresas de Energía de Bogotá y CORELCA (Electrificadora de la Costa Caribe), que terminó escindida en Electricaribe y Electro Costa. Es poco lo que se conoce de la gestión y el modelo implementado con la entrada de la inversión chilena y española, y más aún cuando se despliega el análisis para profundizar sobre la estructura desde la que están compuestas y organizadas.

El contenido del escrito responde a los siguientes lineamientos para dar respuesta a los

elementos considerados. En primer lugar, de una revisión a la estructura sobre la que se ha desarrollado la economía empresarial de los SPD en Colombia. En segundo, de un análisis sobre la forma como han sido prestados los SPD de energía en Bogotá y la Costa Atlántica. Por último, de la aproximación al modelo de gestión que rodea a estas empresas. El carácter estratégico del sector alcanza tal nivel que, efectivamente, es muy poco lo que se conoce respecto al desempeño de estas, y más cuando se pretende conocer el contenido de sus acciones frente a las expectativas del país.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL Y MARCO DE DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA DE LOS SPDS EN COLOMBIA

La génesis que ha caracterizado a los servicios públicos resiste la explicación, tanto desde la percepción anglosajona como un bien de oferta pública, como desde la francesa que lo asume como un bien de naturaleza pública. En el primer ámbito, se deduce que son las leyes del mercado las que influyen en la interpretación de lo que debe atenderse como SPD, diferente al segundo espacio, en el que la regulación y la intervención comparten un papel central por encima de las precondiciones del mercado. En Colombia, por cuenta de la constitución y el derecho, prevalece una combinación entre las dos, pero está ausente la referente a los temas económicos. Replica Moreno (2001, p. 19) que:

El mundo de los servicios públicos domiciliarios, es uno de los temas centrales del moderno derecho administrativo, desde que este, hace siglo y medio, se configura como disciplina científica. Y es así porque sobre ellos descansa la vida social: la de cada individuo y de la sociedad en que se inserta. Por ello ha constituido siempre una responsabilidad de los poderes públicos garantizar su prestación universal, regular y continua.

La liberación económica habría programado

igualmente cambios en el desarrollo de los SPD, y como patrón de composición de distintas formas empresariales hasta hace muy poco tiempo comenzó a percibirse como una nueva etapa en la transfiguración registrada, apoyada especialmente por el consenso de Washington que dictaminó una serie de cambios tendientes a la liberación de los mercados y a un ajuste creciente de las actividades e intervención. Con ello se mostró el panorama macroeconómico en el que se advierte la desfragmentación estatal y pública de lo hasta ahora conocido, elemento que daría paso a la conformación de empresas privadas en dicho rango. Sobre el particular argumenta García (1997, p. 22):

La creación de oportunidades en el desarrollo de la competencia no pertenece sólo al campo de la creatividad limitada de los expertos de las comisiones, como es el caso de conformar mercados de futuros eléctricos a partir de las prácticas de prestidigitación desde las facultades de economía o de ingeniería industrial, auspiciada por asesores que actúan como aprendices de brujos.

La vigencia del mercado de la energía constituye el criterio fundamental con el cual pudo materializarse la convergencia privada en los SPD de la energía. Sin embargo, el bagaje ha estado compuesto por las aseveraciones atomizadas por parte de los estamentos e instituciones que directamente están relacionadas con los SPD, y ha dejado así el análisis aislado por sostenerlo en la conveniencia de quien debe estar al frente: si el Estado o los particulares, restando la opción de analizar en el sentido amplio los aspectos que pueden traer la dirección y gestión internamente por parte de las empresas, que si bien provienen de alguno de ellos, deben dar cuenta de su gestión. Anota Clariond (1991, p. 1):

Por razones diversas pero coincidentes en el resultado final, casi todos los países del mundo están aplicando políticas de privatización. Este término, de acuerdo a una experta del Fondo Monetario Internacional, se refiere a cualquier traslado de actividad del sector público al sector privado de la propiedad de las empresas públicas". Una lección que arroja este proceso global, es que debe definirse con toda claridad el grado de intervención gubernamental en cuestiones tales como las reglamentaciones, la fijación de precios y el servicio público.

Las inquietudes directamente se muestran alrededor de lo que puede significar para los consumidores o demandantes de dichos servicios el hecho de que sea una empresa privada o pública la que los presta. De hecho, hasta allí ha sido llevada la discusión de manera general, silogismo que impide que se entiendan los criterios en los que las empresas privadas asoman para hacerse a este tipo de servicios, más allá de la consagrada réplica de las ganancias. Analizar la posición que puede adoptar el Estado en cuanto a la forma como pueden prestar los SPD, es un tema que evoca la necesidad de tener un criterio amplio. No obstante, es necesario que el propio estamento del Estado explique las condiciones de dicha combinación. Costas y Bel (2002, p. 1) consideran que:

El éxito final de las privatizaciones depende que los consumidores dispongan de más y mejores bienes y servicios y a mejores precios. Pero que eso ocurra no depende tanto de la privatización en sí misma como del grado de liberalización y competencia que se consiga introducir en las actividades donde operan las empresas privatizadas y, cuando no sea posible la competencia, de la existencia de una buena regulación.

El marco de referencias sobre las posibles formas de combinación empresarial pública y privada sigue siendo un terreno poco estudiado a profundidad. Una especie de avanzada múltiple se está presentando al frente de estas empresas, dirigidas por el Estado o particulares, que implica la revisión de la capacidad de respuesta que tienen ellas a la hora de corresponder a las exigencias presentes y futuras. Es claro que el tema ya no es quién radica la dirección, sino la capacidad que muestran. Hecho que implica superponer el tema de la viabilidad no al origen del capital, sino frente a las exigencias de los consumidores y del mercado, en las que debe moderarse un precio de equilibrio social con el de la oferta y la demanda. Apunta Varela (2007, p. 22):

En el caso colombiano, las dos formas dominantes de privatización han sido: a) La licitación pública para abrir los mercados y buscar una subasta de las empresas gubernamentales que serán de manera total o parcial privatizadas; y b) El otro mecanismo preferente particularmente en el campo de los servicios públicos domiciliarios ha sido el de las concesiones.

La exaltación emerge cuando se estima la conveniencia de ubicar la adquisición, capitalización o inyección de capital en manos privadas. No se puede afincar en la conducta de la perversión del hecho privado en cuanto a su posibilidad de prestar, de manera directa o compartida con el Estado, a través de empresas de carácter público dichos servicios. Para el Estado, es necesario contar con elementos que permitan la posibilidad de disponer un equilibrio entre la obligación de prestar los servicios y el equilibrio económico, que embarca el tener que responder con la viabilidad, más que de unas empresas, de los mismos servicios que se prestan a través de ellas. Fainboim y Arbeláez (2000, p. 14, citado en Fainboim y Arbeláez, 2000 pp. 12-15) señalan que:

Generalmente la privatización de una empresa pública en Colombia se decide, ya sea porque la entidad viene generando pérdidas en forma sistemática y/o con base en criterios políticos, o por presiones fiscales. Por su parte, el precio mínimo de oferta se establece con base en una valoración privada de la empresa. Este enfoque es el que Jones et al. (1990) han denominado el enfoque de la Escuela de Wall Street de privatizaciones.

El interés por orientar directrices del mercado está fincado en la promoción de la competencia. El atajar los cuestionamientos de lo que se está presentado en los SPD a la luz de la razón económica u origen del recurso que sopesa a estas empresas es incomparable, en la medida en que existen otros elementos que exigen una reconceptualización de lo que se concibe como empresas de SPD. No solo es la entrada de capitales, a su cargo, las economías de escala, las crecientes y exigentes demandas por unos mejores servicios, en una situación de salvedad por lo público, que ponen en riesgo la posibilidad incluso de que estos servicios sean prestados por cualquiera. Explica Hernández (2004, p. 63):

El Banco Interamericano de Desarrollo plantea la existencia de una paradoja: según sus evaluaciones, la privatización deja hasta el momento mayores beneficios que costos, sin embargo, el 63 % de los latinoamericanos tienen una opinión desfavorable respecto a las privatizaciones.

La cadena de componentes y elementos que constituyen el marco de referencias que deben atender implica para ellas tener presente la combinación de bienes y redes con otras empresas (cables, instalaciones y redes), por cuanto estas están más en el frente de entregar el servicio que el de competir por el mercado simplemente. La estructura del mercado de los SPD, que atiende en un esquema cuya característica en el tiempo, parece sintonizar a todas las empresas que se ubiquen en

este rubro de la economía, en compañías en las que el escenario de la competencia monopolística y a otras bajo una estructura de oligopolio Expresa Coloma (2003, p. 3):

La literatura sobre análisis antitrust de mercados en los que operan empresas públicas y privadas es notablemente escasa, en buena medida porque implica introducirse en un tópico cuyos elementos constitutivos han estado tradicionalmente disociados en la literatura económica.

La generación, las redes o el suministro son solo un bastión de la cadena que deben contener las empresas. El futuro de estas en los SPD depende de la capacidad de transformación e ilación que de estas se desprenda para asimilar los constantes cambios que se presentan en un grupo de servicios que tienen todos los pergaminos para ubicarse en la estela de bienes públicos con naturaleza de mercado, y no propiamente de origen privado y/o público colmado de múltiples representaciones. Se tratara de empresas híbridas que contendrán toda suerte de intereses, recursos y direcciones, cuya tendencia en el país más que cuestionable es evidente, pese a que todavía se conciben pertenecientes a una u otra razón económica. Villamizar (2007, p. 6) señala lo siguiente:

Villamizar Afanador hizo un llamado al Gobierno Nacional para que piense en los efectos que ha tenido hasta ahora la venta de las electrificadoras del país y que de una vez por todas pare la iniciativa de seguir privatizando. “No hay derecho que por intermedio de la Ley 859 del 2003, se le hayan asignado 56 mil millones del Fondo Nacional de Regalías para la normalización de las redes en los barrios subnormales, a Unión FENOSA, multinacional que maneja las electrificadoras de la costa Atlántica, cuando situaciones como la de Cartagena demuestran que los recursos no han sido bien invertidos”,

aseveró Villamizar Afanador (Dependencias Senado, 21 de junio 2007).

