



POLÍTICAS PÚBLICAS UC

v i n c u l a n d o l a u n i v e r s i d a d y e l p a í s

Comentarios al estudio “Renegociación de concesiones en Chile”

Claudio Seebach

CEP, 2 de septiembre de 2008

120 años
EN EL CORAZÓN DE CHILE

Agenda

- Contexto de las concesiones
- Comentarios sobre el estudio
- Preguntas a responder
- Reenfocar la discusión

Disclaimer

- Desde donde voy a comentar
 - Ex asesor del Ministro MOPTT J. Etcheberry
 - No soy economista, ni abogado, ni cientista político. Soy ingeniero civil.
 - Director del Programa de Políticas Públicas de la UC
 - Soy un gran partidario de las concesiones de OO.PP.
 - Socio de la consultora Nueva Vía
 - Participo de la iniciativa privada de “Autopista Santiago – Lampa”

Contexto de las Concesiones en OO.PP.

- Inicio de los años 90
 - Fuerte crecimiento económico impulsa demanda por más y mejor infraestructura
- Acuerdo político para creación de Ley de Concesiones de 1991
 - Déficit de infraestructura pública existente
 - Restricciones presupuestarias del sector público
 - Liberar recursos públicos para proyectos socialmente, pero no privadamente rentables
 - Incorporación al sector privado en las OO.PP. en
 - Financiamiento
 - Diseño
 - Gestión
 - Eficiencia de los mecanismos de mercado para la asignación de recursos y distribuir riesgos

Contexto de las Concesiones en OO.PP.

- Resultado
 - Un industria “joven”, cumple 15 años
 - Creación de empresas: 49* concesiones
 - Inversiones en obras concesionadas por ~10.400** millones de dólares entre 1993 y 2008
 - Uso más racional de la infraestructura: cobro a usuario

* Se han adjudicado 52 concesiones. 3 se han extinguido y 2 son relicitaciones.

** Elaboración propia. Para hacer comparables las cifras: 500 \$/US\$, 20.000 \$/UF

Contexto de las Concesiones en OO.PP.

- Los privados aportan: recursos, experiencia, capacidad de gestión e **innovación**, generando:
 - Mayor seguridad vial
 - Mayor calidad y menores tiempos de viajes
 - Innovación y nuevas tecnologías en la construcción
 - Nuevas tecnologías de cobro interoperable a través del sistema de telepeaje (TAG)
 - Mantenimiento de las obras en el largo plazo

