

Cerca de 2,5 millones de suscriptores de televisión paga no pueden ver el fútbol por una pelea entre operadores y el canal dueño de la señal. /p.6



¿Por qué un inversor destinaría sus recursos a crecientes firmas del mundo de los videojuegos como King? Análisis. /p.8



El Salmón

ANI CREE QUE EN LA ERA 4G NO HABRÁ TRANCÓN

El presidente de la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), Luis Fernando Andrade -en la imagen-, considera que el nuevo esquema de contratación tiene incómodas a las empresas de ingeniería porque no tiene adelanto y el pago de las obras y el cobro de los peajes sólo se hará cuando éstas concluyan.

/ Personaje p. 2



Libros recomendados

La inflación (al alcance de los ministros)

Un texto de José Luis Sampedro y Carlos Berzosa, que busca explicarle a la gente por qué los líderes económicos de los países se 'escudan' en la inflación para tomar medidas, como las llaman los escritores, "restrictivas" para la sociedad. Precisamente Sampedro, catalogado como uno de los economistas más sólidos de España, analiza también la necesidad rápida de diseccionar en detalla el costo de la vida de las personas para que sean ellas quienes concluyan si la economía oficial está "ignorando" o "enmascarando" la realidad. Sello Debate.



Ahora o nunca

Jorge Suárez Vélez cuenta cómo México está viviendo la gran oportunidad para crecer y recuperar su economía. Hace un recuento de lo que ha vivido Brasil, Rusia, India, China e incluso Europa en su proceso de resurgimiento. Entre los temas en los que se enfoca está el de la reforma energética como la opción de oro para integrarse con Estados Unidos y el resto del norte del continente. Sello Debate.



El Salmón personaje



Con la entrega de propuestas económicas

Arrancamos con las 4G

Este 28 de marzo se iniciará la recepción de las ofertas económicas para la adjudicación de nueve proyectos viales. Luego vendrán diez procesos más. Este año se adjudicarán 40 iniciativas.



JAIRO CHACÓN GONZÁLEZ

jchacon@elespectador.com
@jairochacon

En medio de las obras de la Ruta del Sol, Sector Uno, el presidente de la Agencia Nacional de Infraestructura (ANI), Luis Fernando Andrade, demostró que a pesar de las críticas sobre el desarrollo de las obras, el país sí está avanzando en la construcción de la infraestructura vial que requiere para ser más competitivo.

Cree que éstas se incrementarán a fines de mes, cuando se conozcan las ofertas económicas

para adjudicar los primeros nueve proyectos de las 4G, debido al cambio de modelo constructivo que se implementará, ya que en el pasado el ganador de la licitación recibía un adelanto y podía tener el recaudo del peaje para iniciar las obras. Ahora la cosa es diferente: el ganador deberá buscar un crédito, construir y después cobrar, y eso es lo que tiene incómodos a muchos.

Andrade cree que esta es la realidad del nuevo proceso, que permitirá que las obras se hagan más rápido y de mejor calidad. Los 40 proyectos que se adjudicarán este año costarán más de \$47 billones.

Este es diálogo con el hombre fuerte de las dobles calzadas, quien cree que llegó a poner la casa en or-

den, ya que todos los contratos que recibió tenían problemas, porque la mayoría había sido fruto de renegociaciones en el segundo cuatrienio del presidente Uribe. Allí pasó de todo.

¿Con qué se encontró?

El caso de la vía Bogotá-Girardot. Ese es tal vez uno de los peores escándalos. Era un proyecto que se ganaron los Nule, al cual le sacaron un montón de plata y se la llevaron para comprar Enercolima, entre otras cosas. Luego vino el colapso y las obras se paralizaron, porque no hicieron lo que debían. Lograr enderezar y prácticamente terminar la vía para salvaguardar los dineros del Estado fue un arduo trabajo.

¿Ha habido avances?

El año pasado se construyó mucho. Gracias a esto y gracias a todo lo que está haciendo el Invías. En 2013 se llegó a cons-

truir tanto que en el último trimestre se acabó el asfalto y Eco-petrol, que producía normalmente entre 30 y 35 mil toneladas mensuales, tuvo que subir la producción a 45 mil toneladas.

¿Hay orden en la casa?

Yo sí creo. Hay mucho orden. Eso es algo que se debe proteger y preservar. A mí me gusta mucho pensar que en la ANI pase lo que pasó en la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH), la cual se creó y manejó con mucha seriedad y profesionalismo, lo que permitió que se diera el boom petrolero que estamos viviendo y es una entidad que hoy se protege.

