

Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.

## El G-20 en la Argentina (3): La infraestructura como prioridad en la Agenda

Marcela Cristini (FIEL)

Guillermo Bermúdez (FIEL)





## Índice

- 3 | A. LA AGENDA ARGENTINA DEL G-20 PARA EL 2018
- 3 | B. LA IMPORTANCIA DEL DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA PARA AMÉRICA LATINA
- 5 | C. EL FINANCIAMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA COMO EJE EN LA AGENDA ARGENTINA DEL G-20
- 9 | D. CONSIDERACIONES FINALES
- 9 | REFERENCIAS

### **Editor Responsable**

Gunter Rieck Moncayo

Director

Programa Políticas Sociales en América Latina (SOPLA)

Fundación Konrad Adenauer

### **Editora**

Katrin Loebel Radefeldt

Coordinadora Académica

Programa Políticas Sociales en América Latina (SOPLA)

Fundación Konrad Adenauer

### **Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.**

Programa Regional

Políticas Sociales en América Latina

SOPLA

### **Representación en Chile:**

Enrique Nercaseaux 2381

751-0224 Providencia

Santiago de Chile

Tel: +56 2 22335733

E-Mail: [sopla@kas.de](mailto:sopla@kas.de)

[www.kas.de/sopla](http://www.kas.de/sopla)

## EL G-20 EN LA ARGENTINA (3): LA INFRAESTRUCTURA COMO PRIORIDAD EN LA AGENDA

### A. La Agenda argentina del G-20 para el 2018<sup>1</sup>

El pasado 1ro. de Diciembre el Presidente de la Argentina, Ing. Mauricio Macri, asumió formalmente la Presidencia del G-20, dando inicio a un año de trabajo en el que se llevarán a cabo 60 reuniones de alto nivel (ministros de finanzas y gobernadores de Bancos Centrales; sherpas y ministros de diferentes áreas y grupos de afinidad). La Cumbre de mandatarios se realizará en Buenos Aires el 30 de noviembre de 2018.<sup>2</sup>

El lema de la reunión es: “*Construyendo consenso para un desarrollo equitativo y sostenible*”. La visión de la Presidencia argentina para la reunión del G-20 en 2018 incluye tres prioridades de agenda:

- El futuro del trabajo: busca lograr que los avances tecnológicos sean lo más inclusivos posible y para ello promueve la inversión en educación y adecuación de capacidades, a la vez que plantea la necesidad de revisar las políticas fiscales y avanzar en reformas estructurales.
- La infraestructura para el desarrollo: se enfoca sobre todo en desarrollar los nuevos proyectos de infraestructuras como activos pasibles de inversión pública y privada.
- Un futuro alimentario sostenible: se enfoca en el manejo sustentable del suelo y en el aporte que podría hacer la coordinación internacional a tal efecto.

Los temas prioritarios en esta agenda coinciden con varios intereses de la región de América Latina en su objetivo por avanzar en un camino de desarrollo sostenible. En este documento, se analizará brevemente la relevancia de la inversión en infraestructura para la región y los potenciales aportes que podrían realizarse en las deliberaciones del G-20 durante 2018.<sup>3</sup>

### B. La importancia del desarrollo de la infraestructura para América Latina

Por una parte, la inversión en infraestructura<sup>4</sup> se refleja directamente en la calidad de vida de la población latinoamericana. Así, por ejemplo, el acceso al agua potable y al saneamiento tienen incidencia directa sobre la salud; las rutas, los puertos, pasos fronterizos y el transporte conectan a los pobladores y hacen viables nuevas actividades y empleos; la infraestructura social (escuelas y hospitales) impactan directamente en la calidad de vida. La distribución de una adecuada infraestructura social y de negocios en el territorio iguala las oportunidades individuales y aumenta la cohesión social (Calderón y Servén, 2002).

Por otra parte, numerosos análisis dan cuenta de los problemas de competitividad de América Latina y señalan que el retraso en la provisión de infraestructura es una de las principales causas. El Foro Económico Mundial (WEF) define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía. Periódicamente, ese foro de negocios organiza un ejercicio de “benchmarking” para comparar el posicionamiento de cada país usando un indicador de competitividad compuesto por doce pilares. El segundo de estos pilares corresponde a la infraestructura núcleo (electricidad y transporte). En este pilar América Latina presenta el mayor rezago con respecto a los países del G-20. Otro pilar con dificultades similares es el de la preparación tecnológica (adopción de tecnología y uso de TICs). En ambos casos se observa una diferencia en torno del 25% entre los índices promedio de ambos grupos de países.

