

FORO 2.2 CONCESIONES AEROPORTUARIAS Panel 2 Visión del Inversionista Noviembre 26 de 2018

Moderador:

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Panelistas:

- Fernando Sanclemente Alzate - Exdirector de la Aerocivil
- Olga Lucía Ramírez Duarte - Directora de infraestructura Ministerio de Transporte
- Álvaro González Ringler - Gerente General de OPAIN
- Javier Martínez B. Director General de la Airports Council International -ACI-

Objetivo del Panel:

Generar un espacio de discusión con el sector aéreo sobre el desempeño de las concesiones aeroportuarias, a través de un análisis retrospectivo y de diferentes visiones por parte de los inversionistas, del Estado y de los usuarios de la infraestructura. Lo anterior permitirá desarrollar un balance general y unas recomendaciones que faciliten la toma de decisiones y fortalezcan el desarrollo ordenado, seguro y sostenible del transporte aéreo

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

¡Muy buenos días! La ACI en su presentación nos dio una ilustración de la visión de la ACI, Asociación que representa a los aeropuertos y de cómo ellos ven aspectos importantes de la regulación económica, reflejada en los inversionistas. La Directora de infraestructura Ministerio de Transporte nos contará su visión frente a lo que nos ha presentado Javier Martínez, porque ella también conoce el punto de vista del concesionario, lo que le permite tener un análisis claro de la regulación económica y hacia donde debieran ir los incentivos para atraer inversión.

Olga Lucía Ramírez Duarte- Directora de Infraestructura del Ministerio de Transporte

¡Muchas gracias! El inversionista es un aliado del estado y ese es un mensaje claro pues desde el Gobierno se quiere decir hoy que es necesario trabajar de la mano y el privado es muy importante para el desarrollo de la infraestructura aeroportuaria. Con la presentación del doctor Álvaro, todas las inversiones que se han hecho en los aeropuertos y el crecimiento en infraestructura no se puede negar, es gracias a los privados y mi opinión es viendo la experiencia que tuve desde el lado del privado y utilizando eso para entender cómo funciona una concesión aeroportuaria. Muchas veces hemos visto que se generan políticas y regulaciones que a veces no atienden a la realidad de un contrato de concesión.

Concesiones Aeroportuarias

Voy a compartir unas ideas y vamos a ver qué es uno de los puntos en los que tenemos que trabajar para que la infraestructura se siga desarrollando; la inversión del privado sigue siendo atractiva para un inversionista; hoy tenemos varias iniciativas privadas en trámite precisamente para continuar con la renovación y el desarrollo en infraestructura, entonces es importante revisar para atrás, pues quién no conoce la historia está condenado a repetirla y creo que el mensaje claro de este foro es revisar todas las experiencias que hemos tenido y ver cómo podemos mejorar.

Es claro que hay unas estructuras de capital bastante estrictas, antes ustedes manejaban un modelo 80%, 20%. Hoy existen unas restricciones y casi que la deuda se limita a 60 % lo que implica que el inversionista tiene que colocar el 40% restante, lo anterior hace que el inversionista empiece a ver escenarios bien restrictivos para poder hacer infraestructura.

Lo segundo bien derivado de unas experiencias que se han tenido en el modelo carretero y es que la estructura para los desembolsos de capital son bastante exigentes, ahora vemos a los bancos que ya tienen un ingeniero independiente y un montón de figuras adicionales para poder entregar los recursos para que las inversiones sean posibles; esto no quiere decir que esté mal **Simplemente hay que ver y hay que limitar un poco a mi modo de ver el papel del inversionista dentro de un contrato de concesión porque el papel del inversionista no puede ser meterse dentro de la gestión misma del contrato.**

Entonces eso se tiene que revisar porque finalmente lo que el privado hace es financiar un proyecto, medir riesgos y calcular cuánto cuesta y cuánto es el retorno de una inversión; entonces es necesario revisar **el papel del inversionista o el financiador dentro del contrato de concesión que no sea tan invasivo** porque eso a veces genera trastornos durante la ejecución contractual.

Hoy vemos también comisiones para la consecución de recursos mucho más altas; eso hace que el inversionista tenga menos tasa de retorno porque le cuesta mucho más conseguir recursos; al final al gobierno se le devuelve porque el privado termina incluyendo eso en el modelo financiero y quién termina pagando es el mismo gobierno. Entonces ahora el retorno para el inversionista hoy está en un dígito nada más, entonces hay que revisar Cuáles son esos costos de financiamiento porque finalmente impactan también el costo de la infraestructura.

