



KPMG Business Insights América del Sur

Edición N°2 Infraestructura

Fernando Faría
Socio líder de Infraestructura
para KPMG América del Sur

Marzo 2020



Nuevas tendencias en infraestructura.

Un relevamiento “a vuelo de pájaro” para América del Sur.

La infraestructura es un determinante básico del desarrollo económico. Varios autores especializados en esta temática (por ejemplo, Aschauer¹), aseguran que la contribución de la obra pública y la infraestructura al crecimiento, la productividad, la equidad e, incluso, a la reducción de la pobreza, es altamente significativa para la mayoría de los países. Esta ponderación ha sido también señalada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en su propuesta de metas de desarrollo sustentable², desde que alrededor del 75% de estos objetivos dependen en todo o en algún grado de nueva o mejor infraestructura.

1. Aschauer, D.; “Is public expenditure productive?,” Journal of Monetary Economics 23, 177-200, 1989.
2. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

Analistas estiman que las necesidades de inversión en activos de infraestructura a nivel global lleguen a

US\$ 94
BILLONES

Desde un punto de vista histórico, es importante señalar que el retiro gradual del sector público de su posición dominante como “único” proveedor de infraestructura a partir de los 80s (debido al ajuste fiscal que muchos países desarrollados debieron hacer en sus presupuestos) conformó un hito para el sector, desde que tal movimiento tuvo como efecto colateral la apertura del juego al capital privado y a los nuevos esquemas de inversión en obra pública, como, por ejemplo, la participación público-privada (PPP). En particular, este mecanismo ha demostrado ser bastante efectivo en los países emergentes, principalmente en Latinoamérica, donde el déficit de infraestructura es percibido como uno de los principales obstáculos para el desarrollo, y donde gran parte de sus economías se encuentra actualmente en el proceso de adaptar sus marcos regulatorios para aproximarlos a las mejores prácticas internacionales y poder transformarse en los nuevos catalizadores de la inversión privada.

De hecho, los analistas estiman que las necesidades de inversión en activos de infraestructura a nivel global lleguen a US\$ 94 billones hasta 2040³. En ese sentido, si bien resulta claro que los gobiernos deben buscar las formas para satisfacer la porción que les toca de esta demanda, es imposible que puedan financiarla al 100% con recursos públicos. Por esta razón, es imperioso que los países destinen recursos a explorar las principales tendencias de este mercado, y de esta manera poder adaptar los proyectos y planes de negocio para hacerlos amenos al capital privado, tal como viene sucediendo en muchos países de América Latina.

En ese aspecto, el negocio de la infraestructura ha ido mutando en respuesta a las nuevas tendencias que lo impactan. El avance tecnológico, la creciente preocupación social por la seguridad y el impacto medioambiental de las obras, los nuevos mecanismos de financiamiento y el surgimiento de riesgos antes no contemplados

3. “Global Infrastructure Outlook”, Global Infrastructure Hub, Oxford Economics, 2017.

en una planificación cada vez más compleja, han sido elementos disruptivos para un sector que intenta constantemente readaptarse. En particular, un estudio efectuado por KPMG⁴, que buscó desglosar las diez tendencias que afectarán al sector durante 2020, destacó el descontento social (plasmado en la protesta y la preocupación de las personas por el medio ambiente, la equidad y las mejores condiciones de vida y trabajo) como uno de los principales elementos o tendencias que el sector debería tener en cuenta al momento de planificar una inversión. Las protestas relacionadas al cambio climático alrededor del mundo y las ocurridas recientemente en Chile y Ecuador, que tuvieron como epicentro el precio del transporte y los subsidios a la energía, son buenos ejemplos de la medida del descontento social y del impacto que éste puede propinar en el desarrollo de la infraestructura tanto a nivel local como global. Del mismo modo, y como se mencionó previamente, el empuje de los mercados emergentes hacia los mecanismos de participación público-privada conforma otra de las tendencias destacadas en el estudio. Si bien en el mundo desarrollado este tipo de prácticas no representa una porción importante de la inversión pública total, las economías emergentes están “abrazando” el esquema, desde que el financiamiento privado tiene cada vez más participación y es esencial para impulsar el ritmo de inversión necesario para satisfacer las aspiraciones de crecimiento económico de estos países y su calidad de vida.

