

Infra-*estructura*

Actualidad y tendencias de la financiación de infraestructuras, APP's y transporte. Número 2. Abril de 2011

¿Un año de APPs? Saludemos al PEI

En portada

Plan Extraordinario de Infraestructuras y programa de actuaciones CPP de ADIF

Mercado exterior

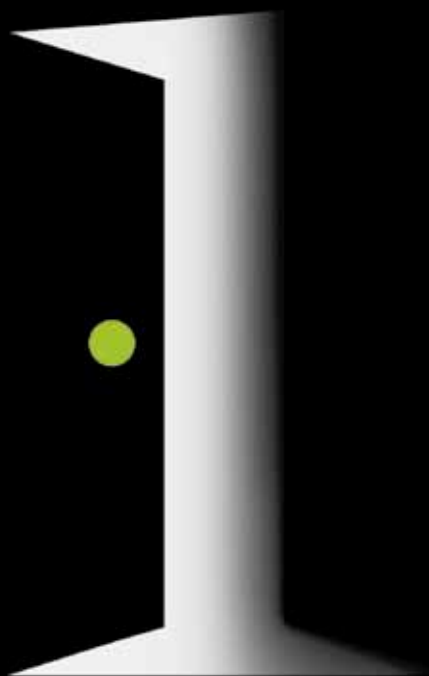
Infraestructuras en Brasil
Mercado de APPs en EEUU

Regiones y sectores

El Plan de Inversiones en CPP de Andalucía
PPPs en Defensa
Entrevista a César Gimeno, Vicepresidente de ETS
Financiación y gestión privada en infraestructuras hidráulicas
Transporte de mercancías: situación
El Proyecto Red de Aragón

Valor por Dinero

Sale & Lease Back de edificios públicos
Los principios de Ecuador
El programa TIFIA en EEUU



Step ahead

Deloitte se sitúa como la firma número 1 de servicios profesionales en el mundo. Durante los últimos cinco años, Deloitte ha sido la firma de mayor crecimiento entre las Big Four. La Firma prevé contratar 250.000 profesionales durante los próximos cinco años y destinar más de 1.000 millones de dólares de inversión a consolidar este liderazgo.

Visita www.deloitte.es



Infraestructuras: Ayudar difundiendo

Este es el segundo número de nuestra revista dedicada a la financiación y gestión de infraestructuras.

En este nuevo número continuamos tratando de dar seguimiento a las principales oportunidades que se presentan en el mercado español desde el lado del mercado primario u originación (licitaciones PPP del PEI, ADIF en particular, y algunas regiones como Andalucía o País Vasco), así como el seguimiento habitual al mercado financiero y mercado secundario. Asimismo, os facilitamos nuestro resumen de novedades legales y de carácter contable.

Encontraréis además colaboraciones de diversos especialistas de Deloitte, procedentes de diversas aéreas, que van más allá de la financiación de infraestructuras, reflexionando sobre el futuro de ciertos sectores (mercancías), o analizando cuestiones muy específicas (p.e. los principios de Ecuador o la aplicación del *sale & lease back* en contratación pública), entre otras contribuciones de contenido altamente especializado.

Hemos seguido las sugerencias de algunos de vosotros (las cuales son más que bienvenidas), facilitando un análisis de financiación / gestión del sector agua y medioambiente, que esperamos sea de vuestra utilidad.

Como no puede ser de otra forma, nos dejamos cosas en el tintero, de potencial relevancia en la evolución del mercado, pero esperamos que los materiales que aquí se encuentran os aporten valor como fuente de información, u os ayuden a unos y a otros a reflexionar sobre las dificultades, retos y oportunidades que representa nuestro sector para todos los que formamos parte de esta comunidad específica de financiación y gestión de infraestructuras, en especial para las dos partes esenciales de la ecuación público privada, la Administración contratante y el inversor-gestor de la infraestructura.

Un fuerte abrazo,

Javier Parada

Abril 2011

Infra-estructura es una publicación de Deloitte, de edición semestral y distribución gratuita.

Dirección

Andrés Rebollo, socio
del área Financiación de
Infraestructuras & APP

Coordinación

Oscar Martínez De Pedro

Edición

CIBS

Fotografía

Sara Cort y Adriana Lorente

Contacto

Oscar Martínez De Pedro
omartinezdepedro@
deloitte.es
91 514 50 00

Contenidos

8



14



22



36



4 En Portada

Editorial. ¿Será este el año de las APPs en España?

8 El Plan Extraordinario de Infraestructuras y el Programa de actuaciones de Alta Velocidad en CPP

Por Óscar Martínez

14 Mercado Global

Visión general del mercado de infraestructuras en Brasil

Por Daniel Ramos

22 El mercado de APPs en los Estados Unidos de América. Situación actual y oportunidades futuras

Por José Luis Regatos

28 Regiones y sectores

Actualización del Plan de Inversiones en Infraestructuras a través de Colaboraciones Público-Privadas en Andalucía

Por José Luis Regatos

32 The Role and Performance of Public Private Partnerships in The UK Ministry of Defence

Por Nick Prior

36 “ETS y el papel de la Colaboración Público Privada en la Comunidad Autónoma del País Vasco”

Entrevista D. César Gimeno, Vicepresidente Ejecutivo de Euskal Trenbide Sarea (ETS)

40 Infraestructuras de agua y medioambiente: fórmulas concesionales de financiación, construcción y explotación

Por Juan Martínez Calvo

46 El transporte de mercancías por ferrocarril. “Es hora de reaccionar”

Por Juan Carlos Gonzalez y Rodrigo Hilario

54 Transacciones

El “Proyecto Red”

Por Ramón Espelt

64 Entrevista a Antonio Ruspiera Morraja, Director General de Carreteras, perteneciente al Departamento de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes de la Diputación General de Aragón

Entrevista a Antonio Ruspiera, Director General de Carreteras de la Diputación de Aragón

70 Marco Legal

Análisis de las recientes novedades legislativas en materia de contratación pública de la construcción y explotación de las infraestructuras

Por Juan Martínez Calvo y Lucas García Calvo

116

128

134



- 76 Contabilidad Privada**
Implicaciones prácticas de la publicación de la nueva adaptación sectorial para las empresas concesionarias en España ¿avanzando hacia la armonización contable?
Por Miguel Laserna
- 82 Contabilidad Pública y Valor por Dinero**
Una propuesta de modelo de proceso de contratación mediante Diálogo Competitivo
Por Andrés Rebollo y Alexis Wolf
- 90 Programa TIFIA: Impulso público eficiente a las infraestructuras en Estados Unidos**
Por Cristina Simón
- 96 Análisis de los sistemas de valoración de ofertas**
Por Cristina Simón y Sol Pastor
- 106 Sale & Lease Back de edificios de la administración pública**
Por Andrés Rebollo
- 112 Project Finance**
Época complicada para el Project Finance
Por Alberto Valls
- 114 Evolución del mercado de Project Finance en España**
Por Alberto Valls
- 116 Mercado secundario y fondos**
M&A Key facts in the Spanish activity
Por Brendan Malkin, editor de Infraresearch
- 118 Gestión y administración**
Ley de Morosidad en el sector de la construcción ("Mou" o "Pep")
Por Manel Barahona
- 122 Los Principios de Ecuador: un estándar para la gestión del riesgo social y ambiental en la financiación de proyectos**
Por Helena Redondo
- 128 Market intelligence**
- 134 Eventos y agenda**
- 142 Contactos**

Editorial

¿Será este el año de las APP en España?

En el primer número de nuestra revista comentábamos lo prometedor del mercado de APP/CPP en España, con dos claros protagonistas: un plan de CPP largamente anunciado por el Gobierno Central (carreteras y ferrocarril), y un programa de carreteras en esquema concesional y pago por disponibilidad, recién anunciado desde el Gobierno de la Junta de Andalucía. Valga decir que esencialmente no por nada bueno, no por convencimiento del sentido de estas vías de contratación, sino por pura necesidad presupuestaria, por pura restricción, junto con la necesidad de recuperar ciertos niveles de contratación.

Seis meses después, la sensación es que no se ha avanzado mucho, pero pensamos que se puede decir que esto ha echado a andar.

En el marco del PEI, ADIF ha lanzado ya sus primeros proyectos: el Centro Logístico de Aranjuez y el primero de los proyectos del Programa de CPPs de Alta Velocidad, la superestructura de la línea Alicante – Albacete, actualmente en licitación. Asimismo, ADIF parece no haber "perdido el tiempo" y también se ha anunciado formalmente (incluyendo DOUE) el proyecto del AVE de Galicia. Aún no está del todo claro como se licitará, si bien de momento todo apunta a un único proceso de

licitación para contratación de 8 lotes (incluyendo varios de plataforma, vía, electrificación, y un único lote con la señalización y telecomunicaciones), pero a configurarse posteriormente o durante el proceso de diálogo en una lista más breve de contratos. Es decir, que el proceso contempla la necesidad de que los adjudicatarios (quizás por técnicas) se integren en una única sociedad y suscriban un único contrato.

También en el marco del PEI, si bien el ritmo de los proyectos a licitar directamente por el Ministerio de Fomento es más lento, recientemente se han publicado los anuncios de información previa de la primera de las actuaciones de la Dirección General de Ferrocarriles (la línea de alta velocidad entre Palencia y Santander), y de la licitación de las primeras de las actuaciones de la Dirección General de Carreteras (la Autovía A-66 entre Benavente y Zamora y el tramo Solares-Torrelavega de la A-8).

En el caso Andalúz, ya está licitado el primero de los contratos, Iznalloz Darro, y en un par de meses sabremos la respuesta del mercado a los planteamientos de la Junta. La cuestión es, que va a pasar con el resto del programa. El ritmo de avance de la Junta y su nueva Agencia de Infraestructuras (la fusión de GIASA y FFJA)

es muy significativo, con varios de los proyectos ya aprobados o en Información Pública. Pero, con el cambio de Consejera, se rumorea que el futuro del plan no está claro, que quizás, cuando menos, se replanteen algunos proyectos. Si bien nos congratulamos en que se puede decir que el programa de carreteras echó a andar, así como también el de puertos, no se puede decir lo mismo todavía de los planes de concesiones de tratamiento de aguas, de los que se oye hablar hace tiempo pero que no terminan de dar un salto definitivo al mercado.

Mientras, Galicia, sigue con su ritmo constante y creíble de acceso al mercado, con el Hospital de Vigo y más recientemente las licitaciones para sendas concesiones de construcción y explotación de Autovías: la de Costa da Morte, ya en selección de ofertas, y la de Morrazo, en licitación en el momento de redacción de este número.

Prácticamente no hay ningún movimiento en el resto de administraciones (quizás la excepción pueda ser País Vasco, con el tranvía de Leioa y Barakaldo y las primeras actuaciones del Programa de Carreteras de Vizcaya aparentemente próximas a licitarse), y descontando el proceso del proyecto red en Aragón, cuyos contratos se acaban de firmar.

¿Qué puede estar pasando? Pareciese que las perspectivas de recuperación, o la situación actual en cuanto a planes de estabilización, fuese tan severa, o así se percibiese, que muchas de las CC.AA. si quiera se plantean licitar proyectos CPP que no dejan de comprometer pagos a futuro aunque no sean deuda.

Muchas administraciones parecen casi más centradas en "monetizar" o "desinvertir" para captar liquidez. Notablemente se habla de "sale and lease back" de activos públicos, en especial en Andalucía y Murcia. O de "reestructurar" proyectos, como el metro de Granada, para desconsolidar las obras pendientes de ejecución.

Sin duda, el "parón" tiene mucho que ver con la cercanía de las elecciones. Lo que no se ha licitado ya, difícilmente se hará, en aquellas comunidades que entran

en elecciones en mayo (todas menos Galicia, País Vasco, Cataluña y Andalucía).

Hay dos aspectos más que merece la pena mencionar, en relación a la evolución reciente y futura del mercado:

- La presencia y/o interés de fondos de infraestructuras. El proceso de entrada de estos fondos a través de mercado sigue su ritmo, pero además hay ya evidencias de que algunos fondos se posicionan para los proyectos *green field* que están por venir.
- El creciente interés por procesos de CPP/PPP en el exterior, pues afortunadamente (para ellos y para nuestras empresas), hay países que han salido de la crisis, o que no han llegado a sentirla, y en los que el enfoque concesional esta consolidándose o incrementándose, notablemente Colombia en Latinoamérica, Brasil (según se anuncia por el nuevo gobierno), y USA, que tras muchos años siendo la gran promesa, se encuentra inmerso, en muchos de sus estados, en un buen número de procesos CPP.

No podemos dejar pasar esta editorial sin congratularnos por la creación, ya oficial, del Fondo FES Infraestructuras (con una dotación inicial de 500 millones de euros) por parte del ICO, que será gestionado a través de AXIS, y para el cual hemos tenido el honor recientemente de haber sido declarados como asesor financiero permanente durante el que será su primer año de vida.

Estamos seguros de que el Fondo FES Infraestructuras va a aportar dinamismo a un mercado algo deprimido por la parte de la oferta pero además, ojalá, pueda ayudar a generar en España un verdadero mercado de inversores, dinamizando la presencia (al fin existente aunque incipiente) de fondos de infraestructuras internacionales, pero sobretodo ayudando a crear cultura financiera y apetito inversor dentro del profundo pero inexplorado mercado de capitales español.

De todo esto encontrarán más información, opiniones y análisis a lo largo de las páginas de este nuevo número de nuestra revista.

En Portada

El Plan Extraordinario de Infraestructuras y el Programa de actuaciones de Alta Velocidad en CPP

Tras una tensa espera, a comienzos de este año se lanzó el primer proyecto del Plan Extraordinario de Infraestructuras (PEI) anunciado por el Ministerio de Fomento, el CPP para la superestructura de la Línea de Alta Velocidad entre Albacete y Alicante. Otros tres proyectos más están formalmente anunciados



Oscar Martínez

Consultor del área de Financiación de Infraestructuras & APP

En abril de 2010 se presentó el Plan Extraordinario de Infraestructuras - PEI - como un ambicioso proyecto de colaboración público-privada que tiene por objetivo reactivar la economía y el empleo a través de la inversión en infraestructuras de transporte.

El Plan, promovido por el Ministerio de Fomento en colaboración con el Ministerio de Economía y Hacienda, pretende anticipar licitaciones por valor de 17.000

millones de euros con un programa de inversión mediante fórmulas de colaboración público-privada, lo que permitirá seguir modernizando la red de transporte al tiempo que se extiende el plazo de su impacto presupuestario y la garantía de su conservación. En torno al 70% de las inversiones previstas irán destinadas al ferrocarril para mejorar las redes ferroviarias de altas prestaciones, de cercanías y el transporte de mercancías, siendo especialmente relevantes los aproximadamente 10.000 millones de euros que se invertirán a través de ADIF. Alrededor del 30% de las inversiones restantes se reservan a la mejora de las infraestructuras viarias, incluyendo mejoras en el transporte colectivo por carretera.

El Gobierno mantiene así su apuesta por el ferrocarril por ser el modo que más contribuye con la sostenibilidad del sistema de transportes. Con la inauguración de la línea entre Madrid y Valencia en diciembre de 2010, España completó 2.665 kilómetros de vías de Alta Velocidad, convirtiéndose así en el país con la red ferroviaria de alta velocidad de mayor extensión en

Proyectos de ADIF



Europa. Las proyecciones indican y además, que la red de alta velocidad en España alcanzará en el año 2015 los 5.600 kilómetros de vías de alta velocidad, con 2.931 kilómetros actualmente en diseño, proyecto o construcción.

En este contexto, en el pasado mes de noviembre, el Ministro de Fomento, José Blanco, se reunió en Nueva York con representantes de diversos fondos de inversión interesados en invertir en la red de transportes española, especialmente en lo que respecta a la red ferroviaria de alta velocidad. Al encuentro asistieron 13 grandes fondos de inversión en infraestructuras que mostraron su interés por el Plan Extraordinario de Infraestructuras en general y por el Programa de actuaciones de Alta Velocidad en CPP de Adif en particular.

El programa de actuaciones de ADIF

Precisamente, el programa de inversiones en esquema de CPP de ADIF, que se centra en líneas de alta velocidad pero también contempla otras actuaciones como Centros Logísticos y Estaciones, ha dado el pistoletazo de salida a las actuaciones incluidas en el PEI. Si bien se

han retrasado ligeramente algunos plazos, ADIF lanzó en octubre su primer proyecto - el Centro Logístico Ferroviario de Aranjuez - y el primero de los proyectos del programa de CPPs de Alta Velocidad - la superestructura entre Alicante y Albacete - se encuentra en licitación en el momento de redacción de este artículo. Asimismo, también se ha anunciado formalmente el proyecto del AVE de Galicia.

Las actuaciones en CPP de Alta Velocidad que ADIF tiene previsto licitar antes de junio de 2011 son los siguientes:

- Línea AV Albacete-La Encina-Alicante (ya licitado).
- Línea AV Olmedo-Ourense-Santiago.
- Línea AV Valladolid Venta de Baños Palencia León.
- Línea AV Madrid – Extremadura – Frontera Portuguesa, prevista a lo largo de 2011.

Adicionalmente, otras actuaciones en esquema de financiación privada que ADIF tiene previsto licitar antes de junio de 2011 son el Complejo Vialia de Vigo y el mencionado Centro Logístico Ferroviario de Aranjuez (ya licitado, actualmente en selección).

Programa de actuaciones de Alta Velocidad promovidas por Adif en régimen de CPP

Tramo	Longitud Tramo	Presupuesto de inversión
Albacete/Nudo de la Encina – Alicante (señalización y telecomunicaciones)	165,8 km	300
Olmedo – Lubián – Orense (Incluye infraestructura/plataforma)	418 km	5.800
Valencia – Castellón (Incluye infraestructura/plataforma)	55 km	1.000
Valladolid – Venta Baños – Palencia – León (Instalaciones)	174,5 km	500
Monforte del Cid – Murcia	67,1 km	200
Bobadilla – Granada	126 km	400
Madrid – Extremadura – Frontera Portuguesa (Incluye infraestructura/plataforma)	398 km	2.000
Total actuaciones	1.404 km	10.200

Valores aproximados. Cifras en millones de euros.

Las proyecciones indican que la red de alta velocidad en España alcanzará en el año 2015 los 5.600 kilómetros de vías de alta velocidad, con 2.931 kilómetros actualmente en diseño, proyecto o construcción

Actuaciones en CPP de Alta Velocidad de ADIF

Puesto que fundamentalmente la parte central del programa de actuaciones en CPP de ADIF corresponde a la terminación de nuevas líneas y corredores del sistema de Alta Velocidad en España, en la tabla adjunta se detallan cuales son dichas actuaciones así como los presupuestos de inversión previstos.

El modelo de Asociación Público Privada que está promoviendo ADIF consiste en la contratación, bajo un esquema de arrendamiento, de la construcción y el mantenimiento de la superestructura – integrada por Señalización, Electrificación, Telecomunicaciones Fijas, Telecomunicaciones Móviles, y/o parte de la obra civil consistente en la Plataforma y Vías – de diferentes corredores de las líneas de alta velocidad. El plazo varía entre 20 y 25 años, dependiendo del alcance del contrato, si bien entendemos que potencialmente debería aumentarse para proyectos con inversión significativa de obra civil.

El alcance de los contratos dependerá de las particularidades de cada corredor y del grado de avance de las obras en aquellos cuya construcción ya está en marcha. Por ejemplo, en el contrato del tramo Albacete-Alicante, correspondiente al corredor Madrid-Levante sólo se incluye electrificación y telecomunicaciones fijas y móviles, mientras que en el tramo Olmedo-Medina-Lubián-Orense, correspondiente al corredor Madrid-Galicia, se incluyen las cuatro técnicas de superestructura además de plataforma y vías.

