

## PRIVATIZAR EPM ES MATAR LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO <sup>(1)</sup>

*Guillermo Maya M. \**

En el documento "Propuesta de definición empresarial para Empresas Públicas de Medellín", elaborado por el Grupo de Definición Empresarial (GDE) de la Gerencia General <sup>(2)</sup>, se hace la siguiente pregunta hipotética: ¿Qué pasaría con los servicios públicos de Medellín si mañana las EPM fueran por completo de propiedad privada? Una herramienta retórica para resaltar más los beneficios de la propuesta de convertir a EPM en una empresa de economía mixta por acciones, que es la propuesta del GDE. Lo que se trata de demostrar es que si la privatización es buena en el caso de la privatización total, lo sería igualmente en la parcial y gradual. En la respuesta se hace un listado de los posibles argumentos que se podrían esgrimir contra la posible privatización, y que son:

1. Las tarifas subirían.
2. Desaparecerían los subsidios de los estratos bajos.
3. Se deterioraría la calidad de los servicios.
4. Se privaría al Municipio de una fuente permanente y estable de ingresos.
5. Desaparecería el programa de habilitación de viviendas.

---

1. Publicado en El Espectador, semana económica, domingo 27 de agosto de 1995, p. 5B, y publicado en El Colombiano con el título de "Privatización de EPM: La comunidad el mayor beneficiario", domingo 13 de agosto de 1995, p. 4B.

\* Profesor asociado Universidad Nacional de Colombia sede de Medellín.

2. Grupo de Definición Empresarial —EPM, octubre 1994, Propuesta de definición empresarial para EPM (documento confidencial), Medellín, Fotocopia, pp. 161.

Las respuestas a las inquietudes 1, 2, 3 y 5 son que no. La respuesta a la 4 es que bajo el actual sistema regulatorio (leyes 142 y 143 de 1994) no pueden mantenerse los aportes de las EPM al Municipio, pero que "los rendimientos del capital producto de la enajenación, podrían compensar ampliamente la pérdida de los aportes" (3). Por otro lado, se señala que el gran beneficiario de la privatización sería la comunidad, siempre y cuando se cumplan las condiciones regulatorias y fiscales que contrarrestan los temores frente a la privatización. Para el GDE "parece claro que la comunidad vería incrementada su bienestar en el caso de que el Municipio enajenara su propiedad sobre las EPM y destinara recursos *liberados* a la atención de otras necesidades". Además, agregan: "si esos instrumentos (regulatorios y fiscales) funcionaran no habría justificación racional alguna para mantener *inmovilizado* en dichas actividades, un capital público que rentaría más en otras áreas de la inversión social" (4). ¿Por qué esas áreas no las privatizamos también si son tan rentables?

El GDE parte del supuesto de que el capital público invertido en infraestructura, de la que hacen parte los servicios domiciliarios, están "inmovilizados", y que necesitan ser "liberados" para dos cosas: Una, "atender necesidades", en "áreas de inversión social", y dos, estas inversiones "rentarían más", tanto que "podrían compensar ampliamente la pérdida de los aportes" que recibe el Municipio. Uno y dos son incompatibles, en este caso en particular. ¿Por qué? La inversión en capital humano o inversión social como dice el GDE, educación, salud, calidad de vida, etc., realmente son rentables socialmente, pero no privadamente. Es decir, que quien haga la inversión social no puede apropiarse totalmente de los rendimientos de la inversión debido a las externalidades, en este caso positivas, presentes en esta clase de inversión (las externalidades son los rendimientos positivos o negativos generados por una actividad hacia otras actividades externas y que no pueden ser apropiados por esa actividad que los generó a través del mecanismo de precios). Los rendimientos que no pueden ser internalizados por el inversionista, son apropiados por los individuos que reciben el servicio educativo o de salud, y por los empresarios que no tienen que hacer esas clases de inversiones para la capacitación y mantenimiento de la fuerza de trabajo que reclutan, que elevan la productividad de los trabajadores, y que es

---

3. Ibid, p. 23.

4. Ibid, P. 24.

cosechada por los empresarios. En estos casos la inversión pública en capital humano estimula al capital privado.

Cuando no se pueden internalizar las externalidades positivas como ganancias, incorporadas en los precios, o al menos a través de subsidios, entonces el capital invertido no se reproduce, no crece, y más bien tendería a desaparecer. En este caso, el Municipio como ejecutor del capital proveniente de la privatización en inversiones sociales, no reproductivas para el ejecutor en particular, aunque sí para la sociedad en su conjunto, se quedaría con las manos vacías viendo cómo "desaparece" ese capital, al mismo tiempo que desaparece la manera de financiar permanentemente los programas sociales que dependen de esos ingresos. Eso sería como matar la gallina de los huevos de oro. Del presupuesto municipal de 1995, cerca de 178.229 millones de pesos, las EPM contribuyen con unos aportes de 32.259.45 millones, es decir 18.1% del presupuesto <sup>(5)</sup>.

Es importante resaltar que la inversión de capital público en infraestructura no desplaza al capital privado, como piensan los economistas neoclásicos privatizadores, sino que por el contrario, lo estimula, lo apalanca. Los economistas de la Reserva Federal de Bostón, Alice Munnell (1990) entre ellos, han encontrado que "un dólar adicional invertido en capital público parece incrementar la inversión privada (...) en 45 centavos" <sup>(6)</sup>. Por el contrario, Gómez-Ibáñez y sus asociados (1990) son de la opinión de que la inversión privada en infraestructura substituye o desplaza otro proyecto privado de capital, ya que es financiado por una cantidad limitada de ahorros privados; en cambio, la posibilidad de incrementar la inversión total, por parte del sector público, con proyectos financiados por cargos al usuario o impuestos, es grande porque estos proyectos son financiados con reducciones al consumo y no de los ahorros <sup>(7)</sup>. La única ventaja de los proyectos privados en infraestructura se presenta cuando éstos son más rentables que otros proyectos privados, y lo son cuando disfrutan de ventajas significativas de mercados no competitivos, como parece ser la naturaleza de los servicios públicos domiciliarios.

---

5. Municipio de Medellín, febrero de 1995, Proyecto: Plan de desarrollo de Medellín, Medellín, fotocopia, p. 117.

6. Munnell, Alicia, 1990. "Infrastructure and regional economic performance". FRB of Boston, Conference series No. 34, p. 86.

7. Gómez-Ibáñez, José y otros, 1990, "What are the prospects for privatizing infrastructure? Lessons from US roads and solid waste", FRB of Boston, Conference series No. 34, p. 143-174.

El documento del GDE es un documento serio, muy denso, detallado, y extenso, que ameritará otras reflexiones sobre la viabilidad de privatizar, de manera limitada en principio, pero totalmente en el largo plazo, las EPM de Medellín. Los señores del GDE deben tener en cuenta que una cosa es privatizar una empresa de servicios públicos ineficiente, burocratizada, y corrupta, lo que sería una feliz oportunidad para cualquier ciudad; y otra, bien distinta, privatizar una empresa exitosa, eficiente y poco burocratizada como las EPM. Esta es una advertencia, y no una negativa para que EPM se reforme y enfrente los retos del futuro, incluso asociada con capital privado en nuevas actividades que demanden altas y complejas tecnologías.