

[Inicio](#) > [Empresas](#) > [Industria](#)

Industria

Gloria Hutt: “Tenemos la impresión de que puede haber una cantidad atractiva de oferentes” en licitación del exTransantiago

Autoridad anticipa participación de, al menos, dos propuestas por cada unidad de vías, con un alto interés de firmas extranjeras.

Por: Magdalena Espinosa | Publicado: Viernes 18 de diciembre de 2020 a las 04:00 hrs.



Compartir





Es importante enganchar las dos licitaciones para poder saber el costo final, ya que la primera etapa -licitación de suministro de flota- no refleja lo que podrá ser la última oferta”.

“Los valores-cuota están asociados a la inversión, y también a la mantención de las máquinas, garantías, eficiencia energética, capacitación de conductores, etc”._

La licitación de buses RED está en su segunda etapa para la renovación de 2.100 buses, equivalentes al 29% del transporte público metropolitano. Así, la ministra Gloria Hutt espera no sólo terminar su período con el recambio del 70% de la flota, sino también modificar el modelo de adjudicación actual para que cada año el Gobierno pueda evaluar a sus operadores y, eventualmente, tener la posibilidad de sacarlos del sistema si no funcionan.

“A mediados de 2021, esperamos hacer el siguiente llamado a licitación para la renovación de otros 2.000 buses. Esto nos daría un buen avance respecto al objetivo de la flota completa”, indicó la titular de Transportes.

Con este telón de fondo, una de sus principales iniciativas ha sido impulsar la transformación de la flota hacia los buses eléctricos. Un objetivo que a primera vista no se anticipa fácil, por cuanto los costos de inversión de estos vehículos en su fase inicial son mucho mayores a los requeridos por los modelos diésel.

De ahí que en la industria hay quienes opinan que las propuestas basadas sobre un mayor porcentaje de vehículos no eléctricos podrían ofrecer precios más competitivos poniendo una fuerte presión a sus competidores.

En este sentido, la ministra Hutt explica que la fórmula aplicada en la licitación del sistema en su conjunto permitirá ponderar los costos de inversión iniciales con las variables relacionadas a los gastos de operación y, en definitiva, el estándar de servicio, factores que formarán parte del puntaje de la etapa del concurso de operador de vías. “La combinación de los valores-cuota mensual de los buses, más la mantención, arrojará finalmente el mejor resultado para los concesionarios”, explicó la ministra.

-En la lista de valores-cuota de los buses, los precios de los eléctricos superan con creces a los diésel. ¿Cuál es el incentivo para que los operadores opten por esa energía?

-El costo inicial de las inversiones de los eléctricos es mayor que el de los diésel. Sin embargo, su gasto de operación es más bajo, por eso es importante enganchar las dos licitaciones para

poder saber el costo final, ya que la primera etapa -licitación de suministro de flota- no refleja lo que podrá ser la última oferta.

Los valores-cuota están asociados a la inversión y también a la mantención de las máquinas, mayores garantías, sistema de eficiencia energética, la capacitación de conductores, etc., que están presentes en ambas tecnologías. Y eso no hace comparable ese valor de flota con la medición de este ítem en el pasado, porque ese era un costo directo de inversión.

Acá lo que se define es el monto que se paga el bus, más todas las nuevas condiciones del concurso del operador de vías. En ese sentido, se contabiliza el pago que hace el concesionario por la energía -eléctrica o diésel-, y por eso, añadiéndole la oferta por los servicios, es lo que finalmente nos dirá cuál es la mejor combinación y costo del sistema.

-¿Hay una cuota de buses eléctricos?

-No. Tuvimos una etapa donde teníamos esa definición, pero la experiencia nos muestra que la definición de cuál es el mejor bus es mejor dejársela al operador. Ellos tienen preferencia y dominan ciertos tipos de tecnología, es una variable clave para el servicio, y nos pareció más adecuado que no fuera una decisión del Estado. De lo contrario, el modelo que deberíamos haber tomado era que el Gobierno compre los buses y contratara el funcionamiento de los servicios, con lo que se pierde el sentido de la competencia.

-¿Qué ventaja tiene para un operador optar por un bus eléctrico?

-Hay muchos procesos internos de mantención que son beneficiosos, porque son operaciones más simples. El tratamiento de desecho, las tareas de limpieza de terminales y, aunque sea derivado, tienen relación con la energía eléctrica y generan una serie de ventajas frente a la tecnología diésel. Aún así, los concesionarios de Euro VI también saben manejar sus propias eficiencias. Entonces deberíamos tener un buen equilibrio entre ambas tecnologías.

-¿Cuántas ofertas esperan recibir?

-Como mínimo esperamos dos propuestas por unidad. Tenemos la impresión de que puede haber una cantidad atractiva de oferentes, porque no se exige que el operador asuma el financiamiento de buses o terminales, lo que amplía la gama de postulantes dado que no necesitan una gran espalda financiera. Hay un alto interés internacional, con visitas de concesionarios de otros países, especialmente latinoamericanos. Vino un grupo argentino, que opera en Buenos Aires, con una propuesta muy interesante. También asociaciones de

colombianos y brasileños con harta experiencia. Además, están los australianos Ascendal Group con operaciones en Punta Arenas y que quieren expandirse. Además, esperamos que quienes presentaron propuestas en 2017 vuelvan a interesarse, y están los actuales operadores.

-¿El objetivo de esta licitación es bajar los costos del sistema?

-Siempre la idea es reducir el gasto y generar alguna holgura para hacer mejoras, pero para nosotros con mantener, o idealmente disminuir, subiendo mucho la calidad creemos que sería un muy buen resultado.

-De generar ahorros, ¿se traduciría eso en una reducción de la tarifa?

-Dependerá de la situación financiera general del sistema, pero según la Ley de Subsidios actualmente la tarifa no baja, sí podría mantenerse. Ese es un buen resultado si podemos tener una subida de calidad importante y una renovación de flota casi completa, con un bajo efecto en el cobro por pasajero. No es fácil proyectar ahorros en términos de montos porque no hay una demanda estable aún y no sabemos cómo se configurarán las ofertas; entonces, dependerá de las economías de escala que se produzcan.



Te Recomendamos



Las luces y sombras del ente que investiga una



Nova Austral recupera acreditación para dos



Dólar en Chile sigue en caída libre y ahora cae de