El concepto general de servicio público domiciliario de carácter estatal aún rodea cualquier posibilidad de cambio o transformación de las empresas de carácter público. En la legislación colombiana los SPD continúan siendo predispuestos como bienes de naturaleza pública, con un espacio para la presencia de capitales privados. Al hacer parte de una serie de bienes compuestos como la vivienda o la educación, los SPD no están fácilmente consagrados para ser prestados por otro tipo de oferentes que no sea el Estado (o de la mano de este), pues en su defecto los usuarios le reclaman directamente a este ante las inconsistencias que puedan presentarse en su obtención o suministro, entre otros cargos. Según Devis (2007, p. 23):

El Estado después de la Constitución de 1991 pasa de ser prestador directo de los servicios a convertirse en garante de la prestación de los mismos, convirtiéndose la prestación de tales servicios –bien sea por el Estado o los particulares– en un fin esencial del Estado, es decir, ni más ni menos, en una de sus razones para existir.

Las alteraciones de la oferta y los mercados vinculados con la generación de energía implican para las empresas tener respuestas claras aún por encima de la animadversión que cualquier propuesta alusiva a privatización pueda contemplar. El entorno muestra la necesidad de seguir estudiando los SPD a profundidad, partiendo más que de intereses del ascendente reparo que de hace a los mismos, ya no solo como un derecho, sino como servicio o bien que en ocasiones muestra aires de privado por la manera como los usuarios, clientes o demandantes comienzan a tener peso en las decisiones sobre la manera como estos deben ser prestados. Sin embargo, las leyes contemplan todas estas transformaciones que

contextualizan los senderos en los que los SPD serán guiados. Sobre el particular, argumenta Velilla (2002, p. 133):

En Colombia, parecería que las decisiones de las comisiones de regulación estén excediendo la Constitución, la ley 142 de 1994 y la ley 143 de 1994, ya que, si bien es cierto desde el punto de vista de sus funciones pueden favorecer la apertura de ciertas actividades a la competencia privada, todo parece indicar que no tienen claro el derecho a la diversificación que tienen las empresas del sector público, principio básico y elemental que con el de la libertad económica y el de la igualdad, parecen ignorarse, en particular, por algunas resoluciones de las CREG.

El ubicar a los SPD en un carácter de domiciliarios o públicos implica igualmente la necesidad de congeniar los preceptos abrigados en la Ley 142 de 1993 de servicios públicos domiciliarios y 143 de 1993 en cuanto al tema de energía y telecomunicaciones, que igualmente dieron cabida a la creación de las comisiones de regulación de agua y alcantarillado o saneamiento básico (CRAC), así como las de energía y gas (CREG) y claro la Comisión de Regulación Telecomunicaciones. A partir dichas comisiones se comenzaría a contemplar la doctrina y la evaluación acerca de cómo deberían considerarse los SPD, separándolos en campos de naturaleza pública –como el agua y el saneamiento– de los de naturaleza privada, energía y recursos energéticos, al igual que el de las comunicaciones y telecomunicaciones. Argumentan Uribe y Otros (2005, p. 31):

Una de las más importantes reformas introducidas por la Constitución de 1991 consistió en dar paso a un sistema de titularidad no pública de los servicios públicos. Antes de 1991, el Estado en sus diferentes niveles de descentralización administrativa, era el encargado de

prestar los servicios, de manera directa a través de prestadores especializados o a través de la figura de la concesión. A partir de 1991, se conserva la obligación del Estado de garantizar la provisión de los servicios públicos, pero se permite la entrada de prestadores no estatales en este mercado.

La erudición de la doctrina legal y la interacción con los preceptos constitucionales promovería discusiones amplias sobre el sentido público o privado de los SPD, escenario sobre el que el interés por invertir sería el punto de referencia para el análisis. Ambas leyes expresan el interés del Estado en Colombia por superar situaciones que evidenciaron la ausente preparación y, por ende, improvisación con la cual fue puesta en marcha la estructura de prestación de los SPD. A la postre se emprendieron algunos procesos como los de privatización y contratación a través de concurso público para que los particulares se hicieran cargo de las demandas que en adelante comenzarían a caracterizar el desempeño de los SPD. Respecto a esto señala Vallejo:

Aunque la Constitución no lo señala expresamente, el régimen jurídico de la propiedad se descompone en tres grandes categorías, a saber: propiedad privada, propiedad solidaria y propiedad pública. a. propiedad privada: El artículo 58 C.N. garantiza, la propiedad privada junto con los demás derechos adquiridos con arreglo a las leyes civiles. No se define en qué consiste la propiedad privada ni cuáles son sus atributos, pero ello no significa que la ley, al regularla, pueda arbitrariamente señalarlos. b. propiedad solidaria. (Vallejo, 1991, p. 53)

La revisión académica y explicativa del análisis ha estado contemplada en la disposición de estudios y pasajeras investigaciones que en nada han revitalizado el conocimiento sobre el quehacer en

materia de transformación de las empresas vinculadas al sector de la energía. En Colombia la discusión no ha pasado del matiz público y privado, por lo menos en cuanto a lo que compete a los temas de discernimiento general, que poco se ha traducido en un avance fructífero para el sector. Contrario a lo que se piensa, estas ya acostumbradas dislocaciones sobre el tema central merman la opción de profundizar en un campo en el que aún no ha sido escrita la última palabra, y ni siquiera se conoce hacia dónde puede llegar en perspectiva y desde diversos escenarios. Explica Obando (1996, p. 158) que:

Lo primero que debemos señalar es que no existió un régimen único al cual tuvieran que someterse todas las empresas públicas. En este aspecto lo que realmente hubo, fue un criterio dual. De un lado, los establecimientos públicos industriales y comerciales. Y, de otro, las sociedades de capital público y de economía mixta. Pero, aun así, en ninguno de los extremos fue claro, puesto que como tuvimos oportunidad de verlo, el Estado, en sus diversas manifestaciones, se encargó de enredar las cosas al someter de hecho, algunas sociedades, para algunos efectos, al régimen de derecho público.

La regulación del mercado, la transmisión de precios y el desmonte paulatino de los subsidios es lo único que en conclusión ha quedado claro cuando se trata de advertir la presencia de capital privado en las empresas de SPD. Al margen de ello y de la discusión, diferentes grupos económicos en el mundo (las EPM de SPD) han mostrado interés por hacerse a una parte del mercado nacional, vinculación que ha traído consigo aires de reproche, pero igualmente de evaluación sobre lo que ha significado hasta ahora la prestación de dichos servicios en el país. El Estado ha dejado irónicamente este tino al fuero e interés de quienes pretenden participar en la prestación, mostrando que la improvisación sigue siendo parte de la gestión de estas empresas.

La capitalización de las empresas públicas

de SPD y la apertura a distintas formas de contratación como las concesiones y licitaciones caracterizan el contexto sobre el que se ha diseminado el proceso de transformación de las empresas. En el escenario nacional se preserva la concentración de dicho sector en manos públicas. Sin embargo, los altibajos presentados y los cambios paulatinos dados en las empresas particularmente públicas permiten señalar la dirección a la que pretende apuntar el Estado en lo que concierne al mercado de los SPD del país, en el que no se descarta la presencia de diferentes clases de oferentes. Lo que está hoy en debate es la viabilidad económica de estas empresas, circunstancia ya comentada en lo sucedido durante los noventa y principios de este siglo. Señala Van Der Ree (2008, p. 86):

Algunas empresas de servicios públicos de distribución se están convirtiendo progresivamente en empresas mundiales, ya que han adquirido filiales en todo el mundo y han reforzado su posición en el interior. Muchos países están adoptando soluciones alternativas a los servicios de electricidad, gas y agua de propiedad y explotación estatal, abriendo los mercados a la competencia, y han inaugurado una nueva era para el sector de los servicios públicos. Retos y oportunidades que se plantean a los servicios públicos. Informe para el debate de la Reunión tripartita sobre los retos y las oportunidades que se plantean a los servicios públicos Ginebra, (2003: 86). Oficina Internacional del Trabajo Ginebra. Programa de Actividades Sectoriales. Programa de Acción sobre la Privatización, la Reestructuración económica y la Democracia. Privatización de los servicios municipales a través de microempresas. El ejemplo de Lima.

Los altibajos del sector no pueden ser solo el punto de referencia para acusar la necesidad de replantear la presencia de capital en el sector de los SPD, pues es más una consecuencia que una

razón en cuanto a las formas como podrían ser gerenciadas estas empresas. No obstante, no son claras las razones que apoyen dicha situación. Unos acusan los pasivos pensionales y gastos laborales; otros, a la insolvencia propia de un sector cuyo retorno económico es tardío en comparación con los tiempos y vaciamientos de las inversiones, y otros, a que la complejidad de los bienes ofrecidos con tendencia a presentarse en cadena obliga a estas empresas a contar con recursos abundantes para compensar los llamados a la generación de valor agregado en los bienes públicos ofrecidos. Velilla (2002, p. 110) expone que:

En la medida en que la diferencia entre operadores públicos y operadores privados se ha ido diluyendo, ha sucedido lo mismo con la tradicional diferenciación entre usuario y consumidor, razón por la cual vale la pena plantearse, hacia el futuro, hasta qué punto no será posible la aplicación del derecho de los consumidores a los usuarios de servicios públicos.