En líneas generales, y a pesar de que aún no está definido como se licitarán los distintos proyectos, a continuación se resumen algunos de los principales aspectos básicos de la estructura de contratos CPP de ADIF:

La mayor parte del programa de actuaciones en CPP de ADIF corresponde a la terminación de nuevas líneas y corredores del sistema de Alta Velocidad en España

- El **procedimiento de adjudicación** de los contratos será mediante un procedimiento negociado con publicidad articulado en tres fases (selección de lista corta, negociación, y presentación de la oferta final y adjudicación del contrato), y se prevé Diálogo Competitivo para los contratos que comprendan plataforma.
- La **estructura contractual** básica supone la contratación, bajo un esquema de CPP, de la construcción, financiación parcial y el mantenimiento de la superestructura (modelo para instalaciones).
- El **alcance**, teniendo en cuenta que el programa comprende actuaciones con alcance limitado a la superestructura o una parte de la misma y otros incluyendo la infraestructura (plataforma y obra civil), incluye redacción de Proyectos, ejecución de Obras, reposiciones y mantenimiento.
- La **estructura de financiación** está compuesta por pagos de ADIF durante construcción, aportaciones de capital social por parte de los socios y deuda (figura 1).
- El **esquema de retribución** del contrato supone tres tipos de pagos: uno durante construcción y dos al periodo de explotación (figura 2).
- En lo que respecta a la **asignación de riesgos**, para garantizar la obtención de Valor por Dinero, y debido a la mayor complejidad técnica y volumen de inversión, ADIF retiene los siguientes riesgos:

Fig. 1: Estructura de financiación

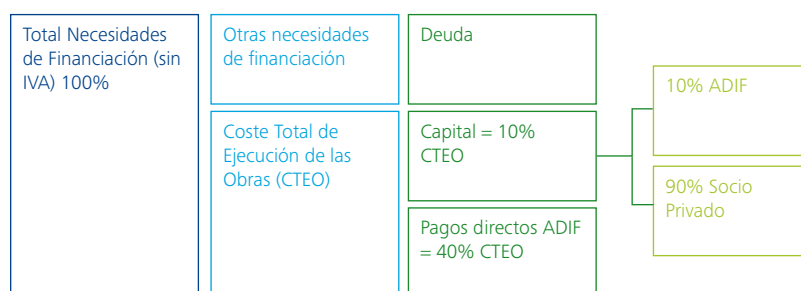
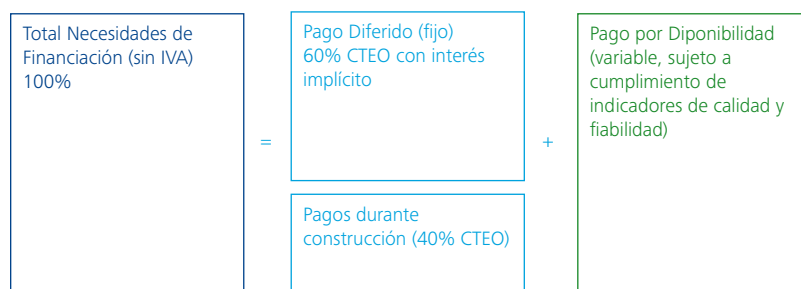


Fig. 2: Esquema de retribución



El Proyecto Olmedo-Ourense-Santiago es destacable por ser el más voluminoso del Plan CPP de ADIF con más de 5.000 millones de euros de inversión prevista y por su inminente licitación

- Expropiaciones.
- Geotécnico (limitado/compartido).
- Hallazgos arqueológicos.
- Riesgo cierre financiero (limitado/compartido).
- Cambio legal y normativa técnica (limitado/compartido).
- Adicionalmente, se está negociando con el BEI una participación significativa en la financiación de los proyectos.

El Proyecto de Alta Velocidad Olmedo-Ourense-Santiago es destacable por ser una de las actuaciones más relevantes (la más voluminosa) del Plan CPP de Alta Velocidad de ADIF, y porque será uno de los inminentes en licitar por parte de ADIF en régimen de CPP, después del Centro Logístico de Aranjuez y la señalización y telecomunicaciones de la línea Albacete-La Encina-Alicante.

Algunas de las características básicas del modelo CPP previstas para el Proyecto Olmedo-Ourense-Santiago comprenden la licitación simultánea de distintas áreas de obras e instalaciones (incluyendo su financiación y mantenimiento, así como el mantenimiento de lo ya contratado), con la obligación de participar en el capital de la sociedad (o sociedades) a crear conjuntamente con ADIF para la gestión de la negociación de la financiación, gestión / coordinación de las obras y el mantenimiento integral o servicio de disponibilidad de la línea.

Otras actuaciones en CPP de ADIF

ADIF se plantea acometer proyectos de estaciones en las que, junto con los espacios e instalaciones directamente afectos al servicio de transporte ferroviario (andenes, taquillas, zonas de embarque, salas de espera, etc.), se añadan otros espacios susceptibles de explotación comercial, a través de la marca comercial VIALIA.

Como los proyectos que se encuentran dentro del plan de actuaciones cuentan con diferente grado de desarrollo (en fase de obras, en fase de proyecto o en fases preliminares de estudio informativo), el alcance de los contratos quedará determinado por este elemento. Actualmente se está elaborando el borrador tipo de pliegos de licitación de estas actuaciones en estaciones bajo un esquema de Colaboración Público Privada.

Las estaciones sobre las que se plantea el espacio descrito son, entre otras, las de Albacete, Alicante, Cádiz, Huelva, La Coruña, León, Lérida, Valladolid y Vigo, esta última previsiblemente licitada en el primer semestre de 2011.

Adicionalmente, también mediante una iniciativa de colaboración público-privada, ADIF va a impulsar la creación de Centros Logísticos Intermodales. De este modo, se pretende incorporar nuevos actores procedentes del sector privado y del sector público, y que estén involucrados en la cadena logística. Esta incorporación al nuevo modelo de gestión de las terminales logísticas de ADIF se hará siempre en función de su capacidad técnica y viabilidad económica.

Algunas de las características fundamentales del esquema a emplear en la licitación de Centros Logísticos Intermodales, cuyo Pliego de contratación mediante colaboración público-privada se encuentra elaborado e informado por los servicios jurídicos de ADIF, son las siguientes:

- Creación de una Sociedad de Propósito Específico (SPE) que se encargará del diseño y ejecución del proyecto constructivo, además de la gestión y explotación del centro durante un plazo máximo de 25 años.
- La participación privada dentro de la sociedad podrá oscilar entre el 53% y el 76% del capital social inicialmente previsto, reservándose ADIF una participación mínima del 24%.
- Los nuevos Centros Logísticos se desarrollarán sobre



terrenos propiedad de ADIF que se cederán en régimen de arrendamiento, por lo que la sociedad abonará a ADIF una renta con un componente fijo y dos variables, ligados a la actividad desarrollada en las zonas de actividad intermodal y logística, con el fin de facilitar y flexibilizar la actividad de los nuevos centros.

En este contexto, ADIF lanzó en octubre de 2010 la licitación de la primera de estas actuaciones, el Centro Logístico de Aranjuez, también la primera actuación desarrollada dentro del Plan Extraordinario de Infraestructuras.

Otras actuaciones del PEI

Además de los proyectos a licitar por ADIF, entre las actuaciones consideradas como prioritarias en el PEI también hay otros a licitar directamente por el Ministerio de Fomento, a través de las Direcciones Generales de Carreteras y de Ferrocarriles. Si bien el ritmo de salida a mercado de estos proyectos ha sido, hasta ahora, sustancialmente más lento de lo que se esperaba al haberse elegido únicamente proyectos en un avanzado estado de tramitación, parece que finalmente también esta parte del PEI ha arrancado ya.

La Dirección General de Carreteras ha publicado recientemente los anuncios de información previa de las dos primeras actuaciones: la Autovía A-66 entre Benavente y Zamora y el tramo Solares-Torrelavega de la A-8, cuya licitación parece inminente. Asimismo, desde la Dirección General de Ferrocarriles también se ha publicado recientemente el anuncio la primera de sus licitaciones en el marco del PEI, la línea de alta velocidad entre Palencia y Santander.

A pesar de que aún no está definido como se licitarán los distintos proyectos, en base a lo señalado en el estudio de viabilidad publicado por el Ministerio de Fomento en relación con la Autovía A-66, en la concesión de este tramo de 49 km de longitud durante un período de 30 años, el mecanismo de retribución al concesionario se articula como un Pago por Disponibilidad sujeto a penalizaciones de acuerdo con el cumplimiento de indicadores de disponibilidad y calidad de la infraestructura.

En conjunto, las actuaciones incluidas como prioritarias por el Ministerio de Fomento en el marco del PEI, con la licitación prevista en 2011 pero aún en distintas etapas de desarrollo de los estudios previos, son las que se recogen en la tabla siguiente.

Actuaciones previstas en ferrocarriles

- LAV Palencia – Santander
- Electrificación de la LAV Zaragoza – Teruel
- LAV Sevilla – Huelva
- Prolongación de la línea C-5 de Madrid a Illescas
- By-pass de mercancías Silla – Valencia
- Operación Ferroviaria de Gijón
- Accesos ferroviarios y viarios al Puerto de Barcelona
- Accesos ferroviarios a la estación de Algeciras y el Aeropuerto de Alicante

Actuaciones previstas en carreteras

- Autovía A-66 tramo Benavente – Zamora
- Autovía A-8 en Cantabria (Solares – Torrelavega)
- Autovía A-11 del Duero (Aranda – Tudela del Duero)
- Autovía A-21 Jaca – L.P. Navarra
- Autovía A-33 en Murcia y Valencia
- Autovía A-56 Ourense – Lugo
- Autovía A-59 (incluye la circunvalación de Pontevedra)
- Autovía A-14 Lleida – L.P. Huesca
- Autovía A-2 Barcelona – Girona
- Autovía A-40 Toledo – Ocaña

Mercado global

Visión general del mercado de infraestructuras en Brasil

El fuerte compromiso de inversión en infraestructuras asumido por las distintas administraciones brasileñas hace necesario el desarrollo de fórmulas PPP que permitan captar un mayor volumen de inversión privada en infraestructuras. Daniel Ramos, coordinador del equipo conjunto con la oficina de Deloitte en Sao Paulo para el asesoramiento en Infraestructuras y PPPs, hace un repaso de los principales programas de inversión pública en Brasil, la situación actual del segmento de PPPs y sus perspectivas de desarrollo en los próximos años



Daniel Ramos

Coordinador del equipo conjunto con la oficina de Deloitte en Sao Paulo para el asesoramiento en Infraestructuras & PPPs

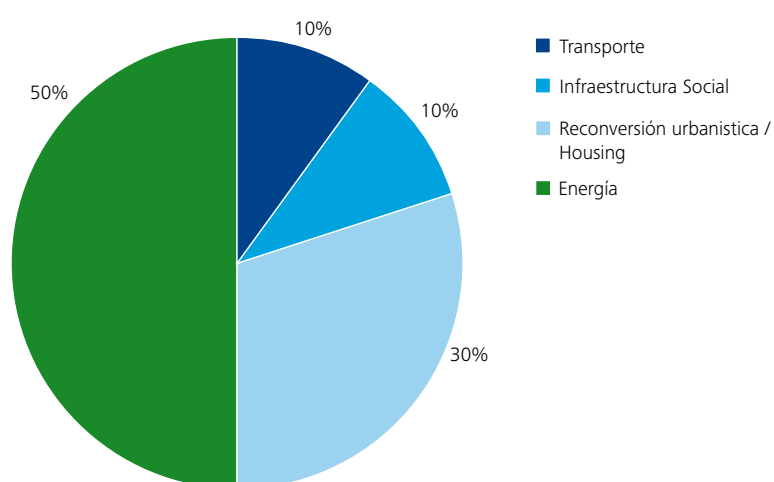
El nuevo Gobierno de Dilma Rousseff ha anunciado que mantendrá en marcha los Programas de Aceleración y Crecimiento (PAC1 y PAC2) lanzados por el anterior Gobierno. El PAC 1 fue lanzado en el año 2007 y dotó un total de R\$504 billones (US\$306 billones) en el periodo 2007-2010. Como continuación, el PAC2 fue lanzado en Marzo 2010 y se compromete a invertir R\$959 billones (US\$582 billones) en el periodo 2011-2014.



Pese al apoyo del nuevo Gobierno a estos programas, existen dudas sobre el nivel real de ejecución futura, a la vista de las dificultades de implantación experimentadas por el PAC1 (según las mismas fuentes consultadas, el nivel de ejecución del PAC1 fue un 65% inferior a lo previsto). Los principales problemas de ejecución fueron, entre otros, originados por los retrasos en la tramitación de proyectos, permisos ambientales, audiencias públicas y la resolución de diferencias técnicas entre las distintas administraciones brasileñas.

En ese sentido, numerosos sectores y administraciones locales del país han expresado la necesidad de **establecer mecanismos alternativos al PAC** para la financiación de las grandes obras de infraestructura que precisa el país para progresar en su desarrollo.

Figura 1: Descomposición del Presupuesto Federal para el PAC 2
Total R\$ 959 billones (2011-2014)

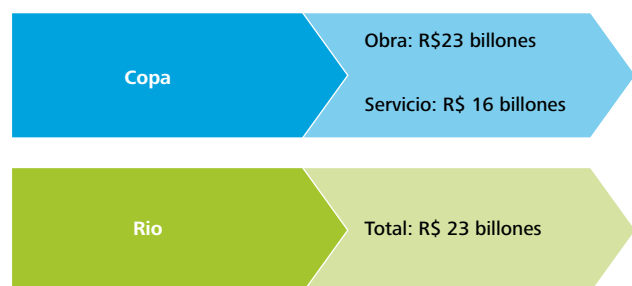


Fuente: Ministerio de Planeamiento

Mejora General del Transporte (PAC2)

- 8.000km de carreteras
- 5.000km de líneas ferroviarias
- 15 terminales aeroportuarias a remodelar
- 24 expansiones portuarias
- 7 nuevos corredores fluviales

Figura 2: Inversión precisa, eventos deportivos en Brasil (2011-2016)



Fuente: Estado de Rio de Janeiro, previsiones a Julio

Figura 3: Matriz de Responsabilidades en la financiación de proyectos, Copa 2014

	Responsable Ejecución de Inversiones	Financiación
Aeropuertos / Puertos	Infraero/Secretaría de Puertos	<ul style="list-style-type: none"> Presupuestos Federales
Arenas / Movilidad urbana	Estados y Ciudades sede	<ul style="list-style-type: none"> Presupuestos de Estados y Ciudades Financiación: <ul style="list-style-type: none"> Arenas: BNDES Movilidad: Caixa Econômica
Hoteles	Sector Privado	<ul style="list-style-type: none"> Inversores Privados Financiación: BNDES

Fuente: BNDES, Septiembre 2010

El nivel de ejecución del PAC1 fue un 65% inferior a lo previsto. Numerosos sectores y administraciones locales del país han expresado la necesidad de establecer mecanismos alternativos para la financiación de las grandes obras de infraestructura

Especialmente importantes son las carencias detectadas en las dotaciones presupuestarias para **infraestructuras de transporte** (recibirán del PAC 2 no más de un 10% del total), que además se centran en el desarrollo de carreteras, hidroviás y ferrovías y, en menor medida, en puertos (pese a que están actualmente saturados por el empuje del sector exportador brasileño) o en aeropuertos pese a que constituyen la principal vía de entrada para los que visiten Brasil durante la Copa del Mundo 2014 y los JJOO Rio 2016).

Además del PAC 1 y PAC 2, la organización de **eventos deportivos** generará un **volumen adicional de obra y equipamientos**, estimado en unos **R\$ 59 billones** (R\$ 39 billones en obras y servicios asociados a las 14 ciudades sede de la Copa del Mundo y R\$ 20 billones asociados a la organización de los Juegos Olímpicos en Rio de Janeiro). Buena parte de estas infraestructuras serán licitadas mediante obra pública con **cargo a presupuestos**. Los estados y municipios implicados recibirán además **líneas de financiación pública** en condiciones muy favorables por parte de los dos grandes Bancos Federales, BNDES y Caixa Econômica, que se han repartido las responsabilidades de financiación en los proyectos de infraestructura para estos eventos.

Existen otros programas de infraestructuras muy destacados en Brasil, tanto a nivel federal (Tren de alta velocidad Rio-Sao Paulo) como a nivel estatal (planes de infraestructuras promovidos por los estados más ricos y/o con mayor población de Brasil: Sao Paulo, Mina Gerais, Rio de Janeiro, Bahía, Paraná y Rio Grande do Sul):

- La licitación del Tren de alta velocidad Sao Paulo-Río ha sufrido numerosos retrasos y se prevé actualmente para finales de abril de 2011. La obra, que comunicará las dos mayores ciudades de Brasil, podría costar cerca de R\$33 billones. La primera línea férrea de alta velocidad en América Latina tendrá una extensión de 510,8 kilómetros puesto que, además de Río de Janeiro y Sao Paulo, también conectará a Campinas, una importante ciudad industrial en el interior del estado de Sao Paulo. El tren alcanzará una velocidad máxima de 350 kilómetros por hora y podrá cubrir la distancia entre Río y Sao Paulo en una hora y 33 minutos. El criterio para la selección del vencedor de la licitación es la menor tarifa, que en clase económica

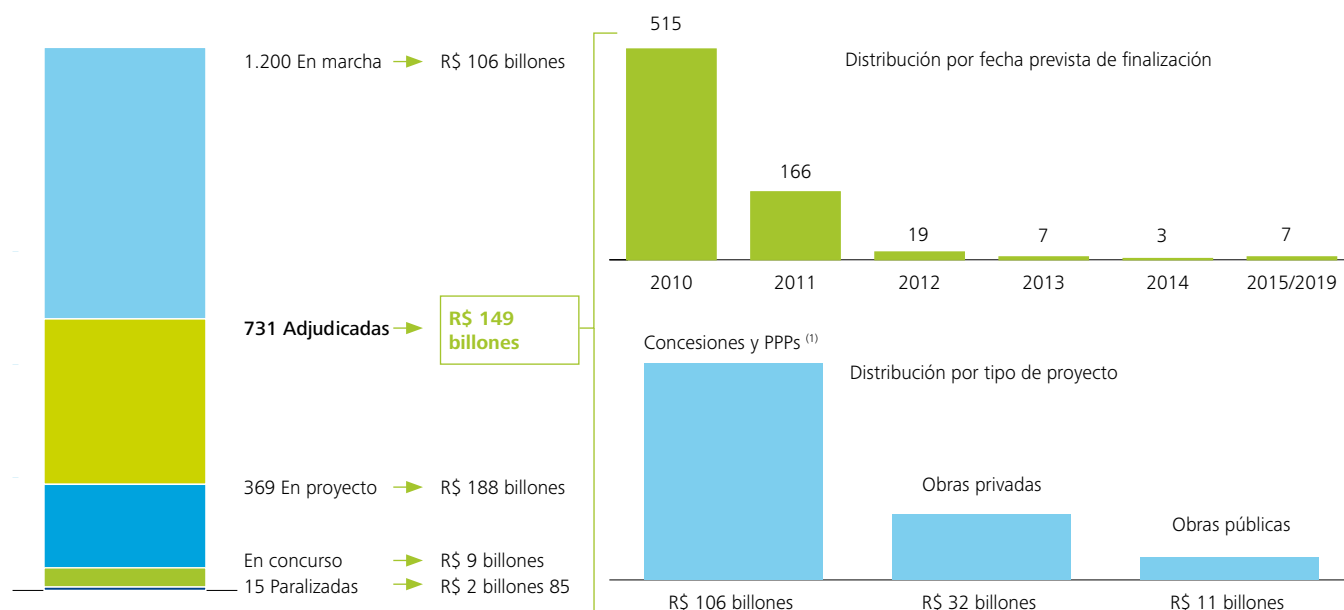
no podrá superar los 199 reales (unos 117 dólares) en el trayecto Sao Paulo-Río. Está prevista la construcción de siete estaciones, incluyendo los aeropuertos internacionales de Guarulhos (Sao Paulo), Viracopos (Campinas) y Antonio Carlos Jobim (Río de Janeiro). Se considera que la complejidad del proyecto es elevada, puesto que se tendrán que construir 90,9 kilómetros de túneles (un 18% del total del trayecto) y 107,8 kilómetros de puentes y viaductos para salvar los ríos y los grandes desniveles del relieve que presentan dos sierras que separan ambas ciudades. Es previsible que los nuevos pliegos que se publiquen en abril contemplen modificaciones en el proyecto y en la estructura del PPP para hacerlo más atractivo a los inversores privados.

- En el ámbito aeroportuario es previsible la salida a bolsa de una participación no mayoritaria de la empresa federal de aeropuertos (Infraero), con la posibilidad de que algunos aeropuertos principales sean concesionados y vendidos de forma separada a la OPV. Para ello será preciso además que Infraero

pase de manos del Ministerio de Defensa a manos de la Presidencia Federal (juntándose con la actual secretaría de Puertos para crear una secretaría federal de infraestructuras), por lo que el proceso completo de privatización podría demorarse.

Los dos grandes Bancos Federales, BNDES y Caixa Economica, que se han repartido las responsabilidades de financiación en los proyectos de infraestructura

Figura 5: Proyectos de Infraestructura en Brasil. Situación a Julio 2010)



(1) Incluye todo tipo de Inversiones de Infraestructuras: Transporte, Energía (Gas, Petróleo, Generación, Transporte y Distribución), Infraestructura social, remodelaciones urbanas, Equipamientos, etc.

Incluye todo tipo de concesiones y PPPs, contratos de uso bien público (p.ej. generación hidroeléctrica), autorizaciones administrativas, Contratos Gestión, Concesiones para remodelaciones urbanas (p.ej. Porto Maravilha), etc.