Aquí hay un punto para Resaltar es **una conclusión que quisiera traer hoy y es la preocupación que tiene el inversionista con la gestión contractual** eso desde el inversionista ahora desde el Estado lo estamos trabajando; se ha podido ver sobre todo en temas carreteros en la reactivación de los contratos 4G para que sea un contrato más dinámico para que sea más flexible para que los riesgos sean mitigados y asumidos de una forma que resulte mucho mejor tanto para el inversionista como para estado; esa es la

Concesiones Aeroportuarias

filosofía de las concesiones de carretera 4G pero vamos a ver porque tenemos muchos casos donde el transferirle todo al privado hace que resulte más oneroso o que hoy estemos sin obras que nos ha pasado en muchos de los proyectos.

Entonces es revisar la estructuración de los contratos y segundo la gestión contractual, tener decisiones oportunas ágiles proporcionales para que el inversionista tenga más confianza en el momento de invertir hoy. Aunque no soy experta en el contrato de Barranquilla vemos que Barranquilla es el único contrato 4G que tenemos hoy y lo que yo he podido percibir es un problema de caja de recursos importante por la estructuración misma del contrato. La ley 1508 dice que la remuneración se da por la disponibilidad de la infraestructura y por niveles de servicio; está bien que se pague cuando la infraestructura está disponible y que cumpla con unos niveles servicio; ahora vamos a entrar a mirar cómo se estructuró este contrato porque entiendo que hay unos recursos en Barranquilla atrapados: pese que el concesionario ya terminó unas intervenciones su Capex no se está viendo remunerado y eso le pega duro a los inversionistas. Entonces habría que revisar cómo se debería estructurar los contratos para remunerarlos.

Acá traigo el tema de las unidades funcionales o etapas y remuneraciones de cada unidad funcional o etapa: en este momento en el Ministerio de Transporte tenemos un proyecto de reglamentación para las unidades funcionales, y nos hemos dado cuenta que copiar el modelo carretero no ha sido nada beneficioso; está bien que haya funcionado para las carreteras pero es que el aeropuerto es un mundo completamente diferente entonces el Gobierno ya lo advirtió y pues en la ley de enero de este año se dijo: Gobierno usted reglamente eso: estamos revisando un proyecto que tiene la ANI, la idea es ajustarse a la realidad del contrato, no es favorecer a nadie; acá simplemente ver cómo funciona una concesión aeroportuaria.

Otro punto es el tema de **los ingresos no regulados** para el inversionista es clave el tema de los ingresos no regulados Barranquilla dejó el ingreso regulado y el ingreso no regulado en el mismo ingreso esperado; eso desincentiva al inversionista.

Mi último comentario es: la rentabilidad no es mala: que un privado quiera generar rentabilidad al negocio No está mal entonces revisemos Cómo se hace. Lo importante es que se encuentre dentro de un marco legal; y si está prestando un servicio, eso no quiere decir que se descuide todo el tema aeronáutico. Deben tenerse presente pequeños cambios que resultan indispensables para atender ese crecimiento de la demanda, lo cual creará confianza en los inversionistas. Si no hay confianza claramente alternativas diferentes de financiación y demás no van a llegar.

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Al respecto tengo 2 preguntas: ¿Es efectivamente cierto que cuando se adjudica un contrato de concesión inmediatamente surgen nuevas necesidades de capex? No es que el estructurador haya hecho un mal trabajo es simplemente que el aeropuerto entra en una dinámica de crecimiento lo que genera un tráfico aéreo que indiscutiblemente va a seguir demandando infraestructura.

Javier Martínez B. - Director General de la Airports Council International -ACI-

Hola gracias por la invitación. Yo creo que se debe tener en cuenta un par de temas que hablamos de manera indistinta entre el operador y el inversionista, en muchos casos los miembros de ACI son ambas. Para poder llevar bien este negocio hay que tener reglas claras; es necesario tener precaución con el tema de la asignación de los riesgos porque hay riesgos que el privado no los puede asumir. Hay riesgos, que tienen que ver con comunidades y riesgos o con el ambiente, que están fuera del entorno del aeropuerto y que sin el apoyo del Estado es casi imposible.