Reiterar la disputa acerca de si es pública o privada demerita cualquier posibilidad de avance que se pueda dar en este tipo de estructuras. Acá no se trata de cómo se llame, se denomine o termine permutada. En estas sin-salidas se está poniendo en riesgo es la existencia de las empresas. Tampoco es válido acusar la disposición de los recursos como un fenómeno inherente al control empresarial, por cuanto lo que se prevé es que estas empresas terminarán como oferta de bienes públicos de diferentes características, tratando de solventar en un principio demandas diferenciales a su vez con la complejidad de prestarlos de la mejor manera. Son precisamente las consecuencias las que han sido el punto para dar espacio a la posibilidad de que el capital privado se haga al manejo de las empresas públicas de SPD, siendo finalmente una razón de poco peso. Contextualiza Velilla (2005, pp. 231, 232) lo siguiente:

Hay que decir que el monopolio público no es tan malo, ya que es un poder del Estado que se le puede trasladar a los consumidores. Por lo menos, así se hace cuando se tiene una empresa bien manejada. Los precios no se fijan con criterios monopólicos, sino que se establecen de tal manera que cubran los costos.

La continuidad de la presencia estatal en las empresas de SPD tampoco ha sido considerada de manera amplia, por cuanto continúan siendo utilizados los mismos criterios poco profundos, en los que se reitera que el Estado debe estar al frente de intereses superiores y no en la prestación de servicios. Aunque en el escenario internacional ha sido advertido el exagerado control de grandes grupos económicos, de origen estatal y privado, en cabeza de multinacionales, lo claro de los SPD es que la posición no está en el hecho de agotar esfuerzos en su origen, sino en el entramado de elementos que se requieren para que estas resistan los cambios que se avecinan, y si sobre ello, vienen elementos no anticipados es necesario que sean abordados los SPD de manera estratégica. Este llamado no ha tenido una respuesta amplia como era de esperarse. Sustenta Boehm (2005 p. 245):

La falla de mercado relacionada con los sectores de servicios públicos –agua potable y alcantarillado, energía, transporte y telecomunicación– es una estructura de costos sub-aditiva ligada a la existencia de redes, economías de escala y de alcance que lleva una situación de monopolio natural. La duplicación de la red sería ineficiente, pues la estructura de los costos medios decrecientes en un monopolio natural significa que una empresa que quisiera ofrecer el bien o el servicio a un precio competitivo incurriría en un déficit correspondiente a los costos fijos.

El espacio ganado con la eficiencia y eficacia en la prestación de los SPD por parte del Estado no

puede ser reducido a especulaciones sobre quién debe estar a cargo de la prestación de un servicio, y más aún cuando ha sido el propio Estado el que ha dado el ejemplo de posicionarlas. La reconfiguración interna que han sufrido las empresas de SPD, que hacen parte de toda la bandeja de alternativas de servicios en el país, muestra que estas no desconocen el vacío que existe a la hora de conformar una empresa que responda a las exigencias del medio, y por ello han optado por hacer reingeniería de todas sus actividades con el propósito de abarcar lo que pueda significar ingresos, clientes, consumidores y demandantes de sus servicios; aunque esto conduzca a la entrada directa de la competencia y del mercado, dado que están expuestos a ellos de todas formas. De igual manera, señala Daher (2003, p.1):

En la última reunión conjunta del Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo y Fondo Monetario Internacional, celebrada en Dubái, los funcionarios de estos organismos admitieron que las privatizaciones en América Latina no habían tenido el efecto positivo esperado en las condiciones de vida de sus habitantes, ni logrado el crecimiento económico de la región: En: Daher R (2003). Las privatizaciones en América Latina.

El llamado a diferentes fuentes e interesados a participar en las disposiciones de estas empresas es solo parte de la estrategia. La presencia de capital privado en este tipo de empresas es solo una rama de todo el tallo y tronco de lo que en adelante constituirá la presencia de diferentes formas de empresas intra y externamente, para quienes decidan compartir, competir o participar por una parte de un sector cuyas especificaciones sobre los bienes ofertados dependerá de la asimilación que de ellos tenga el mercado, y de este la condición de respuesta que tengan ellas para sufragar las demandas o consumos. En especial rango, las empresas están interesadas por los sectores de mayor valor agregado y economías de escala, como son las de energía

y telecomunicaciones que concentran el mayor interés. Aporta Vélez (2006, p. 149):

Acueducto, alcantarillado y aseo. En las principales ciudades del país estos servicios continúan a cargo de empresas estatales. Las excepciones más notables son Barranquilla, donde opera la Triple A, totalmente privada, y Cartagena, Santa Marta, Tulúa y Palmira, con empresas mixtas con mayoría privada. Debe destacarse en este sector el surgimiento de un número importante de pequeñas empresas operadoras privadas y mixtas que desarrollan su actividad en municipios pequeños y de tamaño medio. Con todo, menos del 20 % de los usuarios de los servicios de acueducto y alcantarillado son atendidos por empresas con capital privado. En el servicio de aseo es más significativa la vinculación del sector privado, lo que probablemente se explica por los bajos requerimientos de capital y las menores barreras comerciales a la entrada. En ciudades como Bogotá, Pasto, Villavicencio, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Manizales operan empresas privadas. Igualmente, la participación del capital privado en el mercado nacional del servicio de aseo es elevada, como quiera que sean privadas el 58 % de las 147 empresas de aseo registradas en la Superintendencia de Servicios Públicos.

Es importante que se analicen desde todos los campos los recursos y servicios que se ofertan por parte de los interesados en el rumbo del sector de los SPD. Si bien dichos bienes públicos constituyen la oferta que más preocupa al Estado debido a la relevancia que tienen para el saneamiento ambiental, salubridad, entre otras, no representan para las empresas internacionales campos en los cuales se considera la posibilidad de incursionar, como los referentes al saneamiento, etc., por la sensibilidad que causa el tema de recursos tan valiosos como el agua (altamente atractivo), pero cuyas alteraciones

de orden social hacen a un lado cualquier contemplación de acercarse a dichos rubros de manera directa. De allí que los mismos están concentrados en las empresas de régimen estatal en Colombia o, en su defecto, en prestadores tutelados por ellas.

ESTRUCTURA DE LA GESTIÓN DE LOS SPD EN LAS EPM DE BOGOTÁ Y LA COSTA ATLÁNTICA

La estructura de prestación de los SPD viene siendo analizada comúnmente desde el componente de la oferta. El comportamiento de las EPM prestadoras de SPD encierra una serie de posturas que compromete la posibilidad de contar con ellos como bienes públicos directamente suministrados por el Estado o de oferta pública, en la que cabe la prestación por parte de agentes privados de manera directa en cuanto al empoderamiento que estos hagan de las empresas de origen estatal o indirecta, cuando el Estado les hace campo para su participación. Polos que igualmente advierten de la profundización que se requiere en la disposición de los mismos frente a las crecientes exigencias del mercado internacional, en las que cabe todo tipo de análisis y revisión. Exponen Afanador y Beltrán (2007, p. 55) lo siguiente:

La década de los años noventa marca el periodo de las mayores transformaciones de la economía colombiana en el Siglo XX, pero particularmente, en lo relacionado con el desmonte del rol de oferente de servicios públicos y su intervención directa en el fomento a la actividad productiva en sectores propios de la iniciativa privada que había ocupado desde mediados de siglo ante la ausencia de inversión e iniciativa particular.

El punto de referencia que se tiene en materia de transformación empresarial proviene de las EPM de SPD de Bogotá y la Costa Atlántica, las cuales simbolizan para el resto del país el marco de cambios que han sido puestos a prueba en todas

las EPM en general, para responder a las circunstancias de mercado o para la solución de problemas directamente relacionados con ellas. Ambas han sido dispuestas para que sean ejemplo a la hora de analizar el trayecto que en ellas se ha cumplido, en los procesos de capitalización o privatización. Tomarlas como referencia implica reconocer que el país debe analizar lo que en ellas ha sido logrado, para poder replantear el camino en materia de prestación de los SPD y de paso solventar las animadversiones que se tienen al respecto aún. Complementa Varela (2007, p. 226) que: “Lo que en realidad resulta clave en las dos empresas objeto de análisis ha sido la manera como en Colombia, a partir de ellas, se construyen modelos de irrupción de capital privado multinacional en la provisión de los servicios públicos domiciliarios”.

El desempeño presentado en las principales empresas prestadoras de servicios públicos domiciliarios para el análisis bien puede apreciarse desde dos perspectivas. La primera relacionada con empresas con una situación sostenible y en búsqueda de mercados en comunión con nuevos socios, como es el caso de Bogotá y Medellín, con EEB, ETB y EPM, y en otro escenario el caso de las empresas Electrocosta, Electricaribe y Emcali, para la zona norte del país y el Valle del Cauca, las tres ubicadas en los principales centros urbanos del país. Puesta en vigencia la ley para las primeras empresas mencionadas, comenzaría un proceso de definición de productos en ambas sobre las cuales, claro está, se contaba con la posibilidad de incursionar en el terreno de cualquiera. Especialmente, el rumbo tuvo como base las telecomunicaciones y los servicios que detrás de ella podría acumularse. Uribe y Otros (2005, p. 31) señalan:

Una de las más importantes reformas introducidas por la Constitución de 1991 consistió en dar paso a un sistema de titularidad no pública de los servicios públicos. Antes de 1991, el Estado en sus diferentes niveles de descentralización administrativa, era el encargado de prestar los servicios, de manera directa a

través de prestadores especializados o a través de la figura de la concesión.