En el Gráfico 1 se muestran los resultados de los componentes

1 Esta nota fue elaborada por Marcela Cristini y Guillermo Bermúdez, economistas senior de FIEL. Los autores agradecen los comentarios de Juan Luis Bour, Director. Por su parte, FIEL agradece el generoso apoyo del Programa Regional “Políticas Sociales en América Latina” (SOPLA) de la Fundación Konrad Adenauer para su realización.

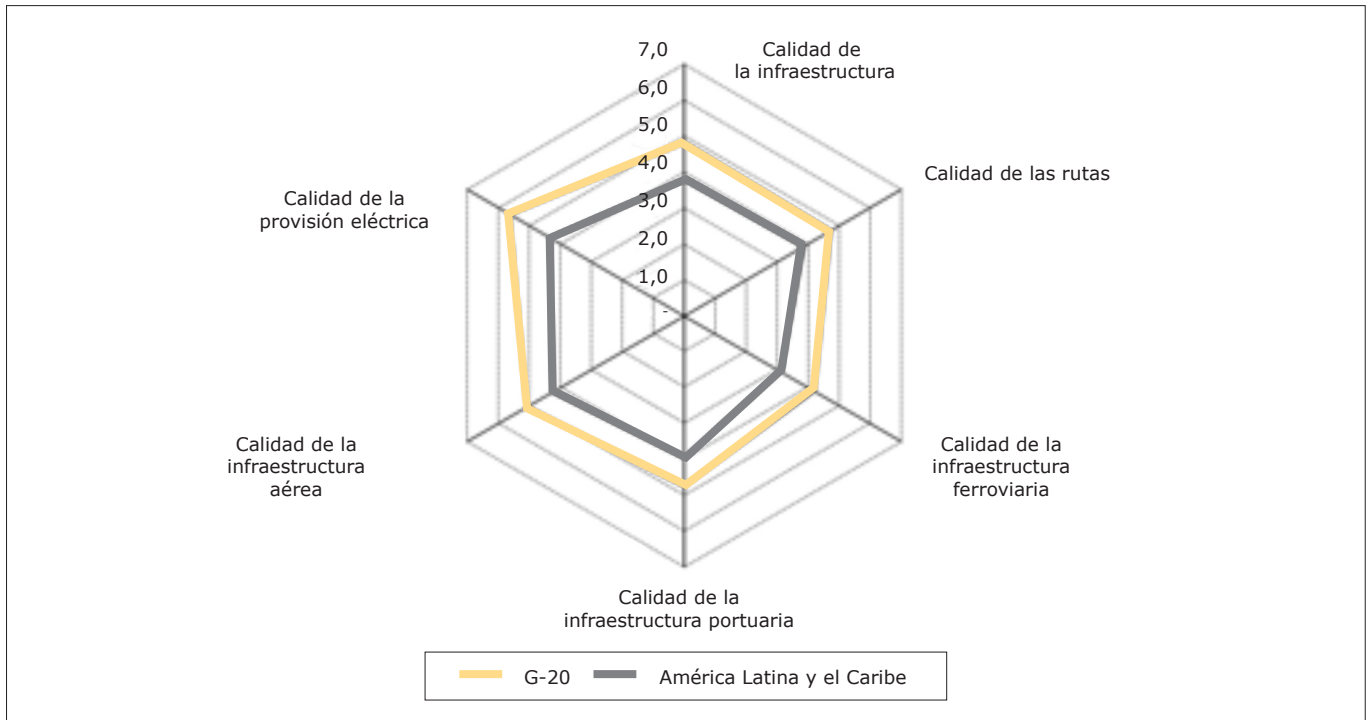
2 La agenda completa y las novedades del G20 Argentina están disponibles en <https://www.g20.org/>

3 Los temas de interés de América Latina en el G20 fueron identificados en la publicación Análisis y Perspectivas Nro.7 del programa SOPLA de la Fundación Konrad Adenauer, octubre de 2017.

4 Al hablar de infraestructura se hace referencia, en general, a la inversión pública en gastos de capital, tanto en infraestructura física (caminos, autopistas, puertos, escuelas, hospitales, etc.) como en infraestructura no física, “soft” (desarrollo de capacidades, investigación y desarrollo, innovación) que tendrán un uso productivo que excederá más allá de un año, OECD (2014).

del Pilar de Infraestructura comparando los países del G-20 con los de América Latina. Como se aprecia, el desempeño de América Latina está sistemáticamente por debajo del G-20 en todos los capítulos incluidos.

