

PUNTO DE VISTA

No basta con licitar más si compiten menos



—por Hernán de Solminihac—

Durante años, el sistema de concesiones fue un ejemplo de política pública bien diseñada. No solo permitió cerrar brechas relevantes de infraestructura, sino que lo hizo apoyándose en la competencia, un principio clave, pero que hoy muestra señales de debilitamiento.

En infraestructura, la competencia no ocurre cuando la obra está en operación, sino en la licitación. Es ahí donde las empresas compiten por ofrecer mejores condiciones, ajustando costos, plazos, estándares y servicios. Mientras más actores participan, mayor es el beneficio para los usuarios y para el Estado.

Dicha competencia, sin embargo, ha ido reduciendo. Si hace poco más de una década las licitaciones recibían en promedio más de cuatro ofertas, hoy en muchos casos apenas superan las dos. No es un dato menor, es una señal de alerta.

Una de las razones principales de esta situación es la calidad con que los proyectos llegan al mercado. Con frecuencia se licitan con niveles de ingeniería aún insuficientes, lo que deja espacios relevantes de incertidumbre. Para un inversionista que compromete capital por décadas, esa incertidumbre es riesgo.

A esto se suma un entorno regulatorio cada vez más exigente, pero también más incierto. Los tiempos de tramitación de permisos no solo se han alargado, sino que muchas veces escapan del control del concesionario. Cuando esos procesos se retrasan, el impacto no es solo operativo, también es financiero.

El aumento de la incobrabilidad en sistemas como el tag agrega una capa adicional de riesgo. Si los ingresos proyecta-

dos dejan de materializarse, el equilibrio económico del contrato se tensiona. Y cuando el riesgo aumenta, lo primero que ocurre es que algunos actores simplemente deciden no participar en las próximas licitaciones.

Asimismo, hay un problema de incentivos. La presión por mostrar resultados en términos de proyectos licitados puede llevar a adelantar procesos antes de que estos estén suficientemente maduros. El resultado es paradójico, porque se licita más, pero compiten menos.

Las consecuencias son evidentes. Un sistema con menor competencia pierde capacidad de obtener buenos precios, de incentivar innovación y de asegurar mejores condiciones para el país, especialmente en el servicio que se presta con la infraestructura. Y, finalmente, ese costo lo terminan asumiendo los usuarios.

El punto no es cuestionar el modelo de concesiones, que ha sido exitoso y sigue siendo fundamental y muy necesario para el desarrollo de nuestra infraestructura. El punto es entender que su fortaleza depende de condiciones que no son automáticas, porque requieren diseño, gestión y, sobre todo, una mirada estratégica.

Recuperar la competencia debiera ser una prioridad. Eso exige licitar proyectos más maduros, reducir la incertidumbre regulatoria y atraer nuevos actores. Porque cuando eso no ocurre, el sistema deja de empujar hacia mejores resultados; y ese costo, en infraestructura, el país no se puede permitir.

Profesor titular de Ingeniería UC, integrante del Comité Ejecutivo de Clapes UC y presidente del Colegio de Ingenieros.