

ECONOMÍA

◀ El presidente de la ANI, Luis Fernando Andrade, dice que se han hecho varios ajustes a los contratos para garantizar la participación de los concesionarios en los procesos de licitación de los primeros nueve proyectos viales.

INFRAESTRUCTURA

La plata para las vías

La cuarta generación de concesiones viales demandará recursos por 47 billones de pesos. Un reto enorme para la banca, el mercado de capitales y las aseguradoras. ¿Cómo se financiará este programa?

LA CUARTA GENERACIÓN DE concesiones (4G), el proyecto de infraestructura vial más grande que ha emprendido el país en su historia, no solo será un reto inmenso para la ingeniería, sino para el sector financiero y asegurador, que jugará un papel determinante en este plan.

La ejecución de los 40 proyectos que comprenden la construcción de dobles calzadas y el mantenimiento de 8.200 kilómetros de vías demandará 47 billones de pesos (poco más de 23.000 millones de dólares), una suma gigantesca, sin antecedentes. Equivale a una cuarta parte del presupuesto de la Nación

que buscar la financiación por su cuenta (o capital propio) mientras que el gobierno les va girando paulatinamente los recursos.

Se estima que del sector financiero y del mercado de capital local saldrán unos 20 billones de pesos para financiar a los consorcios constructores de las obras. Se trata de un valor significativo, pues en toda su historia el sector bancario ha otorgado créditos para infraestructura por 3 billones de pesos.

Para garantizar el éxito del programa, la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) diseñó un esquema de financiación diferente al que venía operando desde la década del noventa, cuando el Estado ponía la plata para

pesos. El 75 por ciento restante se financiará con deuda. Los contratistas comenzarán a recibir recursos del Estado, a través de vigencias futuras y peajes, en la medida en que vayan entregando las obras.

Para financiar las dos terceras partes, los consorcios tendrán que acudir al mercado financiero para conseguir créditos bancarios, en una primera etapa, o dinero por la vía de emisiones de bonos o acciones cuando estén más avanzadas las obras. Los fondos privados de pensiones serán jugadores clave en esta etapa. Los 25 consorcios precalificados hasta el momento están conformados por firmas nacionales y extranjeras de España, Brasil, Portugal, China, Italia, entre otros países, para sumar músculo financiero.

SE ESTIMA QUE DE LA BANCA LOCAL SALDRÁN 20 BILLONES DE PESOS PARA FINANCIAR LOS PROYECTOS

aprobado para este año y diez veces lo que vale el plan de las 100.000 viviendas gratis del gobierno Santos.

Pero esta plata no saldrá de un solo golpe. Se trata de un plan para ejecutar en seis años, que el gobierno pagará con peajes y vigencias futuras, a medida que se vayan realizando las obras. Esto significa que los contratistas a los que se les adjudiquen los proyectos tendrán