¿Qué viene?

Viene la Cuarta Generación de Concesiones. Es un trabajo con muchos años de preparación, para ajustarnos a lo que necesita el mercado y que los contratistas puedan evaluar bien las obras que

van a ejecutar. No queremos que después digan que no entendieron las condiciones.

¿Qué contiene la propuesta?

Es sólo un número. Es ver cuánto le piden al Gobierno, porque ya el tema de verificar y calificar los aspectos técnicos y jurídicos se hizo. Entonces es sólo un tema económico.

¿Es allí cuando se va a escuchar mucho ruido?

Lo que va a ocurrir es que el que no gane o el que decidió no participar, porque no le dieron los números, va a tratar de decir que el proceso está mal concebido, que los que están ganando son unos locos que están yendo con precios temerarios. Y que esto va a ser un desastre. Este va a ser el discurso de algunos durante este tiempo. Ya tenemos precalificados, gracias a la apertura de la licitación durante seis meses.

EL NEGOCIO DE LA SEMANA

LOS PROTAGONISTAS

Fyffes

Compañía productora de banano de origen irlandés. Sus raíces se remontan a 1880.

Chiquita Brands

Firma estadounidense productora de banano y con ingresos anuales de US\$3.000 millones.

LA OPERACIÓN

526

millones de dólares fue el precio que pagó Chiquita Brands por la compañía irlandesa Fyffes.



EL TRASFONDO

La compra de Fyffes por parte de Chiquita dará origen a la mayor distribuidora de bananos del mundo. La nueva compañía Chiquita Fyffes (cuyo valor conjunto es de US\$1.070 millones) pasará a tener ingresos anuales cercanos a US\$4.600 millones.



Luis Fernando Andrade, presidente de la ANI, muestra que lo que se viene es la adjudicación de \$40 billones en obras. / Oscar Pérez

do al método en que las cosas se entregan por licitación, es traumático. Porque en el esquema anterior en el mismo club se podían repartir las obras y ahora el tema es competitivo.

¿Cómo es el nuevo modelo?

El nuevo modelo es como hacer un edificio de oficinas. El desarrollador pone el 25% de plata por delante y normalmente la usa para comprar el lote, obtener las licencias y hacer el mercadeo. Luego va al banco para que le presten el otro 25%, y sólo cuando está terminada la obra, le pagan si lo vende o empieza a recibir los arriendos. Ese es el *modus operandi* normal y en las vías estamos haciendo lo mismo. Le decimos al concesionario ponga usted 20, endéudese en el resto y cuando termine la obra podrá empezar a cobrar peajes y le empezamos a hacer pagos, pero antes no. Eso genera un incentivo a construir rápido y hacer las cosas bien. Y eso requiere mucho capital por delante y muchos de ellos no están acostumbrados a eso. Les daban una vía, acompañada de un adelanto, demoraban las obras, pero como tenían acceso al peaje, les iba entrando caja y con esa misma caja se iban financiando para construir. Ese cambio de paradigma para ellos también es muy difícil. Y como las licitaciones saldrán con el nuevo modelo, a muchos no les conviene.

¿Cómo se siente usted con este nuevo paradigma que viene?

Creo que va a funcionar. Bajo este esquema entregamos las vías Zipaquirá-Bucaramanga y Buga-Loboguerrero para rehabilitación y mantenimiento por un período corto y por un monto pequeño, —\$200 mil millones—.

¿Cómo impedirán que se presenten ofertas suicidas?

Les ponemos un límite a las ofertas para que no existan precios temerarios. Lo que hacemos es que se calcula el precio de las ofertas y se hace una banda del 10% y los que estén por debajo de esa se eliminan. Dentro de éstos se coge el menor precio, pero se eliminan propuestas muy bajas, porque esto lo hacen para ganarse la licitación y después poder negociar las condiciones.

¿Cómo respondieron los bancos a este nuevo modelo de las 4G?

“En el último cuatrienio del presidente Uribe realmente no se hicieron muchas licitaciones, casi todo se hizo vía adición a dedo”

“Lo que va ocurrir es que el que no gane o el que decidió no participar, porque no le dieron los números, va a tratar de decir que el proceso está mal concebido”.