**Gráfico 1**  
**Índice de Competitividad Global 2016-2017**  
**Pilar de Infraestructura G-20 y América Latina y el Caribe**  
**Índice de 1 a 7 (mejor)**



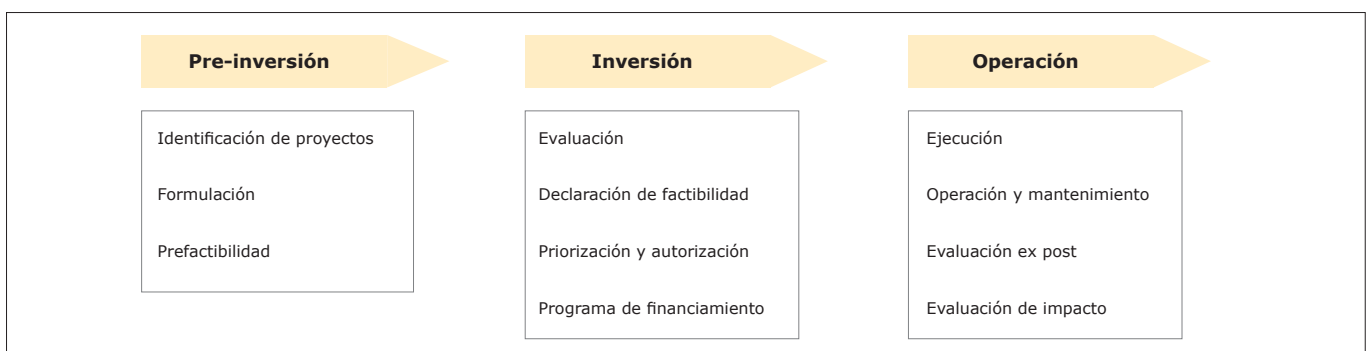
Fuente: Elaboración propia en base a información del Foro Económico Mundial.

Si bien en los últimos años las inversiones en infraestructura aumentaron en la región, esos flujos son muy bajos en América Latina con respecto a otras regiones emergentes como, por ejemplo, los países emergentes del Este Asiático. Según CEPAL, por ejemplo, el monto de inversiones en infraestructura en América Latina llegó al 2,3% del PIB en 2015, correspondiendo 1,5% al sector público y 0,8% al sector privado. Esta participación se mostró estancada entre 2008 y 2015 y está muy por

debajo de la recomendación del organismo que se eleva al 6,2% anual, si se quiere cerrar la brecha entre oferta y demanda. Si se elige como punto de comparación a los países del Este de Asia, la inversión necesaria es aún mayor, en torno al 7,9% anual sobre el PIB. (Perrotti y Sánchez (2011)).

En general, los proyectos de inversión en infraestructura se desarrollan en tres etapas:

**Cuadro 1**  
**Etapas de los proyectos de inversión en infraestructura**



Fuente: Elaboración propia.

Siguiendo las buenas prácticas internacionales, un número importante de países en América Latina y el Caribe organizaron sistemas de inversión pública con el objetivo de mejorar los procesos de identificación y priorización de proyectos, basados en consideraciones de eficiencia económica, conveniencia financiera y adecuación a los ejes principales de la política pública. Los países más experimentados de la región en este tema (Chile, Colombia, México y Perú) también avanzaron en instalar una visión de “valor por dinero” en la que cada peso/dólar invertido debe asegurar el mayor impacto posible en términos de beneficios para la población. Esta nueva óptica impuso un viraje desde juzgar la importancia de cada proyecto desde un punto de vista de acumulación de capital de infraestructura (a través del seguimiento de indicadores como kilómetros de carreteras o vías ferroviarias, metros cuadrados de nuevas escuelas u hospitales) hacia una visión de impacto de la infraestructura en la vida cotidiana (con nuevos indicadores como horas de traslado al empleo, costos de logística, resultados en exámenes de conocimiento escolar, incidencia de enfermedades por habitante, etc).

Por último, todos los países han enfrentado el problema de conseguir y mantener un flujo de financiamiento adecuado.<sup>5</sup> Los gobiernos son los responsables de la planificación y organización del financiamiento de esta inversión, pudiendo delegar su ejecución, operación y mantenimiento en agencias públicas espe-

cíficas, en el sector privado o en asociaciones público-privadas. Este último capítulo se ve afectado por la evaluación del riesgo que hacen los potenciales financiadores en estas inversiones en infraestructura que son de gran tamaño, indivisibles y a largo plazo.

### c. El financiamiento de la infraestructura como eje en la Agenda argentina del G-20

#### *El G-20 y la inversión en infraestructura*

La inversión en infraestructura se fue convirtiendo cada vez más en una preocupación global, dada la necesidad de nuevas inversiones para enfrentar los problemas de cambio climático, demanda de energía, abastecimiento de alimentos y agua, y la creciente urbanización de la población mundial. La vocación del G-20 por impulsar el desarrollo mundial de manera efectiva llevó a la elaboración de los “Compromisos para el Desarrollo del G-20” (2010), cuyo progreso es monitoreado anualmente. Esos compromisos se instrumentaron en 31 iniciativas para el desarrollo a las que se suman las acciones del G-20 en apoyo de los Objetivos de Desarrollo 2030 de las Naciones Unidas. Los 6 primeros compromisos se refieren, precisamente, al capítulo de infraestructura como se muestra en el Cuadro 2.