Fuente: ABDIB, Asociación Brasileña de Infraestructuras e Industrias de Base, Julio 2010

Figura 6: Lista de los principales Contratos de PPP firmados a Julio 2010
Contratos con pagos de la administración, no se incluyen concesiones

Estadi Fonte Nova, Bahía
PPP a 35 años • Pagos de la Administración: R\$ 107 Millones/año (en 15 años)
Financiación • BNDES + BNB: R\$ 555 Millones a 12 años • Otros Bancos: R\$ 80 Millones a 9 años

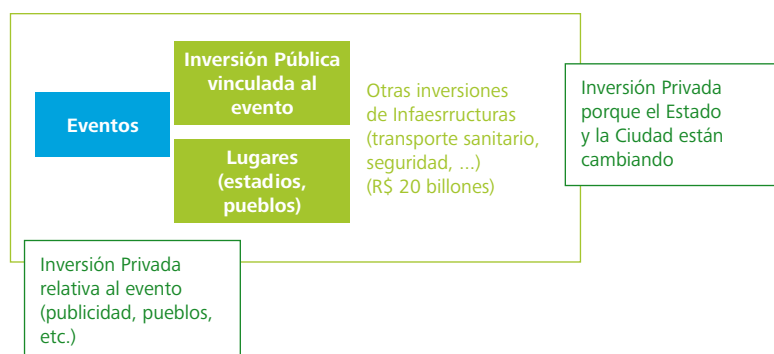
Fuente: Odebrecht Infraestructuras, Presentación Julio 2010

Figura 7: Ejemplos recientes de financiación de PPPs en Brasil

Carreteras	Saneamiento	Otros
<ul style="list-style-type: none"> Rodovia MG-050 (MG) Sistema viario do Paiva (PE) 	<ul style="list-style-type: none"> Alto Tiête, saneamiento (SP) Emissario Submarino, saneamiento (BA) Sistema de Esgotamento sanitário (Municipidio de Guaratinguetá) Saneamento do Rio Claro Saneamento Rio de Ostras 	<ul style="list-style-type: none"> Metro Linha 4 (SP) Metro Linha 8 (SP) Centro Administrativo (DF) Estadio da Fonte Nova (BA) Presidios (MG) Presidios (PE) Conjunto habitacional Mangueiral (DF) Datacenter Banco do Brasil Pontal (proyecto de irrigación)

Fuente: Elaboración propia

Figura 8: Coste e Impacto de Rio 2016



2011 – Jogos da Paz
 2013 – Copa das Federações
 2014 – Copa da FIFA
 2016 – Jogos Olímpicos

Fuente: Estado de Rio de Janeiro, julio 2010

Marco para PPPs y concesiones en Brasil

Las concesiones y contratos PPP en Brasil están sustentados por la Ley Federal (11.079/04). El volumen conjunto de proyectos contratados mediante concesión o PPP en Brasil asciende actualmente a R\$ 106 billones, según datos de la Asociación Brasileña de Infraestructuras e Industrias de Base.

Las concesiones (sin pagos de la administración) se han utilizado de formar recurrente en diversos estados principales en proyectos auto-sostenibles en sectores suficientemente maduros, tales como proyectos de generación eléctrica, saneamiento o autopistas de peaje.

El desarrollo de estructuras más sofisticadas de PPPs (que incluyan algún pago compensatorio por parte de la administración) ha sido más limitado hasta la fecha. Se han usado hasta ahora en segmentos de infraestructura con un marco regulatorio más maduro (energía o bien carreteras, saneamiento), con un esquema operacional más simple (estadios, presidios, equipamientos) o bien con un desarrollo específico en Brasil (proyectos de irrigación, estos últimos impulsados, en muchos casos, por organismos multilaterales como el IFC o el BID).

El cierre de financiación en todos estos PPPs se ha hecho hasta ahora principalmente con financiación de bancos federales como BNDES o Caixa Econômica, que han aportado hasta un 80% de la financiación (correspondiendo el 20% restante a bancos comerciales, éstos últimos con plazos de financiación no superiores a los 10 años, en todos los casos).

No obstante, la mayoría de los inversores y administraciones locales brasileñas consultadas por Deloitte coinciden en afirmar que no todos los proyectos podrán ser financiados con partidas presupuestarias o financiación de bancos federales, y que muchos de estos proyectos precisarán la financiación y el know-how de inversores privados.

Las principales oportunidades se detectan en aquellos estados y ciudades **con importantes programas ya diseñados de desarrollo de infraestructuras** de transporte o infraestructura social (Mina Gerais, Sao Paulo), además de otros estados y ciudades que, aún disponiendo de fondos y financiación federales, carecen de las estructuras organizativas mínimas para cumplir

sus compromisos políticos para los próximos 4 años (es el caso de los **estados y ciudades sede de la Copa 2014 del norte y centro de Brasil**) que deban apoyarse en inversores privados para compartir riesgos de puesta en marcha y de operación de las infraestructuras comprometidas (estadios, hoteles, saneamiento, seguridad, transporte urbano e interurbano).

En el caso de **Rio de Janeiro**, que será ciudad olímpica y sede de la Copa del mundo, hay que sumar, a las necesidades mencionadas, la necesidad de apoyo del sector privado en programas que ayuden a la revitalización de la ciudad (siguiendo el ejemplo del Programa “Puerto Maravilha” puesto ya en marcha por la Prefeitura de Rio). En este sentido, se detectan oportunidades de PPPs en la

La mayoría de los inversores y administraciones locales brasileñas consultadas coinciden en afirmar que no todos los proyectos podrán ser financiados por partidas presupuestarias o/y financiación de bancos federales, y que muchos de estos proyectos precisarán la financiación de inversores privados

Figura 9: Principales proyectos de Infraestructura previstos para 2011-2014 con posibilidades de ser licitados mediante un esquema PPP

En estudio	En fase de Estudio de Viabilidad	En fase de Licitación
<ul style="list-style-type: none"> • OPV de Infraero y venta de las concesiones de algunos aeropuertos principales. • Proyectos de movilidad urbana (metros, tranvías, BRT's). <ul style="list-style-type: none"> – Varias Ciudades Sede. • Planes estatales de Carreteras. <ul style="list-style-type: none"> – Estado do Mina Gerais. – Estado do Paraná. • Concesiones y PPPs Ferroviarias para el transporte de mercancías. <ul style="list-style-type: none"> – Proyectos promovidos por Valec. • Concesiones y PPPs sobre terminales portuarias. • Proyectos de Saneamiento: <ul style="list-style-type: none"> – Múltiples municipios. 	<ul style="list-style-type: none"> • PPP Federales <ul style="list-style-type: none"> – Salitre y Baixo de Irecé (irrigación) – Sistema geoestacionario Brasileño • PPP Estaduales <ul style="list-style-type: none"> – Presidios, SP – Campus da UEUG, MG – Lotes Rodoviaros, MG – Servicios Hospitalarios, SE – Aeropuerto da Zona da Mata, MG – Rodovia Transcerrados, PI – VLT Baixada Santísima, SP – Sistema único de recaudación centralizada (SAC), SP • Remodelación aeropuertos regionales (DAESP), SP • Complejo de Prisiones, Rio Grande do Sul 	<ul style="list-style-type: none"> • Tren Bala (TAV, Rio – Sao Paulo) • Novo aeroporto do Natal • Estadio de Mineirão, MG • Estadio das Dunas, RN • Cidade do Copa, PE • Estadio Castelão, CE

mejora del abastecimiento de agua y saneamiento urbano, mejora de la seguridad, así como en el desarrollo de la infraestructura social básica (principalmente escuelas y hospitales). Esta necesidad manifiesta de apoyo por parte de los inversores privados ha sido repetidamente reconocida, en diversos foros, tanto por la Prefeitura (municipio) como por el Estado de Rio de Janeiro.

Perspectivas

De acuerdo con la prospección de mercado realizada por Deloitte, se espera que más de 50 proyectos de infraestructura serán licitados bajo algún tipo de esquema PPP en Brasil en los próximos cuatro años. Esta estimación ha sido construida a partir de varias fuentes. Por un lado, se ha partido de la lista de proyectos federales, estatales y municipales que, con fecha inmediatamente anterior a las recientes elecciones nacionales, estaban iniciados (en fase de “estudio de viabilidad” o de “pre-licitación”) o bien, contaban con altas probabilidades de desarrollo durante la próxima legislatura.

De acuerdo con estas estimaciones, se prevé un mayor desarrollo de proyectos en transporte urbano (líneas de metro, tranvías, BRTs), ferrovías convencionales, terminales portuarias, aeropuertos, infraestructura social (hospitales, escuelas) o incluso en el ámbito de equipamientos de Defensa.

Para impulsar la mayor participación de bancos e inversores privados en el desarrollo de todos estos proyectos, el BNDES y los principales bancos

Se espera que más de 50 proyectos de infraestructura serán licitados bajo algún tipo de esquema PPP en Brasil en los próximos cuatro años

comerciales operando de Brasil (Santander, BBA Itaú y Bradesco entre ellos) han creado una empresa común, denominada EBP, "Estructuradora Brasileira do Projetos", que presta asistencia a los estados y municipios en el estudio y estructuración de proyectos. En la actualidad, EBP está trabajando en más de 10 proyectos de infraestructura en 5 estados. La labor de EBP y otras instituciones como IFC o el BID, será importante para que se incremente la salida a mercado de oportunidades atractivas para los inversores privados en infraestructuras.

No obstante, es evidente que la labor de "facilitación" que EBP desempeña debe ser complementada por otros jugadores, que contribuyan a reducir los cuellos de botella observados en las fases iniciales de estudios de viabilidad y pre-estructuración de proyectos.

En este sentido, Deloitte España ha hecho una apuesta decidida por el mercado de infraestructuras en Brasil. Nuestra firma ha cerrado una Joint Venture con su homóloga Brasileña para el desarrollo conjunto de oportunidades de asesoramiento, tanto en el lado público (ayudando a la administración brasileña a diseñar las fórmulas de contratación más eficientes y efectivas en cada caso) como por el lado privado, apoyando a inversores españoles y brasileños a desarrollar oportunidades en todos los segmentos y en todos los estados. Nuestra estrategia también incluye una coordinación muy estrecha con actores clave como BNDES, EBP y los principales bancos comerciales, con los cuales Deloitte tiene una relación consolidada.



Mercado global

El mercado de APPs en los Estados Unidos de America: Situación actual y oportunidades futuras

Pese a las recientes y serias dificultades vividas, tanto a nivel económico como financiero, así como el significativo cambio en el color político del gobierno de las instituciones tras las elecciones legislativas de noviembre pasado, EE.UU sigue siendo el mercado con mayor potencial de desarrollo en la promoción de infraestructuras públicas bajo esquemas APP. Las expectativas permanecen inalteradas y, en consecuencia, los principales actores mundiales en el negocio concesional no han dejado de posicionarse. En este artículo destacaremos además el caso particular de Puerto Rico por lo reciente y significativo del mismo





José Luis Regatos

Consultor Sénior del área de Financiación de Infraestructuras & APP

A pesar de que el comienzo del uso de esquemas de Asociación Público Privada (APP) para la promoción de infraestructuras en EE.UU. no se produjo hasta el año 2005, el recurso creciente a estos esquemas de contratación y el enorme potencial del mercado estadounidense de infraestructuras, se prevé confirmen los EE.UU. como el más amplio y más atractivo mercado mundial en el empleo de esquemas APP para la construcción y renovación del amplio abanico de infraestructuras (transporte, sociales, energéticas, ...) que las distintas administraciones estadounidenses han de promover y gestionar.

En base a diversas estimaciones independientes, existe un consenso claro de que las necesidades totales de fondos para la realización de las requeridas construcciones y renovaciones alcanzarán cifras espectaculares, hablando no ya de miles de millones de dólares, sino de millones de millones de dólares, y si bien los recursos públicos invertidos habrán de ser, y serán, significativos, el recurso al sector (y financiación) privado no sólo resultará necesario, si no que tendrá un carácter de imprescindible para acometer las inversiones necesarias.

2010, a pesar de las dificultades y convulsiones varias que afectaron a los mercados financieros internacionales, se puede calificar como un buen año para las APPs en el mercado estadounidense. De acuerdo a la publicación especializada Infra-Americas, hasta Septiembre de 2010 el importe de los proyectos que habían alcanzado un cierre financiero satisfactorio ascendía ya a, aproximadamente, unos 5.000 millones de dólares, cifra algo inferior a la alcanzada en la totalidad del año 2009, y que fue de 5.800 millones, pero que hacía prever alcanzar una cifra anual algo superior a finales del año.



Entre las características generales que mejor describen el mercado estadounidense de infraestructuras destacaríamos las siguientes:

- Significativa responsabilidad de las administraciones estatales y locales en la promoción de infraestructuras,
- Gran diversidad (¿peligrosa?) del marco legal o regulatorio entre jurisdicciones, y
- Amplio mercado de deuda no soberana - esto es, no federal, destacando el empleo de bonos municipales.

Y entre las características más relevantes, y que mejor describen la más reciente actividad, y transacciones, en el mercado estadounidense de APPs destacamos las siguientes:

- Moderado, pero creciente, número de transacciones que se dividen, casi a partes iguales, entre la promoción de infraestructuras completamente nuevas y la promoción de la mejora / reforme y ampliación de infraestructuras ya existentes (proyectos greenfield vs. brownfield).
- Significativa actividad en el sector energético, en su mayoría liderada por promotores / operadores privados, aunque con creciente interés y actividad por parte de fondos de infraestructuras.
- Más de la mitad de los Estados han aprobado nuevas legislaciones para la regulación de las APPs, destacando la actividad de:
 - Los estados de Florida, Virginia, Florida, Illinois y Texas, por ser líderes en la ejecución de las transacciones, y
 - Los estados de California, Nueva York, Michigan y Pennsylvania, por reforzar sus actuaciones de cara a fomentar el recurso del uso de esquemas APPs.
- Los promotores privados (constructores y operadores) son, en gran medida, empresas foráneas. Por ejemplo, en el área de transporte, han sido las empresas españolas y australianas las que han dominado el transporte en los últimos años.
- Las estructuras de financiación de los proyectos varían desde estructuras con significativos préstamos comerciales (en esquema Project finance) hacia estructuras con predominio de las emisiones de distintos, y variados, tipos de bonos.
- Las aportaciones de capitales propios más significativos han venido de manos de los fondos

de inversión especializados en infraestructuras. Esta situación ha ido mejorando poco a poco a medida que se ha ido construyendo la cartera de proyectos.

En el cuadro de la página siguiente recogemos la lista de los principales proyectos del sector transporte que en estos momentos se encuentran en fase de licitación - esto es, la Administración ha lanzado el proceso de calificación de empresas (*Request for Qualifications*), o ya ha seleccionado los consorcios de candidatos de cara a la adjudicación y se encuentra negociando los distintos contratos / acuerdos que concretarán el proyecto (*Request for Proposals*) - o en fase de planificación / análisis de viabilidad económica y estructuración jurídico-financiera. Estos últimos constituyen, consecuentemente, oportunidades todavía abiertas para aquellas empresas interesadas en tomar parte.

Entre los principales proyectos en licitación podemos destacar los relativos a la ampliación de la Route 460 en Virginia o el First Coast Outer Beltway en Florida, así como importantes puentes entre los que no podemos dejar de mencionar el Goethals Bridge en Nueva York o el SR 520 Bridge en Seattle, con una inversión superior a los 6.000 millones de dólares entre ambos.

Asimismo, entre los proyectos en estudio, es necesario recalcar, por la inversión que suponen, el proyecto de la I-710, actualmente en estudio y en el que sólo el tramo Sur (I-710 South) implica una inversión de 10.500 millones de dólares.

Por otro lado, cabría hacer mención al proyecto del Florida High Speed Rail, que tras haberse retrasado en diciembre de 2010, finalmente ha sido cancelado por el Gobernador Rick Scott tras anunciar que las estimaciones indicaban que el servicio de alta velocidad nunca contaría con la afluencia de pasajeros necesaria para resultar rentable. A pesar de ello, en otros estados la alta velocidad ha sido ampliamente aceptada, destacando por su popularidad el proyecto de alta velocidad del California High Speed Rail, tras haber recibido 1.100 Expresiones de Interés (Eoi, por sus siglas en inglés).

Por último, se han adjudicado diversos proyectos como el Presidio Parkway, el Indianapolis Parking, así como la carretera I-635 Texas, adjudicada al consorcio liderado

Nombre del Proyecto	Sector	Sub-sector	Región	Inversión prevista	Estatus
Goethals Bridge	Transporte	Carreteras	New York	US\$1.330m	En licitación ¹
Atlanta Multimodal Passenger Terminal	Transporte	Intercambiadores	Georgia	n/d	En licitación ²
Seattle SR 520 Bridge	Transporte	Carreteras	Washington	US\$4.650m	En licitación
SH 550 Port of Brownsville – US 77	Transporte	Carreteras	Texas	US\$160m	En licitación
California HSR Link	Transporte	Ferrovial	California	US\$5.500m	En licitación
First Coast Outer Beltway	Transporte	Carreteras	Florida	US\$1.800m	En licitación
Georgia West by Northwestern	Transporte	Carreteras	Georgia	US\$2.300m	En licitación ³
Route 460 Corridor Improvements	Transporte	Carreteras	Virginia	US\$1.440 - 1.800m	En licitación
Prichard Intermodal Terminal	Transporte	Puertos	West Virginia	US\$30m	Suspendido
Midwest Expressway	Transporte	Carreteras	Illinois e Indiana	US\$600 - 1.000m	En estudio
Port Manatee's expansion and development	Transporte	Puertos	Florida	n/d	En estudio
Philadelphia Southport	Transporte	Puertos	Pennsylvania	n/d	En estudio
Cotton Belt Rail Line	Transporte	Ferrovial	Texas	US\$1.500m	En estudio
Crenshaw Boulevard Transit Corridor	Transporte	Metro / Tranvías	California	US\$1.800m	En estudio
Gerald Desmond Bridge Replacement	Transporte	Carreteras	California	US\$950m	En estudio
DC Streetcar	Transporte	Tranvía	Distrito de Columbia	-	En estudio
Illiana Expressway	Transporte	Carreteras	Illinois e Indiana	US\$800m	En estudio
Ohio River Bridges	Transporte	Carreteras	Ohio	US\$4000m	En estudio
Detroit River International Crossing	Transporte	Carreteras	Michigan	US\$2.000m	En estudio
Hampton Roads Bridge-Tunnel	Transporte	Carreteras	Virginia	US\$4.500m	En estudio
Chicago O'Hare Express Rail	Transporte	Ferrovial	Illinois	-	En estudio
High Desert Corridor	Transporte	Carreteras	California	US\$4.500m	En estudio
I-285 Top End	Transporte	Carreteras	Georgia	US\$1.900m	En estudio
I-710 South	Transporte	Carreteras	California	US\$10.500m	En estudio
Metro Red Line Westside Subway Extension	Transporte	Ferrovial	California	US\$5.200m	En estudio
Port St. Joe	Transporte	Carreteras	Florida	US\$40m	En estudio
Scudder Falls Bridge	Transporte	Carreteras	Pennsylvania / New Jersey	US\$310m	En estudio
SR-710 North Tunnel Extension	Transporte	Carreteras	California	US\$4.100m	En estudio
I-710 Freight Corridor (Los Angeles - Long Beach - SR-60)	Transporte	Carreteras	California	US\$6.700m	En estudio
Presidio Parkway	Transporte	Carreteras	California	US\$1.100m	Adjudicada ⁴
Indianapolis Parking	Transporte	Parking	Indiana	US\$400m	Adjudicada ⁵
I-635 Texas	Transporte	Carreteras	Texas	US\$2.660m	Cierre Financiero ⁶

¹ Los consorcios que han respondido al Request For Qualifications son los siguientes: ACS Infrastructure Development, Dragados USA, John P Picone y Schivone Construction, Acciona Infraestructuras, Cintra y Ferrovial Agroman, Meridian Infrastructure North America, NYNJ Link Partnership, y Skanska US Civil, Skanska Infrastructure Development, Traylor Bros, PB Americas y Buckland & Taylor Bridge Engineering.

² El consorcio formado por Forest Cit, Cousins e Integral consortium, ha sido seleccionado como postor preferente.

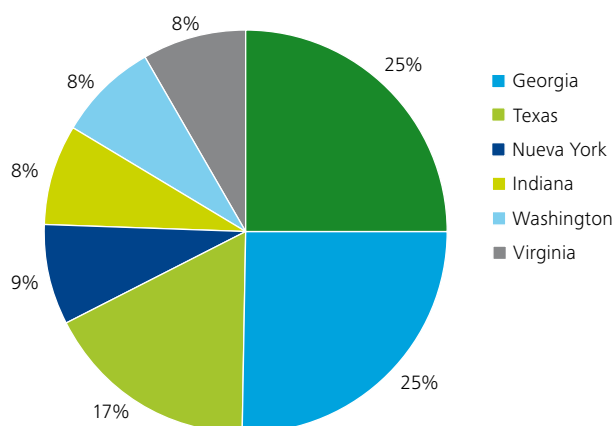
³ Tres consorcios han sido seleccionados como postores preferentes: West by Northwest Development Partners, Georgia Mobility Partners y Northwest Atlanta Development Group.

⁴ Consorcio liderado por Hochtief / Meridiam.

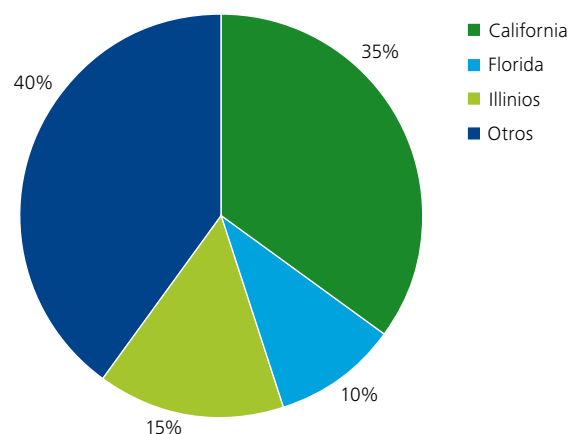
⁵ Consorcio formado por: ACS, Denison Global Parking, Evens Time, Sease Geri & Associates.

