

EGOCIOS (/SECCION/EDICION-IMPRESA/NEGOCIOS/84) | 6/26/2014 5:00:00 AM

Guerra de modelos

Mientras persisten las dudas sobre la cuarta generación de concesiones, a varios constructores les empiezan a sonar otras alternativas para hacer grandes obras.

IMÁGENES RELACIONADAS



(http://static.iris.net.co/dinero/upload/images/2014/6/25/107022_10642_2.jpg)

Una pregunta se están haciendo por estos días algunos de los más grandes constructores de obras civiles del país: ¿es mejor concesión conocida que contrato por ganar? La discusión no es de poca monta, teniendo en cuenta que los dos modelos de contratación ofrecen jugosos rendimientos, pero con niveles de riesgo muy distintos.

Tres iniciativas de carácter privado saltan a la vista y explican muy bien las ventajas de ampliar los contratos por la vía de mayores obras (alcance de obra). Hace pocas semanas la constructora Odinsa recibió luz verde por parte del gobierno nacional para aterrizar a nivel de detalle los estudios que permitirán construir un anillo vial en Villavicencio. El proyecto propuesto tiene una longitud de 354 kilómetros, que incluyen 46 kilómetros en doble calzada y acumulan una inversión de \$1,3 billones. En este caso las ventajas son enormes.

Primero, porque Odinsa viabiliza una iniciativa que le permite suplir el hueco financiero que le deja un contrato de concesión en el mismo departamento del Meta que se suscribió en 1994 y vence este año (Malla Vial del Meta). Aunque la nueva APP tendrá que ir a licitación, es poco probable que otra constructora se le atravesara en el camino. Y el argumento es que esta empresa tiene varias cartas a su favor.

¿Cuáles? La primera es que Odinsa conoce como ninguna otra compañía aspectos fundamentales de la obra y la operación, como las condiciones geológicas, el número y tipo de predios, el tráfico diario y proyecciones, las fuentes de materiales de construcción y hasta cuenta con experiencia en aspectos burocráticos como el relacionamiento con la comunidad y las autoridades. Otra ventaja es que el concesionario actual dispone de personal con experiencia en construcción de vías en ese tipo de climas y zonas. Todo ello se resume en economías de escala que se traducen en mayores rentabilidades.

El tema se está volviendo muy atractivo y otro consorcio liderado por Colpatria hizo lo propio y se quedó con la primera opción para obtener el contrato que permitiría construir la doble calzada entre Ibagué y Cajamarca. En la actualidad, esa constructora también hace parte del consorcio que tiene el contrato de concesión para la doble calzada Girardot – Ibagué.

El tercer ejemplo no está en una fase de estudios tan adelantada como las iniciativas ya descritas de Odinsa y Colpatria. Sin embargo, detrás del proyecto está el propio banquero Luis Carlos Sarmiento. Se trata de una propuesta para construir una doble calzada de 41 kilómetros entre Guayabetal y Villavicencio a un costo de \$2,5 billones y con un plazo de

operación de 30 años.

La concesión Bogotá – Villavicencio termina en el año 2017, si Sarmiento Angulo se queda con la nueva concesión que propone, aprovechando las economías de escala, será más que un buen negocio para el banquero.

Todo lo anterior no quiere decir que las constructoras están viendo otras opciones diferentes a las concesiones que oferta el gobierno nacional. Prueba de ello es que estas mismas empresas se siguen presentando y ganando contratos. Léase, las constructoras de Sarmiento Angulo, Solarte, Odinsa, etc. El tema de fondo es que, al parecer, uno de los dos tipos de contratos funciona mejor.

A la 4G todavía le falta

Aunque el gobierno nacional, y en especial Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), han corregido varios de los entuertos que tenían en riesgo el éxito de la cuarta generación de concesiones, persisten varios fantasmas que asustan a más de uno. El primero es el asunto del financiamiento. Los bancos locales parecen contar con el dinero, pero no tienen la confianza y certidumbre suficientes aún para apoyar a ojo cerrado los cierres financieros. La participación de las constructoras tampoco ha sido la ideal, lo que resta opciones para encontrar el mejor postor.

A esto se suman los temores de los gremios de ingenieros. “Las empresas no les están creyendo a los estudios que entrega la ANI. Por eso optan por hacer sus propias estimaciones de tráfico y geotecnia, lo que incrementa los costos”, explica una fuente de la CCI.

Esta versión gremial es contrastada por parte del presidente de la ANI, Luis Fernando Andrade, quien asegura que los más de \$200.000 millones que se invirtieron en estudios y diseños con firmas de reconocimiento internacional garantizan que los proyectos de la 4G están bien estructurados. El tiempo les dará la razón a unos u otros.

Lo cierto del caso es que algunas compañías interesadas en los proyectos de cuarta generación de concesiones han invertido millones de dólares en estudios y, aunque es un riesgo que se corre en este tipo de negocios, llama la atención que en las iniciativas privadas la situación es distinta. En este caso, si un proyecto –como el caso de Odinsa y Colpatria–

logra el visto bueno (factibilidad) del Gobierno, esas empresas nunca se quedarán con las manos vacías; pues, si pierden la licitación, quien obtenga el contrato está en la obligación de reconocer el valor de los estudios.

Existe una amarga experiencia cuando en gobiernos anteriores se prorrogaron y adicionaron contratos de concesión a diestra y siniestra, en eso se ha logrado avanzar y cerrar un boquete. Pero también queda claro que existen terceras vías u opciones para impulsar aún más los proyectos de la locomotora de infraestructura.

Un ejemplo de esto es el otrosí que antes del 31 de julio próximo firmarán la ANI y el concesionario Facatativá–Los Alpes que permite terminar la doble calzada Madrid–Facatativá, incluyendo una ciclorruta. El acuerdo también prevé la construcción de un carril adicional entre el río Bogotá y Mosquera en cada dirección. Lo bueno de todo es que los diseños y predios están listos y solo falta el banderazo inicial.

Ante las dificultades en los cierres financieros de los proyectos de 4G, nuevas opciones se abren para que la infraestructura siga ganando protagonismo en el crecimiento económico del país.