El otro tema es la perspectiva del operador aquí y tal como lo dijeron, hay un modelo que viene de carreteras y los aeropuertos son totalmente distintos. Entonces qué es lo que pasa? que al final se pone un tiger, un disparador que tiene que ver con una tarifa por pasajero que básicamente para el modelo de carreteras si en x pasadas se recupera la inversión y eso ha pasado en Chile en mi país hay concesiones de 10 años que a los 3 años por el crecimiento los tráficos se acabaron, se llegó al punto máximo el inversionista puro recuperó su plata pero el estado se queda con el problema. En aeropuertos el operador tiene en su ADN atraer más tráfico y eso es lo que estamos viendo aquí en El Dorado ir a conversar con las aerolíneas para que aumente sus vuelos y atraer más tráfico porque ese es el incentivo que tiene que tiene todo el mundo, el gobierno, el operador, pero si eso me va a obligar a que se me acaba el contrato con anticipación, probablemente el único que esté feliz sea el banco pero el resto está con un problema. Yo no sé cuál es la solución, pero creo que hay suficientes cabezas pensantes aquí, tanto la IATA en la propia experiencia que hemos tenido acá en Colombia y en los países vecinos de no hacer aquellas cosas que nos llevaron a ese punto.

En Europa han sido un poco más agresivos en el sentido de conceder concesiones con mayor plazo (80 años) y que el que opera, se sume a todos cuando corresponda. Es más, yo creo que cualquier inversionista está dispuesto a invertir más, independiente de cuál sea el término de su contrato de concesión en la medida que esos recursos tengan un retorno. Y si las inversiones son para pistas y terminales de pasajeros bienvenido.

Aquí hay una necesidad que la han empezado las aerolíneas de bajo coste, si yo quiero un terminal de bajo costo el contrato no me lo dice, no me lo pide, yo no tengo por qué hacerlo no me queda espacio contractual, así que no lo hago; en ese caso no le estamos dando

Concesiones Aeroportuarias

solución a un requerimiento que sí es fidedigno, y que además resuelve problemas de la sociedad, del pasajero que quiere pagar menos, en un modelo de negocio en el que muchas veces los contratos no lo recogen. En Chile el Ministerio de Obras Públicas que maneja este tema dijeron: el estado decidió que todo el mundo tiene que pasar primero por el terminal de pasajeros y las aerolíneas low cost ¿qué recogieron? ¿Cuántos pasajeros manejamos con low cost el año pasado y sigue creciendo, quién recoge eso? Al banco le da lo mismo; si se mira el contrato no dice nada, pero nosotros sí sabemos porque tenemos conversaciones con la aerolínea de bajo costo que quieren tener un modelo a bajo costo, pero no se les puede dar. Ese tipo de flexibilidades es las que tenemos que buscar. Me parece que también hay que ser justo con el esfuerzo que se hizo porque si uno mira la historia de los aeropuertos antes de las concesiones claro había necesidad de infraestructura hoy mucho de eso está resuelto

Pero cuál es el siguiente paso yo creo que no tenemos que seguir con el mismo modelo tenemos que optimizarlo, pero no sofisticarlo tanto, como lo hicimos en Chile. Pongamos cualquier cosa y 20 millones de dólares y mientras más rápido lo recuperen hacemos la rotación, no eso no conviene. Tal vez un bonista a un financiador puro le conviene, pero al operador no. Aquí deberíamos tener desarrolladas empresas operadoras aeropuerto. Hay algunas bien conocidas en el mundo AENA, por ejemplo, pero aquí nosotros tenemos que contratar a alguien que venga de fuera para que nos de la operación cuando aquí podríamos haberlo hecho o se viene el extranjero. Quizá eso no se hace así o así hágalo me paga y el riesgo suyo, cuando podríamos hacerlo aquí, yo creo que aquí OPAIN o alguno de los operadores del aeropuerto tienen absolutamente la capacidad de hacerlo y no se necesita alguien de fuera; a lo mejor ese es un cambio no lo sé pero si uno lo mira desde la perspectiva de largo plazo estratégica sí nos conviene tener aquí un operador OPAIN podría ser uno u ODINSA ya que estamos dejando que ese expertise quede por fuera cuando podríamos desarrollar lo acá.

