

EL DILEMA EMCALI – ETB - EPM

Arabella Rodríguez Coordinadora del Programa Cali Cómo Vamos

El análisis de la posible alianza estratégica entre Emcali, ETB y EPM no se debería basar en el dilema de si son o no mas favorables socios nacionales y públicos o socios extranjeros y privados, lo que debería hacerse es debatir este asunto a la luz de los criterios que están rigiendo las alianzas en telecomunicaciones a nivel mundial.

En el contexto actual, sin el apoyo de un socio internacional de peso pesado es imposible competir. Por tanto, así la alianza entre Emcali, ETB y EPM se constituya en la empresa de telecomunicaciones más grande del país, igual tendría que asegurarse de tener un aliado que pertenezca a las grandes ligas, es decir, la primacía del capital nacional y público no es lo que debe determinar la favorabilidad de un socio.

Otro aspecto clave es sopesar la capacidad, condiciones y/o facilidades que ofrecen los aliados para inyectar capital fresco, modernizar las plataformas tecnológicas, **agregar valor al portafolio y ofertar tarifas más competitivas.** En un proceso de integración Emcali negociaría con sus mejores activos para convertirse en accionista de una nueva empresa, quedando de lado la posibilidad de capitalizarse, surge entonces otro dilema ¿Que será mejor ser cabeza de ratón o cola de león? En cualquiera de estas dos posiciones se pueden obtener ventajas siempre y cuando Emcali consiga un socio que además de aportarle tecnología de punta y ampliarle el portafolio, le facilite acceso a financiación para no quedarse en inferioridad de condiciones. El primer avance para ello, seria fijar normas claras durante el proceso de intervención que permita adelantar un proceso transparente para ubicar el socio estratégico que se requiere.

Abrirse a nuevos socios implica ceder gobernabilidad, sin embargo, la injerencia estratégica se perdería menos si Emcali logra mantener representantes en la dirección operativa y más aún si logra retener la sede de la gerencia de la empresa en la ciudad de Cali, para que a través de su influencia operativa obtuviera herramientas adicionales de negociación, condiciones que en una posible alianza con ETB y con EPM serían menos viables de conseguir.

En síntesis, el gran dilema de Emcali, no debe ser si su alianza se hace con nacionales o con extranjeros, con capital privado o capital público si se es cabeza de ratón o cola de león, esto es un falso dilema; **ninguna de estas opciones deben verse como excluyentes, lo recomendable es que la alianza incluya como mínimo un socio que pertenezca a las grandes ligas y encontrar una fórmula de capitalización para que Emcali disponga de mayor poder de negociación. Lo realmente importante es que las condiciones y la categoría de los socios garanticen la competitividad y la rentabilidad esperada, a fin de que la ciudad pueda contar con servicio en telecomunicaciones de calidad internacional a tarifas favorables y genere excedentes que puedan ser destinados a mayor inversión social.**