## Cuadro 2

### Infraestructura: iniciativas de los Compromisos para el Desarrollo del G-20

Nro.	Contenido de la iniciativa	Año de adopción
1	Identificación de un número limitado de iniciativas regionales con un plan de acción para reducir cuellos de botella y lograr resultados concretos.	2010
2	Evaluación de cómo integrar las salvaguardias ambientales de una manera eficaz y costo-efectiva.	2010 modificado en 2016
3	Facilidades para Preparación de Proyectos (PPFs) a cargo de los bancos multilaterales de desarrollo para dar apoyo a los gobiernos en el desarrollo de prioridades de listas de proyectos de infraestructuras. Las iniciativas bajo este formato que incluyan Asociaciones público-privadas (PPPs) debe informar sobre los elementos centrales de su aproximación a casos específicos de países en aspectos de diagnóstico sectorial y prioridades.	2014
4	Iniciación de un diálogo sobre los factores que afectan la percepción del riesgo en países de bajos ingresos para mejorar la información sobre administración y mitigación de riesgo y explorar la relación entre los inversores institucionales y otros inversores potenciales.	2014
5	Promoción de un diálogo de políticas entre los países de menores ingresos, los bancos multilaterales de desarrollo, las instituciones regionales, los inversores y otros participantes relevantes sobre ejes transversales en infraestructura que requieren insumos conjuntos de ambos grupos.	2015
6	Promoción de la inversión con un foco en la infraestructura en términos de cantidad y calidad.	2016

Fuente: Elaboración propia en base a Hamburg Annual Report on G20 Development Commitments, Abril de 2017.

<sup>5</sup> Uno de los principales problemas subyacentes es el bajo nivel de ahorro regional que está por debajo del 20% del PIB. Al respecto ver BID(2016).

Todos estos compromisos tienen un grado de especificación claro que se remite a los hechos y facilita la medición de su avance, que en el informe de 2017 se consideró satisfactorio en todos los capítulos. Cabe notar la preocupación por los procesos de identificación de proyectos prioritarios; el reconocimiento explícito del rol de las asociaciones público-privadas (APPs) en la gestión y financiamiento de la infraestructura y la importancia asignada a la percepción y mitigación de los riesgos en estas inversiones.

### *La experiencia latinoamericana para el desarrollo y financiamiento de la infraestructura*

En un trabajo reciente el Banco Mundial (2017) observa que el espacio fiscal en los países latinoamericanos no permitiría alcanzar niveles muchos más altos de inversión en infraestructura sobre PBI. Sin embargo, el mismo trabajo señala que hay disparidad entre los países y que los niveles bajos, observados en promedio, provienen de los países más grandes (Brasil, México y Argentina), mientras que otros países de la región invierten 4% o más en términos del PBI (Chile, Colombia, Bolivia, entre otros). Teniendo en cuenta ese hecho junto a la baja eficiencia del gasto público en infraestructura el informe recomienda elevar la calidad de la inversión para alcanzar mejores resultados con el mismo gasto. Del mismo modo, identifica diferencias entre los sectores señalando que el sistema eléctrico latinoamericano tiene un desempeño relativo mucho mejor a los de áreas como transporte y saneamiento. También aconseja revisar las fuentes de financiamiento de los proyectos recurriendo al fondeo fiscal sólo cuando no pueden aplicarse cargos por uso de los servicios. La experiencia del Banco Mundial con la participación privada en la inversión en infraestructura muestra un crecimiento permanente de los flujos privados, aunque a tasas y en niveles que no permiten suponer que estas fuentes privadas puedan compensar por la brecha de inversión.

Por su parte, la estrategia del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicada en 2013, señalaba la importancia de ambos aspectos, la mejora de la calidad y la mayor inversión en capital

de infraestructura. Para el BID es necesario: "Fomentar mecanismos de financiación y apalancar la participación del sector privado en infraestructura: América Latina y el Caribe necesita desarrollar instrumentos financieros y fortalecer sus capacidades regulatorias para expandir la participación privada en infraestructura".

En efecto, los beneficios de la inversión pública en infraestructura sobre el crecimiento dependen principalmente de la calidad de las decisiones sobre en qué invertir y cuándo; de la estabilidad del flujo de inversión y del uso apropiado de las fuentes de financiamiento, incluyendo la participación del sector privado en la provisión directa de infraestructura. Varios de estos elementos suelen presentar debilidades en los países en desarrollo, donde el gasto público tiende a ser pro-cíclico.

