

Apertura comercial e infraestructura

¿Cómo aprovechar la llegada de los TLCs?



Sergio Clavijo, Alejandro Vera y Manuel I. Jiménez *



El pasado 18 de abril tuvo lugar el seminario de infraestructura de Anif “¿Cómo avanzar en infraestructura en Colombia?”. Éste fue el escenario perfecto para que el gobierno, expertos y académicos trataran abiertamente los retos que enfrenta el país en materia de infraestructura de cara a los TLCs. Todo ello estuvo enmarcado bajo el telón de fondo que significó el anuncio hecho en la VI Cumbre de las Américas, relacionado con la entrada en vigencia del TLC con Estados Unidos a partir del 15 de mayo, tras algo más de seis años de espera desde su negociación (2004-2006).

La discusión partió de analizar los beneficios para el país de llegar, “así fuera tarde”, al mercado de Estados Unidos, el cual representa un 20% del PIB mundial, cuenta con 310 millones de consumidores de elevado PIB per cápita (US\$48.400/año, casi siete veces el de Colombia) y acapara ya casi el 40% de las exportaciones del país (Anif, 2012a). Posteriormente, el debate se centró en analizar las estrategias de estructuración y financiamiento de la infraestructura en el país, teniendo en cuenta la urgencia de ponernos al día en este frente, dada la entrada en operación del TLC con

Estados Unidos y la inminencia del TLC con la Zona Euro a finales de 2012 o principios de 2013.

En este artículo nos centraremos en estos dos temas principalmente. Primero, analizaremos en dónde estamos, hoy en día, en materia de apertura económica y qué sectores son los más favorecidos y más riesgosos con los TLCs. Luego, teniendo en cuenta que la infraestructura es uno de los grandes obstáculos para aprovechar dichos TLCs, echaremos un vistazo a su estado actual, con el objetivo de responder preguntas clave: ¿en qué radica el atraso tan dramático que hoy exhibe Colombia en materia de infraestructura, aun frente a referentes latinoamericanos? ¿Qué debería hacerse al respecto?

Como veremos, Colombia se ha convertido en el Nepal de Suramérica, pese a la acelerada política comercial de los últimos años, pues: i) la relación exportaciones totales (bienes y servicios)/PIB es una

* Director, subdirector e investigador económico de Anif, respectivamente. E-mail: mijimenez@anif.com.co



“Colombia se ha convertido en el Nepal de Suramérica, pese a la acelerada política comercial de los últimos años. La relación exportaciones totales (bienes y servicios)/PIB es una de las más bajas de América Latina (19% vs. la media del 33% de la región); similar a la de principios de los años noventa, cuando empezamos a hablar de apertura comercial.”

de las más bajas de América Latina (19% vs. la media del 33% de la región); similar a la de principios de los años noventa, cuando empezamos a hablar de “apertura comercial”; y ii) el valor total exportado per cápita (incluyendo bienes y servicios) tan sólo alcanzó los US\$1.260 en 2011, bien por debajo de la media de América Latina (US\$2.400). En ese contexto han entrado a funcionar ya ocho TLCs (incluyendo el firmado con Estados Unidos), donde hay tanto sectores potencialmente ganadores (minero-energético, confecciones) como potencialmente perdedores (agricultura y automotriz). Es claro que la única forma de aprovechamiento pasa por la rápida modernización de nuestra precaria infraestructura, especialmente la de transporte. Allí se requiere establecer, de manera urgente, un adecuado marco institucional que permita solucionar los graves

problemas de disputas por terrenos, viabilidades ambientales, solidez financiera e idoneidad profesional, donde la reciente Ley de Asociaciones Público Privadas (Ley 1508 de 2012) apunta en la dirección correcta.