⁶ Consorcio formado por: Cintra Infraestructuras / Dallas Police & Fire Pension System / Meridiam.

Proyectos licitados, adjudicados o cierres financieros



Proyectos en estudio



por la española Cintra Infraestructuras, la cual ha alcanzado cierre financiero en Junio de 2010.

De la tabla anterior se puede extraer que los Estados que más proyectos han licitado y adjudicado son Georgia y California, concentrando entre ambos el 50% de los proyectos considerados. Por otro lado, California es el Estado con más proyectos actualmente en estudio, con un 35% del total, seguido por Florida e Illinois.

El mercado de APPs en Puerto Rico

A continuación, analizamos la actividad y oportunidades en cuanto a APPs que presenta el mercado de infraestructuras en el estado de Puerto Rico, el cual, si bien forma parte de la unión de estados de los EE.UU. de América, su condición de estado libre asociado, le confiere una autonomía adicional para la promoción de infraestructuras. Asimismo, afinidades de tipo cultural hacen que el interés en este mercado por parte de empresas españolas alcance un nivel superior al que presentan otros estados norteamericanos.

El ente público encargado de promover los esquemas APP en Puerto Rico es la Autoridad para las Alianzas Público-Privadas de Puerto Rico (AAPP). Ésta tiene como objetivo implantar una política pública que favorezca y promueva el establecimiento de APPs para llevar a cabo proyectos que aceleren la renovación de las infraestructuras y la prestación de servicios de calidad, y como citó el Gobernador de la isla, Luis G. Portuño, "las APP representan la mejor oportunidad de acelerar el desarrollo de infraestructuras vitales y el incremento de la capacidad de producción de la isla".

A lo largo de la primera mitad de 2009, la AAPP desarrolló un programa en el que se recogieron todos los proyectos susceptibles de ser desarrollados mediante APPs y promovidos de este modo tan pronto fuese posible. Tras la evaluación de todos los proyectos identificados, en octubre de 2009, se presentó una selección de los planes de la AAPP a potenciales

inversores, promoviéndose básicamente 16 proyectos de diversas carreteras y dando prioridad a las autopistas, principalmente la PR-22, la PR-66 y la PR-52.

En diciembre de 2009, tras dos rondas de comentarios públicos, se aprobó el Reglamento de las Alianzas Público-Privadas incluyendo elementos de desempeño, innovación y pre-desarrollo. El documento final, producto de la transparencia y el consenso durante el proceso de consultas, además de establecer reglas claras integra las mejores prácticas prevalecientes en otros sistemas similares, lo que previsiblemente propiciará el desarrollo del mercado de las APPs en Puerto Rico.

Finalmente, en junio de 2010, la AAPP publicó los estudios de viabilidad de las autopistas de peaje de Puerto Rico en el que se determinaron los 7 proyectos prioritarios que se desarrollarán bajo esquemas de concesión entre los años 2010 y 2011, y cuyos detalles se muestran en el cuadro adjunto.

Adicionalmente, destacamos que en la cartera de proyectos a licitar bajo esquema APP, se encontraba también el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, ubicado en Carolina, añadiéndose con posterioridad al análisis inicial, proyectos relacionados con infraestructuras educativas (escuelas), energéticas (plantas de gas) y relacionados con la distribución y tratamiento de agua.

El cuadro a continuación recoge aquellos proyectos de transporte, que desde la AAPP están siendo licitados o analizados en su posible licitación bajo fórmulas APP. Si bien otros muchos pudieran ser susceptibles de engrosar esta lista, pues como se ha indicado antes varios son los proyectos que desde dentro de las Administración Puertorriqueña se ha previsto analizar su posible interés en ser licitados bajo esquemas APP, éstos son, según nuestro conocimiento, aquellos que presentan un grado más avanzado de análisis.

Nombre del Proyecto	Sector	Sub-sector	Alcance del contrato	Inversión prevista	Estatus
PR-5 Autopista de Bayamón	Transporte	Carreteras	FMO	n/a	En licitación ⁴
PR-22 Autopista José De Diego	Transporte	Carreteras	FMO	US\$825m	En licitación ⁵
PR-20 Expreso Martínez Nadal	Transporte	Carreteras	FMO	n/a	En estudio ⁶
PR-52 Autopista Luis A. Ferré	Transporte	Carreteras	FMO	n/a	En estudio ⁶
PR-66 Autopista Roberto Sánchez Vilella	Transporte	Carreteras	DBFOM	US\$180m	En estudio ⁶
PR-53 Autopista Fajardo-Salinas	Transporte	Carreteras	DBFOM	US\$1.000m	En estudio
Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marón	Transporte	Aeropuertos	FMO	US\$1.000m	En estudio
BRT San Juan – Carolina	Transporte	Tranvías / Trenes ligeros	DBFOM	US\$350m	En estudio
BRT Bayamón – Hatillo	Transporte	Tranvías / Trenes ligeros	DBFOM	US\$670m	En estudio
BRT San Juan – Caguas	Transporte	Tranvías / Trenes ligeros	DBFOM	US\$350m	En estudio
BRT Santurce – San Juan Viejo	Transporte	Tranvías / Trenes ligeros	DBFOM	n/d	En estudio
Terminal ferry Fajardo – Vieques – Culebra	Transporte	Puertos	DBFOM	n/d	En estudio

⁴ Las empresas cualificadas para optar por el contrato son: Abertis Infraestructuras y Goldman Sachs Infrastructure Partners II, L.P., CCR (Companhia de Concessões Rodoviárias), Itinere Infraestructuras, S.A. y Citi Infrastructure Investors, OHL Concesiones y Morgan Stanley Infrastructure Inc.

⁵ Las empresas cualificadas para optar por el contrato son: Abertis Infraestructuras y Goldman Sachs Infrastructure Partners II, L.P., CCR (Companhia de Concessões Rodoviárias), Itinere Infraestructuras, S.A. y Citi Infrastructure Investors, OHL Concesiones y Morgan Stanley Infrastructure Inc.

⁶ Se espera la publicación del *Request For Qualifications* para el 01 de Julio de 2011.

Regiones y sectores

Actualización del Plan de Inversiones en Infraestructuras a través de Colaboraciones Público-Privadas en Andalucía

A continuación, recogemos los detalles principales del Plan extraordinario de Inversiones en Infraestructuras a través de Colaboraciones Público Privadas de la Junta de Andalucía y que ha iniciado su andadura, para satisfacción de los agentes y operadores del sector, en el último trimestre del año pasado



José Luis Regatos
Consultor Sénior del área de Financiación de Infraestructuras & APP

En el número 1 de esta publicación, recogimos dentro de la sección "Regiones y Sectores" un artículo con el título "El Plan de Inversiones en Infraestructuras mediante Colaboración Público-Privada de Andalucía". En él, nos hacíamos eco del ambicioso plan que el Presidente de la Junta de Andalucía, D. José Antonio Griñán presentó en Julio de 2010, ante más de 150 empresas constructoras, entidades financieras y agentes sociales, y en virtud del cual, se anunciaba la licitación en los meses siguientes de los primeros proyectos que

Cuadro 1: Actuaciones del Plan de Infraestructuras Viarias para la Sostenibilidad de Andalucía

Nombre de la actuación	Situación aprobación de proyecto	Estudio de viabilidad	Declaración Impacto Medioambiental	Situación licitación
Autovía A-308 Tramo Iznalloz (A-44) - Darro (A-92)	Aprobado	Aprobado	Aprobada	Ofertas presentadas
Autovía del Olivar Subtramo 2: N-432 - Puente Genil	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
Autovía del Almanzora Subtramo: Purchena - Fines - Huércal Overa	En información pública	En información pública	Aprobada	En estudio
Ronda Norte de Córdoba	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
Autovía del Olivar Subtramo 1: Úbeda - Alcaudete (N-432)	Aprobado	En información pública	n/d	En estudio
Autovía del Olivar Subtramo 3: Puente Genil - Estepa	Aprobado	En información pública	n/d	En estudio
Autovía de la Cuenca Minera	Proyecto tramo Zalamea – Minas Riotinto: aprobado Proyecto tramo Minas Riotinto – Sta. Olalla: en información pública	En redacción	n/d	En estudio
Autovía del Almanzora Subtramo: Baza - Purchena	En información pública	En información pública	Aprobada	En estudio
Autovía A-306 Torredonjimeno - El Carpio	En información pública	En información pública	Aprobada	En estudio

conformarían el Plan Extraordinario de Inversiones en Infraestructuras a promover bajo fórmulas de Colaboración Público-Privada, por un importe superior a los 2.650 millones de euros.

Desde entonces, dos proyectos han sido licitados, habiéndose presentado las ofertas para ambos los pasados 17 y 14 de marzo: por un lado, la autovía A-308, tramo Iznalloz – Darro y por otro, el proyecto de ampliación del puerto de Marbella-La Bajadilla, respectivamente.

Desde la Junta de Andalucía no se ha comunicado ninguna alteración en su firme propósito de licitar las infraestructuras previstas – y listadas en los cuadros – a través de colaboraciones público privadas. El nombramiento, en Octubre de 2010, de la anterior Consejera de Obras Públicas y Vivienda, Dña. Rosa Aguilar, como Ministra de Medio Ambiente, y Medio Rural y Marino, y su reemplazo por Dña. Josefina Cruz, al frente de la citada Consejería, ha tenido un cierto

efecto de ralentización en el ritmo inicial con el que la Junta preveía licitar los concursos; no obstante, se confía una vez los nuevos cargos estén familiarizados con los planes y proyectos del equipo anterior, éstos retomen el ritmo de licitaciones que el sector espera y desea.

En los cuadros a continuación recogemos una actualización del estatus en el que se encuentran cada uno de los proyectos integrantes del plan en cuestión. En este sentido, y como se observa en el cuadro 1, uno de los proyectos del Plan de Infraestructuras Viarias para la Sostenibilidad de Andalucía se encuentra en estos momentos en fase de licitación, previéndose la licitación de los restantes, de modo sucesivo, en los próximos meses.

En el cuadro 2, recogemos la información relativa a los proyectos integrantes del Plan Mas Cerca y que, según lo previsto, se licitarán bajo fórmulas de colaboración público-privada.

En tercer lugar, el cuadro 3 recoge el estatus de los proyectos que desde la principal autoridad regional en materia de puertos, la Agencia Pública de Puertos de Andalucía, se ha analizado y comprometido a licitar bajo los citados esquemas. En noviembre de 2010 se aprobó la licitación del primero de los dos proyectos recogidos

en la tabla siguiente, estableciendo la fecha límite para la entrega de ofertas de los potenciales adjudicatarios a mediados del mes de marzo. El plazo concesional finalmente establecido en el contrato será de 40 años, frente a los 30 años inicialmente previstos.

Cuadro 2: Actuaciones del Plan de MASCERCA

Nombre de la actuación	Situación aprobación de proyecto	Estudio de viabilidad	Declaración Impacto Medioambiental	Situación licitación
Acondicionamiento A-399 Tramo: intersección A-334 a Oria y Oria -A-92 Norte	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En licitación
A-333 Conexión El Cañuelo- Priego de Córdoba, con Variante Las Angosturas	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
A-333 Priego de Córdoba - Iznájar	Aprobado	En redacción	n/d	En estudio
GR-4402 / GR-3410 Acondicionamiento de Montefrío a Huétor Tájar y Variante de Huétor Tájar	En supervisión	En redacción	Aprobada	En estudio
Distribuidor Sur de Granada	Aprobado	En redacción	Aprobada	En estudio
Acceso de la A-92 a Granada por Jun	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
A-402: Variante de Alhama de Granada	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
Variante Este de Mancha Real en la A-320	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
Acondicionamiento A-6050 Valdepeñas de Jaén -Castillo de Locubín	Aprobado	En redacción	n/d	En estudio
Autovía del Guadalhorce Tramo: Enlace Cerralba –Zalea, y conexión Pizarra – A-357	Aprobado	En redacción	n/d	En estudio
A-8125 Arahal-Morón de la Frontera (P.K. 0 al 18)	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
Variante de Osuna en la A-351	Aprobado	Aprobado	Aprobado	En estudio
Ensanche y mejora de la A-378 Osuna -Martín de la Jara	Aprobado	Aprobado	Aprobada	En estudio
A-362 Utrera -Los Palacios Tramo interurbano	En supervisión	En redacción	n/d	En estudio

Cuadro 3: Actuaciones en puertos

Nombre de la actuación	Provincia	Presupuesto estimado	Fase
Ampliación del Puerto de Marbella - La Bajadilla	Málaga	€ 70 millones	Ofertas presentadas
Ampliación del Puerto de Carboneras	Almería	€ 40 millones	En estructuración

A fecha de hoy han sido dos los proyectos licitados del “Plan de Inversiones en Infraestructuras mediante Colaboración Público-Privada de Andalucía”

Por último, queremos hacer mención al Plan de Inversión específico para obras de saneamiento y depuración de aguas declarado de interés para la Comunidad Autónoma de Andalucía en Diciembre de 2010. En virtud de éste, en el periodo 2011-2015 se llevará a cabo una inversión total por importe de aproximadamente 1.800 millones de euros, la cual permitirá dar respuesta a los requerimientos establecidos por la nueva Directiva Marco del Agua de la Unión Europea. Las obras consistirán en la construcción, adecuación y ampliación de estaciones depuradoras y colectores, en un total de 548 municipios de la comunidad andaluza.

Si bien la principal vía de financiación para llevar a cabo el plan procederá del canon de mejora de infraestructuras, no se descarta el recurso a la financiación privada y la firma de acuerdos de

colaboración público privada, allá donde los estudios confirmen la viabilidad de este esquema contractual como esquema óptimo para promover la infraestructura en cuestión. Las mayores inversiones programadas corresponden a Málaga (390,1 millones de euros para 47 obras) Granada (373,04 millones para 69) y Almería (216, 95 para 38). Estas provincias, las que concentran las mayores necesidades al tener una población más dispersa que en el resto de Andalucía, son también las que acaparan más de la mitad del empleo total previsto, con 15.800 puestos de trabajo en su conjunto. El resto del plan de infraestructuras se reparte entre los 22 proyectos que se llevarán a cabo en la provincia de Cádiz (150,87 millones de euros), los 27 de Córdoba (106,6 millones), los 32 de Huelva (178,8 millones), los 37 de Jaén (164 millones), y los 28 de Sevilla (185,57 millones).

Regiones y sectores

The Role and Performance of Public Private Partnerships in the UK Ministry of Defence

Public Private Partnerships (PPPs) have become a key procurement option for the UK Ministry of Defence (MoD) since the Private Finance Initiative (PFI) was launched in the UK in 1992. Although it took some time for this procurement model to become established, the MoD has now signed approximately 60 PPP/PFI projects and has secured private sector capital investment in the region of £7Bn. These projects represent a significant proportion of MOD procurement and play a critical role in delivering the UK MoD Defence capability



Nick Prior

Responsable de la práctica de Sector Público e Infraestructuras de Deloitte UK

MoD PFI/PPP Project structure and financing

MoD PPP/PFI projects have been substantially structured in accordance with the guidance that has been developed centrally by the UK HM Treasury (Ministry of Finance). This guidance has been set out in a number of documents and specifically includes the contractual framework, risk allocation, the role and structure of private finance and detailed contractual terms. The guidance also sets out how project affordability and value for money is to be determined.



This standard structure involves the MoD contracting with a project Special Purpose Vehicle (SPV) in line with broader project finance transactions. The risks and responsibilities are taken by the SPV and then sub-contracted to appropriate contracting organisations along with appropriate bonding and guarantees. This leaves a substantially risk free SPV that allows a highly leveraged financing structure – typically 85-90% third party debt and the balance third party equity. Whilst the vast majority of debt by project has been provided by the project finance lenders, a small number of large projects have accessed the capital markets. These include Skynet 5 along with the Allenby and Colchester accommodation projects that also included a monoline insurer so guaranteeing AAA project status.

Critically, there is minimal transfer of volume or asset usage risk. This allows tightly structured and cost effective financing terms. Thus the key risks transferred by MoD PPP/PFI projects are the development/ construction of the assets and their ongoing availability at a prescribed standard over the life of the concession, typically 25 years. Some projects, and notably flight simulator training projects have transferred a level of usage risk but each of these are underpinned by a

guaranteed minimum level of usage. As it is the project SPV has minimal control over project usage this is considered appropriate.

Project Accounting Treatment

Typically MoD PPP/PFI projects have been accounted for as being off the balance sheet of the MoD. This is based on the extent of the risk transfer achieved. As previously mentioned this risk substantially relates to construction and ongoing availability risk. The significant advantage this structure has given to The MoD is that it allows the cost of those off balance sheet projects to be spread over the life of the concession. This avoids an often significant up front capital cost that would have been unaffordable. In turn this has led to the suggestion that projects have been procured by the MoD through PFI to enable an affordable solution as opposed to one that is value for money.

Project Categories

As indicated above the MoD projects substantially fall into the four categories. A summary list of projects is set out at the end of this article giving examples of the categories. Their scope is identified in the following paragraphs.

- 1) **Equipment** – This is by far the largest category and in particular with respect to capital invested. It is a policy of the MoD that no front line equipment is to be provided through PPP/PFI so this category is made up of equipment that supports the front line. Nevertheless it does include projects such as the Heavy Equipment Transporter (HET) PFI project that involves the transportation of front line vehicles including tanks and so can be operating in theatres of war as was the case in Iraq and Afghanistan. It also includes the £1.2bn Skynet 5 satellite communications project that was subsequently restructured to increase the number of satellites from two when the deal was originally transacted finally up to four almost doubling the original financing requirement. The largest project that was signed in 2008 is the Future Strategic Tanker Aircraft (FSTA) PFI project that required £2.4bn in capital investment.

This category of project has proved the most difficult to procure through PPP/PFI as it is extremely difficult to determine the scope of an equipment requirement for a period of 25 years. This is exacerbated by the fact that securing the flexibility to accommodate this is the rigidity of the highly structured project finance framework.

- 2) **Accommodation** – These projects are either accommodation for military personnel or for civil servants. Examples of projects for military personnel include the Allenby and Connaught project along with the Colchester project. Together these projects required approximately £2bn of capital investment and provided brand new state of the art barracks accommodation for the army.

Other projects have included military housing as well as the redevelopment and consolidation of military sites. These include the consolidation of the MoD Estate in London (MoDEL) project where a number of sites were consolidated into one with the surplus sites being disposed of all within one integrated project. Possibly the highest profile project is the redevelopment of the MoD's flagship headquarters building in London – the MoD Main Building PFI that attracted £500m in capital investment.

- 3) **Training** – These projects have included a number of flight training simulator projects for both fixed and

rotary wing aircraft as well as submarine simulator training projects. As identified above these projects are based on usage but with a minimum level guaranteed within the contract. Other training projects include training colleges such as The Defence Sixth Form College.

- 4) **Miscellaneous** – These include a range of ad-hoc projects that have been procured as PPP/PFI with the most profile being the three MoD UK wide water and waste water projects known as the three Project Aquatrine projects.

MoD Private Finance Unit Project Review

In 2004 the MoD set up a Private Finance Unit (PFU) to oversee the procurement and delivery of all MoD PPP/PFI projects within the department. This action was undertaken primarily because of the extensive delays in the transacting of projects. The often quoted example of this is the FSTA project that was launched in 1999 but failed to close until 2008. The PFU refined the process of procurement and drove outstanding projects in this phase to close. Further it launched a review of all signed PPP/PFI projects to assess their level of performance. These were the key findings as set out in the PFU's report¹.

- **"PFI in the MOD substantially delivers projects on time and within budget.** All projects were delivered on budget. All except three were delivered within two months of the agreed date. For the three projects that did incur delays, contractor failure accounted for the delay in only one project. Circumstances beyond the contractors' control and not related to the PFI procurement delayed the other two;
- **PFI projects in MOD are performing well and are delivering the services required.** All of the project teams surveyed reported that the performance of their PFI project was satisfactory or better. Three quarters of project teams rated the performance of their PFI project as good or very good; and
- **Long term PFI contracts in MOD are flexible enough to accommodate future change and to deliver on a sustained basis.** The review identified that 85% of projects reported that their PFI contracts were suitably flexible to accommodate change and had effective change management mechanisms. There was however, feedback that changes to the contract require extensive effort and are costly."

¹ http://www.mod.uk/NR/rdonlyres/AB2251DB-7E36-42AA-872C-1F663828366E/0/pfu_op_review_051205.pdf

Specifically the report went on to conclude that “Notwithstanding the difficulties that MOD has previously experienced with the PFI procurement process, the review of MOD PFI projects has provided good evidence that PFI in the MOD has performed very successfully in operation. The review has demonstrated that PFI, as a procurement tool within

MOD, has delivered assets on time, to budget and has overwhelmingly met the Department’s service delivery expectations. Although, many projects are still in the early years of operation, the good performance of the MOD PFI projects provides a solid case for continuing with the use of PFI to deliver capability to the defence environment where it is appropriate to do so”.