Roles de las partes en las Concesiones

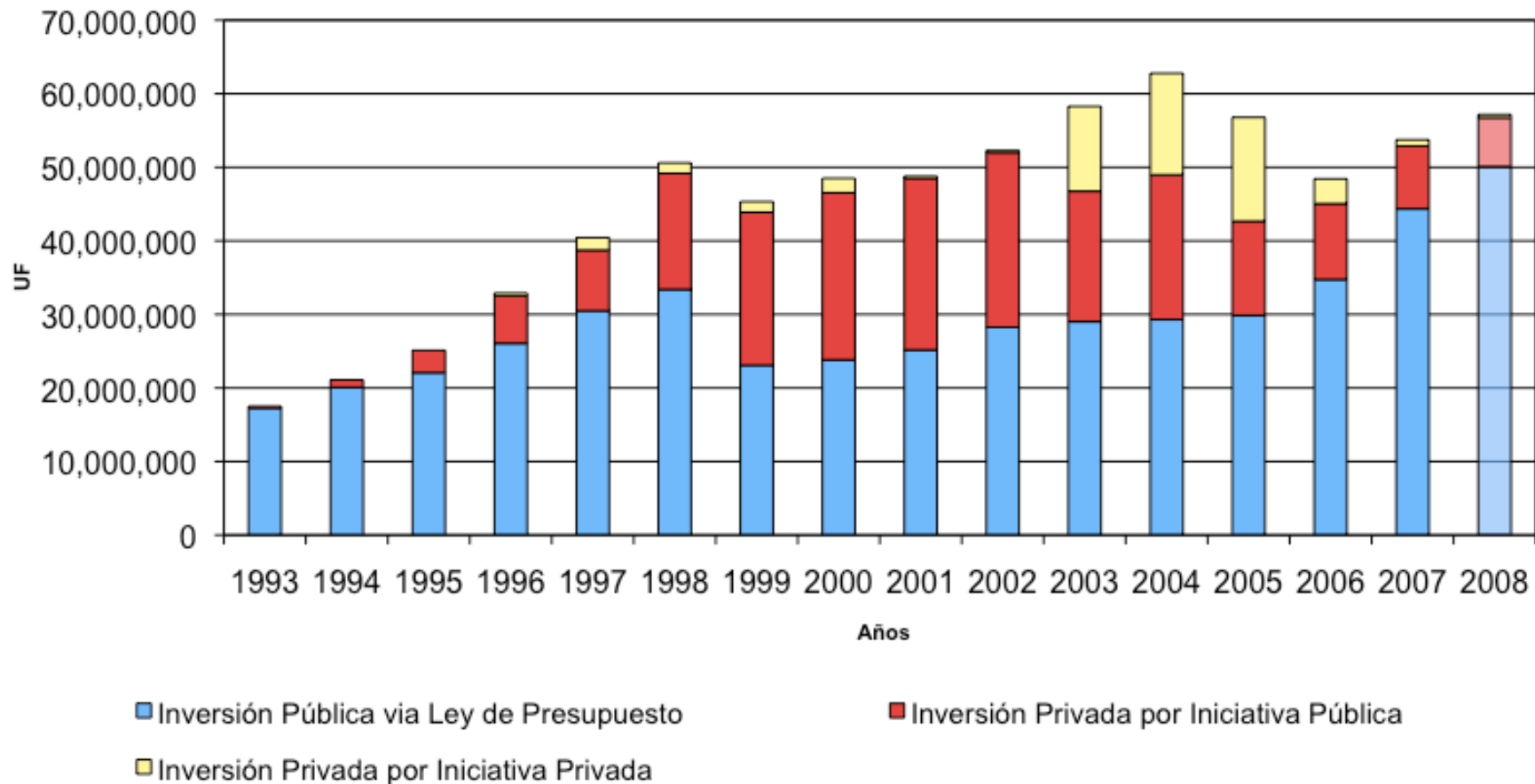
Estado

- Planifica
- Diseña
- Licitación
- Regula
- Subsidia
- Fiscaliza

Privados

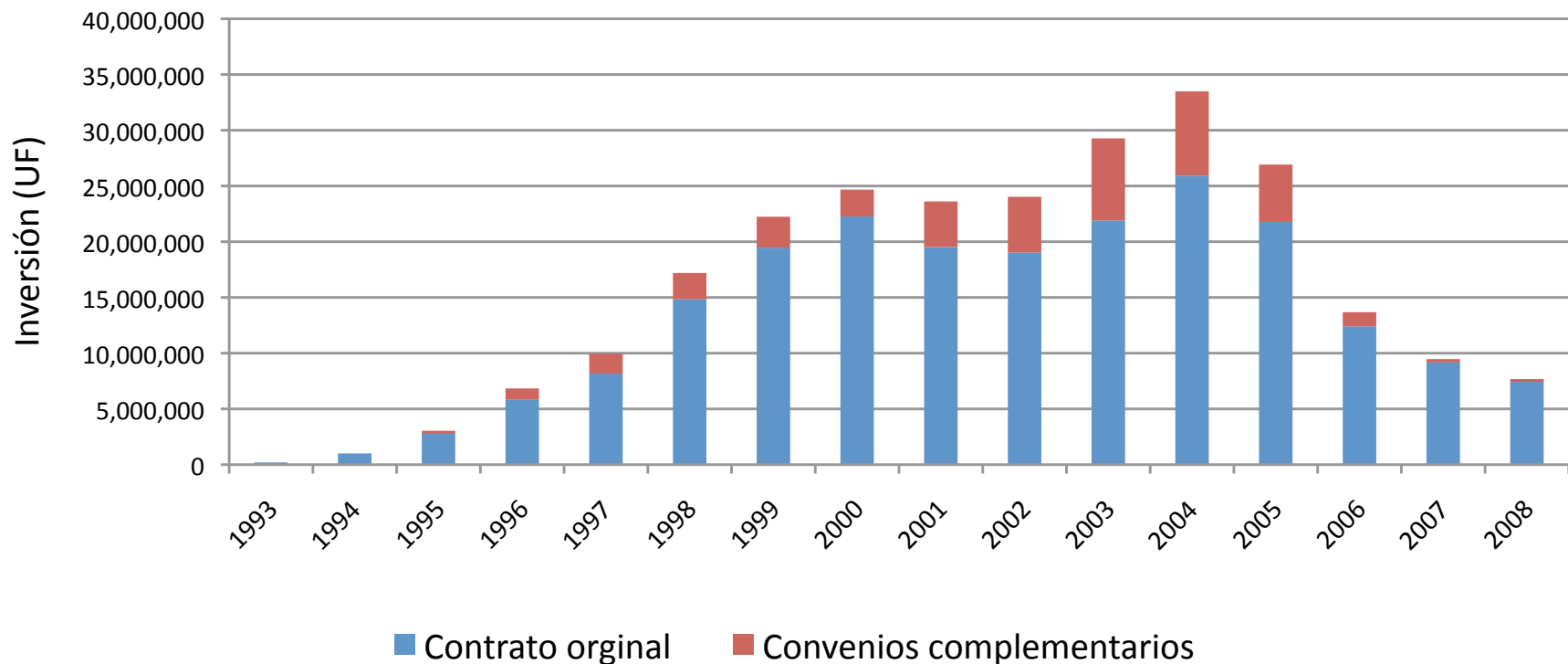
- Financian
- Construyen
- Operan
- Idean
- Diseñan