Apertura comercial: dinámica exportadora y TLCs

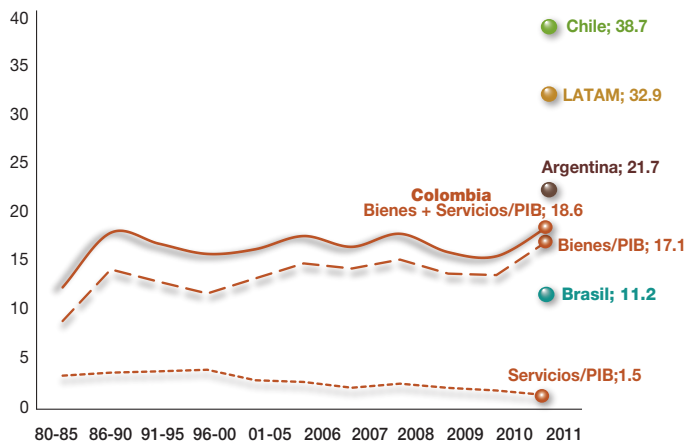
Dinámica de las exportaciones y grado de apertura del país

Aquí queremos dar un mensaje tajante y de entrada: el país está viviendo una falsa ilusión de que somos un portento exportador, por cuenta de haber llegado a los US\$57.000 millones exportados en 2011; cifra que supera las metas trazadas por la Administración Santos para 2014. Pero: ¿cuál es nuestra realidad exportadora? ¿Qué pasa si escalamos esas cifras por población o

por nuestro PIB y si escudriñamos su desequilibrada composición?

Cálculos de Anif (2012b) muestran que el total exportado (incluyendo bienes y servicios) tan sólo representó un valor per cápita de US\$1.260 en 2011, cifra que ha ido en ligero ascenso, pero que todavía revela un pobre desempeño frente al promedio de América Latina (US\$2.400) o un referente como Chile (US\$4.800). En la región tan sólo superamos a Bolivia (US\$780) y Brasil (US\$1.200), sabiendo que este último se puede dar ese lujo por contar con un mercado local de unos 195 millones de habitantes frente a los 45 millones de Colombia. En términos de la relación exportaciones totales (bienes y servicios)/PIB, tenemos un desempeño lamentable. Estamos en niveles del 19% en 2011, cifra similar a la de principios de los años noventa, aunque algo ha subido respecto del 15%-18% del período

Gráfico 1. Colombia: exportaciones/% PIB



Fuentes: Banco Mundial, Banco de la República y cálculos Anif.

2000-2010 (ver gráfico 1). En este frente tampoco alcanzamos la media de la región (33%) y nos ganan Chile (39%) y hasta Argentina (22%). Nuevamente, nuestro consuelo es que somos “más abiertos al comercio” que Brasil (11%), pero donde la relación de poblaciones (mercados internos) es de 4 a 1 a favor de Brasil.

Así, Colombia no parece entonces estar bien posicionada para enfrentar la “enfermedad holandesa” (apreciación cambiaria y compresión de las exportaciones diferentes a *commodities*) y la mayor competencia que se vislumbra por cuenta de los TLCs. Infortunadamente, nuestra infraestructura es precaria, el mercado laboral inflexible y la IED que llega no viene a impulsar nuevos proyectos industriales, sino en un 80% a profundizar la estructura de “enclave” económico de los *commodities*.

Balance de riesgos y oportunidades de los TLCs por sector

Anif también ha venido repicando sobre la idea de que los TLCs implican comercio en ambas vías. Por tanto, si bien cabe aplaudir la acelerada política comercial del país en los últimos años, la cual nos deja hoy en día con ocho TLCs en vigencia frente a los dos TLCs de hace diez años, no se puede desconocer que será el principio de “ventaja comparativa” la que determinará en últimas nuestra estructura productiva sectorial (Anif, 2011a).