Pero vuelvo al tema quienes están invirtiendo en este negocio son: primero las empresas constructoras con todas las de la ley quieren hacer el edificio hay un buen contrato son buenos millones de dólares o sea hay una ganancia, pero la operación y esta operación no es la gerencia operaciones que hace que el terminal esté limpio y funcione digo la operación comercial, el desarrollo de rutas, la planificación, conceptos como el ACDN que estamos trabajando con Aerocivil y quien trae esas cosas, esto solamente invertir para tener un retorno? Si esa es la visión dejamos por fuera muchas cosas y me parece que eso es un error que no debemos cometer y creo que y ahora estamos en un momento en que podemos hacer esas pequeñas optimizaciones para que de aquí hacia delante el camino sea mejor que de lo que fue desde que no había concesiones hasta el día de hoy; me parece que eso es un poco el tema **llegamos al final desde la perspectiva pura de inversión claro las reglas claras y el banco presta la plata y eso es un gran tema, pero por el otro lado es quién lo opera. Esa es un poco la conclusión que hago yo**

Concesiones Aeroportuarias

Esa ventana es muy interesante; todos estamos conscientes que tenemos que mirar al futuro y corregir ajustar como usted dijo algunos temas y elementos, parecería claro que el modelo de concesión aeroportuaria es totalmente diferente al de carretera. Adicionalmente me parece muy interesante el tema del **operador aeroportuario** porque éste soluciona muchos inconvenientes.

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Frente a esas inquietudes Doctor Sanclemente usted ¿cómo nos ayudaría enviando un mensaje al futuro en el sentido de que aprovechando esa ventana hagamos los ajustes que son necesarios a estos procesos?

Fernando Sanclemente Alzate - Exdirector de la Aerocivil

Muchas gracias. Básicamente la experiencia tanto en el sector aeroportuario como en los otros modos indican que obviamente hay que aprender de las experiencias y Álvaro Durán hizo una reflexión de cuáles han sido los modelos exitosos, en los que hemos participado. A nosotros nos tocó en la Aerocivil en su momento, entregar el mayor número de los aeropuertos en concesión en toda la historia de la entidad: de los 16 aeropuertos en concesión 13 son de nuestra cosecha y del gobierno en ese momento.

Entonces ahí hay puntos de reflexión importantes por ejemplo cuando estructuramos lo que hemos denominado la joya de la corona que es el aeropuerto El Dorado, pues inclusive con el ministro Andrés Uriel Gallego y con los estructuradores empezamos a revisar si efectivamente el plazo de los 20 años era el plazo indicado para entregar en concesión el aeropuerto; pero también teníamos la preocupación de que como había unas experiencias apenas incipientes en materia de concesiones aeroportuarias y teníamos las de primera generación y estábamos entregando el aeropuerto más importante del país, se estableció un horizonte de 20 años, que sin lugar a duda ha sido exitosísimo, no sólo el modelo del Dorado sino en general de las concesiones aeroportuarias porque nosotros veníamos en el año 2005 y 2006 en un proceso de recesión en el tráfico mundial, entonces nuestros estructuradores tanto los del Dorado, como el resto los aeropuertos inclusive los tráficos que se habían contemplado y las inversiones que se iban a consignar en esos aeropuertos fueron completamente desbordadas por un comportamiento muy satisfactorio del tráfico aéreo.

Entonces fundamentalmente mi reflexión es una invitación para que **contemplemos concesiones de mayor largo aliento**. Eso nos permite inclusive desde el punto de vista del inversor conseguir recursos en mejores condiciones; preservar unos niveles de inversión adecuados en nuestras infraestructuras; preservar los niveles de servicio que demandan por supuesto nuestros usuarios, y aportar de manera muy importante a la competitividad de las regiones y del país.

Concesiones Aeroportuarias

En la medida en que podamos tener unos contratos de más largo aliento, obliga al Estado a través del Ministerio de Transporte, de la ANI y de la Aerocivil contemplar todos los aspectos en la estructuración de los proyectos, porque efectivamente es un matrimonio con los privados que nosotros sentimos, son nuestros aliados estratégicos y considero que así debe ser porque en el desarrollo de esos contratos se van a presentar dificultades, entonces es necesario buscar mecanismos de solución de conflictos y no apelar a la figura que está consignada en los contratos, de los tribunales de arbitramento que como lo señalaba Álvaro Durán se reemplazó por la figura del amigable componedor que surgió y generó efectos inmediatos de solución de controversias en el caso del Dorado, pero que desafortunadamente fue cuestionada por los organismos de control particularmente por la procuraduría.