Total Inversión en Obras Públicas



Fuente: “Innovación privada en la generación, diseño y desarrollo de obras públicas” de Sánchez, Seebach y de la Calle (por publicarse, 2008). Información MOP a mayo 2008.

Inversión en Concesiones de OO.PP.



Fuente: “Innovación privada en la generación, diseño y desarrollo de obras públicas” de Sánchez, Seebach y de la Calle (por publicarse, 2008). Información MOP a mayo 2008.

¿ se justifican las ampliaciones de contrato?

- Sí
- No es posible licitar el proyecto perfecto
 - Muchos proyectos fueron licitados de manera imperfecta
 - Un problema por sobre todo de gestión del MOP
 - Además, entre que terminan los estudios y se ejecuta el proyecto pasan algunos años, con cambios territoriales, urbanos, etc.
 - Y en el largo plazo, no es posible prever los todos cambios

¿ se justifican las ampliaciones de contrato?

- La gran mayoría de las renegociaciones tuvo una causa legítima
 - Colectores de aguas lluvias que permiten que Santiago no naufrague cada vez que llueve
 - Incorporación de obras que mejoran su estándar
 - Aporte urbano: ejemplo del túnel bajo el Mapocho en vez de por Cerro San Cristóbal y Av. Bellavista
- Privados deben poder mejorar los proyectos
 - Quienes tienen que ejecutar las obras y hacerse responsable por todos los años son quienes mejor pueden determinar qué hacer

¿ han sido todas la renegociaciones tan bilaterales ?

- Aquí siempre negocian (al menos) tres
 - Concesionario
 - MOP
 - Hacienda (que NO es lo mismo que solo el MOP)
- Y en concesiones de segunda generación son aun más participantes

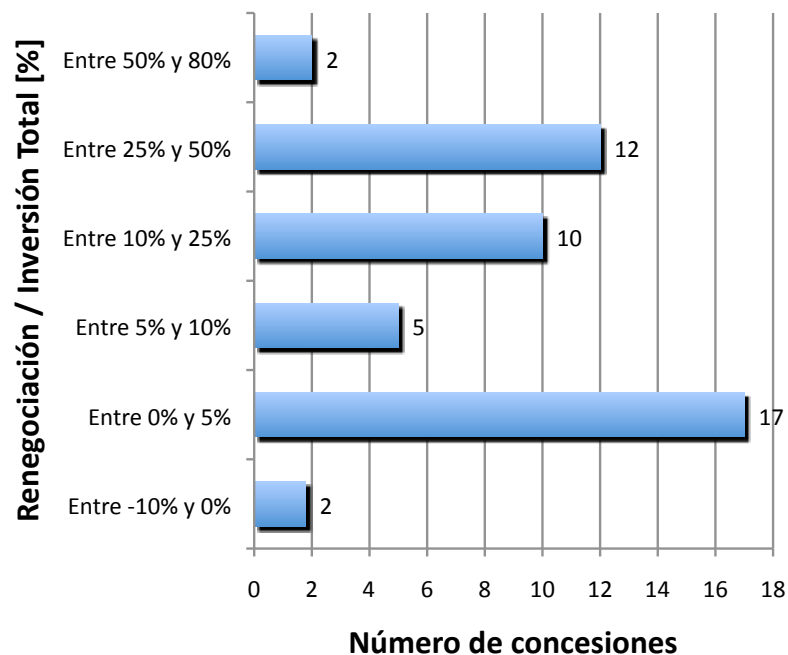
¿ los renegociaciones generan rentas excesivas o adicionales para los concesionarios ?