UK MoD PPP/PFI Project Examples			
No	Project name	Category	Details
1	Defence Helicopter Flying School (DHFS)	Training	Provision of helicopter training services
2	Medium Support Helicopter Aircrew Training Facility (MSHATF)	Training	Provision of Hawk aircrew training simulators to replace existing facilities
3	Hawk Simulator	Training	Provision of Hawk aircrew training simulators to replace existing facilities
4	RAF Lossiemouth Family Quarters	Accommodation	Redevelopment and reprovision of 279 family quarters
5	Joint Services Command and Staff College	Accommodation	Command and staff college for all three services, including construction, IT, furnishing and facilities management
6	Attack Helicopters Training - Apache Simulator Training	Training	Aircrew training for the Apache Attack Helicopter and some REME training
7	Light Aircraft Flying Training (LAFT) (Bulldog)	Training	Provision of flying training and support services for University Air Squadron (UAS) and Air Experience Flight (AEF) tasks
8	RAF Cosford and Shawbury Family Quarters	Accommodation	Accommodation for 145 service families
9	NRTA Fire Fighting Training Units	Training	Provision of fire fighting training facilities for Naval Recruiting and Training Agency
10	Tornado GR4 Simulator	Training	Full training package including simulators, CBT and instructors
11	Central Scotland Family Quarters (HQ)	Accommodation	Provision of accommodation for service families in Edinburgh and Glasgow. NOTE: The property portfolio is widely spread and is in a number of constituencies. Consequently the constituency references are an approximation only
12	Army Foundation College (AFC)	Training	Design and build of foundation college
13	Main Building Refurbishment	Accommodation	Project to redevelop MoD main building and staff decant during build phase
14	Tri Service Materials Handling Service	Equipment	Provision of remaining MHE vehicle fleet
15	Naval Communications	Equipment	Submarine fleet communications service
16	Wattisham Married Quarters	Accommodation	DBFO of serviced accommodation for 250 properties
17	ASTUTE Class Training Service (ACTS)	Training	Provision of a training environment for crewmen and maintainers to support Astute Class Submarines
18	Bristol, Bath and Portsmouth Family Married Quarters	Accommodation	Provision of serviced accommodation for 317 service families. NOTE: The property portfolio is widely spread and is in a number of constituencies. Consequently the constituency references are an approximation only
19	Heavy Equipment Transporters (HET)	Equipment	Provision of vehicles to replace existing fleet and meet future requirements
20	Strategic Sealift (Ro-Ro Ferries)	Equipment	Provision of Strategic Sealift service based on six RO RO ferries in support of Joint Rapid Reaction Force
21	Field Electrical Power Supplies (FEPS)	Equipment	Provision of generator sets to support operational electrical requirements in the field
22	MOD-wide Water and Waste Water Project (Aquatrine) - Package A	Miscellaneous	Provision of water and waste water services
23	Defence Sixth Form College (DSFC)	Training	The development of a 6th Form college to help meet the future recruiting requirements technical officers for the Armed Forces and the MoD Civil Service
24	Colchester	Accommodation	Redevelopment, rebuilding and refurbishment of Colchester Garrison to provide accommodation and associated services (messing, education, storage workshops, etc.)
25	Devonport Support Services – ARMADA	Accommodation	Provision of Support Services and Fleet Accommodation Centre services at Devonport Naval Base (HMS Drake) for 25 years
26	MOD-wide Water and Wastewater Project (Aquatrine) - Package B	Miscellaneous	Provision of water and wastewater services at over 490 MOD sites in Scotland
27	MOD-wide Water and Wastewater (Project Aquatrine) - Package C	Miscellaneous	Provision of water and wastewater services at over 1,500 MOD sites in GB covering north, east and south-east England
28	C Vehicles	Equipment	Provision of "C" vehicles (Earthmoving and Specialist Plant, Engineer Construction Plant and Materials Handling Equipment) and support for 15 years
29	Skynet 5	Equipment	Range of satellite services, including management of existing Skynet 4 satellites
30	Future Strategic Tanker Aircraft	Equipment	Provision of fuel tanker aircraft

Regiones y sectores

“ETS y el papel de la Colaboración Público Privada en la Comunidad Autónoma del País Vasco”



D. César Gimeno

Vicepresidente Ejecutivo de Euskal Trenbide Sarea (ETS)

Entrevistamos a César Gimeno, Vicepresidente Ejecutivo de Euskal Trenbide Sarea (ETS), máximo responsable del día a día de la gestión de esta sociedad gestora de las infraestructuras ferroviarias vascas. César tiene una gran experiencia personal en el mundo empresarial, y este perfil netamente profesional y empresarial es sin duda lo que llevó al Gobierno Vasco a proponerle dirigir esta entidad. Desde ella, se contratan obras de la máxima relevancia pública, como son todas las relativas al ámbito de la infraestructura ferroviaria y tranviaria dentro del País Vasco

¿Cuáles son el origen de ETS, su finalidad y sus principales ámbitos de actuación?

La segregación de las actividades de operación del servicio de transporte y de explotación de las infraestructuras ferroviarias es consecuencia del mandato contenido en la Ley 6/2004, aprobada por el Parlamento Vasco y por la que se crea ETS. Este nuevo escenario del transporte ferroviario de Euskadi está basado en el desarrollo de las directivas comunitarias y creo que ha supuesto un paso decisivo en el camino hacia la construcción de un espacio ferroviario europeo. El objeto de ETS es la proyección, construcción, gestión y administración de infraestructuras ferroviarias que sean competencia de la Comunidad Autónoma Vasca. Somos un ente público del Departamento de Transportes del Gobierno Vasco y nuestro ámbito de actuación es amplio y variado. Para nosotros, el tren es el medio de transporte del siglo XXI y por ello estamos decididos a fomentar su uso. Bajo las directrices del Departamento de Transportes dirigido por Iñaki Arriola impulsamos la construcción de nuevas infraestructuras ferroviarias como los metros de Bilbao y Donostialdea (San Sebastián), los tranvías en Vitoria, Bilbao o Barakaldo-Leioa-UPV; la mejora de la Línea Bilbao-San Sebastián o la construcción del ramal guipuzcoano de alta velocidad ("Y" vasca).

Además, nos encargamos de la gestión y el mantenimiento de la red propia, es decir, las líneas Bilbao-San Sebastián, Lasarte-Hendaia, Amorebieta-Bermeo y Bilbao-Lezama.

¿Cuáles son, en tu opinión, los principales logros alcanzados por ETS desde su creación?

Nuestro mejor aval son los proyectos que desarrollamos desde su fase inicial a modo de estudio de alternativas hasta la ejecución y mantenimiento. Estamos orgullosos de todos ellos. Pero esto no es lo más importante. Lo trascendental es que trabajamos para mejorar la calidad de vida de las personas y esto no es una frase hecha. Nos avala el éxito del Metro de Bilbao, el éxito del Tranvía de Vitoria-Gasteiz o el éxito en las múltiples obras de mejora de la red propia. En Bilbao todo el mundo quiere más metro, en Vitoria más tranvía. Lógicamente esta es la parte bonita, pero detrás está el trabajo de cientos y cientos de profesionales de la ingeniería, construcción, explotación, mantenimiento y gestión. La ejecución de estos proyectos supone un

ingente esfuerzo inversor que proviene en su práctica totalidad de los presupuestos del Gobierno Vasco. En el ejercicio 2010 la producción de ETS se ha elevado hasta un total de 347 millones de euros, cifra históricamente alta, un 83 por ciento más que en 2009, lo cual contribuye a la mejora del transporte público ferroviario, pero también contribuye al mantenimiento de la actividad económica. Nunca antes en la historia de ETS hemos proyectado y construido tanto como ahora. Este es el mejor ejemplo de la decidida apuesta del actual Gobierno Vasco por el ferrocarril.

¿Cuál es plan de actuaciones que tienen previsto para los próximos años?

Actualmente estamos inmersos en la culminación de la **Línea 2 de Metro Bilbao**. En breve inauguramos la estación de Ariz y a finales de este año abriremos la de Basauri, con lo que tan sólo restará el tramo Santurtzi-Kabeiz para concluir el plan de desarrollo iniciado hace más de 20 años. Por otra parte estamos trabajando en la construcción de la **Línea 3** que dará servicio a los barrios del norte de Bilbao y que será la primera línea automatizada. La **Línea 4**, que conectará a la zona de Rekalde con la red de Metro y la **Línea 5** entre Sarratu y el Hospital de Galdakao se encuentran en diferentes fases de estudio y proyecto.

Otro proyecto fundamental para ETS y el Departamento de Transportes es el Metro de Donostialdea, que contempla la construcción de una variante soterrada por el centro de San Sebastián con cinco estaciones, un ramal a Fuenterrabía con parada en el aeropuerto y un intercambiador con la red de cercanías de Renfe en Riberas de Loiola. Estamos hablando de una inversión cercana a los 800 millones de euros, pero que va a dar servicio directo al 80 por ciento de la población guipuzcoana.

También estamos ilusionados con la **ampliación de los tranvías de Bilbao y Vitoria-Gasteiz** y con la construcción del **tranvía que unirá Barakaldo y Sestao con Leioa y el campus de la Universidad del País Vasco** a través de un puente elevable sobre la ría.

Otro eje fundamental de nuestras actuaciones es la **mejora de la red propia** y, en este sentido, trabajamos denodadamente en la operación Durango, un desdoblamiento de 15 kilómetros, que incluye tres nuevas estaciones, la eliminación de 27 pasos a nivel, el

Se escogió una opción que integra en el mismo contrato explotación del servicio y gestión a largo plazo de la infraestructura y los sistemas, siempre a riesgo y ventura como principio general. Se decidió que la sociedad fuese mixta

traslado de los talleres y cocheras ubicadas en el centro de Durango y la liberación de 60.000 metros cuadrados de suelo para disfrute de la ciudadanía.

En el corredor Ermua-Eibar-Elgoibar estamos invirtiendo mucho tiempo y esfuerzo en adaptar una infraestructura del siglo pasado a las exigencias actuales en materia de confort, seguridad y accesibilidad. Se trata de una zona orográficamente complicada y resulta difícil ejecutar obras que aparentemente no parecen especialmente difíciles.

La construcción del **ramal guipuzcoano de la red de alta velocidad (Y vasca)** nos está exigiendo dar lo mejor de nosotros mismos, ya que se trata de la mayor infraestructura jamás proyectada en el País Vasco y que marcará un antes y un después. Nos hemos comprometido desde el principio con la ejecución de esta obra y como muestra basta constatar que en la legislatura anterior sólo se puso en marcha un tramo. Hoy tenemos 11 tramos en obras. O lo que es lo mismo, el 57 por ciento del total y 1.200 millones invertidos. Nuestro compromiso con la Y vasca y el impulso que le estamos dando es más que evidente.

Un modelo contractual innovador. En el proyecto del tranvía de Barakaldo-Leioa-UPV se desarrollará aplicando un modelo de asociación público privada bajo un contrato de "gestión de servicio público" a suscribir con una Sociedad Mixta, en la que el Gobierno Vasco tendrá una participación minoritaria en capital a través de Euskotren.

¿Puedes contarnos brevemente en qué consiste la estructura contractual y que cometidos tendrá la sociedad?

Nuestro objetivo fundamental es el de **generar actividad económica, en un momento de profunda crisis, mediante inversión en infraestructuras muy necesarias**, superando las limitaciones al endeudamiento que actualmente padecemos.

El esquema se escogió tras un análisis en profundidad de distintas opciones o alternativas, con la premisa de que la sociedad a contratar financiese la mayor parte del coste de la infraestructura y que **tal financiación no computase como deuda**, lo que esperamos poder ver confirmado pronto, es decir, la opinión favorable de IGAE o del Grupo de Trabajo del Ministerio de Hacienda en materia de SEC 95. Dentro de todas las opciones, se escogió una que integrase en el mismo contrato la explotación del servicio y gestión a largo plazo de la infraestructura y los sistemas y equipos, además claro está de la construcción y financiación mayoritaria de la misma, siempre a riesgo y ventura como principio general. Y como particularidad, se decidió que la sociedad fuese mixta, que hubiese una cierta presencia de la Administración (indirecta, 10% a través del operador del GV Euskotren) dentro de la propia gestora.

¿Por qué se ha apelado el esquema de Asociación Público Privada como alternativa de contratación?

La razón fundamental es la mencionada antes: aumentar la capacidad de inversión, y por lo tanto de impulso económico, mediante la participación de capital privado.

Además, buscamos la eficiencia de la gestión privada con, simultáneamente, control público.

El papel de EUSKOTREN en la Sociedad Mixta, ¿participará en la gestión o en labores de explotación?

EUSKOTREN es el operador ferroviario del Gobierno Vasco.

En este caso su función será la de asegurar la correcta prestación del servicio y facilitar la coordinación y cooperación entre la Administración Vasca y el socio privado. Su peso en la gestión de la sociedad mixta concesionaria que se constituya se limitará al 10% de su participación accionarial.

El procedimiento de selección mediante diálogo competitivo no es frecuente en España, al menos para infraestructuras de transporte y en general en ámbito de contratos de tipo APP.

¿Por qué habéis decidido apelar a esa vía o procedimiento de contratación para este proyecto?

Porque este tipo de concesión APP es completamente novedosa para el Gobierno Vasco, y mediante un proceso de diálogo y ajuste de las características del concurso antes de sacarlo a licitación entendemos que podremos mejorar el enfoque para asegurar su éxito. Existen grupos empresariales en España con amplia experiencia en concesiones de este tipo, y gracias al procedimiento de diálogo competitivo, pretendemos lo que haría cualquier particular también antes de contratar algo complicado en lo que no es especialista: enfocarlo dejándose aconsejar por los que más saben del asunto.

¿En qué situación se encuentra la elaboración de los proyectos?

Estamos terminando los borradores de los pliegos para presentarlos a las empresas interesadas y ajustarlos antes de iniciar la licitación oficial.

En paralelo estamos consultando al IGAE para confirmar que no compute como deuda de la Administración Vasca.

¿Cuándo tienen previsto lanzar el proceso de selección?

Antes de este verano esperamos haber terminado el diálogo competitivo para iniciar la licitación. Nuestro objetivo es tener concesionario adjudicado durante este año 2011.

¿Existe voluntad de desarrollar otras infraestructuras bajos esquemas similares?

En principio sí, aunque esta primera experiencia nos marcará la pauta futura. Ya estamos analizando alguna otra posibilidad.

En esta clase de proyectos, ¿cuál es el papel que tiene ETS?

Para esta concesión tranviaria, el papel de ETS es el de Ente especializado que trabaja por delegación del Gobierno Vasco para definir y sacar este proyecto adelante.

Uno de los proyectos emblemáticos de la Alta Velocidad, tanto a nivel local como nacional, es el proyecto de la “red ferroviaria Y vasca”. ¿Qué nos puedes contar acerca del desarrollo de este proyecto y de la participación de ETS en él?

El GV a través de ETS está colaborando con el Ministerio y con ADIF para construir un tramo de la Y vasca, el tramo guipuzcoano, que atraviesa una zona socialmente complicada y de gran complejidad técnica (orografía tremendamente montañosa que obliga a un continuo de túneles y viaductos), permitiendo, con esta colaboración, acelerar todo el proceso de construcción. Quiero subrayar que el Gobierno Vasco de Patxi López sitúa este proyecto dentro de sus prioridades estratégicas, por lo que el impulso que le hemos dado a las obras es impresionante.

El modelo de gestión de las infraestructuras y servicios de transporte ferroviario, de titularidad de la Comunidad Autónoma, se diseñó siguiendo el modelo estatal de separación entre las entidades (ADIF y RENFE) que asumen dichas funciones de forma que a ETS le corresponde la construcción y gestión de las infraestructuras y a Euskotren la explotación del servicio de transporte. ¿El Gobierno Vasco se plantea realizar algún cambio sobre este modelo?

Somos partidarios de facilitar la competencia en la gestión de servicios públicos como forma de mejorar la eficacia y coste de dichos servicios, controlando adecuadamente su calidad. En este sentido, mi opinión es que en el futuro veremos mayor participación privada que colaborará con nosotros en la prestación de servicios ferroviarios de todo tipo: personas, mercancías, operación, explotación, etc.

Regiones y sectores

Infraestructuras de agua y medioambiente: fórmulas concesionales de financiación, construcción y explotación

En los últimos años, la utilización por las Administraciones Públicas de modelos de asociación entre el sector público y el sector privado para la dotación de infraestructuras públicas se ha incrementado de manera muy notable en cuanto a volumen y, también, tipología de sectores a los que aplica. Un sector donde, sin embargo, se han utilizado de forma profusa las técnicas de colaboración público-privada en los últimos 50 años ha sido el de las obras públicas hidráulicas. Esto ha sido especialmente intenso en las obras de abastecimiento urbano, pero también en las grandes obras de regulación



Juan Martínez Calvo

Socio director del departamento de Derecho Administrativo, Deloitte Abogados

Debido a la larga tradición de los modelos concesionales en el ámbito de la obra pública hidráulica, es conveniente que, en estos momentos, se lleve a cabo una reflexión profunda sobre los modelos de contratos de asociación público privada en este ámbito y su adaptación al nivel de sofisticación de estos modelos al que se ha llegado en la actualidad.

A continuación, exponemos de forma sucinta unas pinceladas de los aspectos clave de este tipo de proyectos con el objeto de dar una visión del conjunto de componentes que deben valorarse en el desarrollo de los mismos.

Las obras públicas hidráulicas: concepto

El concepto de las obras públicas hidráulicas suele estar asociado a proyectos de titularidad pública de gran envergadura dirigidos a una mejor y eficiente gestión y aprovechamiento de los recursos hídricos. Sin embargo, lo cierto es que su concepto legal permite englobar, tanto grandes proyectos públicos, como otros de menor entidad.

En este sentido, el artículo 122 del Real Decreto Legislativo 1/2001 de 20 de Julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Aguas (TRLAguas, en adelante), de ámbito estatal, define las obras públicas hidráulicas como “la construcción de bienes inmuebles destinados a la captación, extracción, desalación, almacenamiento, regulación, conducción, control y aprovechamiento de las aguas, así como el saneamiento, depuración, tratamiento o la reutilización de las aprovechadas”, señalando acto seguido, algunos bienes que tendrán dicha consideración como “las presas, embalses, canales de acequia, conducciones de depósitos de abastecimientos a poblaciones,

instalaciones de desalación, captación y bombeo, alcantarillado, colectores de aguas pluviales y residuales, instalaciones de saneamiento, depuración y tratamiento, estaciones de aforo, diques y obras de encauzamiento, así como aquellas actuaciones necesarias para la protección del dominio público hidráulico”.

La titularidad pública de estas infraestructuras se extiende a todas aquellas cuyo destino sea garantizar la protección, control y aprovechamiento de las aguas situadas en la superficie del suelo y las subterráneas que no formen parte de las aguas territoriales y del dominio público hidráulico, que sean competencia de la Administración General del Estado, de las Confederaciones Hidrográficas, Comunidades Autónomas o las Entidades Locales de acuerdo con el régimen de distribución de competencias.

La muy variada enumeración de infraestructuras que pueden tener la consideración de obras públicas hidráulicas exige, por otro lado, a las Administraciones Públicas, planificar de forma ajustada a cada caso concreto el conjunto de pliegos que se utilicen para la licitación de estos contratos.

Fórmulas de APP para la ejecución de obras públicas hidráulicas

En un sentido amplio, la Asociación Público Privada la definimos a estos efectos como un acuerdo alcanzado entre el sector público y privado para que éste último se encargue del diseño, construcción, financiación, mantenimiento y explotación de determinadas infraestructuras o equipamientos públicos.

Partiendo de esta definición, el TRLAguas regula en su articulado el contrato de concesión de obra pública hidráulica, de manera breve y remitiéndose al contrato de concesión de obra pública de la LCSP. El mayor conocimiento y uso del contrato de concesión de obra pública nos releva de desarrollar aquí las peculiaridades que plantea en relación con las obras públicas hidráulicas, más allá de la posibilidad de ampliar ex lege su plazo de duración a 75 años.

Sin embargo, dicho reconocimiento en nada obsta a que se pueda acudir a otras figuras contractuales previstas en el ordenamiento jurídico, lo que permite flexibilizar la contratación acudiendo al modelo que más se ajuste a las necesidades de cada obra hidráulica

en concreto. En este sentido, junto con la concesión de obra pública hidráulica, aparecen como contratos típicos para licitar una APP en el ámbito de las obras hidráulicas los siguientes:

**Contrato de Gestión de Servicios Públicos:
Concesión de Servicio Público**

Por medio de este contrato, se otorga un derecho al concesionario para la gestión de un servicio público quien lo prestará a su riesgo y ventura bajo la tutela de la Administración competente del mismo u otra entidad designada por aquélla, por lo que sólo se podrá recurrir a él cuando la obra hidráulica sirva a este fin, como sucede por ejemplo, en el caso de alcantarillado o saneamiento de aguas para abastecimiento de la población. Como notas características del modelo:

- Su régimen jurídico suele estar disperso en diferentes normas y resultar escaso, lo que provoca un doble efecto: por un lado, cierta flexibilidad de la definición de los términos y condiciones contractuales, sin otras limitaciones que las impuestas por el interés público y los principios de la buena administración (artículo 25.1 de la LCSP), y por otro lado, una cierta inseguridad para analizar el régimen normativo especialmente aplicable.