Entonces necesitamos mecanismos que nos permitan en el momento en que se presentan las dificultades poder de manera transparente entre las partes, buscar una solución; esto tiene que ser un gana-gana. Y esa también es una respetuosa invitación a los inversores y a los privados que a veces sienten que desde el Gobierno somos una contraparte. No. somos socios en este proceso y el éxito de estos modelos es el triunfo de ambas partes.

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Esa visión de largo plazo con flexibilidad es importante pero adicionalmente es necesario mirar las nuevas formas de financiación dado que la ley ya le ha puesto un límite; entonces lo que habría que repensar es Cuánta deuda Y cuánto capital y eso debe ser un gran dilema a la hora de conocer el interés del inversionista y de su vehículo de propósito especial; por eso el llamado para buscar nuevos modelos de consecución de recursos. Hoy, por ejemplo, las obras de los hoteles se financian mucho con títulos, fraccionando los hoteles o con una serie de elementos nuevos que han venido incorporándose como modelos de financiamiento y que pueden llevarse incluso más allá del tiempo del contrato de concesión, porque el Éxito y muchos grupos asociados al Éxito han concentrado sus activos y ahora los arrienda el Éxito. Es importante analizar ese tema que puede ser una pregunta para Javier Martínez.

Javier Martínez B. - Director General de la Airports Council International -ACI-

Nosotros representamos a operadores aeroportuarios, sin embargo detrás de cada uno de los operadores, hay muchos inversionistas, yo podría comentar que la asociación operador - inversionista cada vez se hace más fuerte en el sentido de que el negocio aeroportuario es muy atractivo globalmente, para los inversionistas, entonces hay un grupo de inversionistas que operan en las distintas regiones, a través de distintos operadores y esa asociación cada vez se hace más fraterna, lo que en alguna forma a veces pudiera crear la dificultad de distinguir operador de inversionista, porque esta amalgama hoy día en la industria aeroportuaria, es muy fuerte y hay muchas oportunidades y alternativas muy

Concesiones Aeroportuarias

innovadoras, en cuanto a crear instrumentos de inversión atractivos para los inversionistas, lo cual entonces redundaría en esa asociación fuerte, que yo encuentro en este dúo en la industria. Así que la veo muy positiva pues a veces difícil de diferenciar límite dónde es un operador y dónde es un inversionista

Sergio París Mendoza. Jefe Oficina Asesora de Planeación

Ese tema de amalgamas e otro elemento que debemos explorar en esta ventana de oportunidad, entre el inversionista y el operador reconociendo que son figuras que se deben potencializar.

Javier Martínez B. - Director General de la Airports Council International -ACI-

Aquí ahí hay un incentivo que tiene el aeropuerto para tratar de desarrollar lo más posible, pero cuando se les colocan límites a los contratos, le cerramos la puerta a muchas cosas. En algún momento yo fui gerente en Barranquilla quisimos poner un hotel y el inversionista nos dijo: ¿si no me dan 20 años yo no hago un hotel y luego no quedan 15 años quién va a realizar una inversión si en los 5 años en el momento que termina el contrato de ahí para adelante no hay certidumbre? Entonces hay una inflexibilidad y es que desafortunadamente se hipoteca el desarrollo futuro del aeropuerto; ese es un tema que hay que trabajar bien desde la perspectiva legal considerando otros tipos de contratos asociados como los de los hoteles y parqueaderos que se han hecho por fuera de la de la concesión

Fernando Sanclemente Alzate - Exdirector de la Aerocivil

Yo creo que la salida **es teniendo unos contratos de más largo aliento con las inversiones completamente claras** y definidas dándole obviamente al aeropuerto las infraestructuras que se requieren, revisándolo jurídicamente y buscando mecanismos, de tal manera que el estado le permita a ese inversor hacer el hotel que le faltan 5 años y que el concesionario que llegue nuevo modelo asuma la responsabilidad de atender esos compromisos. Es necesario estructurar jurídicamente esos contratos en aras de no obstaculizar el desarrollo de sus servicios, que son tan importantes para el aeropuerto

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Y que la infraestructura llegué oportunamente; por eso es necesario buscar formas para que el inversionista logre mantener su inversión a pesar de que la concesión, de alguna manera como concesión en sí misma, salga del aeropuerto.

