

El nuevo Aeropuerto de Quito: de la quimera a la realidad

Nadie se lo esperaba, y de golpe todos se pusieron a hablar de ello: el Aeropuerto de Quito, que durante décadas parecía una quimera, tiene posibilidades ciertas de hacerse. El despegue del tema fue espectacular, porque de la noche a la mañana se anunció que se iba a firmar el contrato que da inicio al proceso, y el contrato se firmó nada menos que con el Gobierno de Canadá, calificado como “primer oferente”.

Investigaciones de GESTIÓN muestran que la Comisión Ejecutiva de la “Corporación Aeropuerto y Zona Franca de Quito” (CAZFQ) venía trabajando en el tema desde hace meses, pero que mantuvo una estrategia de silencio porque no quería poner en riesgo las delicadas negociaciones previas ni la novedosa forma de llegar a una decisión final que estaba pensando seguir. Sin embargo, en un trabajo así mismo estratégico de comunicación,

el presidente y vicepresidente de la CAZFQ, que son el Alcalde Paco Moncayo y el Concejal Andrés Vallejo, así como el director ejecutivo de la CAZFQ, Ing. Diego Pachel, contactaron a los medios para informarles, bajo estricta confidencialidad, lo que se estaba planeando. Por eso, cuando se hizo el anuncio, los medios, que sabían exactamente la dimensión de lo que se trataba, se lanzaron a cubrir la noticia con el mayor despliegue.

Es que, junto con la sorpresa de que fuera el Gobierno de Canadá el que suscribió el contrato, la opinión pública se enteró igualmente de una forma inédita de escoger el concesionario definitivo, la negociación abierta competitiva, también llamada “Swiss challenge”. El sistema consiste en un procedimiento de cuatro pasos:

1) se escoge un primer oferente (ya realizado);

2) ese primer oferente tiene 60 días para presentar una oferta en firme;

3) esa oferta, una vez analizada y aprobada por la CAZFQ, se reparte a todos los demás interesados, quienes tienen 60 días para presentar nuevas ofertas que mejoren sustancialmente a la primera;

4) el primer oferente tiene, como en el póker, derecho al “revite”, es decir puede mejorar a la mejor de los segundos oferentes.



Entonces, la CAFZQ puede tomar una decisión. Con eso se asegura, insistió el Alcalde, que Quito tenga la mejor oferta posible.

El sui géneris procedimiento es posible porque la CAZFQ es una entidad de derecho privado, aunque está conformada por el Municipio de Quito, la Prefectura de Pichincha, entidades de Gobierno, la Dirección de Aviación Civil, etc. Pero también están allí las Cámaras de la Producción, las Universidades y otras entidades. Si es de derecho privado, la CAZFQ podía haber ido por negociación directa, aunque el procedimiento habría carecido de legitimidad política y habría tenido cuestionamientos éticos. La negociación abierta competitiva viene a ser una gran alternativa.

El procedimiento tiene otras ventajas evidentes a más de la velocidad (ver recuadro).

DE TODOS LOS QUITENOS

A pesar de que se la organizó por teléfono y con solo 24 horas de anticipación, la ceremonia, celebrada en la Iglesia del Hospital (antiguo San Juan de Dios, hoy Museo de la Ciudad), tuvo una nutrida concurrencia de dirigentes empresariales, rectores y profesores universitarios, presidentes de colegios profesionales, líderes sociales, es decir, como dijo el Gral. Moncayo, una representación de los quiteños, dispuestos a apoyar una obra que es de todos.

En el marco de esa hermosa iglesia, el Alcalde de Quito, quien es también presidente de la Corporación Aeropuerto, firmó el convenio con el Embajador de Canadá, señor **John G. Kneale**. También suscribió el documento el director ejecutivo de la Corporación Aeropuerto, Ing. Diego Pachel.

El contrato, elevado a escritura pública, convierte al Gobierno del Canadá, a través de su entidad gubernamental Canadian Commercial Corporation, que a su vez encabeza un consorcio con empresas privadas, en el “primer oferente”, de manera que para fines de agosto dicho consorcio deberá presentar su oferta.

El consorcio está constituido, además, por Airport Development Corporation, una firma de gran prestigio in-

Corporación Aeropuerto

• Miembros del Comité Ejecutivo

Paco Moncayo, Alcalde de Quito y Presidente de la Corporación.

Andrés Vallejo, Concejal de Quito y Vicepresidente de la C. Aeropuerto.

José Luis Álvarez, representante de la Junta Cívica.

César Naranjo, director de la Dirección de Aviación Civil, DAC.

Diego Carrión, director de Gestión del Desarrollo, del Municipio de Quito.

Diego Pachel, director ejecutivo de la CAZFQ.

• Miembros del Directorio

Ministros de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior, Turismo; Ramiro González, Prefecto de Pichincha; Ricardo Noboa, Presidente del CONAM; Efrén Cocíos, Vicepresidente del Concejo Municipal; Yolanda Torres, concejal; Wilma Andrade, concejal; Mauricio Pinto, concejal; Alfredo Vera, concejal; un representante de los Prefectos provinciales de la zona de influencia; un representante de los Rectores de las Universidades de Quito; Fernando Navarro, presidente de la Cámara de Comercio, en representación de los gremios empresariales.

Las ventajas del “swiss challenge”

El “swiss challenge” inserta competencia en un proceso de negociación que de otra manera sería fundamentalmente bilateral. Con esto, la autoridad que va a hacer la concesión se asegura que las condiciones de adjudicación son económicamente justas y que el adjudicado no está recibiendo ventajas excesivas o que va a extraer ganancias exageradas de la ejecución del proyecto.

La CAZFQ rompió con la larga historia de 20 años de hablar de una licitación internacional que no ha llevado a ninguna parte, probablemente porque se trataba de un proyecto sobredimensionado y rígido. La negociación competitiva abierta o *swiss challenge* permite encontrar un proyecto que sea económicamente viable y atractivo, y que pueda llevarse a ejecución en un plazo relativamente corto, pues el Aeropuerto actual no va a aguantar demasiado tiempo más.

Un argumento importante es que el primer proponente es un gobierno, y que el consorcio canadiense obtuvo altos puntajes en una anterior ronda de precalificaciones hecha por el Gobierno ecuatoriano (gobierno de Sixto Durán Ballén), por lo que ya fue definido como “apto” para ser adjudicado. Además, es muy difícil que otra empresa tenga las mismas cualificaciones, pues en ninguna participa el Gobierno como cabeza de consorcio. Como dicen expertos consultados por GESTIÓN, “el *swiss challenge* asegura que las condiciones acordadas sean de mercado y que no exista una mejor propuesta factible, porque de existir, debiera haberse presentado al *challenge* y ganado cuando tuvo la oportunidad”.

ternacional que ha realizado varios proyectos, el último de los cuales es el aeropuerto de Budapest (Hungria), así como por Aecon Group Inc., a las que se une la empresa Techint, compañía técnica internacional de construcciones, de origen argentino.

La Corporación Aeropuerto cuenta con asesoría internacional de firmas consultoras de prestigio en las áreas económica, técnica y jurídica, que han

venido acompañando todo el proceso y que lo continuarán haciendo a lo largo de la negociación.

Las autoridades municipales no cabían en sí de gozo: habían dado una buena sorpresa con el procedimiento y el oferente. Ahora esperan que los pasos siguientes se den con fluidez, para concretar la concesión hasta antes de fin de año.... Como quien dice, para las fiestas de Quito. **G**