

Licitación de concesiones: ¿Tropezar de nuevo?

Domingo, 18 de Agosto de 2019 - Id nota:871336

Medio : El Mercurio
Sección : Opinión
Valor publicitario estimado : \$4969250.-
Página : A2
Tamaño : 25 x 22

[Ver completa en la web](#)

Licitación de concesiones: ¿Tropezar de nuevo?

“...volver a concesiones de plazo fijo es repetir el error de las primeras licitaciones. Los contratos serán más caros porque incluyen un riesgo de demanda innecesario, se ignoran las dificultades que han causado las renegociaciones, y se pierde flexibilidad para modificar tarifas, modernizar infraestructura...”.

EDUARDO ENGEL

RONALD FISCHER

Profesores titulares de la Universidad de Chile

ALEXANDER GALETOVIC

Senior fellow en la Universidad Adolfo Ibáñez

Cuando se introdujeron las concesiones de carreteras hace más de 25 años, se optó por licitarlas por plazo fijo a quien ofrecía cobrar el menor peaje. Se pensaba que, gracias a la competencia por la licitación, los peajes serían bajos y que los concesionarios asumirían los riesgos del negocio. La realidad resultó ser peor de lo esperado y el método anterior se reemplazó hace más de una década por uno mejor —las licitaciones por menor valor presente de los ingresos o VPI—. Volver a las licitaciones de plazo fijo, como planea el MOP, sería un retroceso costoso para los usuarios y para los contribuyentes.

Las concesiones de plazo fijo se abandonaron porque el concesionario asume el riesgo de demanda, a pesar de que no lo puede controlar. Este riesgo es grande, porque los contratos duran varias décadas y las proyecciones de demanda de largo plazo son imprecisas. El concesionario cobra caro por asumir el riesgo de demanda o exige garantías de tráfico mínimo. Además, era común que los contratos de plazo fijo se renegociaran en favor del concesionario si la demanda era mucho menor que la proyectada, que fue lo que sucedió durante la recesión de fines de los 90. Las renegociaciones anulan los be-

neficios de la competencia de la licitación y favorecen a las empresas con capacidad de *lobby*, no a las más eficientes.

Desde 2006 las carreteras se licitan mediante el método del VPI. La ganadora es la empresa que pide el menor VPI y recauda los peajes hasta que suman el monto solicitado, lo que concluye la concesión. Por ejemplo, en una licitación competitiva, la empresa ganadora de un proyecto que requiere una inversión de US\$ 500 millones y anticipa costos de mantenimiento de US\$ 100 millones pedirá algo más de US\$ 600 millones. Si la demanda resulta ser alta, la recaudación de peajes alcanza el monto solicitado rápidamente y el plazo de la concesión es menor; si la demanda es baja, tarda más tiempo pero recauda lo mismo en valor presente.

De las 12 carreteras concesionadas desde 2006, 11 se licitaron por VPI, con inversiones que exceden los US\$ 4.000 millones. La experiencia muestra que sus ventajas eran efectivas. La primera, como ya se mencionó, es que el plazo variable estabiliza los ingresos del concesionario, quien ya no asume el riesgo de demanda. Por eso, no se necesita garantizar un ingreso mínimo, y si cae la demanda, los concesionarios no solicitan renegociar el contrato. En efecto, los contratos por VPI se han renegociado mucho menos que los de plazo fijo y los usuarios han pagado lo menos posible por la carretera.

El VPI es más flexible y permite recomprar el contrato pagándole al concesionario lo que falte por recaudar. Esto es útil si el gobierno desea poner fin anticipado a una concesión, por ejemplo, porque la demanda fue

mucho más alta que lo anticipado y se requiere agregar nuevas pistas a la carretera, o porque tecnologías de vehículos autónomos requieren nueva infraestructura y métodos de gestión. Cuando la concesión es de plazo fijo, por contraste, no existe una compensación justa y simple, lo que da pie para largos conflictos.

Por último, el plazo variable le permite al gobierno ajustar los peajes sin renegociar, porque el plazo de la concesión se ajusta automáticamente para que el ingreso del concesionario se mantenga. El costo de no tener esta opción queda de manifiesto en que el MOP y las concesionarias urbanas llevan varios meses negociando una reducción de la tasa de alza de peajes sin alcanzar un acuerdo. Si estas concesiones hubieran sido por VPI en vez de plazo fijo, el Gobierno hubiese evitado estas negociaciones.

Por todas estas razones, sorprende que el MOP anuncie que relicitará el tramo Talca-Chillán de la Ruta 5 por plazo fijo y menor peaje. De ocurrir, replicará este modelo en las futuras relicitaciones del resto de la Ruta 5, la Ruta 68 entre Santiago y Valparaíso y la Ruta 78 entre Santiago y San Antonio. Volver a concesiones de plazo fijo es repetir el error de las primeras licitaciones. Los contratos serán más caros, porque incluyen un riesgo de demanda innecesario, se ignoran las dificultades que han causado las renegociaciones, y se pierde flexibilidad para modificar tarifas, modernizar la infraestructura y adaptarse a un futuro con vehículos autónomos. Esta vuelta al pasado resulta inexplicable.