

Entrevista ►  
RICARDO MARTÍNEZ RICO

La Cámara Peruana de la Construcción invitó hace unos días a Lima al ex funcionario español que fuera uno de los principales gestores de las asociaciones público-privadas

# “Si alguien gana mucho, no funciona”

ELIZABETH CAVERO

El equilibrio de las cuentas públicas fue el credo de Ricardo Martínez Rico cuando ejerció la Secretaría de Presupuestos y Gastos del Gobierno Español durante el último período de gobierno de José María Aznar (PP). Este equilibrio fue la piedra angular de los proyectos de desarrollo de infraestructura y servicios en los que el Estado y el sector privado de España fueron socios. Su visita coincide con la reciente publicación de la ley peruana de asociaciones público-privadas.

## ¿Es bueno el momento para esta cumbre ALC-UE?

Es un buen momento para enseñar Perú al mundo, para demostrar cómo el Perú está progresando desde el punto de vista económico. Porque tan importante es hacer bien los deberes como enseñarlo hacia fuera. En el mundo global los países compiten por organizar este tipo de encuentros.

## Su experiencia se concentra en el ámbito de las asociaciones público-privadas. ¿Cuál era el marco para desarrollarlas en España?

Lo primero para nosotros fue estabilizar la economía y asegurar presupuestos equilibrados que nos permitieran garantizar una financiación pública para las infraestructuras gradualmente creciente. Al mismo tiempo, las empresas demandaban tener un protagonismo en el desarrollo.

## ¿Tenía España una ley?

En España había experiencia de concesiones desde los setenta. Sin embargo, los nuevos cambios legales se hicieron gradualmente, conforme lo planteaba la iniciativa privada. Así, si había iniciativa para desarrollar puentes, pues hacíamos los cambios legales, si había iniciativa para carreteras, hacíamos más cam-



**ESTABILIDAD ES LA CLAVE.** Para desarrollar las inversiones se requiere un marco jurídico estable y un mercado financiero desarrollado, afirma Ricardo Martínez, desde su experiencia en el Gobierno Español.

## LA FICHA

**Nombre:** Ricardo Martínez Rico.  
**Edad:** 42 años.  
**Estudios:** Economía en la Universidad de Zaragoza. Posgrados en Harvard y la Escuela de Negocios Wharton.  
**Experiencia:** Integrante del Advisory Board europeo de la US Chamber of Commerce, ex secretario de Estado de Presupuestos y Gastos.  
**Hobbie:** Correr, nadar, esquiar y escuchar música clásica.

bios. Todo ello derivó en conjuntos legales que llevaron a que hicieramos en el 2003 una gran ley de concesiones.

**Tanto el gobierno como las empresas estaban interesados en que las inversiones salieran.**

## ¿Quién aseguraba que el trato fuese realmente bueno para ambos?

Fue un trabajo conjunto. Si fuera Perú, diríamos que participaba el Ministerio de Transportes, pero también el de Economía, porque hay que buscar un equilibrio entre los fondos públicos que se ponen a disposición de estas iniciativas, la regulación internacional sobre contabilidad y presupuestos, pero a la vez buscar una rentabilidad adecuada a la empresa.

## ¿Cuál es la principal rentabilidad para el Estado al establecer una alianza con una empresa?

Yo creo que la principal rentabilidad de la asociación público-privada es que se desarrollan muchos más proyectos de infraestructura, y eso, por una parte, hace que el país gane competitividad. Por otra parte, la construcción es intensiva en

generación de empleo y ayuda extraordinariamente a distribuir el crecimiento económico. ¿Qué mejor hay para una excelente producción agraria en la sierra peruana que una infraestructura para poder sacarla a los puertos? Hay veces que el Estado no llega a atender a estos sectores.

## Entonces es como ir con el camino corto.

Es ir por el camino más apropiado. Tenga en cuenta que siempre habrá infraestructura menos rentable, pero si el sector privado está dispuesto a entrar, entonces se prioriza el dinero público para educación, sanidad, desarrollo social, etc.

## ¿Puede darnos algunos ejemplos de la participación privada en servicios públicos en España? ¿Cuál fue el aporte?

Primero, la forma gradual como se fueron introduciendo los

cambios. Y no siempre ha de ser el ejemplo de una compañía privada, no usemos la palabra ‘privado’ tantas veces. Puede darse el caso de una agencia pública que para desarrollar infraestructura se financia en el mercado. Ejemplo de ello es el aeropuerto de Barajas (Madrid). Obviamente, esta agencia debe estar dispuesta a negociar las condiciones con las empresas financieras y de construcción que participen. Claro, para ello el marco legal debe ser muy claro porque hablamos de financiaciones a 20, 30 o 40 años. El marco regulatorio ha de ser muy sólido.

