

Infraestructura

El retorno social de la venta de Isagén

Juan Martín
Caicedo
Ferrer*



Esta venta, vía financiación, **viabilizará proyectos trascendentales** para el desarrollo del país en el corto, mediano y largo plazos.

En medio de un clima de controversias, se concretó ayer la venta de Isagén en favor del fondo canadiense Brookfield. Mucho se ha hablado sobre la enajenación de la electrificadora para apalancar las vías 4G, pero quedaron entre el tintero algunos interrogantes sobre lo que realmente ganan los colombianos con esta transacción.

Lo primero para tener en cuenta es que los proyectos de carreteras para financiar son ya una realidad. No se está hablando de vías pendientes de estructuración o adjudicación. Todas ellas son proyectos que se encuentran concretando sus cierres financieros y algunos, listos para iniciar su construcción.

Esta salvedad confirma dos cosas: la primera, y tal vez la más importante, que ya empezó a correr la cuenta regresiva del proyecto de modernización y ampliación de carreteras más ambicioso del país en medio siglo. La segunda es que hoy existe apetito por los recursos con los que se capitalizará a la Financiera de Desarrollo Nacional (FDN). Así, la venta de Isagén no será en vano.

Para los más escépticos, no sobra

mencionar algunas cifras: la inversión de cerca de \$ 40 billones en carreteras trae consigo dividendos de más del 18 %, los cuales representan ganancias vía reducción de tiempos de viaje, costos de operación vehicular, generación de empleo y competitividad. Sobre este último punto, se estima que una vez entren en funcionamiento los proyectos del programa 4G, Colombia podría tener la misma calidad de vías que Chile, que hoy ostenta el primer lugar en esta materia en la región. Si ello ocurre, el país escalaría 26 posiciones en el indicador de competitividad del Foro Económico Mundial.

Estas carreteras completan la red vial primaria y optimizan la conectividad del territorio a través de troncales y transversales con mejores niveles de servicio y estándares técnicos. De esta manera mejorará la integración de las regiones con el resto del país, al hacer más fácil el movimiento de bienes y servicios.

En línea con las mejoras en conectividad está lo referente a la consolidación de la paz. Varios estudios sobre desarrollo rural y conflicto armado demuestran que las vías son cruciales para aumentar la productividad agrícola y reducir los índices de violencia. *Ad portas* del posconflicto, estos dividendos tendrán un efecto multiplicador incommensurable y duradero.

Se preguntaron algunos si los recursos de la venta de la electrificadora financiarán en efecto las carreteras. La garantía para que esto ocurra la dio la Ley del Plan al crear el Fondo de Desarrollo (Fondes), a donde irán los recursos resultantes de la transacción realizada ayer. Este fondo será el vehículo que utilizará la FDN para apalancar las concesiones 4G que a la fecha muestran apetito de financiación.

Sin embargo, el Fondes también podrá apalancar proyectos de participación privada en otros sectores, como educación, agua potable y saneamiento básico, y hasta cárceles. Este hecho hará que el resultado de la venta de Isagén sea casi inagotable, dado que, vía financiación, viabilizará proyectos trascendentales para el desarrollo del país en el corto, mediano y largo plazos.

La suerte está echada. Afortunadamente, hoy el país tiene un sector de infraestructura robustecido, capaz de llevar a feliz término las obras contempladas en el programa 4G y cumplir con sus acreedores. Sumado a lo anterior habría que destacar la existencia de un banco de desarrollo como la FDN, que cuenta con un gobierno corporativo fuerte y con las mejores calificaciones técnicas. Sin duda, la venta de Isagén fue una decisión correcta.

* Presidente Ejecutivo de la Cámara Colombiana de la Infraestructura