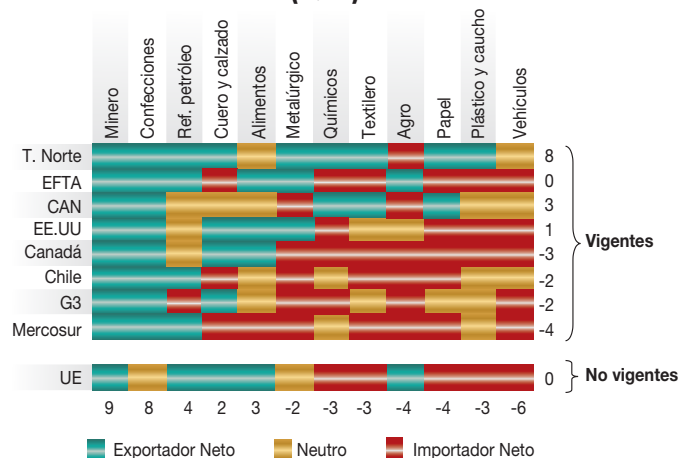
El gráfico 2 resume el potencial impacto de los TLCs que se encuentran vigentes a la fecha en Colombia. Aquel con el Triángulo del Norte de Centroamérica muestra el mayor potencial exportador por sectores, con un balance de +8. Así, Centroamérica resulta atractiva no sólo para los bancos colombianos que ya se han establecido

“Colombia no parece estar bien posicionada para enfrentar la “enfermedad holandesa” y la mayor competencia que se vislumbra por cuenta de los TLCs. Infortunadamente, nuestra infraestructura es precaria, el mercado laboral inflexible y la IED que llega no viene a impulsar nuevos proyectos industriales, sino en un 80% a profundizar la estructura de “enclave” económico de los *commodities*.”

allí, sino que podría arrastrar a nuestro sector real hacia un mercado con un potencial de unos 29 millones de habitantes.

Los mercados de la CAN (+3), Estados Unidos (+1) y el EFTA (cero) ofrecen un potencial exportador medio. Si bien tenemos potencial en minería, confecciones y algo en refinación de petróleo y alimentos, existen principalmente riesgos en plástico y caucho, vehículos y algo en químicos y papel. Los TLCs con Canadá, Chile, G3 y Mercosur representan riesgos de penetración de allá para acá, especialmente si continuamos dilatando los avances en infraestructura y las reformas laborales. Nótese que estos TLCs registran un balance negativo (entre -2 y -4). Aunque en todos tenemos ventajas en minería y confecciones, en-

Gráfico 2. Potencial exportador por TLC y producto (2011)



Fuentes: Dane y cálculos Anif.

frentamos riesgos importadores netos en metales, agro y algo en químicos, textiles, papel y vehículos.

Entre tanto, el TLC con la Zona Euro (actualmente en proceso de aprobación) arroja un balance en equilibrio. El balance potencial (cero) muestra ventajas en minería, refinación de petróleo, cuero y calzado, alimentos e inclusive agro, pero claras desventajas en químicos, textiles, papel, vehículos, plástico y caucho.

El balance sectorial de los TLCs nos indica que el mayor potencial exportador lo muestran los sectores de minería (+9) y confecciones (+8). En cambio, los sectores de refinación de petróleo (+4), alimentos (+3) y cuero y calzado (+2) arrojan un potencial medio (ver gráfico 2). Los sectores con riesgo moderado son metalúrgico, químicos, textilero, agro, papel y plásticos y caucho (oscilando entre -2 y -4). Por último, el sector con el mayor riesgo de penetración de las importaciones es el de vehículos (-6) y eso sin contabilizar aún el TLC con Corea del Sur, cuya negociación está pronta a culminarse.

Así, aunque se habla mucho de la supuesta “apertura comercial” del país, las cifras indican que seguimos bastante rezagados frente a América Latina. Esto se podría mejorar si se aprovecha el potencial en algunos sectores que traen los TLCs ya firmados, tarea que debe emprenderse sin menospreciar los peligros de penetración en otros sectores (siendo vehículos el caso más dramático). Pero aprovechar las oportunidades de estos TLCs dependerá en gran medida de hacer las reformas y obras necesarias en varios frentes. Como veremos en la siguiente sección, la tarea en infraestructura todavía tiene tropiezos.