Por lo tanto, los gobiernos de esos países deben hacer un esfuerzo especial para lograr que las decisiones de inversión pública se determinen por consideraciones de largo plazo y teniendo en cuenta el nivel de la tasa de interés de largo plazo. Las fases del ciclo económico no son una buena razón para reducir o ampliar el gasto en infraestructura. El presupuesto de capital debe ser protegido de las iniciativas de ajuste y debe analizarse en un pie de igualdad con los gastos fiscales de funcionamiento cuando se trata de ajustar el presupuesto a largo plazo. La única variable relevante, en este sentido, tiene que ser la tasa de interés. Normalmente debería pensarse en una mayor elasticidad de este gasto a esa consideración que en el resto de las erogaciones públicas.

En este escenario, la prioridad de la Presidencia argentina del G-20 para el capítulo de infraestructura se focaliza en desarrollar un nuevo tipo de activos que den mayor liquidez a este tipo de inversiones, teniendo en cuenta que la inversión en estas obras disminuyó desde la crisis financiera mundial de 2008 y no ha logrado recuperarse en contraste con la liquidez que existe en el mundo y con los bajos rendimientos que ofrecen a los inversores los activos financieros de los países de mayor desarrollo.

### Recuadro 1: Integración territorial de América del Sur: la experiencia de IIRSA-COSIPLAN

En septiembre de 2000, durante la Primera Reunión de Presidentes de América del Sur, celebrada en Brasilia y bajo el liderazgo brasileño, se puso en marcha la iniciativa *Integración de la Infraestructura Regional Suramericana* (IIRSA). Esta iniciativa reconocía el atraso en infraestructura de la región y se proponía solucionarlo sumando el aspecto de la integración territorial para mejorar la inserción internacional de los países involucrados. Cuando se organizó la Unión Suramericana de Naciones (UNASUR), la IIRSA pasó a tomar la función de foro técnico de la planificación de la integración física regional en el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN). Bajo este nuevo formato institucional, se trabajó para diseñar una Agenda Prioritaria de Proyectos de Integración (API), elegida por consenso entre el conjunto de operaciones proyectadas por IIRSA. El Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Fomento, como organismos de crédito multilaterales han acompañado su desarrollo e inversiones. Con todo, la mayoría de las inversiones provienen de los gobiernos nacionales y el Banco de Desarrollo de Brasil (BNDES) ha jugado un rol importante financiando a las compañías brasileñas de construcción.

Los proyectos se concentran en transporte (89% de los proyectos y 70% de los montos invertidos), energía y telecomunicaciones y se desarrollan en el nivel nacional y a lo largo de ejes territoriales binacionales o multinacionales. Según el informe anual del COSPLAN 2016, el 83% de los proyectos son nacionales, mientras que son binacionales y multinacionales el 16% y el 1%, respectivamente. El financiamiento proviene en gran parte del sector público (61% de la inversión estimada); el resto de las inversiones de las obras se divide entre el sector privado (19% del monto total) y las iniciativas público-privadas (el restante 20%). Los Proyectos en desarrollo en 2016 (perfil, pre-ejecución o ejecución) eran 453, por una inversión estimada de US\$ 163.291 millones. Los Proyectos concluidos de la Cartera fueron 128 y demandaron US\$ 28.129 millones de inversión.

Sin duda, la coordinación transnacional entre los países sudamericanos para avanzar este conjunto de proyectos debe considerarse un éxito a la luz de la historia regional, caracterizada por un bajo grado de cooperación regional. Según el BID (2008), con todo, una de las metas de IIRSA era el desarrollo de instrumentos financieros que permitiera diversificar la fuente de fondos para estos proyectos. Si bien los organismos multilaterales proveyeron consejos técnicos para nuevos tipos de contratos, por ejemplo los de APP, los avances fueron muy limitados. Otro de los problemas ha sido la lenta ejecución de los proyectos.

Fuente: Elaboración propia en base a Referencias bibliográficas.

#### *La participación privada en el financiamiento de la infraestructura*

En la práctica ya existe una gran sofisticación en los contratos de provisión de obras de infraestructura en los que participa el sector privado. En primer lugar, los proyectos de infraestructura que son autofinanciables tienen claras ventajas en relación con los que no los son para ser llevados a cabo enteramente por el sector privado. La experiencia de los países en desarrollo muestra que aquellos proyectos de infraestructura que son financiados totalmente con cargos a los usuarios han sido provistos privadamente en forma exitosa.