- La adjudicación del contrato precisa la redacción de una Memoria que defina las características del servicio público y, si se tratara de un servicio público local, el Pleno del Ayuntamiento tendrá que determinar cómo participa en la gestión del mismo.
- Se prevén dos tipos de plazos dependiendo si el concesionario ha tenido que realizar obras: el plazo máximo será de 50 años, y en caso contrario será de 25 años.
- La remuneración del concesionario vendrá determinada por las tarifas que perciba de los usuarios o beneficiarios aunque suele acompañarse de aportaciones de la Administración.

Contrato de gestión de servicio público: Empresa Mixta

Entre el contrato de gestión de servicio por concesión y de empresa mixta existen numerosas similitudes como el régimen jurídico, las actuaciones previas, el plazo de concesión y el sistema de remuneración.

La principal diferencia entre ambos radica en que el servicio es prestado por una empresa mixta en la que participa tanto la Administración como el sector privado. La Administración, además de ser contratista, participa en la empresa como accionista.

Al igual que los contratos de gestión de servicio público, su principal ventaja es que la regulación es escasa, lo que hace de ellos contratos relativamente flexibles.

Contrato de Colaboración Público-Privada

El contrato de colaboración público-privada se define de manera extraordinariamente abierta en el artículo 11 de la LCSP, como aquellos contratos en los que el sector público encarga al sector privado la realización de una actuación global e integrada, además de la financiación de las inversiones inmateriales, vinculándose la duración del contrato al periodo de amortización de las inversiones.

La obra pública hidráulica engloba tanto los grandes proyectos públicos como otros de menor entidad

En el ámbito de la financiación y construcción de las infraestructuras hidráulicas este tipo de contratos también tiene, sin duda, una gran utilidad en muy diversos casos en los que la complejidad de las actuaciones a iniciar aconsejen su utilización.

Debe tenerse en cuenta que, sin embargo, las actuaciones previas y la necesaria valoración de la eficiencia de la solución planteada (valor por dinero) hacen algo más compleja la puesta en marcha de este tipo de contratos frente a otros, al requerirse la redacción de un documento de evaluación previa.

En todo caso, la necesidad del diálogo competitivo como procedimiento de licitación permitirá que en proyectos complejos con soluciones jurídicas, financieras y técnicas abiertas (lo que es muy usual en el mundo de las infraestructuras hidráulicas) sea posible la obtención de una solución óptima.

En todo caso, la flexibilidad del contrato en lo que se refiere a la regulación de sus elementos obligacionales ofrece oportunidades de gran interés en un ámbito como el de las aguas donde la complejidad de operadores y gestores es siempre muy elevada y afecta, muy habitualmente, a la viabilidad de los contratos de Asociación Público-Privada.

Especialidades de los modelos de colaboración público-privada en las infraestructuras públicas hidráulicas.

El uso de estructuras APP, en el ámbito de las infraestructuras públicas hidráulicas, exige considerar o valorar circunstancias que no son típicas o habituales en la ejecución de proyectos que son desarrollados mediante esta clase de esquemas, lo que los convierte en modelos singulares frente al resto y ello por las siguientes especialidades:

Las partes: Como en todo modelo APP, son el sector público, de un lado, y una persona jurídica privada, de otra, aunque también suelen ocupar esta última posición (de gestor de la obra pública hidráulica) personas jurídicas privadas (sociedades mercantiles) de capital público o privado.

En el lado público de las estructuras APP, lo primero que debe advertirse es la posibilidad de que en un mismo proyecto intervengan distintas Administraciones Públicas, corporaciones de derecho público e incluso sociedades mercantiles de capital público, que otorgan una mayor complejidad en el análisis de los proyectos dado los diferentes roles o papeles que pueden asumir; bien como titular de la competencia material para impulsar la obra pública hidráulica (sólo las Administraciones Territoriales), o como financiador (total o parcialmente) de la misma, o meros gestores del buen fin del proyecto o del otorgamiento y aprobación de los títulos administrativos necesarios para la ejecución de esta clase de proyectos o como recaudadores de los cánones que se establezcan.

En este sentido debe señalarse que la competencia de la Administración General del Estado se desarrolla sobre obras de interés general (Ej.: incluidas en el Plan Hidrológico Nacional). El resto de obras serán de competencia de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales de acuerdo con lo que establezcan sus Estatutos de Autonomía, sin perjuicio de que mediante oportunos convenios o acuerdos específicos las Administraciones o entidades públicas citadas podrán asumir competencias de gestión en la ejecución de infraestructuras siendo la competencia de otras, lo que exige analizar en este tipo de procesos el entramado de relaciones “públicas” subyacente de los mismos. Junto a este apunte inicial el régimen especial de aguas introduce otros actores que pueden ocupar una posición protagonista en estos proyectos:

El contrato de concesión de servicios públicos suele resultar escaso provocando cierta flexibilidad por un lado, y cierta inseguridad por otro



- Las comunidades de usuarios (regantes, básicamente) que son corporaciones de derecho público dependientes de los organismos de cuenca que suelen tener una posición específica en el desenvolvimiento de los proyectos. En este sentido, el TRLA prevé que puedan actuar como gestores (vía encomienda de la Administración competente) del mantenimiento y/o explotación de la obra (por sí o terceros) o asumir la construcción y explotación de las obras sin necesidad de convocar un concurso para tal efecto, o en caso de que el colaborador deba constituir una sociedad mercantil se le podría imponer a éste la obligación de incorporar a la sociedad que se constituya como concesionaria a estas comunidades.
- Las sociedades estatales que son empresas mercantiles de titularidad de la Administración General del Estado que pueden asumir la condición de entidad contratante o contratista, sin perjuicio de que ésta posteriormente deba celebrar oportunos contratos para la construcción, explotación y ejecución de obras públicas hidráulicas.

El plazo: Como ya hemos señalado los modelos de APP que se utilizan habitualmente prevén un plazo relativamente largo, oscilando entre los 15 y 50 años, con el fin de que el sector privado obtenga rentabilidad suficiente para recuperar su inversión con beneficios. El TRLA introduce un plazo mayor de forma que quien asume la construcción, gestión, mantenimiento y explotación de una obra pública hidráulica pueda recuperar la inversión hasta en un plazo de 75 años, lo que supone un extraordinario elemento a considerar en esta clase de proyectos debido al extenso plazo existente para la amortización de las inversiones realizadas.

Título de aprovechamiento privativo o espacial de las aguas: La construcción de esta clase de obras suele llevar aparejada el otorgamiento de un uso

especial o aprovechamiento privativo del agua, para lo que resultará preciso necesariamente la obtención de un título independiente de aprovechamiento privativo o especial del agua, en la forma de concesión, autorización o reserva demanial.

Dicho título administrativo suele estar incluido en el contenido del contrato, en el que se contiene su régimen jurídico de forma detallada pero no exime al contratista de obtener otros títulos administrativos que pudieran ser exigibles por la normativa sectorial (medio ambiente, urbanismo) para el desarrollo del proyecto.

Cánones: Otro elemento distintivo de esta clase de proyectos es el elemento tributario especial que todo contratista o colaborador privado de la Administración debe soportar en esta clase de proyectos, por disfrutar de un aprovechamiento especial del recurso hídrico o verter residuos al dominio público hidráulico, en su caso.

En concreto, no debe dejar de valorarse en esta clase de proyectos el importe que en concepto de canon por ocupación, utilización o aprovechamiento especial del dominio público hidráulico, deben soportar los colaboradores privados, pues salvo en el caso del concesionario que queda eximido del de ocupación, este tipo de tributos suelen hacer más complejo el régimen económico de esta clase de esquemas.

Por último, y como problema recurrente en el ámbito de las estructuras concesionales de obras hidráulicas, aparece el problema del concepto de prestación patrimonial de carácter público (art. 31.3 de la Constitución) y la exigencia, en demasiadas ocasiones, por nuestros tribunales ordinarios de una reserva de ley en la determinación de las tarifas del agua en lo que, en nuestra opinión, es una incorrecta comprensión de la doctrina sobre esta cuestión emitida en la sentencia 185/1995 del Tribunal Constitucional.

Regiones y sectores

El transporte de mercancías por ferrocarril. “Es hora de reaccionar”

En el futuro, las empresas ferroviarias tendrán que internacionalizarse y crecer apostando por la especialización, fomentando la intermodalidad y los servicios logísticos integrales puerta a puerta, introduciendo flexibilidad, de forma que se permita a los clientes variabilizar al máximo los costes. Si se quiere realmente impulsar el transporte de mercancías por ferrocarril es necesario tomar medidas urgentes desde diferentes ámbitos empresariales tanto públicos como privados que aúnen esfuerzos e intereses comunes para generar cambios sólidos y eficaces que permitan afianzar el desarrollo del transporte de mercancías por ferrocarril en España. En este sentido, Renfe acaba de hacer público lo que se venía gestando en los últimos meses, y es la entrada de capital privado en su negocio de transporte de mercancías

Para la Unión Europea y los estados miembros, el principal objetivo en materia de transporte de mercancías en Europa continúa siendo alcanzar una movilidad sostenible, reequilibrando el reparto entre los modos de transporte con el objetivo de dar un mayor peso y potenciación al ferrocarril y al transporte marítimo de corta distancia.

A nivel europeo se estableció una liberalización del transporte de mercancías por ferrocarril que entró en vigor en 2007 y perseguía conseguir una mayor eficiencia operativa de las empresas y una mejora de la calidad, los costes y los precios del sistema en su conjunto.

Adicionalmente, se están otorgando otros impulsos desde las instituciones europeas con medidas como, por ejemplo, la aprobación del reglamento para el desarrollo de una red única europea prioritaria para mercancías.

En España, el Ministerio de Fomento ha destinado fuertes inversiones compartidas con las Comunidades Autónomas y el sector privado, que pretenden potenciar el tráfico de mercancías por tren, integrarlo y complementarlo con otros modos de transporte, centros logísticos y los puertos, para posicionar a España como plataforma logística intercontinental.

Se está actualmente en fase de transposición del tercer paquete ferroviario, cuyas directivas conciernen a la certificación de los maquinistas, los derechos de los pasajeros, la apertura del mercado de los transportes de pasajeros y la interoperabilidad de la red.

Por último, el anuncio que ha hecho Renfe de segregar su negocio en cinco sociedades anónimas y permitir la entrada de capital privado con una participación del 45%, es una apuesta firme para intentar conseguir el crecimiento y la rentabilidad deseada. Socios que, más que financieros, deben ser industriales que aporten cargas, experiencia, eficiencia, confianza y competitividad al mercado.

¿Qué está sucediendo en España con el transporte de mercancías por ferrocarril?

El sector del transporte de mercancías constituye una industria de gran complejidad, no sólo por el gran abanico de agentes públicos y privados que desarrollan su actividad directa o indirectamente



Juan Carlos González
Socio del departamento de Consultoría



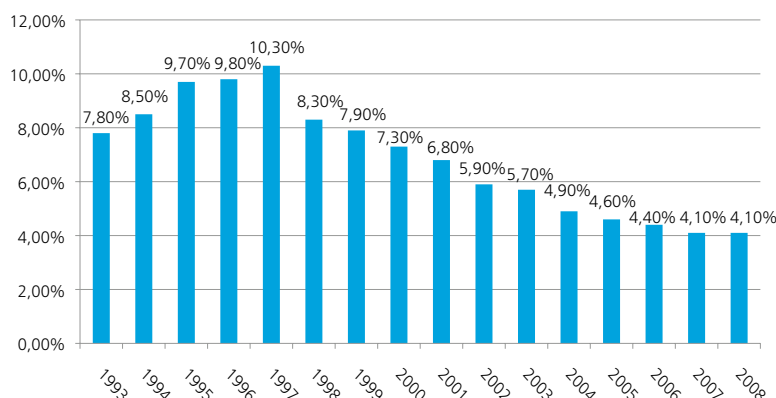
Rodrigo Hilario
Gerente del departamento de Consultoría

El Ministerio de Fomento ha destinado fuertes inversiones compartidas con las Comunidades Autónomas y el sector privado, que pretendían potenciar el tráfico de mercancías por tren sin obtener los resultados esperados

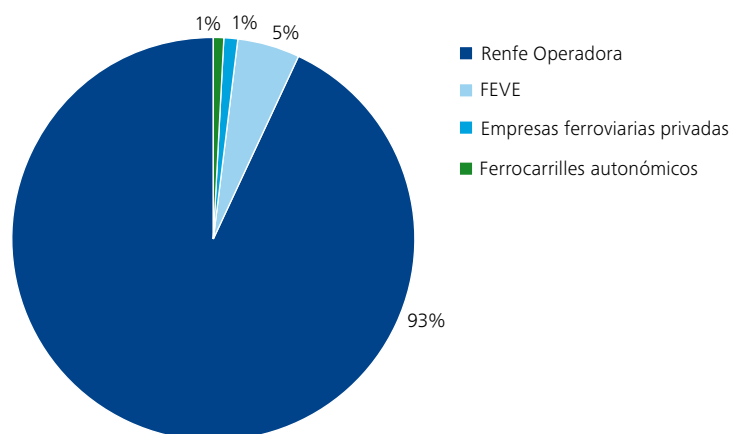
en el mismo (transportistas, agencias de transporte, operadores logísticos, centrales de comercialización, transitarios, cargadores, agrupaciones empresariales, etc.), sino también por las numerosas posibilidades de intermediación y colaboración entre los mismos e interacciones con los diferentes modos.

A esta complejidad operativa hay que añadir el hecho de que el sector arrastra tradicionalmente una reducida transparencia sobre los mecanismos internos de relación entre agentes y una clara falta de adaptación de la oferta a la demanda, hecho que condiciona en gran medida y de forma negativa, los procesos de negociación y de formación de precios en el conjunto del mercado.

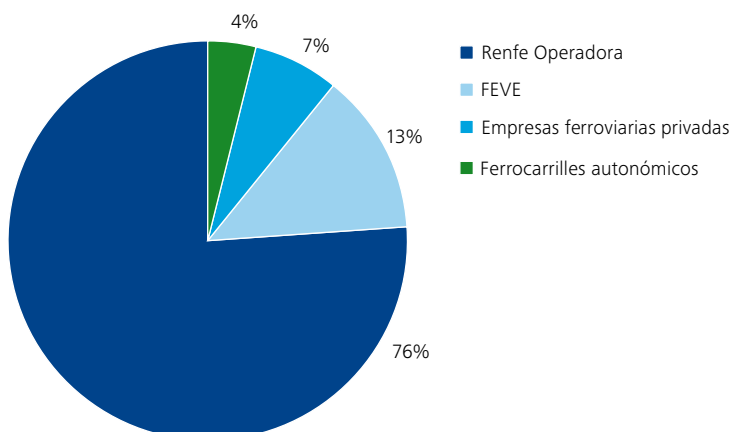
Evolución de la cuota del transporte de mercancías por carretera en España (Ton-km)



Reparto del mercado (Ton-km)



Reparto del mercado (Ton).



Existe en general en España un problema en cuanto al transporte de mercancías por ferrocarril, anterior a la liberalización y que no ha sido superado con ella, que se demuestra en la evolución reciente de la cuota modal del ferrocarril en el transporte de mercancías, la cual ha ido decreciendo progresivamente, desde el 10,3% máximo de 1997 hasta un 4,1% en la actualidad.

La aparición de empresas privadas de transporte por ferrocarril es todavía lenta y compleja, siendo la cuota de Renfe superior al 90% en toneladas-kilómetro, mientras que el papel de los operadores privados será una de las piezas clave para introducir competitividad y flexibilidad en el sistema.

En España, existen trece empresas ferroviarias con licencia, siete de ellas con certificado de seguridad y cinco con actividad comercial, según datos de septiembre de 2010. Así, salvo los líderes del mercado, el resto de operadores privados en España no están desarrollados todavía y muchos cargadores no saben aún hasta qué punto son libres para compartir sus tráficos entre el operador dominante y el resto.

Por ejemplo, un cargador podría habilitarse para ser candidato habilitado, que es aquel agente que puede dirigirse a ADIF para solicitar surco aunque no tenga tracción, y por consiguiente poder diseñar sus propios tráficos y cargas demandando solo la tracción a los operadores.

Algunas navieras están acercándose a este concepto y han comenzado a cotizar ofertas a varias empresas ferroviarias y al ADIF, para que gestione este último la cadena logística dentro de la terminal.

En la actualidad está aconteciendo una situación que parecía complicada hace unos años, ya que están creciendo los volúmenes de tráfico de todos los operadores, tanto públicos como privados, lo que es un signo positivo de esperanza hacia el futuro. Este hecho sin duda puede animar a la entrada de agentes privados en los cinco negocios de Renfe Mercancías.

¿Qué está sucediendo en Europa con el transporte de mercancías por ferrocarril?

En Europa, los operadores ferroviarios se han especializado en rutas y venden sus servicios en esos tramos, especialmente en Francia y Alemania. De esta manera, logran una gran eficiencia operativa, que les permite capturar cargas y obtener rentabilidad en su negocio.

Como prueba de ello, es posible observar cómo la cuota modal del ferrocarril en España es sustancialmente menor que la de otros miembros representativos de la Unión Europea, que están desarrollando este tipo de iniciativas. Del mismo modo, la evolución reciente del ferrocarril en España ha sido comparativamente menos favorable que en otros países vecinos.

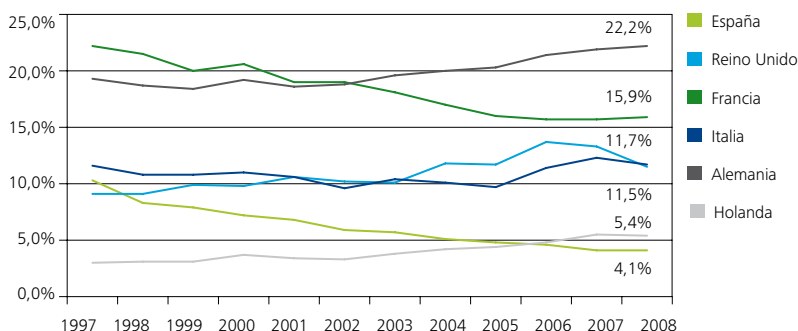
Comparando Europa con otros modelos de éxito en el transporte de mercancías ferroviarias como el de Estados Unidos, quizás la separación de la infraestructura de la operación en las mercancías puede haber provocado un problema infranqueable que ha restado eficiencia y competitividad a las empresas.

A modo de ejemplo, cabe destacar cómo en la ruta de la costa Oeste a Este en Estados Unidos, el ferrocarril se ha convertido en un complemento extraordinario de la carretera y ha logrado incluso reemplazar totalmente a ésta, pudiendo prestar por parte de una sola empresa un servicio logístico integral eficiente, flexible y de calidad.

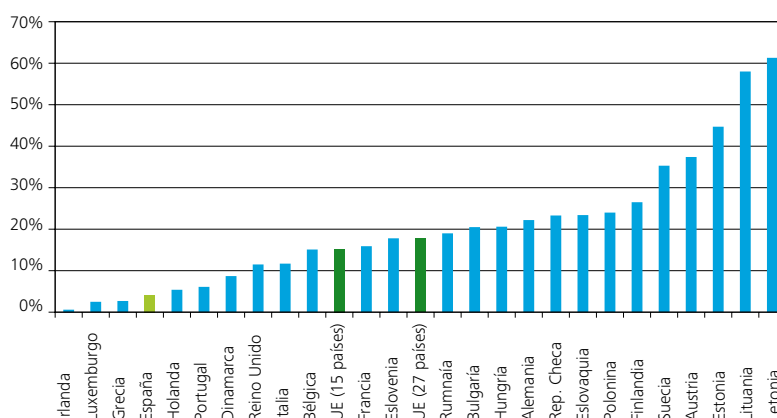
¿Cuáles son los principales retos los que se enfrenta el transporte de mercancías por ferrocarril?

Algunos de los problemas que impiden la mayor penetración del ferrocarril son de carácter estructural, como por ejemplo la lejanía de los centros logísticos y de producción a las terminales de mercancías. Hoy en día, muchos fabricantes de bienes tienen la logística subcontratada a operadores logísticos y es muy difícil que un transportista pueda llegar a gestionar sus operaciones, a no ser que se integre verticalmente y se convierta en operador logístico, al necesitar los clientes determinados servicios en tiempo y volumen sólo accesibles a este tipo de empresas.

Evolución de la cuota modal del ferrocarril en el transporte de mercancías en diversos países de la UE



Cuota modal del ferrocarril en el transporte de mercancías por países de la UE en 2008



El papel de los operadores privados será una de las piezas clave para introducir competitividad y flexibilidad en el sistema

La evolución reciente del ferrocarril en España ha sido comparativamente menos favorable que en otros países vecinos

Los flujos de producción y de consumo no son coincidentes y en España no hemos sabido dar con el dimensionamiento necesario para las instalaciones logísticas, de forma que sean capaces de soportar periodos de alta demanda. Por ejemplo, no existen apenas depósitos de contenedores en sitios estratégicos, exceptuando los puertos con un precio por metro cuadrado elevado.