La infraestructura de transporte en Colombia: avances y desafíos

Un balance histórico y sus retos

El desarrollo de la infraestructura en Colombia fue un tema relegado durante buena parte del siglo XX (Clavijo *et al.*, 2007). Sólo vino a ser impulsado desde principios de

los años noventa, cuando la Constitución Política de 1991 le abrió la puerta a la participación privada en el sector, con la promesa de mejorar la calidad y aumentar la provisión de distintos tipos de bienes públicos en el país (Anif, 2012c). Así, el gobierno le transfirió parte de su responsabilidad al sector privado, ante su estrechez presupuestal y su falta de experiencia en la estructuración y ejecución de este tipo de proyectos (Anif-Correval, 2011).

Más de veinte años después, el balance es mixto. Se ha avanzado de forma significativa en cobertura y diversificación en energía y telecomunicaciones y, otro tanto, en aguas y alcantarillado, gracias al adecuado marco regulatorio adoptado en el país en los años noventa. Sin embargo, la infraestructura de transporte, principalmente la de carreteras, sigue siendo el gran problema sin resolver. Aunque parezca mentira, las dificultades diagnosticadas a principios de los noventa, “hace 20 años”, continúan reinando: i) la mala estructuración de los proyectos; ii) la debilidad institucional;

“Aunque se habla mucho de la supuesta “apertura comercial” del país, las cifras indican que seguimos bastante rezagados frente a América Latina. Esto se podría mejorar si se aprovecha el potencial en algunos sectores que traen los TLCs ya firmados.”



y iii) la carencia de capital apropiado por parte de la mayoría de los constructores (Anif, 2012c).

Infortunadamente, el país se ha visto enfrentado a una serie de “desencuentros” entre lo institucional y lo gerencial. Para colmo de males, la bifurcación del “Macizo colombiano” en tres encumbradas cordilleras nos ha hecho las cosas más difíciles. Aún no hemos podido compensar lo costoso y difícil que resulta el desarrollo de la infraestructura en el país, frente a otros como Chile, con un excelente manejo institucional. Hoy seguimos siendo un país particularmente atrasado en materia de infraestructura, lo cual nos resta cada vez más competitividad en los nuevos mercados.

Cifras del Foro Económico Mundial (2011-2012) muestran que Colombia ocupa el puesto 95 entre 142 países en materia de calidad total de la infraestructura, con una calificación de 3.6 frente al 4.3 promedio. Asimismo, nos ubicamos en la casilla 108 en calidad de vías, en la posición 99 en lo referente a vías férreas y en el lugar 109 en calidad portuaria, donde el caso del puerto de Buenaventura es un claro ejemplo de nuestras graves deficiencias (Anif, 2012d).

Curiosamente, el grueso de los problemas no ha estado vinculado a la falta de recursos financieros, sino a graves fallas técnicas en la estructuración de los proyectos. Es sabido que muchos de los proyectos plasmados en la llamada Agenda Interna 2002-2010 eran exigentes desde el punto de vista de trazado geográfico, estudios de suelos y apropiación de los terrenos; razón de más para haber asignado allí el mejor capital humano, lo cual, infortunadamente, no ocurrió. El sector de infraestructura, por el contrario, es donde más se ha sentido la carencia de una buena gerencia estatal.

El Instituto Nacional de Concesiones (INCO), que había sido creado precisamente con este propósito, resultó en gran fracaso. En sus ocho años



