

Las otras fórmulas para que el aeropuerto y el Gobierno enfrenten la crisis que dejó el covid

Gobierno dice que está abierto a conversar con la concesionaria, pero dentro de las reglas de la ley y el contrato.

Por Cristian Rivas

Cuando ayer el ministro de Obras Públicas, Alfredo Moreno, explicaba el detalle del presupuesto de su cartera a la Quinta Comisión Mixta del Congreso, fue consultado por una materia distinta: si consideraba prudente modificar el contrato de concesión con Nuevo Pudahuel, la empresa que tiene a cargo la concesión del aeropuerto de Santiago desde 2015 y que pide que se le extienda la concesión pactada a 20 años para resarcir la drástica caída de los ingresos a causa del covid. Según el consorcio, que lidera la estatal francesa Aéroports of Paris, el flujo del terminal llegó a caer más del 90% este año.

Aunque no era materia de la sesión, Moreno dedicó varios minutos a explicar que no sólo la concesionaria ha perdido con esta caída. También el Estado, pues el modelo de concesión implica que los ingresos del terminal se reparten en 77% para el Fisco y 23% para Nuevo Pudahuel.

Reconoció que la empresa les planteó iniciar conversaciones en varios temas, uno de los cuales es la extensión del plazo: "Les hemos dicho que encantados, pero con la condición de que las soluciones tienen que ser de mutuo beneficio. No puede ser una solución en que el Estado se hace cargo de las dificultades financieras o pérdidas que puede sufrir el concesionario. Además, tiene que cumplirse con lo que dice la ley y el contrato". Por ahora no han analizado un camino específico, pues la mesa negociadora aún no se reúne, dijo Moreno.

Alternativas

Al margen de que se extienda o no el plazo de la concesión -algo que también apoyó hoy la Cámara Chilena de la Construcción (CCHC) en una nota de El Mercurio- hay otras fórmulas a las que echar mano para enfrentar la baja de ingresos.

"Se puede negociar la parte que le toca al Estado.



La nueva zona del Aeropuerto de Santiago.

Por ejemplo, podría decir que mientras el covid esté pegando muy fuerte, en vez de quedarse con el 77% de los ingresos, se queda con la mitad o lo que sea. Esa es una opción que no alarga el plazo", dice Ronald Fischer, director del Centro de Economía Aplicada, de Ingeniería Industrial de la U. de Chile. Él se muestra contrario a extender el plazo por varias razones, entre otras, porque así "el Estado no recupera el aeropuerto, y por tanto la totalidad de los ingresos que genera, sino hasta más tarde y eso tiene costos".

El economista Felipe Berger de LyD plantea la fórmula de las autopistas concesionadas de "ingresos mínimos garantizados". "Cuando, por ejemplo, se proyectó una demanda por un flujo de 'x' cantidad de vehículos y cae, entra a operar este ingreso mínimo por parte del Estado". Aunque en lo personal cree que "lo más sensato" sería que ambas partes acuerden alargar la concesión "por un período de tiempo razonable". "Nuevo Pudahuel habla de 3 ó 4 años para recuperar el flujo y no es tan así. En la medida que haya una vacuna,

lo más probable es que se va a normalizar el tráfico aéreo a partir de mediados del próximo año", prevé.

Algo similar cree Nicolás Figueroa, académico de la UC: "Es mucho más razonable que el Estado, si es que los va a ayudar, los compense por poco y en el futuro, un año más al término de la concesión, por decir algo". La otra opción, frente al hipotético caso de una quiebra del concesionario, y con los recursos limitados del Estado "podría ayudar a mantener la operación del aeropuerto, pero no como regalo, sino a cambio de que en los próximos años la concesionaria le comparta más del 77% de los ingresos".

Críticas al modelo

En el pasado se han aplicado en Chile distintos mecanismos de concesiones. Al inicio fue el de menor tarifa (o peaje) y con un plazo fijo. Luego, el de Valor Presente de los Ingresos (VPI), con un valor de inversión definido y una cantidad de años variables hasta recuperar el monto. Casi todas las concesiones a partir del 2005 usan ese mecanismo. "Pero, por algún motivo, se decidió cambiarlo en el caso del aeropuerto de Santiago, sin considerar los riesgos que tendría", critica Fischer. Se trata de un modelo en el que el Estado asume parte de los riesgos y se establece un plazo definido, que ha sido ampliamente criticado por expertos (ver recuadro). "Si se hubieran utilizado mecanismos de plazo variable, ahora no se habría necesitado alargar, porque habría sido automático", agrega Fischer.

Eduardo Engel: "El Estado de Chile no tiene la obligación de renegociar"

"¿Cabe preguntarse por qué otras concesiones aeroportuarias anteriores a Nuevo Pudahuel no están pidiendo que se renegocien sus contratos?", se pregunta el director de Espacio Público, Eduardo Engel. La respuesta -dice-, es que ellas fueron licitadas con otro modelo que considera el menor valor presente de los ingresos (MVPI), con lo cual el período de concesiones se extiende automáticamente si la demanda es más baja que lo anticipado y se asegura al concesionario que su ne-

gocio será rentable aún si hay una gran recesión.

— ¿Qué pasó acá?

— En el caso de Nueva Pudahuel, el lobby de las concesiones presionó fuertemente y con éxito, y el gobierno decidió volver a las concesiones de plazo fijo. Los concesionarios contaban con que las cosas irían bien y tendrían ganancias importantes. Pero vino la pandemia y ahora quieren renegociar.

— ¿El Estado debería hacerlo?

— El contrato de Nueva Pudahuel reparte el riesgo de demanda entre concesionario y Estado, en lugar de eliminarlo para el concesionario como es el caso con MVPI. De modo que, como ha afirmado la autoridad, el Estado está

pagando parte importante del impacto de la pandemia sobre los ingresos de la concesión. A mi juicio, el Estado de Chile no tiene la obligación de renegociar.

— ¿Entonces cómo solucionar el problema?

— Espero que los concesionarios reconozcan el profundo error que cometieron presionando por el regreso de las concesiones de plazo fijo y no vuelvan a cometer ese error en unos años más, cuando la demanda se haya recuperado. Me parece importante que, sea cual sea la decisión que tome la autoridad, el concesionario tenga una pérdida sustantiva. En caso contrario, el mensaje será 'haga lobby para que se licite de modo que le conviene y si las cosas salen mal, no se preocupe, igual va a poder renegociar para que le vaya bien'.

