



Carlos Mladinic: "El modelo de concesiones aplicado en Chile ha sido un éxito"

Jueves, 08 de Agosto de 2002

Economía y Negocios, El Mercurio

Por Constanza Capdevilla de la Cerda

El presidente del Sistema de Empresas Públicas destaca el aporte del sector privado. Seis meses lleva Carlos Mladinic, ex ministro de Agricultura, a la cabeza del Sistema de Empresas Públicas. Desde su oficina, en la calle Matías Cousiño, adelanta que espera poder tener listos antes de fin de año los procesos de licitación de las empresas sanitarias en el sur del país - Essar (IX Región), Emssa (XI Región) y Esmag (XII Región)- , y en el extremo norte Essat (I Región), Essan (II Región), Emssat (III Región) y Essco (IV Región).

Desde que se optó por cambiar la modalidad (durante el 2001) hacia una concesión de las empresas estatales (o una transferencia de los derechos, como precisa Mladinic), los resultados han sido bastante inferiores a los que se lograron con las privatizaciones, llevadas a cabo durante el Gobierno de Frei. Sin embargo, Carlos Mladinic defiende el nuevo modelo y asegura que este mecanismo permite obtener mayores recursos al Estado.

- ¿Cuál es su evaluación del proceso de privatización impulsado por el Gobierno de Frei?

Exitoso. Se incorporaron a las arcas fiscales más de US\$ 1.500 millones, y eso ha permitido destinar recursos a una gran cantidad de inversiones públicas. Además, la idea era que estas empresas realizaran inversiones para el tratamiento de las aguas servidas, y eso se ha logrado. En unos años más, vamos a tener un país donde sobre el 85% de las aguas servidas sean tratadas y eso nos coloca en el umbral de los países en desarrollo.

- ¿Qué ventajas generó el cambio desde privatizar a concesionar?

El término correcto es transferencia de los derechos de explotación. La concesionaria sigue siendo la empresa estatal, que transfiere sus derechos de explotación a un tercero. El país ha hecho un esfuerzo notable en el tema de concesiones públicas en caminos, puertos, aeropuertos, con mucho éxito. El modelo de concesiones en Chile ha sido un éxito. La idea era incursionar con este modelo en el sector sanitario, lo que nos permite tomar los flujos de 30 años y traerlos en dinero fresco a valor presente, algo que antes no sucedía.

- ¿No desincentiva la inversión el no ser el propietario de las empresas?

He conversado con todas las grandes empresas y, a nivel mundial, trabajan con concesiones. No hay ningún motivo ideológico para actuar de una u otra forma. Ambas apuntan al objetivo de incorporar capital privado en la gestión de estas empresas y permitir generar recursos para invertir en otras áreas.

- Se esperaba que esta semana llamaran a proceso de licitación para definir el banco de inversiones a cargo de la concesión de las cuatro sanitarias del norte.

En estos días vamos a trabajar en la búsqueda de los asesores. El lunes y martes pasado nos reunimos con todas las empresas sanitarias en las que tenemos participación mayoritaria y les dimos a conocer la modalidad que hemos definido y la decisión política de avanzar en este proceso, que lo hemos dividido en dos etapas. Primero, las tres empresas en las cuales todavía tenemos participación mayoritaria en el sur, y posteriormente las del norte. Las sanitarias del norte están bastante consolidadas. La mayor cantidad de inversiones en tratamientos está terminada y quien tome el control tendrá que hacer principalmente un trabajo de gestión.

- ¿Cuánto esperan recaudar?

Eso tiene que ver con la mejor oferta que nos hagan. Existe un piso, pero nos reservamos el monto. En todo caso, son varios cientos de millones de dólares los que están en juego.

- ¿Antes de septiembre esperan tener definido el nombre del banco asesor?

Sí. Con ellos vamos a trabajar el detalle y los plazos de la licitación. Parte del trabajo del asesor es ayudarnos a proponer un cronograma para hacer efectivo el proceso de concesión. En todo caso estamos pensando en períodos relativamente cortos. Nuestro ideal sería poder terminar el proceso este año o, los primeros meses del próximo.

- ¿Es efectivo que el banco asesor que entregue la mejor oferta se llevará el paquete entero?

Sí.

- ¿Existe un acuerdo para que el BiceChile Consult no concurra al proceso en el norte, pese a que la propuesta es abierta y pública?

No. Estipulamos en ese proceso que íbamos a tener un banco asesor para la zona sur y otro para el norte. Con el BiceChile Consult acordamos continuar todo el proceso de la zona sur. Es complejo tener un solo banco manejando todas las sanitarias.

- El que BiceChile Consult quede marginado del proceso en el norte ¿tiene relación con el débil resultado económico que se obtuvo en el intento de concesión de la sanitaria Essar (IX Región), que se declaró desierto?

En absoluto. Hemos seguido trabajando con el BiceChile Consult en el proceso de Essar y en el sur. No fue responsabilidad de este organismo el que no hayamos tenido los mejores resultados. Hay que considerar que la licitación de Essar fue en octubre del año pasado, un par de semanas después de los atentados del 11 de septiembre. Hay factores externos que influyeron.

- ¿Cómo va el proceso de precalificación para la concesión de las sanitarias del sur?

Hasta ayer (miércoles), 19 empresas habían adquirido las bases de precalificación, y ese número nos parece satisfactorio. Pero en esto soy muy frío y siempre digo que la verdad la

vamos a conocer sólo el día que abramos los sobres, que esperamos sea la última semana de septiembre.

- ¿Es Essar la que genera mayor interés en el sur, en desmedro de las otras compañías?

Essar es una empresa atractiva y accesible para empresas de mayor tamaño. Algunas empresas que han precalificado, hemos visto que su interés está en las sanitarias de tamaño menor, porque no tendrían las espaldas financieras que exige postular por Essar.

- ¿Van a apoyar el que empresas que poseen sanitarias de tamaño mediano se fusionen para poder adquirir empresas mayores?

Ese es el caso de Thames Water, que está postulando hacer una fusión entre Essel y Essbío, con lo cual pasarían a ser una empresa de mayor tamaño y eso les permitiría postular a una empresa mediana, como Essar. Ellos están trabajando en esa línea. En la medida en que se producen estas fusiones, con una buena regulación de por medio, en el mediano plazo va a redundar en una baja de tarifas.

- Pero la fusión lleva implícito un riesgo de eventual monopolio.

Estamos hablando de empresas que son monopolios naturales.

Este escenario obliga a la existencia de un regulador que proteja al usuario.