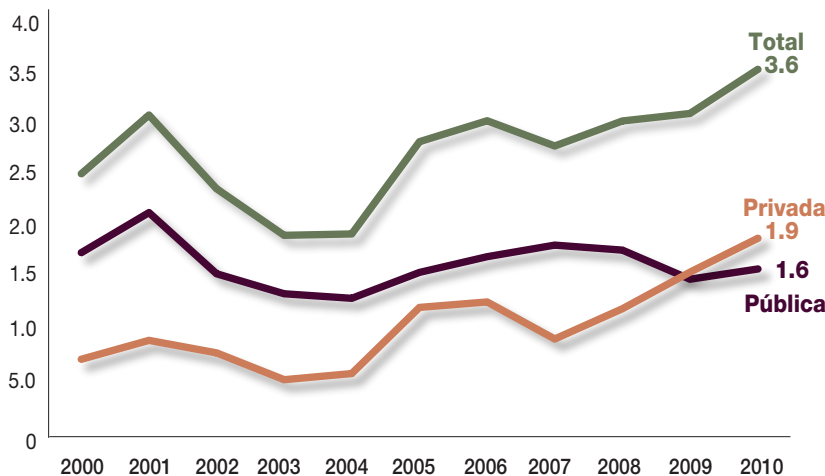
de historia, el INCO tuvo catorce gerentes, los cuales se dedicaron casi exclusivamente a solucionar complicados pleitos jurídicos, heredados de las concesiones de primera generación (garantía de tráfico mínimo), especialmente durante los años 2003-2007. Como si fuera poco, su ente rector, el Ministerio de Transporte, se caracterizó por su pésima gerencia durante toda la Administración Uribe I-II. El propio gobierno saliente así lo atestigua, pues el Sistema de Programación y Gestión de Gobierno (SIGOB) indica que, en 2008, el INCO ha debido contratar la pavimentación de 2.614km y tan sólo logró 209km.

La Administración Santos se encontró entonces con un país rezagado en materia de infraestructura y con la urgencia de establecer un marco institucional más sólido, de cara a la entrada en vigencia de los TLCs. Así, la carencia de infraestructura ha hecho que el país lleve al menos tres décadas sacrificando crecimiento a razón de 1%-2% por año, creciendo más cerca del 4% que del añorado 6% anual.

Inclusive la incursión del sector privado en la provisión de bienes públicos, desde principios de los años noventa, se ha visto compensada por una retracción de la inversión pública. En efecto, la relación inversión total en infraestructura (pública + privada)/PIB se ha mantenido en promedio cerca del 2.8%. El Banco Mundial ha estimado que Colombia requeriría elevar dicha relación a no menos del 6% del PIB por año, por cerca de una década, para siquiera acercarnos a la dotación en infraestructura de la cual disfruta Corea del Sur actualmente (ver gráfico 3).

La Administración Santos tuvo entonces que utilizar sus dos primeros años de gobierno convirtiendo la fracasada INCO en la nueva Agencia Nacional de Infraestructura (ANI). Con ello, si bien se ha mejorado la institucionalidad del sector, todavía ésta sigue lejos de asegurar la operatividad requerida y su “llegada” no asegura que estemos frente a los exitosos casos del Banco de la República en materia inflacionaria

Gráfico 3. Inversión en infraestructura (como % del PIB)



Fuentes: DNP, Dane y cálculos Anif.

“Colombia requiere moverse al siguiente “peldaño” y crear una “comisión de regulación” del sector transporte, replicando los éxitos que ha tenido el país en el control de la inflación y en la dotación de energía.”

o de la Comisión de Regulación de Energía y Gas - CREG en materia de energía. Pese a que dicho esfuerzo de la ANI va en la dirección correcta, la institucionalidad del sector debe cubrir los aspectos de expropiación de terrenos y manejos ambientales, donde se han generado múltiples atrasos en los proyectos (Anif, 2012e).

Colombia requiere entonces moverse al siguiente “peldaño” y crear una “comisión de regulación” del sector transporte, replicando los éxitos que ha tenido el país en el control de la inflación (con el Banco de la República) y en la dotación de energía (con la CREG). La ANI puede que solucione el problema de la estructuración de los proyectos, pero muy probablemente no va a ser capaz de solucionar otros cuellos de botella como: i) la adqui-

sición de predios; ii) la coordinación entre los proyectos y las compañías de servicios públicos; iii) las licencias ambientales; iv) la relación con las comunidades étnicas; v) la optimización técnico-financiera de los proyectos; y vi) el marco jurídico adecuado para ellos (Anif, 2011b).