El afianzamiento de la presencia extranjera en dicha compañía igualmente plantea la revisión de las posibilidades que en el tiempo presenta la misma EEB por ser un sector de alta complejidad desde todo su recorrido, y que por ello requiere de permanentes recursos e inversiones. Es una empresa que ha realizado con entereza una serie de ajustes y propuestas para establecer en sus cimientos la posibilidad de amparar capital, inversión y proyectos con empresas de distinto origen. Asimismo, representa una excelente referencia para entender lo que implica abrir una empresa internacionalmente. Es una organización que ha gozado por mucho tiempo del respaldo de inversiones foráneas como capitalistas y socios, circunstancia que le ha permitido sobreponerse fácilmente a los sobresaltos del mercado o de las dificultades internas relacionadas con la prestación del servicio. Explica Laserna (2000, p. 174):

Se tomó la decisión de crear el esquema que denominamos la Compañía Matriz, con dos compañías nuevas, una para generación y otra encargada de la distribución. La transmisión sería operada por la "vieja" EEB que tiene 100 años. Plan de capitalización. Para efectos de precisión en este documento es importante señalar que en la transformación de la EEB no se vendió nada, ni un cable ni un poste, ni un transformador. Lo que se hizo fue crear dos nuevas empresas: EMGESA y CODENSA, constituidas con los activos correspondientes de generación o distribución.

La EEB se ha caracterizado por un entorno financiero importante a la luz de las iniciativas del Estado, encaminadas a que esta busque recursos frescos que le permitan garantizar no solo los servicios que presta, sino la posibilidad de que estos sean de talla mundial. Esto se hace con el ánimo

de incrementar el valor económico de la misma, circunstancia que le permitiría tener capacidad de maniobra en los momentos en que tuviesen que realizar movidas de capital o búsqueda de recursos frescos a través de acciones o incluso de deuda. Es una empresa que vale la pena analizar en cuanto a cómo ha sido su desempeño desde la dirección de manos chilenas y españolas, prueba de que es posible direccionar una empresa de régimen público con gestión privada. Expone Vélez (2006, p. 149):

La vinculación de capital privado a las actividades de la cadena eléctrica, que tuvo gran dinamismo en los años inmediatamente posteriores a las reformas, se encuentra virtualmente estancada desde finales de los noventa. No obstante, el avance no deja de ser significativo en generación de electricidad cuya capacidad instalada, hace 10 años de propiedad exclusivamente pública, hoy se distribuye en partes iguales entre empresas públicas y privadas. La red de transmisión es propiedad de empresas estatales, pero la mayor de ellas, ISA (Interconexión Eléctrica S.A.), tiene una participación privada minoritaria que la Nación espera aumentar enajenando parte de sus acciones. En distribución se destacan los casos de Bogotá y los departamentos de la Costa Atlántica donde la inversión privada llegó por la vía de la capitalización y permitió la creación de Codensa, Electrocosta y Electricaribe, empresas en las cuales el Estado tiene una participación minoritaria. Finalmente, en la comercialización independiente se destaca la presencia de unas treinta empresas privadas, las cuales atienden una porción aún pequeña de la demanda: 0,5 % de los clientes finales y 1,5 % de la energía.

La ETB se posicionó como la empresa de servicios de comunicaciones para las compañías en el país, también con servicios de empaquetamiento

de comunicaciones, Internet empresarial, intranet y demás, área en la cual ha mostrado su mayor éxito. No obstante, la sociedad empezaría a tener dificultades por una razón básica: lo que se había creado era una especie de competencia interna entre ellas no solo por el mercado, sino por la misma naturaleza de sus productos que por obvias razones hacían que, aún cuando contaban con diferentes áreas de trabajo, en últimas la competencia estuviera trazada por el mismo rubro: las telecomunicaciones. Las telecomunicaciones han contado con la misma opción de apertura, pero esta no ha sido desarrollada como se esperaba. Jaramillo *et al.* (2005, p. 136) argumentan que:

ETB no está exenta de riesgos de interferencia en su autonomía por la administración distrital y los políticos, de manera semejante a lo que se dijo con respecto a EPM, a veces con menores defensas que ésta por existir en la capital un grado menor de veeduría ciudadana y mayores resabios de manejos politiqueros. De hecho, la empresa fue durante décadas fortín de determinados electores y ediles. Con todo el pronóstico respecto de su capacidad futura de “blindarse” contra este tipo de males mejora a partir de la entrada en escena de cuarenta mil nuevos accionistas, con respecto a los cuales hay compromisos contractuales que favorecen la autonomía y un mayor grado –por lo menos a primera vista– de transparencia.

De manera paralela, el proceso llevado a cabo en la EEB ha servido para auspiciar lo concerniente a la transformación de la ETB. Ambas empresas han optado por esquemas mixtos de régimen en los que la presencia privada y la tenencia pública se convierten en el mejor punto de convergencia organizacional que podría crearse, sin perder en ninguno de los casos el norte de su origen y pretensiones. Frente a los desmanes ocasionados por la Emcali o la dilación de avanzar hacia otras formas

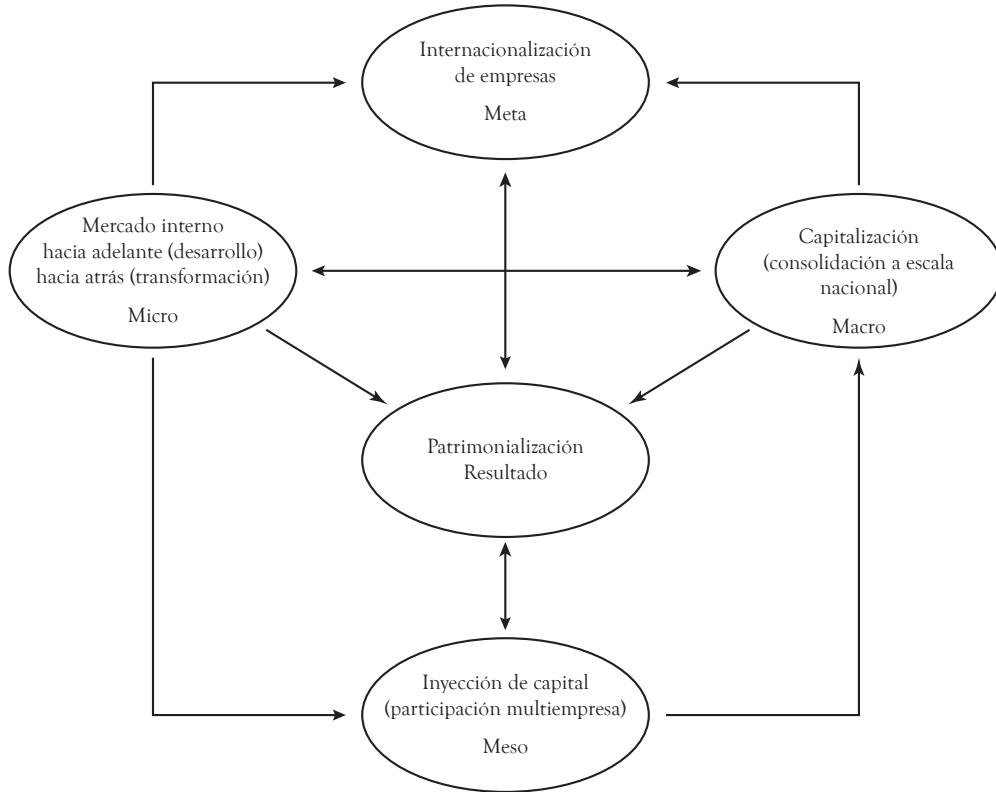
estratégicas de conformación empresarial por las EPM de Medellín, el proceso llevado en las EPM de Bogotá lleva a revisar las alternativas que las han caracterizado en distintos frentes en los que otras entidades, a pesar de una mejor posición, no han advertido considerar o lo dejan por fuera de foco; elemento para lo cual las de Bogotá por lo menos parecen estar en plena sintonía (figura 1).

La llegada de inversiones foráneas en las EPM de Bogotá y la Costa Atlántica representa para los entendidos el caso de estudio perfecto para mejorar los procesos que podrían aparecer en el medio plazo. La exaltación provocada por la llegada de las mismas no fue respaldada con un trabajo profundo para hacer entender lo que implica para el beneficio público y social la llegada de dichos recursos. El recrudescimiento de la situación alcanzaría el carácter y nivel de orden constitucional y legal, puesto que a partir de allí la Corte Constitucional comenzaría a generar providencias y sentencias para hacer entender lo que implicaría en adelante consagrar la presencia de una empresa extranjera en cualquiera de las empresas públicas hoy consideradas patrimonio exclusivo de algunas ciudades, como son EPM de Cali y de Medellín, pero que a pesar de las circunstancias presentan como referencia el caso de Bogotá y la Costa Atlántica (figura 2).

El problema central de las EPM de la Costa Atlántica ha sido alimentado por cuenta de los manejos gerenciales idóneos que han generado dificultades financieras a las que aún se les continúa haciendo ajustes necesarios para corregirlas. En ambos frentes los problemas de pagos, recuperación de la inversión o inclusive de protestas en contra de los nuevos dueños harían parte de los manejos que en cuanto a gestión organizacional tendrían que incorporarse para su viabilidad. En adelante, el problema que enfrentan las EPM de la Costa está circunscrito a la realidad social y a los debates sobre la baja en las tarifas, ampliación de la cobertura y la manutención de los subsidios para que efectivamente puedan cumplirse los preceptos sociales que aún no se han considerado estrictamente en las EPM de todo el país.

Figura 1.