En paralelo, estas economías están internalizando en sus proyectos de infraestructura y respectivos planes de negocio otros elementos igualmente relevantes, que de no estar incluidos podrían generar

4. “Emerging Trends in Infrastructure”, KPMG, 2020.

retrasos o imponer obstáculos a su ejecución. Entre los más importantes pueden señalarse su propensión a ser más resilientes y seguros (elementos que afectan la confianza de las sociedades e inversores en relación a la perdurabilidad del activo), a estar mejor preparados para gestionar los riesgos (teniendo en cuenta los riesgos financieros, políticos, sociales e, incluso, cibernéticos) y, entre otros, a ser más amigables de los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG, por sus siglas en inglés) que impone el contexto.

Por ejemplo, Brasil está implementando una metodología desarrollada por el Tesoro del Reino Unido para poder reducir la

Este proyecto es considerado uno de los de mayor envergadura dentro de la región, ya que se estima demandará alrededor

US\$ 4.500 millones

discrepancia entre las prácticas empleadas localmente y las que se implementan internacionalmente, de tal manera de poder perfeccionar la calidad de los proyectos antes de que éstos sean lanzados al mercado. Asimismo, el país se encuentra en un proceso de readecuación de su marco normativo y de las reglas financieras, con el objetivo de sentar las bases adecuadas para poder traccionar un mayor flujo de capital privado hacia el desarrollo de la infraestructura local. Colombia, por otro lado, acaba de firmar, bajo el mecanismo de participación público-privada, la construcción

de la primera línea de metro de Bogotá. Este proyecto es considerado uno de los de mayor envergadura dentro de la región, ya que se estima demandará alrededor de US\$ 4.500 millones, razón por la cual el gobierno colombiano entendió que debía asumir el liderazgo y la responsabilidad para que el proyecto obtuviera la financiación requerida.



Del mismo modo, Ecuador está avanzando en una agenda de monetización o reciclaje de activos para atraer inversores privados, y poder así llevar adelante el desarrollo de nueva infraestructura sin aumentar la deuda pública. Con el riesgo cambiario fuera de la ecuación en una economía plenamente dolarizada, este tipo de estrategias hace “más permeable” al país a la inversión extranjera. Perú, por su parte, está dejando de usar el modelo de remuneración basado en metas de construcción (milestones), para empezar a usar un modelo de pagos por desempeño. En paralelo, este gobierno está elaborando contratos estándar de asociación público-privada para reflejar las mejores prácticas internacionales y, con ello, no solo atraer capital extranjero sino garantizar el retorno de las inversiones efectuadas. Finalmente, en Argentina, que en los últimos años recurrió a la participación público-privada para financiar un ambicioso plan de obras en un contexto signado por el repliegue del gasto público, la delicada situación económica que comenzó a mostrar sus efectos a partir de 2018, sumado al incremento del riesgo país, tuvieron como corolario la suspensión del mencionado plan de inversiones, quedando éste a la espera de mejores condiciones.

A modo de síntesis, puede decirse que en mayor o menor medida todos los países de la región están incorporando a sus proyectos de infraestructura las nuevas tendencias mundiales que afectan al negocio, principalmente el mecanismo de participación privada. Algunos de ellos, más afectados por recesiones económicas, altos niveles de inflación, elevadas tasas de interés, y crisis políticas, no obstante, parecen tener un panorama menos alentador; en tanto que otros, como Brasil o Colombia, sustentados por una situación macroeconómica más previsible y un ambiente más ameno para los negocios, podrían conformarse de aquí en más como los faros para el desarrollo de la infraestructura de la región.



Ser especialista transforma negocios

En un mercado en constante movimiento,
buscar lo nuevo es prepararse para el
éxito en el futuro.

#KPMGTransforma

© 2020 KPMG S.A.S. y KPMG Advisory, Tax & legal S.A.S., sociedades colombianas y firmas miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative (“KPMG International”), una entidad suiza.
Derechos reservados.