Avances recientes

A pesar de este crudo panorama por el que atraviesa la infraestructura colombiana, el país ha avanzado en dos frentes principalmente. Por un lado, la experiencia de los últimos veinte años nos ha permitido aumentar en el conocimiento y la estructuración de las concesiones de infraestructura vial. Asimismo, la reciente aprobación de la Ley 1508 de 2012, encaminada a regular el desarrollo de las Asocia-

ciones Público-Privadas (APPs), se convierte en un instrumento clave a la hora de proveerles seguridad jurídica a oferentes y demandantes de proyectos de infraestructura, a través del mejoramiento de las reglas de juego público-privadas. Veamos algunos de sus principales alcances y resultados.

Concesiones viales en Colombia (1994-2012)

En los últimos veinte años, hemos pasado de una primera generación de concesiones, con pocos estudios técnicos y generosas garantías estatales, a concesiones de tercera generación, con mejores proyecciones en estos frentes. Sin embargo, comparado con lo que ocurre en Chile, Colombia está a años luz institucional en ingeniería de punta y en adecuada estructuración de la mayoría de proyectos viales.

El lunar sigue siendo un Estado que se recarga excesivamente en el fallido modelo *Design, Build, Operate, Maintain and Transfer* (DBOMT), donde los concesionarios tienen incentivos a pedir renegociaciones con base en sus propios diseños. Ahora bien, el otro extremo de esperar a que todos los aspectos técnicos estén adecuadamente contemplados, también encierra un potencial problema de paralización de las obras, en momentos en que los TLCs claman por avances rápidos en estos frentes.

Ojalá la consolidación institucional de la nueva Agencia Nacional de Infraestructura (ANI) deje atrás el horrible “paréntesis” del INCO, ya señalado. Esto debe conducir a obtener concesiones mejor estructuradas, adecuadamente financiadas y en donde la competencia internacional debe proveerle al país la mejor tecnología en tiempos mínimos: una verdadera (y ojalá última) cuarta generación de concesiones.

Sin embargo, existen muchas obras que por sus riesgos geológicos deberán

tener el carácter de obras públicas y varias de ellas tienen parte de urgencia frente a los TLCs. Esto implica que el gobierno deberá abordar rápidamente la enajenación del 10% de Ecopetrol para enfocarse en apoyar esas obras extraordinarias con recursos extraordinarios. En dicho cometido, la España de los años setenta tuvo el apoyo (exógeno) de la Unión Europea; el Chile de los años ochenta tuvo la disciplina fiscal y su auge minero a favor. Pues bien, Colombia no tiene apoyos exógenos, pero tiene su “cuarto de hora” minero-energético para sembrarlo en infraestructura ya y ahora (2012-2014). En 2020 será muy tarde.



Infraestructura y las Asociaciones Público-Privadas (APPs)

Sinduda, la Ley de APPs (1508 de 2012) representa una buena oportunidad para avanzar en la solución de los graves problemas que agobian la infraestructura de transporte del país, al convertirse en un vehículo que debería resultar en una asignación y transparencia de recursos más eficiente (Anif, 2012e). Así, esta Ley implica un cambio de mentalidad sobre la contratación pública referida a infraestructura, al tener como ventajas: i) cobijar todos los contratos del caso y, adicionalmente, abrir la posibilidad de iniciativas privadas para el desarrollo y la construcción de nuevas obras; ii) adoptar esquemas de “pago por disponibilidad” de la obra de infraestructura o del servicio público, replicando avances similares en el sector de energía, lo cual es un progreso importante frente a lo concebido en la Ley de Contratación Pública (Ley 80 de 1993); iii) incentivar la sana competencia entre los proponentes de proyectos; y iv) fijarle límites a las adiciones y prórrogas de los proyectos.

Por su parte, el gran desafío de esta nueva Ley de APPs consiste en construir, a partir de allí, un marco institucional que resuelva los problemas de regulación, supervisión y planeación que aquejan al sector. No podemos olvidar que las necesidades son inmensas. Según las multilaterales y la ANI, Colombia debe elevar su actual inversión de sólo un 1% del PIB en vías a cerca del 3% del PIB por año y de forma sostenida durante las próximas dos décadas, tal como ya lo explicamos. Sólo de esta manera Colombia podría aspirar a acelerar su crecimiento sostenido a tasas del 6% anual y aprovechar así los TLCs que ya se han empezado a activar. Esto implica poder financiar cerca de \$18 billones a la altura del año 2014, donde las concesiones aportarían cerca de \$12 billones de dicho total, supuestamente enmarcadas bajo estos nuevos esquemas de APPs. Sin embargo, aún falta por implementar una regulación comprensiva