Esquema estratégico básico de ETB y EBB



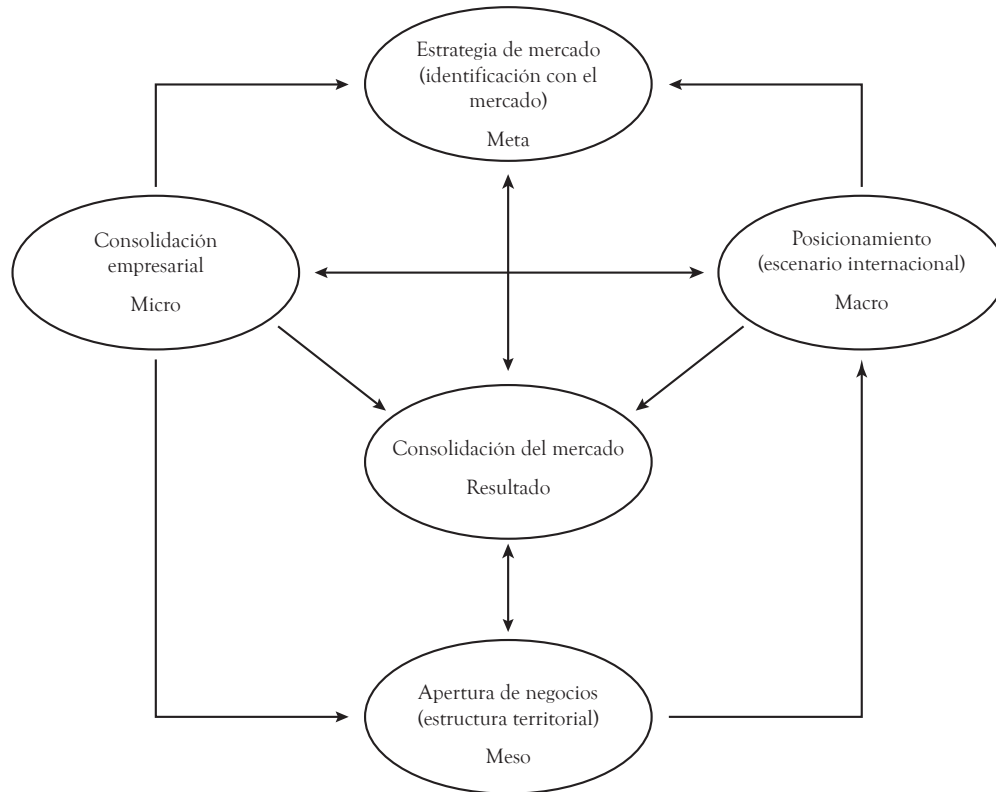
Fuente: Elaboración de los autores.

La posibilidad de que emerja una gran empresa pública de orden estatal descentralizado sobre la cual se atienda las necesidades de SPD en energía, entre otros, aún pasa por la retina de quienes consideran que estas deben –además de permanecer– crecer por cuenta de las EPM hoy existentes. Por su contenido claramente internacional, las empresas que hacen parte central de la investigación conllevan contextualizar el terreno de la gestión en las EPM desde la visión foránea, que tanta polémica y animadversión causa, pero que al parecer en la perspectiva nacional se muestra como jugadora que no tiene como meta alterar las reglas de juego ni mostrarse superior ante otras versiones de EPM, pero sí parte de todo el esquema predispuesto vía constitucional y legal para ello. Plantean Páez y Silva (2010, p. 53):

Los procesos de privatización dejan entrever unas discusiones bastante interesantes tanto desde el punto de vista teórico como práctico. Desde la teoría se presupone que los procesos de privatización hacen más eficiente (y más competitiva) la prestación de los servicios públicos y habría asimismo una ganancia en la asignación global de los recursos. Sin embargo, en la práctica, el papel de los grupos de presión es decisivo en sus resultados y no en todos los casos significa una ganancia en eficiencia ni en productividad. De alguna manera, estos grupos han desestimado el papel del sector público en la provisión y administración de bienes y servicios así como de activos públicos.

Figura 2.

Esquema estratégico básico de (Electrocosta y Electricaribe)



Fuente: Elaboración de los autores.

En el otro escenario se encuentran las empresas de la Costa Caribe y de Cali, cuyas características relacionadas con los manejos y el estado de descontrol y la no clara dirección en el caso de las empresas del norte del país, y un estado de dominio claro por parte de todos los actores vinculados ella las empresas de Cali, arrojaron igualmente resultados difíciles de remediar en el corto plazo. Para el caso de la costa, igualmente fueron puestas en venta las compañías, ofertas que tuvieron oferentes canadienses, norteamericanos, pero finalmente fueron los españoles (Unión Fenosa e Iberdrola) los que se hicieron a ellas. Ramiro *et al.* (2007, p. 191) explica:

En el momento en que Unión Fenosa adquirió Electrocosta y Electricaribe, su

preocupación principal era la capacidad de pago de recuperación de las inversiones que era lo que había motivado la salida del país anterior del anterior consorcio dueño de las empresas. Por eso, aplicó desde el principio una clásica y muy agresiva fórmula para afrontar las pérdidas: El recorte de los costes laborales y una política de mano dura en la gestión del cobro. Este plan para hacer rentable su negocio a corto plazo partía de los mismos principios que habían implantado en su gestión en otros países de centro América, y se concretaba en sacar el máximo provecho a cada una de las partes de la cadena de gestión del sistema eléctrico.

La situación en la costa no fue del todo fácil por causa de la poca interacción que se tuvo entre los nuevos socios y los usuarios. La población no recibió con agrado el traslado del régimen de las empresas a manos privadas, tanto que provocó revueltas permanentes que, más que por la fuerza pública y la petición de las empresas involucradas por solucionar la situación, tuvieron que ser solucionadas por la Corte Constitucional, que abrió el debate sobre la manera como estaban siendo ejecutados los procesos de privatización de empresas. La Corte no solo dirimió sobre el tema, sino que se convirtió en garante de todos los interesados para que el proceso fuese aceptado y se retomara el rumbo de la prestación de servicios en dicho territorio. Explica Sulé (2006, p. 8):

Unión FENOSA entró en Colombia en noviembre de 2000 comprando las electricificadoras Electricaribe y Electrocosta, constituidas por el Gobierno Nacional en julio de 1998 dentro del proceso de vinculación de capital privado al sector eléctrico de la Costa Atlántica y que ese mismo año habían sido adquiridas primero por la estadounidense Reliánt Energy y la venezolana Electricidad de Caracas. FENOSA pagó 400 millones de dólares, la mitad de lo que les costó a los anteriores. Un mes más tarde, Unión FENOSA se adjudicaba la Empresa de Energía del Pacífico (EPSA), pero a ella nos referiremos al final del informe. Hoy UNIÓN FENOSA opera en Colombia en los siete departamentos (provincias) de la Costa Atlántica a través de sus filiales Electricaribe, Electrocosta y Energía Social, y a través de la filial EPSA en los departamentos del Valle del Cauca, excepto en la capital Cali.

La derivación en distintas filiales y estructuras organizacionales poco asimiladas en la realidad económica y social de las EPM en energía advierte la segmentación y sectorización. Sobre esta categorización es común que sea distinguida la

presencia de las EPM de carácter privado. No es solo la población la que exige condiciones para los nuevos socios, estos últimos igualmente las indican a la hora de hacerse a dichas empresas. Existe una diversa gama de exigencias que franquean en ellas su continuidad, debido a la particularidad que atiende cada uno de los servicios que se ofrecen en ellas, cuya estructura obedece a un comportamiento estrictamente de economías de escala o valor agregado, entre otros elementos. Dicha cuestión en este caso se plantea para las EPM de Bogotá y de la Costa Atlántica, miradas desde la perspectiva de la presencia en ellas de capital chileno y español. Este tema lo amplían Afanador y Beltrán (2007, p. 33) al afirmar:

En síntesis podemos señalar que la internacionalización y modernización de las economías en el mundo se realizó con una importante participación del Estado y la empresa pública si se tiene en cuenta las nuevas funciones del Estado promotor que debió asumir a su carga de regulador y prestador de los servicios públicos en los escenarios globales.

La participación de capitales provenientes de dichos países implica analizar el papel que estos juegan en dichas empresas en sus respectivas naciones, como prueba de la experiencia que las rodea y del lugar que ocupan allí. Conocer los patrones que hacen visibles dichas empresas en sus países permite a las EPM en las que ellas tienen presencia entablar el camino que estas tendrán en el tiempo y que también generarán algún impacto en la dirección que hasta ahora determina a las EPM del país que no cuentan con injerencia internacional. El estado de caos que en términos generales aparece en las empresas cuando de sus propias directivas se escucha el pregón por privatizar o buscar socios estratégicos es una reacción que no se puede pasar a la ligera aunque no sea considerado una postura de los entes de elección popular o una vaga directriz de carácter municipal. Casilda y Llopis (2009:55) justifican que:

La internacionalización de la empresa española, y particularmente su expansión en América Latina, alcanza la dimensión de hito histórico en España. En el análisis de sus causas y cauces no puede ser desdeñado el impacto del sistema legal español, considerado en su conjunto, ni el de los elementos jurídicos valorados en el contexto de la globalización.

Lo que está a la vista es que estas empresas están en sectores cuya turbulencia no solo proviene de la competencia o de los consumidores; su dependencia de otros factores como la economía del conocimiento, la innovación, el uso de las tecnologías, información y comunicación ponen a las EPM en una carrera no contra el tiempo sino contra sí mismas, si no tiene como llegar a dichos estadios. Intentar llevar el análisis hacia una revisión de correspondencias más que de exhortaciones y apelaciones de uno u otro lado es la base que estimula la revisión, para que de manera provechosa pueda mirarse el fenómeno de la participación extranjera como algo que hace tiempo es parte de la realidad nacional. Para las EPM de Bogotá, aunque no se presentaron revueltas, sí se presentaron ajustes internos. Se analiza en Portafolio (Anif, 2009, citado en Portafolio, 2009, p. 5):

Anif pide reglas de juego estables y claras. El centro de Estudios de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras (Anif) le recomendó al Gobierno mantener la estabilidad institucional del nuevo andamiaje público-privado del sistema eléctrico colombiano, con reglas de juego claras y estables, para garantizar las inversiones que requiere el sector. La apreciación la hizo a propósito de la subasta pública que se realizará hoy para la venta de tres electrificadoras. En su análisis, Anif sostiene que tras la venta de otras empresas del sector, se ha registrado una mejora en el servicio a los usuarios, menores costos laborales y mayor rentabilidad de las electrificadoras.