Cuando hicimos nuestro modelo para determinar cuánto era el aporte que debía hacer el Estado encima de los peajes, asumimos un costo financiero equivalente con el cual se financió la Ruta del Sol. Esta se hizo a inflación más seis. Pero para nuestra sorpresa arrancaron diciendo que ellos no prestaban a menos de inflación más 10, esto es más de lo que yo pago en hipoteca.

¿Y cómo atacaron esta situación?

Eso nos obligó a tomar una serie de decisiones para enfrentar esos costos tan altos. Una es ofrecer más dólares en los pagos que haga el Gobierno, para poder atraer financiación externa más barata.

¿Hay problemas con las pólizas de seguros?

No. En el tema de seguros hicimos también algunos ajustes para disminuir el costo de los productos de seguros, pero allí no hemos tenido dificultades. Parece existir suficiente capacidad en el mercado internacional para cubrir estos seguros. Normalmente lo que ocurre es que una compañía colombiana ofrece el seguro, pero inmediatamente lo reasegura y las compañías internacionales han estado muy interesadas. Inclusive, la reaseguradora más grande del mundo, Swiss Re, adquirió el 51% de la compañía Confianza, que es una firma especializada en este tipo de seguros.

¿Por qué los fondos de pensiones no han entrado, si van a llegar a 4G?

El papel principal de los fondos es que compren bonos tan pronto se vayan terminando las obras. Al final será todo bonos. La Titularizadora Colombiana ya desarrolló este producto a través de su subsidiaria Multiactivos, que será la que compre los flujos de caja asociados con los pagos y contra eso emite unos títulos que comprarán los fondos. Los estudios que han hecho los fondos señalan que si es posible y que van a llegar a las 4G.

¿Cuáles son los nueve proyectos que presentarán oferta?

Las cuatro victorias tempranas, que son Girardot-Puerto Salgar y La Perimetral Oriental de Cundinamarca, en el Valle del Cauca, Mulaló-Loboguerrero y Barranquilla y Cartagena. Y de Autopistas de la Prosperidad, Medellín-Eje Cafetero (están dividido en tres por ser muy costosas), Medellín-Bolombolo; Bolombolo-La Pintada y La Pintada-La Virginia. Y dos proyectos en el oriente antioqueño, uno hacia Puerto Berrío y otro hacia Caucasia.

¿Cuál será su costo?

Son \$11 billones y los 10 siguientes, \$16 billones. Además tenemos 10 iniciativas privadas que se ejecutarán paralelamente y su costo estará cerca de \$8,5 billones. Por todo serán \$40 billones los proyectos que se adjudicarán este año.

¿Hay recursos suficientes para financiar las 40 obras de 4G?

Yo creo que se necesita acudir a fondos extranjeros y por eso hemos promovido este programa fuera de Colombia, para que en la parte de aporte patrimonial en los concesionarios tengamos una participación importante afuera y en el endeudamiento hemos tomado la decisión de ofrecer dólares en los pagos futuros. Yo esperaré que el 30% del paquete se financie con dinero que venga de afuera, ya sea para aportes patrimoniales o para deuda. El 70% sí va a tener que salir de Colombia y creo que hay recursos suficientes, pero sumando a la banca, porque individualmente no sería suficiente. Si les pedimos sólo a los fondos o a la Financiera Desarrollo Nacional, tampoco se alcanzaría, pero si están los tres, sí alcanzaría. ■

Las cifras

11

billones de pesos costarán las nueve licitaciones de las que el 28 se conocerán las ofertas económicas, lo que permitirá que se adjudiquen en el primer semestre.

40

billones de pesos costarán las obras de Cuarta Generación que la ANI espera adjudicar en lo que resta del año.

¿Quiénes van a decir esto?

Va a venir mucha presión, especialmente si los que son más poderosos no ganan, para parar el proceso. A partir del 28 marzo se deben presentar nueve ofertas, una tras otra cada semana, y luego vendrá la siguiente fase, que son diez proyectos más, pero muy probablemente van a tratar de parar estos diez si no les va bien en las primeros nueve. Y una de las formas es desprestigiar el proceso que adelanta.

¿Quién va a desprestigiar?, ¿la CCI?

Sí. O la Cámara de Infraestructura como un todo o algunos de las empresas individualmente.

¿Por qué este desprestigio?

En el último cuatrienio del presidente Uribe realmente no se hicieron muchas licitaciones, casi todo se hizo vía adición a dedo. Se adicionaron \$9 billones en los contratos. El pasar de este mé-