“Existen muchas obras que por sus riesgos geológicos deberán tener el carácter de obras públicas y varias de ellas tienen parte de urgencia frente a los TLCs. Esto implica que el gobierno deberá abordar rápidamente la enajenación del 10% de Ecopetrol para enfocarse en apoyar esas obras extraordinarias con recursos extraordinarios.”

que permita atraer dichos capitales y superar los cuellos de botella jurídicos y de preservación ambiental. Solucionar esto dependerá claramente de una “comisión de regulación” del sector transporte, como ya comentamos.

Obstáculos al desarrollo de la **infraestructura** en Colombia (a manera de conclusión)

A lo largo de este artículo hemos destacado dos aspectos de la involución de nuestro sector exportador, lo cual nos mantiene como ese Nepal comercial de América Latina: i) la relación exportaciones totales (bienes y servicios)/PIB continúa siendo una de las más bajas de América Latina (19%), cifra similar a la de principios de los años noventa, pero donde no alcanzamos la media de la región (33%); y ii) el valor total exportado per cápita (incluyendo bienes y servicios) tan sólo alcanzó los US\$1.260 en 2011, bien por debajo de la media de América Latina (US\$2.400).

A nivel de TLCs, vimos que el del Triángulo Norte de Centroamérica tiene el mayor potencial exportador, seguido de la CAN y el EFTA. Sin embargo, los TLCs con Canadá, Chile, G3 y Mercosur representan grandes riesgos importadores (netos), mientras que los de Estados Unidos y la Zona Euro arrojan un balance más bien neutro, si Colombia hace apropiadamente “sus deberes”. Los sectores con mayor potencial exportador son los de minería y confecciones. Con potencial medio aparecen refinamiento de petróleo, alimentos y cuero y calzado. Los sectores con riesgo moderado son

metalúrgico, químicos, textilero, agro, papel, plásticos y caucho. Por último, el sector con riesgo importador (neto) elevado es el de vehículos.

Dado que estos balances bien podrían deteriorarse si no se avanza en las tareas estructurales relativas a infraestructura y competitividad, hemos retomado los cinco obstáculos que, según Anif, impiden el desarrollo de la infraestructura en el país, a saber: i) la adquisición de predios; ii) la coordinación entre los proyectos y las compañías de servicios públicos; iii) las licencias ambientales; iv) la relación con las comunidades étnicas; y v) la optimización técnico-financiera de los proyectos.

La adquisición de predios es uno de los problemas más recurrentes de los proyectos de infraestructura (ver cuadro 1). La falla en adquirir la totalidad de predios incrementa el costo de los proyectos y aumenta su tiempo esperado de entrega. Por ejemplo, la autopista Bogotá-Girardot tiene actualmente sobrecostos cercanos al 70% y un retraso de dos años en la entrega gracias a este expediente. La coordinación entre los proyectos y las compañías de servicios públicos es otro grave problema. En el caso de los sistemas de transporte masivo de las principales ciudades, hemos sido testigos de vías nuevas que deben levantarse y volverse a realizar porque afectan una red de algún servicio público.

Ahora, en el tema ambiental y con las comunidades étnicas también ha faltado planeación. En efecto, antes de iniciar los proyectos han brillado por su ausencia la consecución de las licencias ambientales respectivas y un censo de las comunidades étnicas del lugar. Esto evitaría retrasos y la aparición de numerosas comunidades reclamando derechos sobre las zonas por donde deben ir las obras (el ejemplo más evidente es la vía hacia Tribuga).