En segundo lugar, la participación del sector privado en sectores de infraestructura es una tendencia actual en numerosas experiencias internacionales, basado tanto en la eficiencia relativa del sector privado para proveer esos servicios como en las restricciones financieras a las cuales se enfrentan los gobiernos de los países en desarrollo. Entre las principales razones por las cuales el estado ha buscado la participación del sector privado en infraestructura se encuentran: capacidad y experiencia de administración (por ejemplo, toma rápida y

flexible de decisiones, estructura de incentivos bien definidas), eficiencia productiva (menores costos de producción y provisión), eficiencia dinámica (debido a los incentivos a invertir y mantener el capital), atención a los usuarios (se adaptan rápidamente a las necesidades del cliente), autonomía financiera (la participación del sector privado reduce el déficit del gobierno a través de menores gastos operativos y servicios de la deuda).

De acuerdo con las características del servicio de infraestructura existen distintas opciones para que el sector privado intervenga. En particular, para asignar tareas entre el sector público y el sector privado dentro de un contrato de provisión de infraestructura son importantes las condiciones del mercado: la naturaleza del servicio (bien público o privado), las condiciones de producción (por ejemplo si existen importantes costos hundidos), necesidades de coordinación, externalidades, características de los usuarios (acceso a la información, existencia de sustitutos, etc.) y por último los objetivos sociales, que no constituyen un motivo económico pero pueden ser incorporados al análisis (ejemplo, servicio universal).

Entre las distintas opciones para la introducción del sector privado en la provisión de infraestructura básicamente se encuentran: la contratación de servicios de terceros, la contratación del *management*, contratos de leasing, concesiones y privatizaciones (totales o parciales). La posibilidad de recurrir a medios alternativos de construcción o provisión del servicio y financiamiento depende del perfil de cada proyecto. En los tipos de proyectos de infraestructura que tienen beneficios sociales que superan a los beneficios privados, en general, será conveniente utilizar el aporte del gobierno por la diferencia entre la disposición a pagar de los usuarios y el beneficio social. Este aporte puede tomar la forma de un subsidio que suplemente al precio o tarifa del servicio, y este subsidio puede ser contingente a la provisión efectiva del servicio subsidiado. De esta forma se evitan problemas de cofinanciamiento o garantías (aunque no todos, ya que el subsidio por unidad de servicio debe estar garantizado).

Sin embargo, no todos los sectores de infraestructura permiten el autofinanciamiento. En particular, en aquellos sectores donde el beneficio social supera ampliamente al beneficio privado o se trata de "bienes públicos puros", la provisión privada resultaría insuficiente puesto que los consumidores estarían dispuestos a pagar en la medida de su propio beneficio que no incluye las externalidades de la obra.<sup>6</sup>

Un tema central en el financiamiento de la "obra pública pura" (como un puente o una carretera de baja densidad) es la evaluación, asignación y tratamiento de los factores de riesgos de los proyectos. Cada una de las partes involucradas en estos proyectos enfrenta riesgos que deben ser coordinados, atemperados y, de ser posible, eliminados mediante arreglos contractuales e incentivos en la forma de seguros, bonos de desempeño, aplicación de castigos por incumplimiento y otras cláusulas.

La necesidad del desarrollo de garantías está relacionada con la credibilidad de los gobiernos y con el tipo de marco normativo que organiza a la inversión. Cuánto más claras y creíbles son las reglas, menor es la necesidad de utilizar garantías. Procedimientos poco transparentes de selección de ofertas (como los que se han registrado en varios países de la región recientemente) y falta de claridad en los arreglos contractuales propuestos pueden inhibir la participación de oferentes o incrementar el premio requerido por el inversor por el mayor riesgo involucrado en la operación. Procedimientos transparentes de selección incrementan el número de oferentes y reducen los premios de riesgo en las estimaciones de costos.

En forma general, los riesgos de un proyecto de infraestructura abarcan los riesgos normales del negocio, tales como el

riesgo comercial (retrasos en las obras, aumento en los costos de mantenimiento y operación, disponibilidad y precio de los insumos, etc.) y el riesgo financiero (interrupciones en el acceso al crédito, fluctuaciones en la tasa de interés o el tipo de cambio), y los riesgos políticos, relacionados con las reglas de juego que fija el gobierno (ejemplo, expropiaciones, cambio de regímenes, revocación de permisos, guerra, sabotaje, etc). Este último es particularmente importante en las obras de infraestructura ya que se trata de montos elevados de inversión y períodos de construcción y operación prolongados. Uno de los problemas es que en la práctica suele ser difícil separar el riesgo comercial del riesgo político.