- No hay estudios sobre el punto
 - Toda la información de las concesionarias (e.g.FECUs) es pública en la SVS
- Supongamos qué (usando cifras del estudio):
 - Se pagó un sobreprecio de un 20% (!) parejo en las renegociaciones
 - Para US\$2.500 millones renegociados.
 - Nos daría US\$500 millones de “exceso”, en una industria de \$11.000, o sea un 4,5% del total.

¿ hasta que monto se puede renegociar ?

- Mostrar estas cifras y transparentarlas es un gran aporte del estudio
- Pero, ¿ cual es el umbral correcto ?
 - ¿ 5%, 10%, 20%, 25% ?
- ¿ como sin rigidizarlo ?

Concesiones renegociadas



Fuente: Elaboración propia a partir del estudio de Fischer, Galetovic et al

¿ cómo renegociar ?

- Desde el punto de vista de gestión, es muy difícil que un concesionario pueda tener a un tercero entrando a su área de concesión, ya que tendrá que correr nuevos riesgos
 - Hacerse cargo del mantenimiento
 - Aceptar el plan de desvíos que pueda afectar sus ingresos
 - Aceptar las demoras que no controla
 - Mediar en conflictos con el MOP y el tercero
 - Hacerse cargo de abandono de obras, accidentes, etc.

¿ cómo renegociar ?

- El proyecto de ley exige que las comisiones estén formadas mayoritariamente por abogados, lo que tiende a judicializar el tema
- Mejor sería
 - Tener equipos técnicos del MOP sólidos (gestión)
 - Comisiones profesionales
 - Hacerlo con absoluta transparencia
- Además, llevará al MOP además a preparar mejores proyectos

¿ cómo renegociar ?

- Precio al que se hacen las nuevas inversiones
 - Materia de negociación, y como en toda negociación para que sea sustentable en el tiempo ambas partes deben sentir que ganaron algo
- O, llevar temas menores a una instancia de peritos designados por la Alta Dirección Pública
 - Puede resultar muy lento (preguntenle al Consejo), lo que puede ser incompatible con plazos de contratos que son fundamentalmente de construcción
 - Nuevamente: mejorar los equipos técnicos del MOP

Cambiar el foco de la discusión

- Ambas partes de esta conversación están al mismo lado de la mesa
 - Tenemos (bastante) coincidencia con las cifras*
 - ¿ como mejoramos el sistema de concesiones ?
 - Queremos más y mejor infraestructura
 - Queremos mayor y mejor desarrollo de la industria con aporte de nuevas ideas y proyectos
 - Hace muy mal que sea una industria “cuestionada”
 - Hace muy bien seguir transparentando los procesos

* Ver nota El Mercurio, EyN de 2-08-2008

Incentivos a la innovación privada

- Recordar que esto es “Asociación Público-Privada” y el reglamento dedica un parte muy importante por ejemplo a las iniciativas privadas:
 - Privados presenten ideas para nuevos proyectos de concesión
 - BOT (Build, Operate & Transfer) → DBOT (Design & BOT)
- A cambio de la idea el privado recibe
 - El derecho para desarrollar la idea en un plazo determinado
 - Un premio en la variable económica de la licitación
- En el proceso de iniciativas privadas existe una tensión entre
 - Tener licitaciones competitivas para obtener mejores ofertas
 - Resguardar los incentivos para los proponentes de las ideas privadas

Hoy hay pocos incentivos a la innovación privada en concesiones

- Resultados de los proyectos presentados bajo el DS MOP N° 240 de 1991 que rigió hasta 1997
 - Premios de 10% y 20% al proponente de idea privada

Premio	Adjudicó el proponente	No adjudicó el proponente	TOTAL
10%	3	6	9
20%	2	1	3
TOTAL	5	7	12

- Un solo proyecto de iniciativa privada ha sido adjudicado con el reglamento vigente (DFL MOP N° 956 de 1997), con premios de 3%, 6% y 8%
 - perdió el proponente (en agosto 2008)

Fuente: Innovación privada en el diseño y desarrollo de concesiones. Sanchez, Seebach y de la Calle. 2008

Cambiar el foco de la discusión

- El futuro es más complejo: Concesiones 2.0
 - Es necesario convencer a otros a embarcarse con el modelo: salud, educación, FF.CC.
 - Requiere mejorar los incentivos para que privados pueden aportar no sólo siendo “contratistas”
 - Innovación para lograr mejores proyectos
 - Innovación en nuevos proyectos (iniciativas privadas)
 - Requiere de un empuje, convencimiento político y de mucha y buena gestión