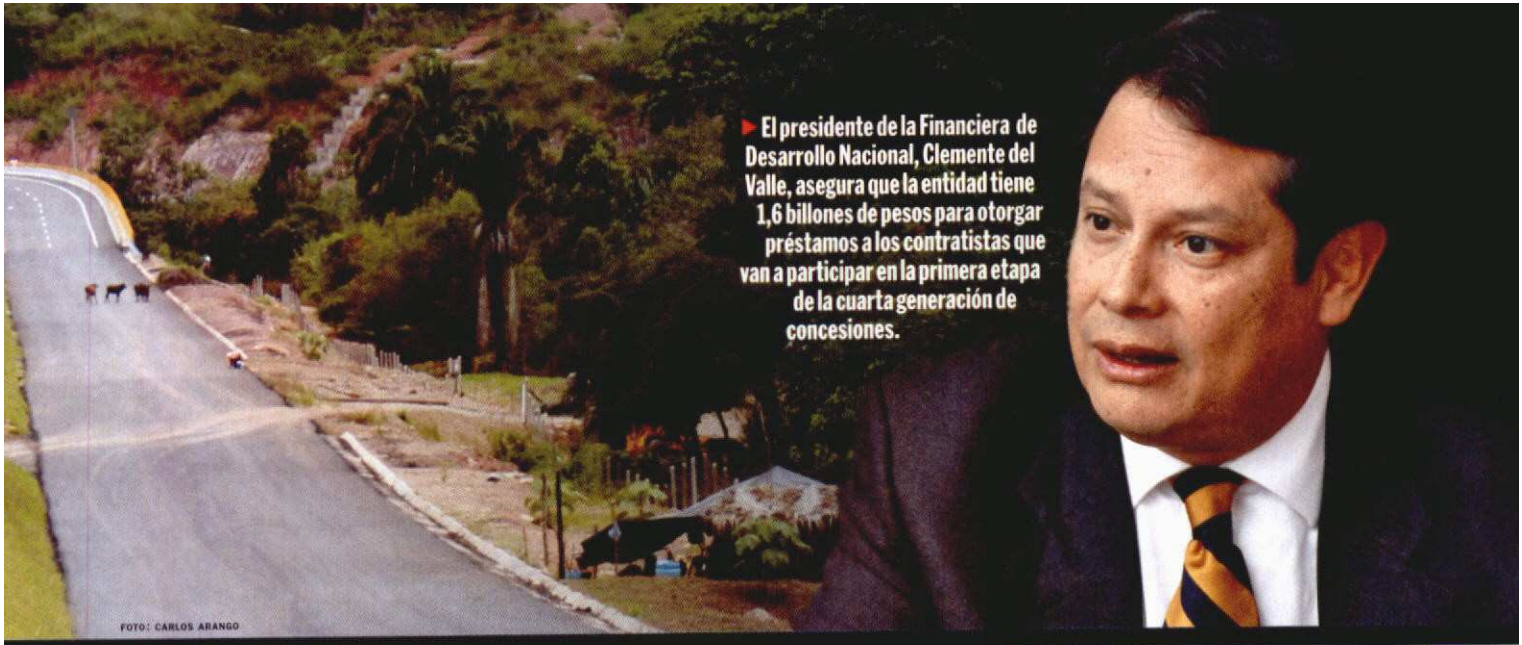
la ejecución de los proyectos. Ahora, el concesionario no solo tiene que hacer un mayor esfuerzo económico sino que debe asumir más riesgos y conseguir una elevada financiación.

Se ha contemplado que el consorcio ganador en cada licitación deberá acreditar un capital del 25 por ciento del valor del contrato. Es decir, que si el proyecto vale 2 billones de pesos deberá tener 500.000 millones de

LA REINGENIERÍA FINANCIERA

Ante el tamaño del programa de 4G y las inquietudes que ha despertado, gobierno, contratistas, banqueros y aseguradores han realizado múltiples reuniones en las últimas semanas. El objetivo es afinar los detalles de los primeros nueve proyectos que saldrán a licitación en los próximos días y que valen 10 billones de pesos (5.000 millones de dólares).

Para este primer paquete el gobierno ya tiene lista la fuente de financiación con



► El presidente de la Financiera de Desarrollo Nacional, Clemente del Valle, asegura que la entidad tiene 1,6 billones de pesos para otorgar préstamos a los contratistas que van a participar en la primera etapa de la cuarta generación de concesiones.

FOTO: CARLOS ARANGO

FOTO: ALEJANDRO ACOSTA - DINERO

la que apoyará a las firmas que construirán las obras. Estos recursos saldrán de la banca comercial, multilateral y de entidades de desarrollo. Para esto, el año pasado se creó la Financiera de Desarrollo Nacional (FDN) que dispone de 1,6 billones para financiar este arranque. La FDN se nutrirá además con los recursos de la venta de Isagén, que ayudará a apalancar los proyectos venideros. “No vamos a dejar sola a la banca nacional ante este inmenso reto”, señala Clemente del Valle, presidente de la FDN y experto en mercado de capitales.

Adicionalmente la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la IFC (brazo financiero del Banco Mundial) aportarán otros 3 billones de pesos para prestarles a los contratistas. Serán créditos a 20 años de plazo y con 8 de gracia. Es decir, entre recursos de los contratistas, de la FDN y de la banca multilateral se financiará el 50 por ciento de los proyectos. El resto, deberá salir de la banca nacional.