Otro de los principales problemas en España para los tráficos internacionales es la solución del paso por los Pirineos, donde existe un colapso de tráficos y problemas como el ancho de vía, que obligan a romper y fraccionar cargas. La voluntad política es reducida desde hace 20 años y no existe ningún compromiso firme, por parte de ninguno de los gobiernos francés y español, con plazos concretos para la mejora de las infraestructuras transfronterizas.

Algunos hitos y cifras, que pueden ayudar a comprender mejor la problemática actual del transporte de mercancías por ferrocarril en España, son los siguientes:

1. Prácticamente todos los tráficos que se efectúan por ferrocarril se pueden hacer por carretera, pero no al revés, existiendo ciertos tráficos que sí podría absorber la carretera pero difícilmente el ferrocarril.
2. La carretera, por su propia naturaleza, es un modo más ágil y flexible que el ferrocarril, ya que tiene oferta para transportar casi cualquier carga y en cualquier volumen.
3. El objetivo de España para capturar en ferrocarril tráfico de la carretera tendría que ser competir con cargas de 17 toneladas por eje, que son las que llevan mayoritariamente los camiones.
4. Hay determinadas características de mercado sobre las que no se puede actuar y que están ligadas a condicionantes previos de los clientes, como la ubicación de los puntos de carga y descarga, las preferencias y experiencias pasadas, las rutas y distancias a recorrer, el volumen y las frecuencias o la estructura y requisitos de la carga, por ejemplo.
5. El coste del transporte de mercancías por carretera no ha experimentado grandes incrementos en los últimos tiempos, mientras que el ferrocarril sí lo ha hecho.
6. Los retornos en vacío, fundamentales a la hora de valorar la rentabilidad de un tráfico, son más frecuentes en el ferrocarril (50%) que en la carretera (5-10%), que presenta una mayor capacidad de captación de cargas en cualquier entorno. La carretera tiene mejor resuelto el retorno de en vacío (los ferrocarriles habitualmente han de enviar vagones ex profeso para realizar tráficos, bajando por tanto mucho la rentabilidad).
7. El grafiar trenes de mercancías a la hora de las cercanías genera grandes problemas en las rutas, ya que la prioridad actual son siempre los viajeros. Es verdad no obstante que hoy en día no existen apenas problemas de surco por la caída de la demanda y el desarrollo de infraestructuras de Alta Velocidad.
8. La velocidad media del tren en España es muy baja, lo que sólo hace rentable el transporte, en principio, para trayectos largos. Además, en España, la longitud de los trenes no supera normalmente los 600 metros y las 1.200 TBR, mientras que en Alemania se configuran trenes de hasta 1 km. Ello es debido, entre otros factores, a aspectos relacionados con la infraestructura española como

la orografía o disposición de apartaderos, o a la interferencia con los gráficos de viajeros.

9. En Francia, los trenes que llegan a la frontera española son el doble de largos que los de aquí, por lo cual cuando llegan a la frontera se tiene que dividir en dos el tren, introduciendo costes de gestión, manipulación y cargas que reducen la rentabilidad.
10. Los servicios sólo de tracción no aportan valor añadido a muchos clientes y lo que requieren son servicios de logística integral, en la medida en que existe una tendencia de externalización de estas funciones fuera de las empresas cargadoras.
11. No se ha logrado aplicar con éxito políticas de intermodalidad, sobre todo tren-barco, en parte debido a las conexiones con puertos y al tráfico interno dentro de los mismos.

En general y salvo excepciones, el ferrocarril no ha sabido ofrecer la versatilidad, calidad, fiabilidad, flexibilidad, precio y plazos que demandaba el cliente, unido a otros factores externos relacionados con la planificación de infraestructura y la explotación del sistema (capacidad y operatividad de terminales y trenes, problemática laboral o descoordinación entre redes). En la actualidad, los clientes exigen cada vez mayores garantías a los operadores y se firman contratos donde se fijen altos niveles de servicio y penalizaciones que no siempre las empresas ferroviarias están en disposición de poder cumplir.

El sector tiene la asignatura pendiente del aprovechamiento de las infraestructuras logísticas y redes ferroviarias, en concreto en cuanto a una mejor planificación de las mismas, que logre despertar el interés de la iniciativa privada en la gestión de las mismas y se alineen los intereses de las distintas Comunidades Autónomas, buscando sinergias entre plataformas.

Aún queda mucho trabajo por hacer para los próximos años y la apertura de los mercados nacionales e internacionales a la libre competencia, con la entrada de nuevos competidores, va a obligar a las nuevas empresas ferroviarias a un importante esfuerzo de

gestión para el control de costes y generación de ingresos, con el reto de modernizar y hacer más competitivo y rentable un sector que progresivamente ha ido perdiendo cuota de mercado frente a otros modos de transporte.

En España existen más de 15.000 kilómetros totales de vía convencional a los que hay que dar uso para poder asegurar su viabilidad de mantenimiento, ya sea con tráficos de viajeros o potenciando los de mercancías.

Para ello, será necesario aunar esfuerzos para generar un marco atractivo para la captación de clientes de transporte de mercancías por ferrocarril y el desarrollo de los operadores en nuestro país.

Una vez que el ferrocarril sea capaz de eliminar sus actuales ineficiencias, el potencial de crecimiento es muy grande, por sus ventajas competitivas intrínsecas en términos de seguridad, coste o medio ambiente.

¿Qué tipo de soluciones es posible encontrar?

El acuerdo firmado por ADIF y Cylog, así como la reciente licitación Público-Privada de la Terminal de Aranjuez son buenos ejemplos de modelos de soluciones a desarrollar. Es posible esperar que este modelo de privatización y alianza entre cargadores, operadores logísticos y operadores ferroviarios, sea un concepto de más o menos éxito que se repita en el futuro.

No menos relevante es el impacto positivo que puede tener el desarrollo de la Alta Velocidad, dado que la mayoría de infraestructuras convencionales quedarán casi exclusivamente para tráfico de mercancías o de cercanías en zonas urbanas.

Además, cada vez es más importante el respeto al medio ambiente en muchos sectores y, especialmente, en el transporte. Las externalidades o costes externos del transporte de mercancías por ferrocarril son mucho menores frente a otros modos (CO₂, acústica, degradación, cambio climático, congestión del tráfico por carretera y seguridad).

El coste social según la UE de la carretera está en torno a 24€ Tn-km, mientras que el del tren en torno a 12€ Tn-km. Ello constituye un importante argumento a favor del trasvase modal de mercancías y el impulso del ferrocarril como modo sostenible de transporte.

En el futuro, las empresas ferroviarias tendrán que internacionalizarse y crecer apostando por la especialización, fomentando la intermodalidad y los servicios logísticos integrales puerta a puerta, introduciendo flexibilidad, de forma que se permita a los clientes variabilizar al máximo los costes.

Los tráficos tienen cada vez un carácter más internacional y, por tanto, la conexión del ferrocarril con los puertos es más relevante. Es decir, los cargadores y sus rutas se integran en cadenas de transporte internacional y las decisiones se toman en otros países, en los que es necesario contar con presencia o aliados.

Los retornos en vacío en rutas internacionales lastran en mayor medida a las compañías y esta tendencia hacia la globalización de tráficos hace que aquellas compañías que no tengan acuerdos con operadores logísticos en el extranjero y bolsas de carga multimodal, que les permitan retornar con cargas y no en vacío, verán empeorar sus rendimientos.

Así, la intermodalidad desempeñará un papel clave en el futuro del transporte y se precisa la interconexión física de las infraestructuras de redes y nodos, y la gestión y explotación de dichos puntos de interconexión, para fomentarla, a lo cual la Administración Pública tiene mucho que decir al respecto.

Una intermodalidad eficiente debería reunir cuatro condiciones básicas:

1. Interconexión: los modos de transporte están bien insertados en los nudos de la red intermodal.
2. Accesibilidad: garantizar unas buenas condiciones de acceso a los centros intermodales, sin problemas de congestión.
3. Interoperatividad: armonización de las condiciones de operación de los diferentes modos o en partes de la red de un mismo modo.
4. Los grandes ejes ferroviarios deben conectar también los principales centros de carretera y las áreas de actividades logísticas, en especial fomentar la construcción de puertos marítimos y puertos secos como terminales de contenedores más baratas que los puertos.



¿Cuáles pueden ser los aspectos clave en la segregación de Renfe Mercancías?

Las empresas privadas participantes en el procesos deben analizar por un lado, si la inversión que tengan que realizar va a tener un coste razonable de mercado y unos retornos esperados y exigidos por su accionista, por otro lado, si la decisión estratégica de entrada está alineada con sus planes y es complementaria con sus negocios actuales, y finalmente, si el modelo elegido y el reparto accionarial y de poderes resultante les va a permitir sentirse cómodos en la gestión y el desarrollo de las operaciones.

Por otra parte, en el proceso de segregación, Renfe mercancías tiene que acabar de dar respuesta a todos los aspectos jurídicos, legales y de negocio, con impacto en los empleados, clientes, activos, procesos internos y relaciones de intercambio con las nuevas sociedades para los recursos de producción y corporativos.

Este proceso de segregación tiene que servir para constituir nuevos operadores ferroviarios de mercancías eficientes en cada uno de los negocios. Con independencia de los ingresos y contratos que tengan actualmente, los nuevos operadores deben buscar una mayor productividad a través de la eficiencia en las operaciones y en la gestión de sus costes y activos, y ofrecer un servicio flexible y competitivo a los clientes.

Es clave que a los nuevos operadores no se les repercutan ineficiencias en la gestión que redunden en unos costes no competitivos en el mercado, tanto por el lado de los activos y recursos transferidos, como por los precios de intercambio de la tracción, maquinistas y otros servicios corporativos.

Todos los negocios deberán nacer con la premisa de ser rentables en sí mismos de forma independiente y alcanzar sinérgicas entre ellos por sus mercados, clientes, rutas y activos.

El potencial de crecimiento del ferrocarril es muy grande, por sus ventajas competitivas intrínsecas en términos de seguridad, coste o medio ambiente

Nuestra experiencia en la participación en procesos de segregación de compañías, nos revela que más del 53% de las operaciones no alcanzan los resultados esperados, no por errores en la definición de la estrategia, sino en la planificación y ejecución del proceso de segregación.

En Resumen

Si se quiere realmente impulsar el transporte de mercancías por ferrocarril y hacer sostenible el mantenimiento de las infraestructuras ferroviarias, que van a quedar disponibles en exclusiva para el transporte de mercancías, es necesario tomar medidas urgentes desde diferentes ámbitos empresariales tanto públicos como privados que aúnen esfuerzos e intereses comunes para generar cambios sólidos y eficaces que permitan afianzar el desarrollo del transporte de mercancías por ferrocarril en España.

Transacciones

El “Proyecto Red”

De la necesidad de mejora de la red principal de carreteras de competencia autonómica, proponiendo una importante inversión en un reducido periodo de tiempo, surge el Proyecto Red. Considerado como prioritario por el Gobierno de Aragón en la presente legislatura, los contratos de este ambicioso proyecto ya se encuentran adjudicados



Ramón Espelt
Responsable del área de Financiación de Infraestructuras & APP

La preocupación por la mejora de la red de carreteras de su titularidad es una constante en todas las administraciones de las Comunidades Autónomas. De manera general, las principales inversiones en infraestructuras viales han sido destinadas a las carreteras de alta capacidad que soportan las intensidades de tráfico más elevadas. Por este motivo, han quedado muchas veces postergadas las carreteras de segundo orden, que suelen ser objeto de

actuaciones puntuales de mejora, definidas para paliar las necesidades más urgentes, y con la limitación propia de los presupuestos públicos, a pesar de los deficientes estándares de calidad que, en general, presentan.

En este sentido, hay comunidades como Aragón muy extensas en superficie, y por lo tanto en red vial, pero poco pobladas y sin los suficientes recursos públicos para acometer las inversiones necesarias (no debe olvidarse que el principal factor de la financiación de las CCAA es la población), lo que propicia que el estado de su red sea en general deficiente.

Dentro de este contexto es donde surge el Proyecto Red, de la necesidad de mejora de la red principal de carreteras de competencia autonómica, proponiendo una importante inversión en un reducido periodo de tiempo.

Para poder acometer este ambicioso proyecto, que fue considerado prioritario por el Gobierno de Aragón en la presente legislatura, la Dirección General de Carreteras



ha considerado necesaria la implicación del sector privado en la financiación, construcción y gestión de estas infraestructuras. Esta decisión tuvo su justificación en la mayor eficiencia que previsiblemente se derivará del traslado del riesgo de diseño, construcción y mantenimiento durante la vida útil de la infraestructura, y, como comentaremos mas adelante, en la imposibilidad de acometer esta importante inversión de mejora simultánea de toda la red con cargo a la financiación pública, debido a los límites existentes de endeudamiento y déficit público de las administraciones públicas españolas.

A continuación, vamos a describir cuál fue la génesis del proyecto, cómo éste fue estructurado utilizando un esquema de Asociación Público Privada, y terminaremos comentando la situación actual del proyecto.

La red de carreteras en Aragón: La red estructurante de titularidad autonómica

La red de carreteras de Aragón está formada por 10.500 kilómetros¹, de los cuales, la red de titularidad de la

Comunidad Autónoma de Aragón - Red Autonómica Aragonesa o RAA - asciende a 5.587 kilómetros. Los tramos restantes están gestionados por el Ministerio de Fomento, las Diputaciones Provinciales, Ayuntamientos municipales, u otros organismos.

A su vez, de acuerdo con la jerarquía de las carreteras y con la importancia del tráfico de cada una de ellas, fue definida también la Red Mallada Estructurante de Aragón (Plan de Carreteras de Aragón 2004-2013). Dicha Red Mallada Estructurante (4.800 km) está integrada por el 100% de las vías de titularidad del Ministerio de Fomento que discurren íntegramente por el territorio Aragonés y por el 45% de las vías de titularidad de la Comunidad Autónoma de Aragón, sin embargo, ese 45% de las vías de titularidad autonómica que se encuentra dentro de la Red Mallada Estructurante soporta el 75% del tráfico que discurre por el total las carreteras de titularidad de la Comunidad Autónoma.

En dicha RAA se integran las redes Básica, Comarcal y Local, según la función que desempeñen, vertebrando

¹ Considerando las vías de titularidad del Ministerio de Fomento, de la Comunidad Autónoma y de las Diputaciones Provinciales (sin contar caminos vecinales y otras vías menores).

el territorio aragonés y conectando con la red viaria de titularidad estatal, o uniendo núcleos de importancia comarcal, o aquellas accesorias a los anteriores itinerarios, respectivamente.

Parte de dicha RAA es la que conforma el Proyecto RED, el cual abarca un total de 2.444 kilómetros de las carreteras aragonesas que han sido incluidos en la denominada Red Estructurante.

En concreto, los trabajos del Proyecto RED se desarrollan a lo largo de 886,6 kilómetros de la provincia de Zaragoza, en 919,6 kilómetros de Huesca y en 637,8 kilómetros en la provincia de Teruel.

El problema presupuestario. La opción de esquemas de APP

El esfuerzo presupuestario anual que se estimaba para adecuar la Red total Autonómica Aragonesa, según las previsiones del Plan de Carreteras vigente desde el 2004 hasta el año 2013, era de €100 MM anuales, pero el presupuesto de inversión dispuesto finalmente para el Departamento de Obras Públicas, en promedio, entre el año 2008 y el año 2010, fue inferior al 50% de dicha suma. De hecho el, presupuesto ha continuado decreciendo, hasta una cifra de inversión disponible para 2011 de € 36,5 MM.

Dada la restricción presupuestaria, el equipo de la DGC constató la imposibilidad de atender las necesidades que la Red de Carreteras demandaba de una forma palmaria, con los recursos disponibles, y se decidió a estudiar la posibilidad de involucrar la financiación y la gestión privada, con el objetivo de poder actuar de forma integral, al menos, sobre la Red Estructurante.

En este sentido, se optó por un esquema contractual de tipo concesional, según la legislación de contratos de las Administraciones Públicas (art. 7, LCSP). Este marco concesional permite anticipar la inversión mediante un contrato en el que el concesionario, a cambio de un sistema de retribución previamente establecido, se ocupa de las siguientes tareas: i) Redacción de los Proyectos de construcción, ii) Ejecución de las obras (inversión inicial), iii) Mantenimiento ordinario y gestión de las infraestructuras y iv) Mantenimiento extraordinario.

De esta manera, en lugar de tener que priorizar entre carreteras necesitadas de inversión, Aragón contará con la inversiones necesarias, de forma prácticamente simultánea, sin que dichas inversiones (o al menos la mayor parte de ellas) computen como deuda en los presupuestos de la CCAA (y por lo tanto en la contabilidad nacional).

El concesionario, será titular de los derechos económicos que surgen del contrato (no de la infraestructura en sí), teniendo sobre la infraestructura un derecho real administrativo.

En cierto modo se podría hablar de titularidad privada, porque la Sociedad Concesionaria es titular de un derecho real sobre la infraestructura, mientras que la administración se reserva la inspección de la concesión, y al tratarse de un contrato administrativo, la potestad de su interpretación durante el desarrollo del mismo. Es interesante comentar, en relación con la futura gestión del proyecto por parte de la Administración, que la misma estará unificada para los ocho contratos. Con este fin, la DGC de Aragón ha creado la figura del "Inspector del Proyecto RED", que asumirá el rol del "inspector" y del "responsable del contrato", para todos ellos.

Para poder acometer este ambicioso proyecto, que fue considerado prioritario por el Gobierno de Aragón en la presente legislatura, la Dirección General de Carreteras ha considerado necesaria la implicación del sector privado en la financiación, construcción y gestión de estas infraestructuras

Además, los pliegos prevén la existencia de una "Asistencia General del Proyecto RED", destinada a colaborar con el inspector. Asimismo se impone a los futuros adjudicatarios la obligación de abonar (cada uno de ellos) las respectivas asistencias técnicas con las que contará el Inspector General, y se establece que dichos abonos se hagan directamente a los prestadores de servicios.

Dichas asistencias técnicas, según lo dispuesto en los pliegos, serán: i) Asistencia Técnica para la construcción (sólo para la fase de construcción), ii) Asistencia Técnica para la conservación y explotación, iii) Asistencia Técnica para el control económico financiero y/o legal de la concesión y iv) Asistencia Técnica para la realización de ensayos.

La solución planteada: el Proyecto RED

Sectorización

Para la sectorización del Proyecto RED, se ha partido del estado actual de la red, además de considerar su situación geográfica (así como la forma en la que se gestionaba por parte de la DGC), y así dividir la red en una ramificación homogénea de partes análogas, de manera que se obtienen 8 sectores en total.

Actuaciones previstas

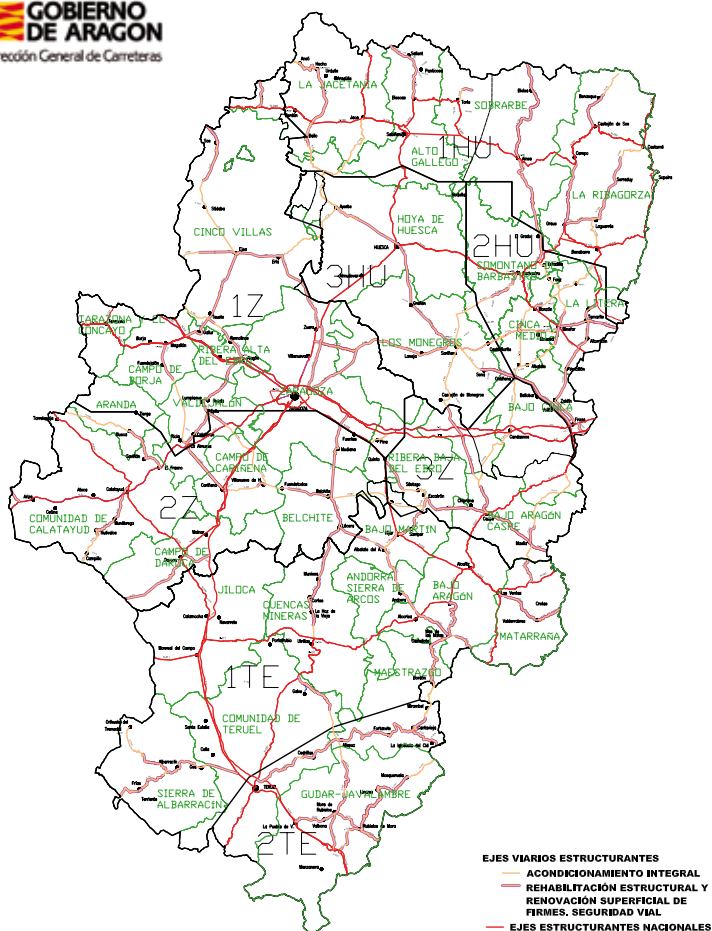
El Proyecto RED, a través de los correspondientes contratos de concesión entre el Gobierno de Aragón y la empresa concesionaria adjudicataria en cada uno de los 8 sectores, incluye el diseño, construcción, financiación, operación y mantenimiento de la infraestructura hasta el año 2048.