Javier Martínez B. - Director General de la Airports Council International -ACI-

Eso tiene que quedar en el contrato por supuesto. Hoy en día estamos buscando una solución para poder hacer un hangar de Avianca.

Preguntas del Público

Hernando Robles

En el proyecto de ley de financiamiento existe un artículo en el cual se crea la figura de obras por impuestos la cual no incluye el sector aéreo, sería conveniente incluir a nuestra industria para crear infraestructura para la conectividad

Olga Lucía Ramírez Duarte- Directora de Infraestructura del Ministerio de Transporte

Es un tema que hay que revisar, pues es uno de los focos de la ley de financiamiento

Fernando Sanclemente Alzate - Exdirector de la Aerocivil

Yo creo que esa es una herramienta que podemos utilizar de manera muy eficiente para desarrollar la infraestructura aeroportuaria de aquellas zonas del país donde no hay suficiente tráfico, es una forma de atender y conectar las regiones más apartadas del país a través de esa figura

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

En eso también coincidimos, obras que deben ser financiadas no sólo por impuestos; hay intereses de ciertos grupos cercanos como las petroleras, sobre todo en la Colombia que necesita más el desarrollo de estos aeropuertos, que tendrían seguramente el interés de desarrollarlos, y este es un mecanismo en el cual es ellos puedan aportar, y unas garantías de que estos aportes van a servir para construir país, en esa Colombia que tanto se necesita

¿Debe existir un límite en las inversiones? ¿Cómo evitar el límite sobre el abuso de las inversiones?

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Existe un documento de la CAF sobre las concesiones a 40 años, y habla que siendo un contrato regulado indiscutiblemente buenas rentabilidades, también sufren y deben verse a la larga asociadas a los riesgos y los riesgos juegan un papel muy grande a la hora de interpretar las rentabilidades de los inversionistas, eso básicamente es un poco la conclusión que a mí me parece y lo digo desde la Oficina Asesora de Planeación, es que

los procesos de estructuración de hoy han avanzado en modelos mucho más precisos frente a los ingresos regulados y a la rentabilidad de las obras.

Indiscutiblemente los ingresos no regulados se vuelven un incentivo importante para lograr sopesar algo que las aerolíneas y los usuarios demandan y es un equilibrio entre los ingresos regulados por los que paga el pasajero y aquellos que obedecen a los no regulados y ese equilibrio importante lo estamos planteando en el Plan Estratégico Aeronáutico 2030; es necesario buscarlo y hacer una claridad sobre esos elementos de rentabilidad la cual tiene que existir y no es mala si permite que la infraestructura esté disponible porque genera una cadena inmensa de beneficios, ya que por cada peso que un pasajero genera, se originan beneficios adicionales para el resto de la economía. Lo importante es entender que **la rentabilidad esta asociada al riesgo** y en ciertos casos uno vería que es importante que los ingresos no regulados estén libres, para que allí se genere una compensación frente a los que pagan los pasajeros.

Olga Lucía Ramírez Duarte- Directora de Infraestructura del Ministerio de Transporte

La naturaleza de un contrato de concesión va asociada al tema de los riesgos y el riesgo puede ser favorable o desfavorable, entonces un punto a tener en cuenta es que el límite a la rentabilidad en tema ingresos no regulados la da el mercado y hay ciertos puntos donde se ha visto que por el monopolio que todos sabemos que existe, tema combustible tema algunos temas puntuales, los contratos los han ido abordando, pero el resto si lo debería dar el mercado.

Javier Martínez B. - Director General de la Airports Council International -ACI-

Pero hay una trampa donde podemos quedar atrapados hay en proceso de licitación donde gana el que más le entrega de vuelta al Estado necesariamente le pone el incentivo al operador a subir las tasas el metro cuadrado de oficina; es el caso del aeropuerto de Santiago que empezó con un operador, ahora ellos pagan el 78,5 % de los ingresos brutos y todo el mundo se queja que es el más caro, porque el operador para poder pagar el 68 % sube las tasas al tope máximo y ahí se revienta y el que tiene el dinero para pagar, lo paga y el que no tiene no entra. Ese es un tema que hay que calibrarlo porque de lo contrario si no nos va a pasar eso.

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Coincido con esa apreciación; se trata de balancear, de calibrar indiscutiblemente de un lado y otro si se pueden ver ciertas atracciones o incentivos que no contribuyan al desarrollo.

