

## Concesiones viales y subsidios

Patricio Arrau  
Presidente Gerens S.A.  
www.elkybalion.cl  
(Columna El Diario Financiero, 11-09-03)

La política de concesiones viales impulsada en los noventa ha sido todo un éxito y le cambió la cara a la infraestructura vial de Chile. En esa época optamos por entregar a consorcios privados, a través del sistema BOT (“Build Operate and Transfer”), un derecho temporal a cobrar peajes a los usuarios de las vías con el propósito de financiar las obras y recuperar su inversión. En los últimos años se ha extendido a las concesiones urbanas. Los beneficios de la primera etapa ya están a la vista y los de la segunda fase quedarán en evidencia a partir de 2004.

Este esquema se encuentra totalmente consolidado aunque no está exento de debate respecto a las rentabilidades privadas de estos años, lo que se puede explicar en el contexto del estancamiento de la economía chilena en los últimos 5 años y los menores tráficos realizados respecto a los proyectados.

Me voy a referir al cambio de política que se percibe en las autoridades al respecto y que no ha sido suficientemente debatido. En la primera concesión vial entregada a principios de los noventa, el túnel El Melón, las autoridades del Ministerio de Obras Públicas y del Ministerio de Hacienda esperaban adjudicar la concesión con un subsidio en lugar de un pago del concesionario. Grande fue la sorpresa cuando se abrió la oferta económica y el Ministerio obtuvo recursos frescos en lugar de un desembolso. En la gran mayoría de las concesiones siguientes el resultado fue el mismo. La nueva gallina de los huevos de oro era fuente de orgullo de las autoridades. Sin embargo, ésta se desvaneció y ahora es más difícil encontrar proyectos con rentabilidad privada suficiente.

Los esfuerzos de las autoridades y técnicos del Ministerio de Obras Públicas y Telecomunicaciones se han concentrado en la administración de algunos casos complejos y en buscar proyectos en que los privados beneficiados con las inversiones viales (propietarios inmobiliarios colindantes, como es el caso del caso de la Radial Nororiental), o incluso la comunidad empresarial en ciudades de provincias, puedan complementar los recursos de los peajes y así hacer los proyectos privados rentables. Sin embargo, hoy la posibilidad de concesiones viales con subsidio, considerada en los noventa, se encuentra totalmente descartada.

Las inversiones con alta rentabilidad social, aunque no tengan rentabilidad privada, deben realizarse con recursos públicos, especialmente cuando el país no tiene serias restricciones de financiamiento. Creo que existen muchos proyectos viales de este tipo que se encuentran en regiones y que no se realizan ya que el sector privado no puede internalizar las muy altas externalidades asociadas a las inversiones viales. Existe un gran costo de “coordinación” que no permite conseguir los recursos de parte de los beneficiados (dueños de los terrenos

inmobiliarios), o en otros casos los beneficios son de muy largo plazo y no existe un mercado para financiar los proyectos a esos plazos, que incluso exceden el plazo de concesión.

Entre 1930 y 1950 el gobierno de los EE.UU. se puso a pavimentar sus praderas, sin flujos de tráfico que lo justificaran. A muy largo plazo, esas inversiones tuvieron una rentabilidad social superior a 30%. No era posible “coordinar” a todos los beneficiados a tan largo plazo para que colocaran por adelantado los recursos. La interconectividad vial gatilla el desarrollo de localidades más balanceadas y países más descentralizados, aspectos muy complejos de medir en un proyecto de evaluación social, pero que la experiencia y la intuición permite sospechar. En algunos casos hay información adicional que permite reducir los grados de incertidumbre respecto a esas presunciones.

Conviene revisar la política de concesiones con “cero subsidio”. Se dice que “el filete” ya está concesionado y por lo tanto en los proyectos futuros, la rentabilidad privada no es suficiente. La primera impresión que teníamos con el túnel El Melón respecto a los subsidios estaba en lo correcto. Al parecer nos enviamos con el éxito y perdimos de vista el sentido público que tenía dicha estrategia. Retomemos ese enfoque para regiones.