Emitir garantías tiene un costo y la decisión de hacerlo debe estar basada en un análisis costo-beneficio de cada proyecto en particular. Además, el otorgamiento de garantías por parte del Estado, como señalan Mody y Patro (1996), reduce la responsabilidad del inversor del proyecto, lo que afecta los incentivos para controlar el desarrollo del proyecto y puede generar costos para el Estado sobre riesgos que el sector privado no está en condiciones de evaluar o que no está dispuesto a asumir; en consecuencia, se trata de armar una mezcla que combine los distintos elementos en juego.

El gobierno debe optar por la forma más eficiente de atraer inversiones en infraestructura y en última instancia, el riesgo debe ser asignado a los agentes que mejor lo pueden diversificar; qué riesgos deben ser legítimamente garantizados por el gobierno es una cuestión que depende de cada proyecto. Por otra parte, las garantías no constituyen un sustituto perfecto de un programa creíble. En general, se acepta que los riesgos que el gobierno debe garantizar son el de expropiación, bloqueos de transferencias de recursos, guerra o insurrección, pero se recomienda que la garantía pública no cubra el riesgo normal del negocio.

Por último, el surgimiento de las Asociaciones Público-Privadas (APPs) para la ejecución y financiamiento de la inversión en infraestructura se debió a la necesidad de los Estados de conseguir fuentes alternativas de financiamiento más allá de los recursos públicos genuinos y del endeudamiento. El Reino Unido y España desarrollaron exitosamente este tipo de contrato entre el Sector Público y el privado. América Latina también ha incursionado en ellos.

Una ventaja de las APPs es que permite una asignación eficiente de riesgos entre el sector privado y el gobierno a través de contratos específicos que establecen los criterios de participación y las responsabilidades para cada una de las partes involucradas en el desarrollo de proyectos que

<sup>6</sup> De acuerdo con Kessides(1993) si los gobiernos pueden financiar la expansión de infraestructura de una manera tradicional, es decir con fondos públicos, se ahorra tiempo y se evitan riesgos; sin embargo, el financiamiento público y la capacidad de endeudamiento de los gobiernos de los países en desarrollo obliga a pensar en la introducción de provisión y financiamiento privado para proyectos de infraestructura. En el caso del financiamiento de la obra, el gobierno puede acceder al mercado de crédito a una mejor tasa que los contratistas privados, lo que introduce la conveniencia de considerar al gobierno al menos como un garante de la inversión. Sin embargo, este beneficio debe compararse con los mayores costos que pueden surgir por la ineficiencia de encauzar fondos a través del sector público. Además, ningún país tiene acceso ilimitado al financiamiento, un aumento del endeudamiento eleva el costo de los préstamos y limita la cantidad de préstamos que el gobierno puede obtener más tarde.



contemplan un activo público. En estas colaboraciones, que duran varios años, el sector privado juega un papel fundamental en el mantenimiento y explotación de una infraestructura, o en el desarrollo de un servicio, participando, de un modo u otro, en la financiación del proyecto (CAF, 2015).

#### D. Consideraciones finales

La Presidencia argentina del G-20 ha manifestado su interés por lograr la facilitación de la inversión en infraestructura vinculando la oferta abundante de fondos internacionales con proyectos que resulten financierables en términos de sus riesgos, liquidez y rendimiento. Se ha adelantado que se buscará instrumentar esa idea a través de activos financieros adecuados para esos negocios.

Los aspectos destacados en este documento indican que esa prioridad está en línea con una necesidad histórica de América Latina y el Caribe que se encuentra rezagada en términos de

su capital de infraestructura, lo que afecta la competitividad y la calidad de vida de nuestra población. Pero además, el acceso a un mayor financiamiento permitirá un aprovechamiento eficiente de los recursos naturales que posee la región permitiendo contribuir, a la vez, al cumplimiento de otras prioridades del G-20 como la seguridad alimentaria y el desarrollo sustentable.

La eficacia del G-20 en los aspectos económico-financieros ha sido ya consagrada desde el momento de su creación, durante la crisis de 2008. Su interés en encontrar una solución generalizada al problema del financiamiento de la infraestructura, particularmente, en países en desarrollo podría dar una señal significativa para despejar problemas dentro de la organización de los mercados financieros globales. Sin embargo, como muestran los argumentos desarrollados en este trabajo, una parte esencial del acceso de los países a las diferentes modalidades de financiamiento de infraestructura depende exclusivamente de las propias instituciones, regulaciones y procesos de toma de decisión locales.