Las EPM que presentaban más dificultades patrimoniales y de viabilidad económica –entre las que se cuentan las mencionadas anteriormente– iniciaron la senda de restructuración requerida para afrontar la libertad económica y la búsqueda de recursos frescos para superar el escollo financiero. A la postre de dichos pasajes, las compañías mencionadas pasarían a manos chilenas y españolas en un participio amplio de las primeras con respecto a las de Bogotá y en una alta proporción de las segundas en la costa atlántica, situación que ha permanecido hasta la fecha por lo menos en lo que corresponde a la presencia de capital foráneo. El repensar las bondades futuras de los negocios de energía en las EPM mencionadas hace parte de los capítulos estratégicos que estas deben analizar, pero el mercado no es la única fuente de elementos para tomar las decisiones a las que hubiese lugar.

COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y MODELO DE GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SPD DE BOGOTÁ Y LA COSTA ATLÁNTICA

El panorama está dirigido a entender lo que podría significar el proceso de capitalización como primera medida, y lo que como resultado traería para una empresa cuyos indicadores no eran los más alentadores como para que tras de dicha situación se continuara con la dirección del distrito o, en su defecto, contar con un alto control por parte del concejo, entre otros. El tema en ella está definido por poner en marcha un lento proceso de privatización que traería a su paso cambios profundos y, claro está, manifestaciones de rechazo por los costos que tendrían que asumirse. Diferentes sucesos han sido protagonistas en cuanto a las circunstancias que han determinado la presencia de dichas compañías en la dirección de empresas que antes eran de exclusivo manejo estatal, distrital y municipal. Panesso et al. (2005, p. 37) señala:

También en el decenio de los noventa, para resolver necesidades fiscales, el Distrito Capital vendió la mitad de la Empresa de Energía a un consorcio chileno-español que tomó la administración y

separó la generación de la distribución, quedando ésta última en mano de una empresa nueva independiente: Codensa.

En dirección a los cambios presentados con la llegada de incubación de los nuevos socios, la EEB pasaría un largo periodo de reestructuración y transformación organizacional, episodio sobre el cual se apoyó para avanzar en la ordenación de la plana directiva y la junta de personal. En algún pasaje, directivas de origen chileno hicieron parte del staff traído por Endesa para desarrollar la gestión que la empresa comenzaría a orientar. La revisión de estas dos empresas puede servir para señalar que en el país puede posibilitarse un modelo de prestación de SPD, en el que puedan tener cabida todas las propuestas y no una en particular, como hasta ahora se pretende disponer. Indican García y Sánchez (2003, p. 78):

En definitiva, para las empresas españolas se abren nuevos horizontes en la expansión de sus negocios, lo cual puede traducirse a medio plazo en una disminución de los flujos de inversión en América Latina, que se ha constituido hasta el momento como el destino principal en la estrategia inversora de las empresas energéticas españolas.

El origen chileno y español del capital “atesorado” en las EPM de Bogotá de la Costa Atlántica” aplica para que pueda ser evaluada dicha posibilidad en las EPM de Cali, menguada por los malos manejos y resultados financieros de los últimos años, y para las EPM de Medellín, cuyas constantes movidas muestran a una empresa preocupada por las economías de escala, pero sin recursos y con una modesta evaluación de lo que ello respecta. Al tomar como referencia ambos orígenes del capital y de las empresas que ellas representan, se puede ser analizado el papel que estas han cumplido en sus respectivas naciones y qué tanto de su modelo de gestión ha sido apremiado en las EPM del país. Urbiztondo y Rojas (2005, p. 16) consideran:

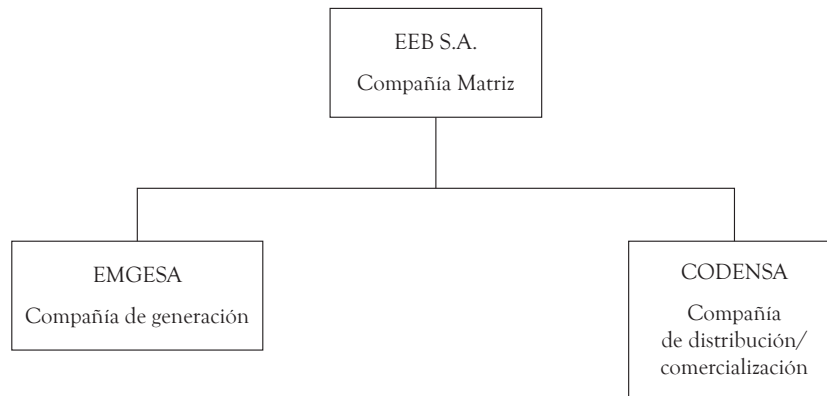
El racionamiento eléctrico que experimentó Colombia durante 1992 y 1993 ha hecho que el aumento de la confiabilidad y la disminución del riesgo de desabastecimiento sean un tema crítico. Tanto ministros como reguladores están permanentemente presionados para favorecer políticas y regulaciones que incrementen la seguridad y confiabilidad de suministro, en algunos casos interviniendo en exceso y distorsionando los incentivos de precios que deberían resultar del libre juego entre oferta y demanda en un mercado liberalizado, lo cual realimenta la necesidad de establecer intervenciones directas en dicho mercado.

Más que ejemplos generales, deben ser considerados los procesos de manera individual llevados a cabo con respecto a la EEB y la EAB de Bogotá, el de la costa Caribe con Electrocosta y Electricaribe. Hasta la fecha, el primer proceso es considerado como el momento más exitoso en materia de apertura y participación de capital privado en empresas de servicios públicos domiciliarios en Colombia y con dominio hasta ese entonces del Estado. Sin demeritar la actualidad del proceso en el Caribe colombiano, la situación pasó por todos los altibajos que pudieran considerarse. Interpretaciones jurídicas y constitucionales casi conducen al traste la participación extranjera en las compañías prestadoras de servicios públicos de dicha zona del país (figura 3).

Emgesa está encargada del área de generación de energía, estructura sobre la cual se apoyan las inversiones concernientes a nuevas metas en materia de consolidación de la oferta energética por parte del grupo. Esta empresa representa las inversiones dirigidas a incrementar la generación en la cual puedan apreciarse proyectos de infraestructura energética promovidos por el Estado o por las entidades mismas, como en el caso de la represa del Quimbo en Huila. Condesa, continua distribuyendo a la energía de los principales mercados de

Figura 3.

Esquema corporativo final para la EEB.



Fuente: Laserna (2000, pp. 174-180).

demanda energética que tiene el grupo, en particular para la red de distribución nacional donde se encuentran todas las empresas de distribución, pendientes de cualquier necesidad o requerimiento que pueda presentarse en cuanto a suministro. La estructura societaria representa los diferentes brazos que tiene Endesa a escala Latinoamérica. Se destaca la presencia en países en los cuales existe cierta coherencia en materia de recibo y respaldo con respecto a la inversión extranjera en el sector de energía. Sustenta Álvarez (1999, p. 2):

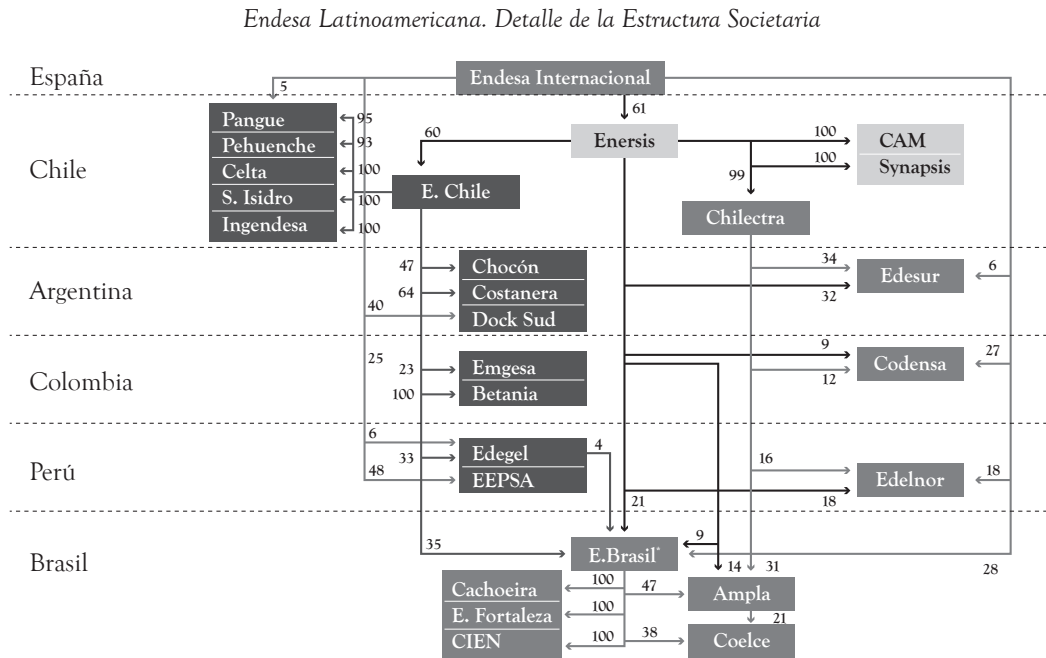
Aunque no se ha emprendido una labor de examen de los resultados de la privatización eléctrica en Colombia, si se pueden efectuar algunas anotaciones muy gruesas, que si bien no exhiben una gran elaboración teórica y de cifras, si sirven de indicador para los resultados del proceso.

La estancia en dichos países da cuenta de que la compañía evalúa extensamente el perfil y tendencia de los países a los cuales decide ingresar, buscando de cierta manera patrones comunes. De igual forma, representa una estructura consolidada en materia de distribución, generación y suministro de energía en gran parte de América. De allí que la

revisión de la estructura expuesta para el caso de las EPM de Bogotá y algunas regiones del país sea solo un ápice de lo que representa el *holding* de las diferentes empresas y filiales que representan a la compañía. Así, como se ha consolidado en el escenario español y europeo, la presencia internacional ha alcanzado relevancia, otorgándole el calificativo de jugador importante en cuanto a las empresas de energía del continente americano (figura 4).

