

# La paz: el activo de Isagen que no se puede perder con la venta

Pasada la acalorada discusión sobre si se debía o no vender Isagen y después de haberse materializado su venta al fondo canadiense Brookfield, vale la pena volver la mirada a este caso bajo el lente de la paz. Sorprende que siendo la paz la agenda más cotizada del momento, se haya omitido el impacto que esta venta podría tener sobre el compromiso de décadas que esta empresa ha tenido con la construcción de paz en los territorios.

Los anuncios de los directivos del fondo canadiense, que el diario El Colombiano recogió bajo el diciente título: Las ocho promesas de Brookfield como nuevo dueño de Isagen,<sup>[1]</sup> parecen dar un parte de tranquilidad. Esperemos que además de mantener la inversión social, el personal y la gerencia, también mantengan el espíritu y los elementos que han hecho de esta empresa un socio de la paz, sobre todo en lo local.

Desde su creación, Isagen se ha involucrado en iniciativas que contribuyen a la paz. A finales de los noventa, participó en el primer acuerdo humanitario para el Oriente antioqueño. En 1999, apoyó la creación del Programa de Desarrollo y Paz (PDP) de esa misma región y en 2005 incentivó y participó en la creación del PDP de Magdalena Centro. Hoy en día, la compañía apoya económica y técnicamente estos dos PDPs y a la Red Prodepaz, y hace convenios puntuales con otros PDPs. Además, en su gestión ha interiorizado temas tan centrales para la paz como la debida diligencia en Derechos Humanos, el manejo de sus arreglos en seguridad conforme a estándares internacionales como los Principios Voluntarios en Seguridad y DDHH, así como la adopción de un enfoque de acción sin daño en la interacción con sus grupos de interés.

A esto cabe añadir que Isagen ha protagonizado acciones e iniciativas que hoy suelen mostrarse como ejemplo de construcción de paz. Desde apoyo a acciones humanitarias y denuncias públicas del accionar de grupos armados ilegales en los momentos más álgidos del conflicto, hasta estrategias de diálogo que han implicado demorar el inicio, hasta por años, de proyectos, con tal de tener una buena relación con el entorno. Isagen es un ejemplo de una buena combinación de reflexividad e innovación frente a los retos que impone el conflicto a la

operación empresarial.

En la compañía parece estar muy arraigada la preocupación por el país más allá de lo inmediato de su negocio. Esta preocupación se traduce en iniciativas y acciones que dan luces sobre las diversas formas en las que una empresa puede contribuir a transformar las condiciones que alimentan el conflicto y así sumarse à la construcción de paz. En el balance de lo que se gana y se pierde con la venta de Isagen, vale la pena incluir este activo de la empresa como un aspecto estratégico que hasta el momento ha estado por fuera del debate público: ¿Qué implica la venta para al postconflicto y para la vinculación activa del sector empresarial en las tareas que demandará la firma de los acuerdos de paz?

¿Qué implica la venta para al postconflicto y para la vinculación activa del sector empresarial en las tareas que demandará la firma de los acuerdos de paz?

De cara a lograr comprometer al sector empresarial con la construcción de una paz sostenible en nuestro país, Isagen tiene una historia de trabajo en los territorios que la hace un socio estratégico. Mucha de esta historia podría relacionarse con el carácter mixto de la empresa, que la ha llevado, en buena medida, à la construcción de lo público y a meterse en proyectos que pueden resultar claves para la paz. Es, también, una historia escrita por personas que en momentos álgidos del conflicto armado tomaron decisiones difíciles y optaron por responder a los horrores de la guerra con acciones de paz.

Más allá de la polémica, quisiera llamar la atención sobre un activo central de Isagen que sería deseable conservar ahora que cambia de manos. La venta de la participación del Estado colombiano puede ser una hecatombe o convertirse en una oportunidad. Nada impide que una empresa privada pueda comprometerse en igual medida con la paz. No obstante, en nuestro país, salvo contadas excepciones, el nivel de compromiso con la paz por parte de las empresas suele ser mayor en aquellas que son públicas o mixtas.

Ojala, tanto el Estado como Brookfield reconozcan que más allá de las transacciones económicas es fundamental preservar este activo y lograr que Isagen siga siendo un socio estratégico para la paz.

Ojala, la polémica de uno y otro lado también supere la discusión sobre la transacción y enfile esfuerzos para lograr que la venta de Isagen sea, al mismo tiempo, una alternativa para financiar grandes obras de infraestructura y

desarrollo y, una oportunidad para afianzar el apoyo del sector empresarial a la paz.

Imprimir documento<sup>[2]</sup>

## **Referencias**

1.^Las ocho promesas de Brookfield como nuevo dueño de Isagen,  
([www.elcolombiano.com](http://www.elcolombiano.com))

2.^Descargar ([utils.gestorsutil.com](http://utils.gestorsutil.com))

---