## ¿Concesionaron carreteras?

Tenemos el caso del peaje en sombra establecido para la circunvalación de Madrid. En sombra quiere decir que no se le cobraba peaje a nadie, lo que se hace es analizar cuál ha sido el uso de la vía al final de cada año y en función de ello pagar una determinada cuantía a la empresa que hizo la obra. Eso permite a la vez considerar el costo, no como una inversión de capital, sino como gasto corriente, lo cual tiene la ventaja de la flexibilidad. Claro, para que estos esquemas funcionen, debe haber un sector financiero desarrollado, capaz de dar créditos a largos plazos y bajos intereses. Y en este mundo financiero nuevo, hay empresas que quieren asegurar que van a tener rentabilidad adecuada durante un período largo. Igual que los fondos de pensiones, nadie espera una tremenda rentabilidad en un corto plazo.

## España también tuvo experiencia concesionando los servicios de salud. ¿Cómo funciona?

De manera similar al peaje en sombra. Se determina un número de operaciones, de atenciones, un determinado nivel de calidad en la atención y se hace un concurso. En este caso, suele buscar-

se la asociación entre la empresa que hace la infraestructura, que construye la clínica, y la empresa que gestiona. Incluso hay casos en los que la gestión la hacen funcionarios. Hay modelos híbridos.

## En el Perú, justamente, se ha empezado a discutir la concesión de los servicios de salud.

Sí, también en México. Sin embargo, nosotros creemos que hay que huir del debate político, porque esto no hay que entenderlo sino como una forma adicional de satisfacer servicios sociales.

“ Hay que huir del debate político, porque esto no hay que entenderlo sino como una forma adicional de satisfacer servicios sociales ”

## Pero para eso tiene que haber mayoría o consenso.

Tiene que haber cierto consenso, y para eso hay que ser capaces de explicar muy bien que esto es un equilibrio entre el Estado y los inversionistas para poder desarrollar más. En este modelo, si alguien gana mucho, no funciona.

## Claro, nadie quiere pagar de más, sino lo justo.

Y de otra parte, el Estado puede decir: necesito hacer carreteras, puertos, hospitales, entonces subo los impuestos. La otra forma de hacerlo es con fórmulas que nos permitan desarrollar infraestructura a un mayor ritmo, con el financiamiento privado, y así elevar la productividad y la competitividad. ■

AUNQUE INSISTE CON EL DE LA COSTA

## Grupo Suez podría optar por construir gasoducto surandino

### ■ Señalan que empresa está capacitada para hacer inversiones hasta por US\$4.000 millones

Si el Gobierno Peruano decide dar prioridad a la construcción de un gasoducto que parta de Camisea y recorra los Andes hasta Ilo, el grupo Suez también tendría la capacidad de construirlo, informó el presidente ejecutivo de la firma belga Suez Energy, Dirk Beeuwsaert. De esta forma, esta empresa se muestra abierta a alinearse con el interés del país de contar con un gasoducto por el cual se abastezca de gas natural para atender las necesidades energéticas del sur del Perú.

“Tenemos la capacidad y la



**GAS AL SUR.** Suez señala que su proyecto Gassur es necesario.

experiencia para desarrollar proyectos por US\$4.000 millones y además ya hemos desarrollado un gasoducto que cruza los Andes (en Chile)”, señaló.

Sin embargo, el ejecutivo indicó que un emprendimiento de esta naturaleza requerirá de estudios de factibilidad y examinar el tiempo y los costos. El grupo Suez planteó su interés al Gobierno Peruano para construir un gasoducto (al que llama Gassur) desde el distrito de Humay, en Ica, hasta Ilo, en Moquegua, con una inversión de US\$800 millones. Beeuwsaert justificó esta iniciativa con las necesidades inmediatas de energía que tiene el sur.

“Hay que mirar las ventajas que el Perú ofrece hoy. Existen

importantes recursos naturales en la minería y hay energía barata; es un contexto que miran los inversores extranjeros para invertir en un país y estas condiciones se dan ahora. Es difícil prever qué pasará en cinco años”, dijo el ejecutivo. Preciso que es importante que el gas natural llegue cuanto antes al sur y que el Gassur tiene ventaja en ese sentido frente al gasoducto andino, pues demoraría un año menos en construirse.

Indicó que si el Gobierno declarase de interés nacional el gasoducto andino no querría decir que el Gassur no es necesario.