En el caso de las EPM de la Costa Atlántica se contempla el papel jugado por Electrocosta y Electricaribe en las que acontecieron más dificultades y la informalidad con que era prestado el servicio hasta la llegada de las empresas españolas que no fueron bien recibidas, por el carácter rentístico y de mercado impulsado por la capitalización que de estas comenzaría a desprenderse por cuenta de la inyección de recursos, que directamente afectaría a la población de escasos recursos y marginal de las zonas de influencia y prestación de los servicios por parte de estas empresas. En ambos frentes se presentaron choques con los empleados, escaramuzas de revueltas con la población y eventos de corrupción que afianzaron aún más el interés por el tema, que en un momento relevante de dichas circunstancias tuvo que ser mediado por la entonces recién creada Corte Constitucional. Argumenta Sulé (2006, p. 6-7):

Figura 4.



Fuente: Dowjones Sustainability (2007, p. 76), Endesa Latinoamérica, Indexes, 25 de junio, pp. 1-78.

El servicio de energía eléctrica en el Caribe Colombiano fue prestado hasta finales de los años sesenta por el Instituto Colombiano de Energía Eléctrica, ICEL. Al iniciar el decenio, esta entidad pasó a la recién creada Corporación Eléctrica de la Costa Atlántica, Corelca, que como empresa pública, junto a otras empresas subsidiarias, se encargaba tanto de la generación como de la transmisión, distribución y comercialización de la energía. Con el tiempo, las condiciones financieras y la viabilidad económica de esas empresas empezaron a cuestionarse propiciando un marco perfecto para iniciar las reformas proprivatizadoras del sector eléctrico colombiano que por otra parte venían ya exigiendo organismos multilaterales como el Banco Mundial. Con la intención de buscar inversionistas en el sector privado, el Estado consideró

que la capitalización de las empresas existentes no era recomendable y propuso la creación de cinco nuevas, entre ellas la Electrificadora de la Costa Atlántica, S.A. (Electrocosta) y la Electrificadora del Caribe (Electricaribe) a las cuales se transferirían los activos, la mayoría de los pasivos, empleados y pensionados de ocho electrificadoras departamentales. Por su parte, Corelca quedaba dividida en Corelca Generación y Corelca Transmisión.

Es sensato para el Estado pensar en una especie de estructura empresarial multinivel en la que se privilegia cualquier estado empresarial, siempre y cuando responda a las exigencias escalares del sector y a los requerimientos de la población. Superadas las contingencias en las dos ubicaciones, las EPM empresas relacionadas se muestran fuertes ante el resto del país, razón que invita a reflexionar

sobre el proceso que han tenido para llegar a los lugares de privilegio en que se encuentran, en los que han sido comunes los altibajos que puede presentar cualquier empresa. Se vuelven atractivas para la investigación por los parámetros que han constituido su redimensión y por el cierto sesgo de empresas estrictamente privadas en comparación con las EPM de Cali y Medellín, que aún ostentan capital público. Guarnido et al. (2001, p. 31) exponen:

Dentro de los procesos privatizadores, tanto la "reestructuración" como la privatización de servicios públicos se han convertido en una de las prioridades para muchos países, siendo ambos fenómenos resultados de la tendencia mundial hacia el desmantelamiento de los monopolios, las reducciones de los gastos públicos, la desreglamentación y la liberalización de los mercados.

En cuanto a Unión Fenosa, prevalece una serie de elementos y situaciones de inconformidad presentadas por diferentes segmentos de la población con respecto a la forma como la empresa ha atendido o desatendido los requerimientos en materia de SPD. Las condiciones de inestabilidad jurídica y dificultades con los usuarios de los SPD que ofrece ponen en riesgo la capacidad institucional de las empresas de energía de la costa, y de paso la posibilidad de estimar algunas franjas de salida para una serie de problemáticas que parece haber echado raíces en la Costa Atlántica. Indica Alianza Social Continental (2006, p. 45) lo siguiente:

*Sectores de la población en Montería, Sincelejo, Barranquilla, Cartagena y Riohacha, entre otros, se han organizado para reclamar la prestación de un servicio de energía que garantice una vida digna. **La calidad del servicio:** El informe Evolución de la calidad de servicio 2001-2005 de la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios (noviembre de 2005)*

presenta el desempeño de empresas distribuidoras de energía eléctrica en el país. La calidad del servicio de distribución se evalúa mediante los indicadores FES y DES. El indicador DES mide el tiempo de duración total en que el servicio ha sido interrumpido en un circuito y el indicador FES mide el número de interrupciones que presenta un circuito. Existe un valor de referencia para cada indicador, estimado por la CREG, que las empresas no deben superar. En caso contrario, significa que hay fallas del servicio, que puede entenderse en términos de calidad. Los resultados obtenidos para el DES y FES por ELECTRO COSTA y ELECTRICARIBE no logran en ninguna ocasión los objetivos establecidos por la CREG; sobre la base de estos resultados, es indiscutible la mala calidad del servicio ofrecida por las empresas. Esto puede verse al comparar el servicio con el de otros operadores de red TPT55TPT, que se distribuyen en varios grupos. Electrocosta y Electricaribe se encuentran regularmente entre las que ofrecen una peor calidad de servicio.

La preocupación que se cierne con los obstáculos poblacionales y querellas planteadas por los diferentes actores han puesto de nuevo las alarmas en cuanto a la perspectiva de las empresas de energía de la costa y al futuro que sobre ellas extiende la empresa española Unión Fenosa, desde la cual se ha contemplado la posible salida de dichos negocios o la búsqueda de nuevos socios para poder tomar una posición más estratégica o concentrada, dejando a quienes lleguen de cara a resolver las dificultades o inconvenientes expresados por la población de la Costa Atlántica o a considerar de paso alguna movida empresarial para subsanar los múltiples inconvenientes.

La connotación alcanzada por la relación social entre Unión Fenosa y la población de la Costa Atlántica ha despertado el interés de la unión por fortalecerse institucionalmente, esencia que de te-

ner éxito replantearía la perspectiva que se tiene a la hora de invertir recursos en el escaño de los SPD en dicha región del país. Es claro que esta empresa busca mejorar las perspectivas de sus negocios, abonar cambios organizacionales y, por qué no, la entrada de nuevos socios para mejorar la estructura gerencial que hasta ahora lo ha acompañado, y que debe alterarse para que pueda superar las dificultades comentadas. No obstante, también está constituida por una serie de empresas en América latina que siguen el modelo empresarial dispuesto por las otras compañías españolas (tabla 1).

La diversificación apreciada en la estructura organizacional de Unión Fenosa muestra el interés del grupo por tomar posiciones más amplias, pero no visibles, en materia de los rangos en los que puede ubicarse. Claramente busca, además del segmento de la energía, tomar espacios en el sector energético en diferentes bloques empresariales. Esta opción representa para la gestión la posibilidad de diseminar su gestión, sin que ello represente riesgos o poder tomar decisiones sin que pueda afectar su estabilidad y presencia en el país. Es una estrategia interesante, si se quiere,

Tabla 1.

Unión Fenosa: empresas filiales, coligadas y participadas en Colombia, 2006.

Empresa matriz	Participación
Unión Fenosa Colombia	100.0
Filiales	
Empresa Energía del Pacífico S.A. (EPSA)	62.6 *Un % de participación vendida a EPM de Medellín (2012) e Inversiones Banco de Bogotá (2011).
Electrificadora de la Costa Atlántica S.A. (Electrocosta)	83.2
Electrificadora del Caribe S.A. (Electricaribe)	71.3
Compañía de Electricidad Tutúa S.A. (Tetsa)	86.3
Energía Social de la Costa S.A. (Energía Social)	100.0
Energía Empresarial de Isa Costa S.A. (Energía Empresarial)	100.0
Electricaribe Mipymes de Energía S.A. ESP	100.0
Electrocosta Mipymes de Energía S.A.	100.0
Coligadas	
Industria de Carbón del Valle	37.3
Transoccidente	10.0
Productora de Carbón de Occidente S.A.	13.9
Ufinet Colombia S.A.	10.0
Participadas	
Isagén S.A.	5.0
Financiera Energética Nacional	0.8
Gestión Energética S.A. (Hidromiel)	4.9
Gases de Occidente S.A.	2.8
Promotora Hidroeléctrica Pescadero-Ituango	1.6
Termosur	8.3
Hidosogamoso	2.1

Fuente: Rozas (2008, p. 64).

a la hora de considerar las estimaciones que hace Fenosa en todo el campo de la energía y perspectiva energética como una bolsa en la que puede tomar una parte sin comprometer lo alcanzado en otros ítems.

CONCLUSIONES

La investigación realizada sobre el modelo chileno-español de los servicios públicos domiciliarios en Colombia está dirigida a establecer el marco de gestión hecho por las empresas provenientes de los países en mención con cargo a la dirección de las empresas Codensa y Emgesa –pertenecientes a Endesa– y de Electricaribe y Electro costa –pertenecientes a Unión Fenosa–. Las primeras ubicadas en el centro y sur del país, las segundas en la Costa Norte, más precisamente ubicadas en Barranquilla y Cartagena, respectivamente. Si bien en Endesa primó la presencia chilena, de un tiempo para acá el control ha venido haciéndose por la contraparte española, lo que implica que del modelo chileno-español solo queda la incursión de capital chileno en las empresas del centro del país, distinta a Unión Fenosa de total presencia española.