Juan Carlos Vélez Uribe. - Exdirector de la Aerocivil

Quiero puntualizar dos temas con respecto al aeropuerto El Dorado: En primer lugar yo tuve la oportunidad de participar en la elaboración del plan maestro realizado por aeropuertos de París; tal vez usted me acompañó o algunos de acá nos acompañaron en su momento y recuerdo bien que nosotros presupuestamos para el año 2025 óigase bien apenas 16 millones de pasajeros entonces, una de las conclusiones que se habían adoptado en ese momento con la fuerza aérea, es que cuando se logrará la meta de los 16 millones de pasajeros CATÁM tenía que salir porque se necesitaba esa área y había que realizar otro plan maestro.

En segundo lugar quiero contar con respecto al Dorado que en ese Plan Maestro se hablaba de unas obras que no sé qué pasó con ellas, de pronto en la estructuración doctor Sanclemente, se tuvieron que eliminar, con el propósito de lograr que el proyecto cerrará financieramente, lo que pasa es que nunca nos imaginamos que El Dorado iba a ser un éxito y que le iba a venir muy bien al concesionario y me refiero a la ampliación de una la prolongación de una las pistas, porque bien o mal el aeropuerto no permite la operación de cierto tipo aeronaves como el 747 - 800 en el bus 380 el 777, por eso es que tenía que aterrizar en Cali como decía el doctor Castro; ahora y por eso tiene que aterrizar 777 de KLM en Cartagena, entonces la pregunta es ¿cómo vamos a mejorar la operación de esos aeropuertos? y otra cosa la pista adyacente a la segunda pista para trasladar allí toda la operación de Aviación regional, con una terminal de pasajeros.

Resumiendo, la inquietud que les quería dejar a ustedes es: hay unas obras que en su momento fueron eliminadas de El Dorado que estaban incluidas en el plan maestro original y que sería muy bueno que la Aerocivil retomara nuevamente las obras porque el aeropuerto las necesita, entonces me refiero puntualmente a la prolongación de una de las pistas y a la construcción de la pista de 2000 metros que se había planteado al lado la segunda pista para trasladar allí con un nuevo terminal toda la aviación regional, y seguramente algunas otras obras que en su momento se tuvieron que aplazar o suspender.

Ese es el momento más importante para pensar en el futuro del aeropuerto, para la expansión tenemos que encontrar mecanismos por ejemplo a la ampliación de la pista que todavía está dentro de las obras y a realizar otras obras que están ahí pendientes y vienen limitadas desde tanto tiempo. Yo creo que ahí es donde está la ecuación es decir hay una necesidad de expansión los contratos en sí mismos es imposible que la prevean y es donde surge el tema de la flexibilidad y del mayor tiempo y la infraestructura no da espera, entonces la intención de este panel es equilibrar ese tema y poder mirar desde el inversionista qué alternativas podemos encontrar para que la infraestructura se pueda realizar.

Fernando Sanclemente Alzate - Exdirector de la Aerocivil

Para responder la inquietud al doctor Juan Carlos Vélez, efectivamente le correspondió construir el plan maestro efectivamente aeropuertos de París te acordarás que le recomendé había 35 modelos 5 eventuales opciones que contemplaba aeropuertos de París y puntualmente recomendó el modelo C que él fue el que nosotros inspiramos para la licitación del Dorado. En el tema de pistas como teníamos antes las pistas concesionadas, pues obviamente no se contemplaron esos esos ejercicios por esa naturaleza hoy por hoy ya cuando las pistas han revertido a la aeronáutica civil y está próximo a vencerse la concesión del Dorado es el momento para contemplar y vislumbrar Qué obras adicionales en el lado aire hay que realizar.

Sergio París Mendoza - Jefe Oficina Asesora de Planeación de Aerocivil

Tenemos 3 preguntas pendientes, pero me dicen que por el tiempo no las podemos atender; por tanto, las compartiremos con ustedes para darles una respuesta. Quiero agradecerles a ustedes lo que ha sido un panel enriquecedor, al público que nos ha prestado atención en este tema y las interesantes preguntas que desde ahí han surgido; recordar que en este tema el inversionista es fundamental y desde el punto de vista de lo que hemos **visto hoy pues existe claridad en el sentido de que los temas aeroportuarios requieren un tratamiento especial a nivel de las concesiones y que hay que preservar esa inversión de los privados en este sector para poder construir la infraestructura.** Muchas gracias