Cabe mencionar que Kuntur Transportadora de Gas (de capitales estadounidenses) ha solicitado al Gobierno Peruano la concesión para construir un gasoducto desde Camisea hasta Ilo y que recorra desde Cusco hasta Puno. Fuentes del sector energético informaron que la también estadounidense Energy Transfer presentaría un proyecto similar. ■

TEMA PENDIENTE

## El Osiptel debe definir interoperabilidad móvil

### ■ Claro y Movistar están enfrentadas por decisión sobre qué empresa debe fijar la tarifa del tráfico

Ante el fracaso que significó la disposición para que la infraestructura entre las operadoras de telefonía se comparta (en la práctica la norma no permitió compartir nada), el MTC y el Osiptel lanzaron el concepto de interoperabilidad, que implica obligar a las empresas a vender tráfico a cualquier otra operadora a un precio específico. Y fue gracias a esa norma que Movistar lanzó tarjetas para hacer llamadas desde teléfonos fijos a móviles a una tarifa reducida (la suya era la más elevada).

Pero la iniciativa de Movistar

apenas pasó de un anuncio, pues Claro no la aceptó e interpuso un reclamo ante el Osiptel. Hasta antes de la norma de interoperabilidad, la tarifa para llamadas desde un teléfono fijo la ponía la operadora móvil y era la más alta, algo que Claro no quería perder. Además, las llamadas que Movistar derivaba a Claro por interoperabilidad no las identificaba (las enviaba de una única central), por lo que podía encubrir otro tipo de tráfico para pagar menos.

Ante tal disputa, el Osiptel aceptó el reclamo de Claro y propuso que siga siendo la operadora móvil la que fije la tarifa en interoperabilidad, lo que causa molestia en Movistar. En la sesión de este martes, el consejo directivo del Osiptel evaluará el tema. ■

## punto de vista

### Mi Europa

**Rolando Arellano**  
Doctor en marketing



Durante los cuatro años que vivimos en Europa a comienzos de los años 80, mi esposa Gina y yo rompimos o reforzamos muchos de nuestros estereotipos sobre ella. Quizás compartir detalles de algunos detalles que nos llamaron la atención ayude a mostrar la importancia de conocer mejor a los potenciales socios europeos que nos visitan esta semana.

Si el lector piensa, como lo hacíamos nosotros, que todos los alemanes son de comporta-

miento adusto y militar, comen col agria y toman mucha cerveza, se equivoca parcialmente. Nuestra experiencia fue encontrar también alemanes del sur tremendamente amables y risueños, casi latinos, cuyos exquisitos pasteles –selva negra uno de ellos– representan una de las mejores reposterías del mundo.

Bélgica sorprendió porque dos naciones, flamencos y walones, a pesar de tener idiomas y costumbres tremendamente diferentes, construyeron un país muy próspero. Sabíamos que era pequeña, pero en verdad es tan chiquita que una vez,

“ Si el lector piensa, como lo hacíamos nosotros, que todos los alemanes son de comportamiento adusto y militar y toman mucha cerveza, se equivoca parcialmente ”

para visitar la hermosa ciudad de Brujas, nos recomendaron alojarnos en un hotel... ¡en Holanda! Esa Holanda que al menos por su gente no merece el nombre de Países Bajos, pues los holandeses son los más altos de Europa. Una nación donde conviven la cultura de Rembrandt, los molinos de viento, y las zonas de droga libre de Ámsterdam, con una economía floreciente.

Italia sin duda cumplía con el estereotipo esperado. Gente exuberante, bonita, con alegría de vivir la vida y muy amable. Tanto que unos jóvenes que arreglaban un auto se disculparon de ayudarnos en un problema con el nuestro porque en realidad ¡se estaban robando aquel! Y sentimos lo mismo con el estereotipo suizo, donde el or-

den y la puntualidad era tal que no dudamos de que Guillermo Tell haya dado en pleno centro a la manzana que colocó en la cabeza de su hijo.

Contrastando con la vorágrine de Madrid y Barcelona, en la España profunda que conocimos vivían personas muy simples y tranquilas, que se sentían bisabuelos de cualquier latinoamericano –más aun si era peruano– que pasara por allí. Recordamos también un Portugal con gente generosa, que compartía con nosotros su pan, su vino verde y su bacalao, orgulloso de mostrar que fueron ellos los más grandes navegantes del mundo y que son la parte de Europa físicamente más cercana al continente americano.

En fin, una Francia que sí cumplía con el estereotipo de la

buen comida, incluso en el restaurante universitario, y cuya amplia mirada social, cultural y artística, propia de casi toda Europa, se hizo presente hasta en el supuestamente frío doctorado en negocios que hicimos allí. Si bien encontramos algún francés vanidoso y distante, mucho más importante es decir que sobre todo hicimos amigos para toda la vida.

Hoy las cosas han cambiado mucho. Lo que no ha cambiado es que no siempre los estereotipos se conciben con la realidad. Reuniones como las del ALC-UE son sin duda una buena oportunidad para empezar a confirmarlos o descartarlos. ■

\* CENTRUM CATÓLICA/ARELLANO MARKETING, INVESTIGACIÓN Y CONSULTORÍA