Cuadro 1. Obstáculos al desarrollo de la infraestructura

Problema	Ejemplo
1. Adquisición de predios	Autopista Bogotá-Girardot
2. Coordinación con servicios públicos	Transmilenio
3. Licencias ambientales	Vía Las Ánimas-Nuquí (hacia Tribuga)
4. Comunidades étnicas	Vía Las Ánimas-Nuquí (hacia Tribuga)
5. Optimización técnico-financiera	Túnel de la Línea
Todos los anteriores	Vía Buga-Buenaventura

Fuente: elaboración Anif con base en Coviandes, Cámara de Comercio de Bogotá, INCO, Invías, DNP y Portal Único de Contratación.

Vía Buga-Buenaventura



Fuente: elaboración Anif con base en Inviás.

Finalmente, la optimización técnico-financiera también ha brillado por su ausencia. Pese a que en el sector privado hay gran cantidad de recursos de financiamiento (por ejemplo, los Fondos de Pensiones tienen un portafolio de 18% del PIB), las obras siguen realizándose sin la tecnología de punta requerida y como si aún nos encontráramos en la “Edad de Piedra”. Por ejemplo, se está construyendo una gran obra de infraestructura como es el Túnel de La Línea con dinamita y pala.

El campeón en obstáculos dentro de los proyectos de infraestructura es la vía Buga-Buenaventura. Ésta tiene todos los problemas anteriormente mencionados. En algunos tramos abundan obras por pedazos debido a problemas geológicos, de adquisición de predios, ambientales y con las comunidades étnicas de la zona. Asimismo, por ser un terreno de difícil acceso en medio de la Cordillera Occidental, la falta de tecnología de punta para construir túneles y viaductos podría incrementar los costos de la obra. En la actualidad ya se tienen retrasos de dos años y sobrecostos en algunos sectores de hasta el 6%.

Así, existen por lo menos cinco obstáculos al desarrollo de la infraestructura en el país. Los problemas ambientales, étnicos, de predios, la coordinación con los servicios públicos y la optimización técnico-financiera generan retrasos y altos costos en los proyectos. Así, el sector productivo del país tiene que seguir soportando sobrecostos de hasta el 18% por la ausencia de buena infraestructura de transporte, según el BID. Por ello, si la Administración Santos quiere que salgamos de este atraso y aprovechar todas las oportunidades que se nos vislumbran con los TLCs, debe estructurar proyectos que resuelvan estos cinco problemas y que permitan que las obras se construyan con toda celeridad. Como vimos, la creación de la ANI es una condición necesaria, pero no suficiente para lograr estos objetivos. Se necesita una entidad supra-sectorial (una Comisión de Regulación en Transporte) que permita no sólo superar estos cinco obstáculos, sino también que provea el marco jurídico de los proyectos de infraestructura. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif (2011a), “La agenda comercial de Colombia: más allá del TLC con Estados Unidos”, *Informe Semanal* No. 1088 del 29 de agosto de 2011.
- Anif (2011b), “Obstáculos al desarrollo de la infraestructura en Colombia”, *Comentario Económico del Día* 28 de noviembre de 2011.
- Anif (2012a), “Colombia: apertura comercial, competitividad y TLCs”, *Informe Semanal* No. 1124 del 28 de mayo de 2012.
- Anif (2012b), “Colombia: el Nepal de Suramérica y su involución exportadora”, *Informe Semanal* No. 1119 del 23 de abril de 2012.
- Anif (2012c), “Un balance de las concesiones viales en Colombia (1994-2012)”, *Informe Semanal* No. 1120 del 30 de abril de 2012.
- Anif (2012d), “Ay... mi Buenaventura, ¿bello puerto del mar?”, *Informe Semanal* No. 1122 del 14 de mayo de 2012.
- Anif (2012e), “Infraestructura y las Asociaciones Público-Privadas”, *Informe Semanal* No. 1125 del 4 de junio de 2012.
- Anif-Correval (2011), *Privatizaciones, infraestructura y mercado de capitales*, abril de 2011.
- Clavijo S., Rojas C. y Vera A. (2007), “Los fondos de pensiones y la financiación de la infraestructura”, en *Carta Financiera*, No. 137, Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Bogotá.
- Foro Económico Mundial (2011-2012), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*.

