

Pocas ofertas, muchas preguntas: el futuro de las concesiones en Chile



Francisca Ugalde
Asociada Aylwin Matta

Hace dos semanas se recibieron las ofertas para la construcción de la Planta Desaladora para la Región de Coquimbo, la primera que se ejecutará y operará bajo el sistema de concesiones de obra pública. Este proceso generó gran expectación, por la urgencia que dicha región vive en relación con el abastecimiento de agua potable. De hecho, se postergaron sus fechas varias veces con el fin de ampliar la competencia.

Pese a ese esfuerzo, solo llegaron dos ofertas.

Lo anterior no parece estar relacionado a falta de interés: más de cincuenta empresas compraron las bases de licitación, entre ellas firmas japonesas, israelitas y norteamericanas que nunca han participado en el sistema chileno. Esto resulta positivo; demuestra que el MOP tiene la capacidad de atraer nuevos actores, y que nuestro país sigue siendo atractivo para la inversión extranjera.

Con todo, nuevamente se observa una baja participación, lo cual se ha vuelto una tendencia preocupante en licitaciones de concesiones de obra pública. Solo este año, las de la Ruta Pie de Monte, las cárceles de Copiapó y Talca, la Ruta 5 Santiago–Los Vilos, o la Ruta 68, recibieron solo una o dos ofertas.

Expertos del área ha advertido que los proyectos no parecen estar lo suficientemente “maduros” para ser licitados, y que las bases de licitación no están distribuyendo y reflejando adecuadamente los costos, riesgos financieros y de garantías, en relación con el valor de los proyectos. Esto explicaría, en parte, procesos poco competitivos, sobre todo en un contexto de altas tasas de interés, inflación y exigencias regulatorias en aumento.

Las implicancias de aquello son amplias, pues un sistema de concesiones con baja competencia pierde uno de sus principales

motores, cual es, la eficiencia asignativa del mercado. Licitaciones con pocas ofertas, y, por ende, baja o nula competencia, reducen la presión por mejorar precios, plazos y estándares técnicos, afectando finalmente a los usuarios de la infraestructura pública. Es decir, a todos nosotros.

Nuestro modelo de concesiones ha sido un ejemplo en la región, pero hoy enfrenta un entorno distinto. La pregunta, entonces, es inevitable: ¿seguimos licitando bajo las reglas adecuadas para el contexto actual?

Quizás sea hora de revisar a fondo el modelo. No para reemplazarlo, sino para perfeccionarlo.