La investigación en cada paso de su elaboración ratifica la dificultad de conocer aún más acerca de las empresas de servicios públicos domiciliarios en el país, que al parecer se encuen-

tran absorbidas por velos de discrecionalidad y de reserva, que no permiten conocer a ciencia cierta y con claridad las apuestas a las que ellas se adhieren. En este norte, el papel de los investigadores resulta altamente motivador, y refrenda con ello el esfuerzo de diferentes estudiosos en la materia que con contadas salvedades han hecho énfasis en la importancia de analizar el comportamiento de las empresas dedicadas al ofrecimiento de productos en este segmento, que a los ojos de los propios usuarios y clientes continúan siendo ajenas a la realidad cotidiana en general.

La investigación partió del análisis del modelo chileno-español, pero podría decirse que solo es el modelo español, dada la contundencia de la inversión española con respecto a la del país sudamericano. Además, las inversiones hechas a través de Chile han sido provistas por el grupo español Endesa, escenario que privilegia aún más la posibilidad de estimar la conveniencia de analizar un modelo desde la estructura de prestación de servicios que ofrecen estas empresas españolas, que comparativamente en Europa mantienen un modelo cerrado de prestación de servicios, toda vez que las redes de interconexión de España no hacen parte de la red europea de distribución, por cuanto consideran que ello traería dificultades financieras a las empresas españolas por la oferta más barata de países como Francia.

REFERENCIAS

1. Afanador, V. B. y Beltrán, L. N. (2007). *Economía pública colombiana y desempeño fiscal en el contexto de la globalización*. Bogotá: Escuela Superior de Administración Pública (ESAP).
2. Alianza Social Continental. (2006). Unión Fenosa en Centroamérica y Colombia. *¿En busca de un nuevo Dorado?: la Europa de las transnacionales en América Latina. Impactos y alternativas*. Bogotá: CENSAT Agua Viva-FoE Colombia. Recuperado de http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espanyoles/DOC_CENSAT.pdf
3. Álvarez, C. G. (1999, 20 de mayo). ¿Por qué privatizar ISA? Ponencia en el Foro Implicaciones de la privatización del sector eléctrico colombiano. Contraloría General de la República. *Deslinde*, 25, 1-7. Recuperado de <http://revistadeslinde.com/por-que-privatizar-isa/>
4. Andrade, S. H. H., Dyner, R. Isaac, E. Á., López, G. H. y Sotaquirá, R. (2007). *Pensamiento Sistémico: Diversidad en búsqueda de Unidad*. Bucaramanga: Ediciones Universidad Industrial de Santander.
5. Boehm, F. (2005). Corrupción y captura en la regulación de los servicios públicos. *Revista de Economía Institucional*, 7(13), 245-263.
6. Caballero, A. C., Fainboim Y. I., Arbeláez, R. M. A., Cock, L. J. E., Toro, C. J. y Rodríguez, M. M. (2000, marzo). El proceso actual de las privatizaciones. *Debates de Coyuntura Económica*, 51, 7-11.
7. Casilda, B. R. y Llopis, J. J. (2009). Legislación y regulación en la internacionalización de las empresas españolas en América Latina. En: *Boletín Económico de ICE*, 2964, 39-56.
8. Clarión, R. E. (1991). Privatización y apertura de la Economía Mexicana. México: Fondo de Cultura de México.
9. Coloma, G. (2003). *Fusiones y Adquisiciones en mercados con empresas públicas y privadas*. Argentina: Universidad del CEMA.
10. Costas, A. y Bel, G. (2002). Privatización y posprivatización de servicios públicos. Riesgos regulatorios e impuestos ocultos. El caso de España. *Cepal series*, 3(22), 1-27.
11. Devis, G. I. A. (2007). *Aspectos constitucionales de los servicios públicos y de telecomunicaciones en Colombia* (1era. edición). Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
12. Endesa (2007). ENDESA Latinoamérica. *Dow Jones Sustainability Indexes*, 1-188. Madrid, Dirección de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible y Dirección General de Comunicación.
13. Fundación Paz y Solidaridad (CC.OO) (2007). Análisis económico y Empresarial del Grupo Endesa. *Jornadas Grupo Endesa*, 12(13 y 14), 1-25.
14. García, C. (1997). Cuatro años de comisiones reguladoras. *Estrategia Económica y Financiera*, 3(39), 18-22.
15. García, M. Y. y Sánchez, D. Á. (2003) la internacionalización del sector energético español: la experiencia hacia América latina. *Revista de Economía Mundial*, 9, 53-79.
16. Grueso, H. M. P., Gómez, J. H., y Garay, L. (2009). Formulación y control de la estrategia en un grupo de empresas que conforman una red. *Journal of Technology Managment & Innovation*, 4(4), 130-138.

17. Guarnido Rueda, A., Jaén, G. M. y Amate, F. I. (2001). Análisis de los procesos privatizadores de empresas públicas en el ámbito internacional. Motivaciones: moda política versus necesidad económica. *Instituto de Estudios Fiscales*, 14(6), 1-56.
18. Hall, D. (2005). Electricity privatization and restructuring in Latin America and the impact on workers. *Public Services International Research Unit PSIRU, University of Greenwich*. Recuperado de gala.gre.ac.uk/.../PSIRU_9610_-_2005-09-E-emp-la...
19. Hernández, I. (2004). Las privatizaciones en Colombia. Apuntes proceso legal de las privatizaciones en Colombia. *Apuntes del CENES*, 1(3), 55-92.
20. Jaramillo Panneso, R., Monroy Morris, G. y Villamizar Alvargonzález, R. (2005). *La encrucijada de los Servicios Públicos. Casos Empresariales Colombianos ETB y EEPP de Medellín*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
21. Laserna, J. M. (2000). Experiencias de capitalización y privatización de empresas de servicios públicos. Gerencia Financiera. Bogotá: TM Editores, Uniandes.
22. Moreno, L. F. (2001). *Perspectivas del Derecho Económico. Servicios Públicos Domiciliarios* (1era edición). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
23. Nahón, C. (2006). El estado del Estado: el desafío de los servicios públicos. Buenos Aires: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).
24. Obando Moncayo, Á. (1996). *Las Empresas Públicas en Colombia: formas de intervención estatal: estudio juridico-económico*. Bogotá: Ediciones Jurídicas Gustavo Ibañez.
25. Páez Pérez, P. N. y Silva Ruiz, J. (2010). Las teorías de la Regulación y Privatización de los Servicios Públicos. *Colombia Administración y Desarrollo*, 52(32), 39-56.
26. Polh, G., Anderson, R. E., Claessens, S. y Djankov, S. (1997). Privatization trends and development in Central and Eastern Europe en Trends and Policies in Privatization. Evidence and policy options. World Bank Technical Paper 368, Finance, Private Sector, and Infrastructure Network, 1(2), 15-53.
27. Ramiro, P., González, E. y González Pulido, A. (2007). *La energía que apaga Colombia: los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Madrid-Bogotá: Observatorio de Multinacionales en América Latina, Paz con Dignidad e Instituto Nacional Sindical CES-INS.
28. Rozas B., P. (2008). Internacionalización y estrategias empresariales en la industria eléctrica en América Latina: los casos de Iberdrola y Unión Fenosa. *CEPAL*, 139, 1-86.
29. Sotelo Valencia, A. (2002). La gestión del trabajo flexible en la mundialización del capital. *Aportes: revista de la facultad de economía-Buap*, 7(2), 1-19.
30. Sulé, J. (2006). Unión Fenosa En Colombia. Una estrategia socialmente irresponsable. Recuperado de www.corporacionambientalempresarial.org.co/.../652_union_fenosqa.pdf
31. Urbiztondo, S. y Rojas, J. M. (2005). La Reforma del Sector Eléctrico en Colombia: Breve Análisis y Crítica Constructiva. *Fundación de investigaciones Económicas Latinoamericanas Buenos Aires*, 85, 1-38.

32. Uribe, E., Coronado, H., Domínguez, C. y Medina, P. (2005). *Análisis de la evolución de los servicios públicos domiciliarios durante la última década*. Bogotá: Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico (CEDE). Universidad de los Andes, Asociación Nacional de Empresas de Servicios Públicos Domiciliarios y Actividades Complementarias e inherentes (Andesco).
33. Vallejo Mejía, J. (1991, septiembre-octubre). Apuntes sobre el régimen de la propiedad y la iniciativa privada en la Constitución de 1991. *Revista ANDI CO*, 112, 53-64.
34. Varela Barrios, E. (2007). Las privatizaciones en Cartagena y Barranquilla. Un paradigma mercantilista en la gestión de los servicios públicos domiciliarios en Colombia. *Pensamiento y Gestión*, 23, 209-255.
35. Vargas, M. (2005). Sector energético en América Latina: apuntes sobre la expansión de las transnacionales españolas. *Observatorio de la Deuda en la Globalización. Cátedra Unesco de Sostenibilidad. La Jornada*. Recuperado de www.odg.cat/documents/novetats/Pimiento_Energetico_ETN_energia.pdf
36. Vélez Álvarez, L. G. (2006). Diez años de regulación de los servicios públicos domiciliarios en Colombia: lo bueno, lo malo y lo feo de un modelo mestizo. *Lecturas de Economía*, 64, 145-165.
37. Velilla Moreno, M. A. (2002). *Introducción al derecho de los negocios. Los nuevos dominios de la administrativización del derecho comercial*. Bogotá: Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez.
38. Velilla Moreno, M. A. (comp.) (2005). *Los servicios públicos como instrumento de solidaridad y cohesión social del Estado*. Bogotá: Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez.
39. Velilla Moreno, M. A. (comp.) (2006). *Negociación Nacional e internacional* (1era. edición). Bogotá: Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez.
40. Vergara Estévez, J. (1995). El mito de las privatizaciones y la experiencia Chilena. *Revista Polisemia*, 1, 48-67.
41. Walters, A. (1998). La Privatización en el Reino Unido. En AA.VV., *Privatizaciones. Experiencias Mundiales*. Buenos Aires: Ediciones Cronista Comercial.