¿Pero están los bancos preparados para apoyar este plan? La verdad es que el sector ve en la infraestructura una gran oportunidad de crecimiento pero no deja de tener algunas dudas. Hay temores, pues los recursos podrían exceder su patrimonio técnico. También hay preocupación por los riesgos que asumirían. La experiencia ha mostrado que hay demoras en las compras de predios, problemas con las comunidades y con las licencias ambientales, lo que termina afectando la ejecución de las obras.

Estas consideraciones han hecho que muchos bancos hayan encarecido el crédito para el sector de la infraestructura, lo que ha generado malestar entre los contratistas.

El gobierno está tratando de despejar las preocupaciones. El presidente de la ANI, Luis Fernando Andrade, afirma que, a medida en que se les han ido aclarando las dudas —naturales en un negocio de esta magnitud—

varios bancos han anunciado que cobrarán tasas más bajas. El hecho de que el gobierno se comprometa a recomprar las obras, por ejemplo, es un factor que da tranquilidad a los bancos. Es decir, si surgen tropiezos que lleven a que el contratista incumpla, el gobierno compra lo que se ha hecho y sigue con el proyecto. “La probabilidad de que el banco pierda plata es cero a pesar de que hay riesgos”, afirma Andrade.

Por su parte, Clemente del Valle afirma que como los bancos no están acostumbrados a prestar a 20 años, la FDN está dispuesta a quedar de última en la fila. Es decir, los consorcios les pagarían primero a los bancos y después a la financiera y a la banca multilateral.

Dada la magnitud de las inversiones, esto supone también un reto gigantesco para el sector asegurador y reasegurador, que de-

amparar los riesgos que estos proyectos exijan, algo que ratifica Gonzalo Pérez, presidente de Suramericana, la mayor aseguradora del país, quien afirma que aspiran a ser grandes jugadores en este programa.

Pero mientras unos se alistan para amparar y financiar estas obras, algunas empresas españolas han expresado inquietudes a la ministra de Transporte, Cecilia Álvarez. Las firmas ibéricas estiman que el valor de los proyectos está subestimado, que los predios pueden costar el doble de lo que afirma la ANI, que las estimaciones de tráfico son muy optimistas y que las condiciones financieras son muy elevadas, con lo cual la tasa interna de retorno, es decir, el beneficio para el inversionista, no será el esperado.

José Damián Sáez, gerente de Acciona, firma española que junto con Conalvías está

“NO VAMOS A DEJAR SOLA A LA BANCA NACIONAL ANTE ESTE INMENSO RETO”: CLEMENTE DEL VALLE

berá expedir las pólizas de cumplimiento para amparar los 40 proyectos viales, cuyo valor podría ascender a 2 billones de pesos. En el pasado la expedición de las pólizas ha sido un tema crítico para el éxito de las concesiones.

Pues bien, ahora las compañías de seguro y reaseguro están viendo una gran oportunidad. Una muestra de que todos se están preparando para este negocio, es la compra que hizo la semana pasada Swiss Re, la segunda aseguradora más grande del mundo. La multinacional adquirió el 51 por ciento de Confianza, que opera el ramo de cumplimiento. Luis Alejandro Rueda, presidente de Confianza, afirma que “la 4G es la mayor aspiración del mercado de seguros. Es la locomotora con el vagón más grande”.

Según Jorge Humberto Botero, presidente de Fasecolda, el sector está listo para

precalificada para cinco de las nueve vías, dice que con esta combinación de factores es muy difícil que se logre el cierre financiero de los proyectos porque el endeudamiento es muy fuerte y los recursos del Estado solo se reciben en la medida en que se vayan terminando las obras. El gobierno escuchó estas quejas y comenzó a hacer algunos cambios. El presidente de la ANI dice que aumentaron las vigencias futuras y el pago de recursos en dólares.

Lo cierto es que Colombia está a las puertas de ejecutar el mayor programa vial de su historia. El hecho de que se hayan corregido los errores del pasado, cuando la construcción de carreteras marchó a paso de tortuga, abre una luz de esperanza para que locomotora de la infraestructura, como dice la ministra Álvarez, sea un ‘tren bala’ a partir del año entrante. ■