## Referencias

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2008), "Evaluación de la Acción del BID en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA)", Oficina de Evaluación y Supervisión, RE-338.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2013), "Infraestructura Sostenible para la Competitividad y el Crecimiento inclusivo- Estrategia de Infraestructura del BID"
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2016), *Ahorrar para desarrollarse*, editado por E. Cavallo y T. Serebrisky.
- BANCO MUNDIAL (2017), *Rethinking Infrastructure in Latin America and the Caribbean Spending Better to Achieve More*.
- CALDERÓN, C. Y SERVÉN, L. (2002), "The output cost of Latin America's infrastructure gap"; Banco Central de Chile, Working Paper Nº 186, Santiago, Chile.
- CAF (2011), *La infraestructura en el desarrollo integral de América Latina*.
- CAF (2015), Asociación Público Privada en América Latina. Aprendiendo de la experiencia.
- KESSIDES CHRISTINE "Institutional Options for the Provision of Infrastructure" World Bank Discussion Papers Nº 212, Washington, D.C. September, 1993.
- LUCIONI L. (2009), "La provisión de infraestructura en América Latina: tendencias, inversiones y financiamiento". Serie macroeconomía del desarrollo Nº72. CEPAL. Santiago, Chile.
- MODY ASHOKA Y PATRO DILIP K. "Valuing and Accounting for Loan Guarantees", The World Bank Research Observer, vol. 11, Nº1, Febrero de 1996.
- OECD (2014), "Recommendation of the Council on Effective Public Investment Across Levels of Government". Directorate for Public Governance and Territorial Development.
- PERROTTI, D.L. Y R.J. SÁNCHEZ (2011), "La brecha en infraestructura en América Latina y el Caribe". CEPAL. Serie Recursos naturales e infraestructura nro. 153.
- TRUJILLO J.A., COHEN R., FREIXAS X. Y SHEEHY R. "Infrastructure Financing with Unbundled Mechanisms", Washington, D.C., Nº. IFM-109, December 1997. Unasur-Cosiplan, Plan de Trabajo 2017.
- WORLD ECONOMIC FORUM (WEF). 2012. Strategic Infrastructure - Steps to Prioritize and Deliver Infrastructure Effectively and Efficiently. Geneva: World Economic Forum.

**Sobre la revista "Análisis y Perspectivas"**

Este formato de publicación expone brevemente diferentes análisis de distintos temas de índole económico, político y social que forman parte de las prioridades permanentes del programa SOPLA de la Fundación Konrad Adenauer.

Nuestras anteriores publicaciones son:

**No. 1** - Noviembre 2014  
EN BÚSQUEDA DE UN SENTIDO DE LA POLÍTICA:  
JUSTICIA SOCIAL Y LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO  
**Jaime Abedrapo**

**No. 2** - Junio 2015  
LA INNOVACIÓN EN AMÉRICA LATINA:  
UNA MIRADA DESDE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO  
Y LA ECONOMÍA EVOLUCIONARIA  
**Juan Carlos Mondragón Quintana**

**No. 3** - Octubre 2015  
ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL MERCOSUR  
PROPUESTAS PARA UNA NECESARIA REFORMULACIÓN  
**Ignacio Bartesaghi**

**No. 4** - Marzo 2016  
LOS RETOS DE LA POLÍTICA DE ASISTENCIA SOCIAL DE  
LATINOAMÉRICA  
**Mónica Panadeiros**  
**Nuria Susmel**

**No. 5** - Julio 2016  
ALEMANIA, SOCIO FUNDAMENTAL DE LA COOPERACIÓN  
TRIANGULAR EN AMÉRICA LATINA  
**Dra. Heike Clara Pintor Pirzkall**

**No. 6** - Marzo 2017  
POLÍTICAS DE FORTALECIMIENTO DE PYMES  
INNOVADORAS Y DINÁMICAS EN AMÉRICA LATINA  
**Cecilia Durán**  
**Andrés Jung**  
**Micaela Camacho**  
**Diego Karsaclián**

**No. 7** - Octubre 2017  
EL G-20 EN LA ARGENTINA (1): LA COMPLEJIDAD MUNDIAL  
Y LOS INTERESES LATINOAMERICANOS  
**Marcela Cristini (FIEL)**  
**Guillermo Bermúdez (FIEL)**

**No. 8** - Diciembre 2017  
EL G-20 EN LA ARGENTINA (2): EDUCACIÓN, CAPACITACIÓN  
LABORAL Y EMPLEO PARA LA 4TA. REVOLUCIÓN INDUSTRIAL  
**Marcela Cristini (FIEL)**  
**Guillermo Bermúdez (FIEL)**

**No. 9** - Diciembre 2017  
LA APUESTA DE MACRI POR EL RELANZAMIENTO  
DEL MERCOSUR  
**Patricio Giusto**

**No. 10** - Diciembre 2017  
EL G-20 EN LA ARGENTINA (3):  
LA INFRAESTRUCTURA COMO PRIORIDAD EN LA AGENDA  
**Marcela Cristini (FIEL)**  
**Guillermo Bermúdez (FIEL)**