Las actuaciones que habrán de llevarse a cabo en los 36 primeros meses a partir de la firma de los contratos se centran en las principales tareas y se distinguen en función del grado de las obras a realizar (dependiendo del estado actual de la red): Acondicionamiento integral (751,64 kilómetros), Rehabilitación - Seguridad Vial (1.022,33 kilómetros) y Renovación Superficial - Seguridad Vial (646,52 kilómetros); además de la construcción de una serie de sistemas de ayuda a la explotación y de un centro de explotación en cada una de las zonas.

Sector	Longitud total actual	Longitud total futura
1HU	343,09	343,00
2HU	282,50	278,29
3HU	221,57	220,85
1Z	399,61	399,71
2Z	317,20	312,74
3Z	242,26	237,74
1TE	351,50	348,80
2TE	286,28	279,49
Total	2.444,00	2.420,63

Ejes estructurantes de Aragón

GOBIERNO DE ARAGON
Dirección General de Carreteras



Actuaciones previstas	Importes aproximados en Millones de Euros
Acondicionamiento Integral	465
Rehabilitaciones de Firme, Renovaciones Superficiales y Seguridad Vial	149
Sistemas y Centros de Explotación (anual)	24
Dirección de obra y costes del proyecto	18
Conservación ordinaria (reinversión)	13
Mantenimiento Extraordinario (a lo largo de la concesión)	212
Conservación y Mantenimiento Ordinario (gasto anual)	24

La mayor eficiencia que previsiblemente se derivará del traslado del riesgo de diseño, construcción y mantenimiento durante la vida útil de la infraestructura, en la imposibilidad de acometer esta importante inversión de mejora simultánea de toda la red con cargo únicamente a la financiación pública

Del mismo modo, queda dentro de las actuaciones previstas la conservación ordinaria y extraordinaria durante los 38 años siguientes en cada uno de los sectores.

Marco contractual y procedimiento de selección

El desarrollo de los pliegos ha sido complejo por los diversos actores que han intervenido en la redacción, discusión y aprobación final de los mismos (Departamento de Obras Públicas del Gobierno de Aragón, Departamento de Economía, Ministerio de Hacienda, etc.), aunque las características esenciales se han procurado mantener desde el diseño original hasta la versión final de los mismos.

Se trata de ocho contratos de Concesión de obra pública, a ser adjudicados mediante procedimientos Abiertos, de tramitación Ordinaria.

Procedimiento de selección

Los contratos de concesión de obra pública del Proyecto RED, se adjudicarán mediante procedimientos abiertos, y mediante la aplicación de varios criterios de valoración (a la oferta económicamente más ventajosa). Una de las particularidades en éste ámbito ha sido el amplio plazo concedido por el Gobierno de Aragón a los licitadores para preparar sus propuestas, lo que ha permitido a los interesados tener tiempo suficiente para conformar sus consorcios y preparar las ofertas. El anuncio de licitación del Proyecto RED se publicó en el perfil de contratante del Gobierno de Aragón el día 16 de abril de 2010 y en el Boletín Oficial de Aragón el día 19 de abril, habiéndose establecido el límite para la presentación de las propuestas el día 20 de agosto de 2010.

Hasta la fecha, se han cumplido los plazos previstos en los Pliegos para el procedimiento de adjudicación y tras la apertura de las proposiciones ya se han publicado han formalizado recientemente los contratos, de acuerdo con la previsión hecha en el momento de publicación del anuncio de la licitación. En cuanto a la concurrencia, ésta ha sido dispar, ya que en dos de los 8 sectores sólo se ha presentado un postor, mientras que en un tercer sector sólo se presentaron dos, y en los otros cinco, la concurrencia osciló entre tres y cuatro postores.

Requisitos de los licitadores

Se requirieron los mínimos legales habituales, en cuanto a categoría, certificaciones, etc.

- Solvencia económica y financiera – En relación con la solvencia económica financiera, se exigió, además de los requisitos usuales, una cifra de negocio referida a trabajos de construcción o mantenimiento de carreteras, del licitador, en el curso de los tres últimos ejercicios, superior a €60 MM anuales.
- Solvencia técnica y relación de medios personales y equipos – En este apartado, además de lo que es común en este tipo de contratos, se exigió a los licitadores una relación acreditativa de experiencia en obras y/o servicios de construcción, y de explotación y/o conservación de carreteras u otras infraestructuras, realizadas en los diez últimos años, por cada licitador, con un importe total de €15 MM.

Valoración de las propuestas

La valoración de las propuestas se hizo con base en criterios valorables de forma objetiva (mediante la aplicación de fórmulas matemáticas) y subjetiva (mediante juicio de valor, pero sobre parámetros concretos especificados en los pliegos), siendo éstos últimos - los criterios subjetivos - de un menor peso relativo en la valoración global.

Mecanismo de Pago

La empresa concesionaria, en cada caso, recibirá de la Administración un pago periódico (cuatrimestral) en función de la puesta a disposición de la infraestructura de acuerdo con el cumplimiento de los Indicadores de Calidad y Servicio definidos en los pliegos.

Este sistema de retribución, basado en la Disponibilidad de la Infraestructura, empezará a devengar una vez finalizadas las obras y a partir de la fecha real de la comprobación de las mismas.

Asimismo, esta retribución se calculará mediante la aplicación de un sistema de deducciones sobre el pago máximo según el incumplimiento de los estándares exigidos, de forma sectorizada en distintos tramos, y en base a una unidad temporal diaria, de manera que se transfiere el 100% del riesgo de disponibilidad, sin ningún tipo de porcentaje de pago fijo. Aunque, no obstante, la tramificación establecida por tramos y por unidades de tiempo mitigará sin duda el riesgo de ingresos del concesionario.

Criterios valorables objetivamente

Criterio	Puntuación
Valor Actual de los pagos de la Administración	hasta 220 puntos
% de IPC a los fines de la revisión de tarifas	hasta 20 puntos
Ventanas de resolución del contrato	hasta 10 puntos
Presupuesto de ejecución por contrata	hasta 10 puntos
Total	hasta 260 puntos

Criterios valorables mediante la aplicación de juicio de valor

Criterio	Puntuación
Explotación, mantenimiento y conservación	hasta 120 puntos
Proyecto y ejecución de las obras	hasta 70 puntos
Realización de las obras	45 puntos
Solución constructiva	25 puntos
Viabilidad financiera y solvencia de la Memoria del PEF	hasta 50 puntos
Total	hasta 240 puntos

Además, este Pago por Disponibilidad, procura proporcionar los incentivos necesarios para resolver con eficacia y rapidez los incumplimientos, dado que la aplicación de las deducciones incide automáticamente, no sólo en el momento concreto de la aparición de la no-disponibilidad, sino sobre el período completo de incumplimiento, descontando el tiempo de respuesta que requiera el concesionario para la corrección (definido también en los pliegos en función de cada indicador), si es el caso, durante el cual se demora la resolución del fallo indicado.

Se medirá el tiempo de forma acumulativa, de manera que finalizado el tiempo de respuesta (T_R , tiempo disponible para la corrección de la no-disponibilidad, exento de deducción alguna) comenzará a medirse el tiempo de incumplimiento (T_{id} , tiempo durante el que se aplica la deducción al pago). Si no se han corregido dichos incumplimientos cuando transcurra el período máximo de corrección, comienzan a aplicarse adicionalmente las penalizaciones.

² Se explicará en qué consisten estas ventanas, en el apartado "Reparto de Riesgos"

Fórmula del Mecanismo de Pago

Dicha retribución se calcularía mediante la siguiente fórmula:

$$PPD = [PMPD - \sum (PMPD_{diaria} \cdot T_j \cdot F_j \cdot F_{tramo i}) - S_4] \cdot G_{10}$$

Donde,

- $PMPD$ es el Pago Máximo por Disponibilidad ofertado Anual (o PMPDO) definido en las condiciones de oferta del concesionario.
- $PMPD_{diaria}$ es el Pago Máximo Diario por Disponibilidad (igual al PMPD dividido entre los 365 días del año).
- T_j es la duración del tiempo en días que afecta la no-disponibilidad del indicador j .
- F_j es el factor de ajuste de la no-disponibilidad relativa al indicador de disponibilidad j .
- $F_{tramo i}$ es el factor de ponderación del tramo i en el que se produce el evento de no-disponibilidad, definido en el pliego de condiciones y constante durante la vida de la concesión.

- S_4 es la corrección del indicador independiente de seguridad.
- G_{10} es el factor de corrección relativo al indicador de carácter general que afecta a todo el pago completo de disponibilidad en función de los criterios relativos a los procedimientos administrativos de la Gestión Integral de la Explotación definidos en el pliego de condiciones del concurso.

Indicadores de Calidad y Servicio

El Pago por Disponibilidad está directamente enfocado al cumplimiento de unos estándares de calidad y de la disponibilidad de la infraestructura.

Estos indicadores establecidos pretenden destacar la gestión del concesionario relativa al nivel de servicio y disponibilidad de la infraestructura, así como también en referencia a la seguridad vial, y sobre las actividades de conservación y calidad de la infraestructura; diferenciándose de este modo cuatro categorías distintas de Indicadores:

Clasificación de los indicadores de calidad y servicio		
A.	D1. Vialidad Invernal	
	D2. Conservación de Taludes	
	D3. Gestión de Incidencias	
B.	S4. Indicador Independiente de Seguridad	
	D5. Firme. Capacidad Estructural	
	D6. Firme. Superficie de Rodadura	d61. Resistencia al Deslizamiento CRT d62. Regularidad Longitudinal IRI d63. Regularidad Transversal Roderas
C.	D7. Firme. Deterioros	d71. Fisuración y otros deterioros por fatiga d72. Asentamiento d73. Baches
	D8. Señalización	d81. Marcas Viales d82. Barreras y Elementos de Contención (no afectadas por accidentes)
	D9. Limpieza de la Vía	d91. Siegas, podas y desbroce d92. Limpieza de calzada y arcones d93. Limpieza y reparación de las obras de drenaje
D.	G10. Indicador de carácter general respecto a la Gestión Integral de la Explotación de la Concesión	G10a. Tramitación Administrativa de Informes G10b. Hitos de Inventario G10c. Hitos para la implantación del GIS G10d. Recorridos de Patrullas de Vigilancia

- **Categoría A. Disponibilidad de Servicio:** esta categoría agrupa aquellos indicadores que indican la disponibilidad como tal de la infraestructura, de manera que esté disponible para la circulación del tráfico (D1 y D2).
- **Categoría B. Seguridad Vial:** esta categoría integra los indicadores relativos a las situaciones de emergencia. Se incorpora además el índice de peligrosidad de la infraestructura (D3 y S4).
- **Categoría C. Conservación y Calidad de la Infraestructura:** estos indicadores miden el nivel de cumplimiento en los aspectos relacionados con la conservación y calidad de la infraestructura (D5, D6, D7, D8 y D9).
- **Categoría D. Gestión Integral de la Explotación de la Concesión:** indicador como medida representativa de la ejecución de los trámites administrativos, así como también del cumplimiento de los plazos (G10).

Dado que uno de los retos principales de este mecanismo de pago es la futura monitorización y seguimiento del desempeño, se ha intentado reducir el número de indicadores limitándolos a los esenciales de manera que se garantice el incentivo y la obligación del concesionario de mantener una infraestructura con los requisitos de seguridad y calidad requeridos por la normativa técnica vigente.

Reparto de Riesgos

Los contratos del Proyecto RED establecen una amplia transferencia de riesgos a los futuros concesionarios. Con el objetivo de ganar la mayor eficiencia posible, se ha establecido en el que cada tipo de riesgo ha sido asignado a la parte que se encuentra en mejores condiciones para gestionarlo.

Este reparto de riesgos, por imperativo de la regulación SEC 95, ha sido formulado con el objetivo de transferir la mayor parte del riesgo de construcción, y la mayor parte del riesgo de disponibilidad³.

Descripción de la regulación en la fase de construcción

En la tabla a la derecha se recoge la asignación de los principales riesgos asociados al proyecto en la fase de construcción.

El futuro Adjudicatario asumirá por completo el riesgo de diseño y construcción del proyecto. Los supuestos que eximirían de responsabilidad al Socio Privado, se limitan, en línea con el criterio de la LCSP, a los eventos de fuerza mayor, y a los actos propios de la Administración (factum principis), con la excepción adicional y matizada de Arqueológicos. De hecho, la regulación que contienen los pliegos sobre esta materia es relativamente estándar, en relación con el enfoque usualmente encontrado en contratos de concesión de obra pública.

Transferencia del riesgo asociado al estado actual de la infraestructura

Asimismo, cabe señalar, que de manera expresa se transfiere al concesionario el riesgo asociado al estado actual de la infraestructura, por lo que tendrá la obligación de considerar globalmente en su oferta esta circunstancia, salvo en casos excepcionales, de situaciones geotécnicas especialmente complejas, previamente detectadas por el Órgano de Contratación.

Descripción de la regulación en la fase de explotación

El Mecanismo de Pago del Proyecto RED está diseñado de forma que la cuantía depende de la disponibilidad de la infraestructura. De este modo, como se ha señalado precedentemente, el cumplimiento de los criterios de SEC95 descansaría básicamente en la transmisión del riesgo de disponibilidad. En este sentido, se ha

Matriz de Riesgo en fase de construcción		
Riesgo	Público	Privado
Diseño		X
Construcción		X
Plazo de construcción		X
Sobrecoste de construcción		X
Arqueológico	X	X
Geológico y geotécnico		X
Expropiatorio	X	X
Defectos latentes / estado actual de la infraestructura		X
Medioambiental		X
Fuerza Mayor	X	
Progreso y cambio regulatorio		X
Tipo de interés		X
Inflación	X	X
Actuaciones de particulares		X

En lugar de tener que priorizar entre carreteras necesitadas de inversión, Aragón contará con las inversiones necesarias de forma prácticamente simultánea, sin que la mayor parte de ellas computen como deuda en los presupuestos de la CCAA

descrito precedentemente el Mecanismo de Pago, que impone una muy significativa transferencia del riesgo de disponibilidad a los futuros concesionarios.

Las previsiones de restablecimiento del equilibrio económico no niegan que exista una adecuada transferencia de riesgos ya que se limitan a los supuestos legales y comúnmente admitidos a estos efectos:

³ Recordamos que en este proyecto no hay riesgo de demanda, ya que el Mecanismo de Pago, se basa al 100% en la calidad y disponibilidad de la infraestructura que gestionará el concesionario.

Matriz de Riesgo en fase de explotación		
Riesgo	Público	Privado
Disponibilidad		x
Sobrecoste de explotación		x
Infraestimación del mantenimiento extraordinario		x
Fuerza Mayor	x	x
Progreso y cambio regulatorio		x
Tipo de interés		x
Inflación	x	x
Seguros		x
Actuaciones de particulares	x	x
Resolución anticipada	x	x

- Fuerza mayor y consecuencias directas de actos de la administración (factum principis) incluyendo modificaciones impuestas (causas recogidas en el “nuevo” Manual SEC 95 editado por Eurostat en el 2010, Sección VI.5.4.2).
- Ajuste proporcional de las tarifas de disponibilidad en caso de variaciones de longitud de los tramos (sería un supuesto de actos de la administración).
- El derecho de la Administración de compartir al 50% los beneficios que consiga el concesionario en caso de refinanciación con condiciones más favorables que las inicialmente previstas en la oferta.

En cuanto a la transferencia de riesgo de rentabilidad en general, cabe señalar el mecanismo dispuesto para la resolución unilateral del contrato por parte de la Administración, en los años 10, 15, 20 y 25 de la concesión. En este caso, sin necesidad de justificar más que razones de oportunidad y conveniencia, el Gobierno de Aragón podrá resolver el contrato compensando al socio privado sólo con el monto ofertado por éste, para esta eventualidad específicamente, en cada una de las cuatro ventanas dispuestas (y por eso, el “precio” de esta resolución forma parte de los criterios de valoración de las ofertas).

Análisis de cumplimiento de los criterios del SEC 95

Tratándose el Proyecto RED, de concesiones de obra pública, a las que optan promotores privados (o, mejor dicho, grupos de promotores privados), el análisis de cumplimiento de los criterios SEC 95 se centró en la transferencia de la mayor parte del riesgo de construcción y de la mayor parte del riesgo de disponibilidad.

En relación con la transferencia del riesgo de construcción, a pesar de la severa transferencia de riesgo a los socios privados, existían dos elementos que podían denotar, o bien la propiedad económica de la infraestructura, o bien una excesiva mitigación del riesgo. Por esta razón, atendiendo a las razones esgrimidas por la Intervención General de la CCAA de Aragón, y del Grupo de Trabajo de Cuentas Nacionales (INE – IGAE - Banco de España), se decidió eliminar las facultades de la Administración que en los pliegos le permitían modificar el contrato con mayor libertad que lo estrictamente dispuesto por la LCSP, dado que las mismas podían constituir un indicio de propiedad del bien por parte de la Administración Pública.



Además, debe tenerse en cuenta que al tratarse de carreteras que ya existen, las responsabilidades del concesionario incluyen la operación y mantenimiento de la infraestructura prácticamente desde el inicio del contrato. Por esta razón, durante la fase de construcción, se había dispuesto el devengo de una parte del Pago por Disponibilidad (un % del mismo, en función del avance real de las obras), pero estos pagos podían constituir una mitigación excesiva del riesgo de construcción, desde la perspectiva de las citadas autoridades en materia de contabilidad nacional, por lo que finalmente hubo que eliminarlos, de forma tal que el Pago por Disponibilidad, sólo se devengará, una vez finalizados todos los trabajos de construcción.

En relación con el mecanismo de pago, se presentaron dos inconvenientes: Uno, que causó la modificación del régimen económico del contrato, y otro que simplemente exigió la verificación de la correcta estructuración del Mecanismo de Pago por Disponibilidad y que este transfería no era un simple maquillaje y que transfería realmente un riesgo evidente al socio privado.

Originalmente, el Mecanismo de Pago diseñado tenía dos componentes, uno vinculado a la disponibilidad de la infraestructura (Pago por Disponibilidad) y otro vinculado a la demanda sobre la misma (Peaje en Sombra o Pago por Demanda). La razón de esta propuesta inicial, fue que si bien el Pago por Disponibilidad puede generar más eficiencia (y por qué negar que también es más fácil de financiar), la existencia de un componente de Pago por Demanda ayudaba a corregir las desviaciones en costes de O&M que pudiera ocasionar un aumento imprevisto de los tráficos estimados.

Así, se estableció inicialmente un Mecanismo de Pago en el que el Pago por Disponibilidad, representaba aproximadamente el 95% de la retribución del concesionario, mientras que el Pago por Demanda representaba apenas un 5%. Sometido al análisis de la Intervención General de Aragón, y del Grupo de Trabajo de Cuentas Nacionales, se llegó a la conclusión de que el componente asociado a la demanda (que se había estructurado con un sistema de bandas), podría llegar a convertirse en un “pago fijo”. Por esta razón, se decidió

eliminar el componente vinculado a la demanda del mecanismo de pagos, y se basó el mismo por completo en la calidad y disponibilidad de la infraestructura.

Además, resultó necesario verificar que los 8 sectores en los que se dividió la RED de carreteras principales de competencia autonómica de Aragón, constituían a los fines de su entrega mediante un contrato de concesión de obra pública (un activo “único”), o un conjunto de activos unitarios (no partes arbitrariamente separadas de un activo mayor). Para ello, fue necesario interactuar con las autoridades contables tanto a nivel nacional (la Intervención General de la Comunidad Autónoma y el Grupo de Trabajo de Cuentas Nacionales), como supranacional (Eurostat).

Este artículo no es el foro apropiado para formular una larga explicación acerca de este debate, simplemente dejamos apuntada aquí la necesidad de producir esta justificación, la que en este caso obedecía a la sectorización que tradicionalmente había hecho la DGC del Gobierno de Aragón, para la gestión de la RED autonómica.

Finalmente, fue necesario justificar ante las mencionadas autoridades contables si la inversión inicial a realizar por los futuros concesionarios resultaba preponderante, en relación con el valor final de los activos tras la reforma. Este sin duda ha resultado el tema más controvertido ya que esta regla no se cumpliría, con la inversión inicialmente prevista, en uno de los sectores, siendo por tanto este particular contrato susceptible de computar como deuda en la contabilidad de la Comunidad Autónoma.

Situación actual

Los contratos de concesión del Proyecto Red fueron finalmente formalizados el pasado 25 de marzo. Estamos convencidos que el previsible éxito de este ambicioso proyecto, el primero estructurado con pago por disponibilidad con transferencia total del riesgo y sin componente fijo, tal y como recomienda la normativa de contabilidad pública europea, marcará un posible camino a los responsables de las distintas administraciones autonómicas y locales para la mejora y gestión de sus redes de carreteras.

Transacciones

Entrevista a Antonio Ruspira Morraja, Director General de Carreteras, Departamento de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes de la Diputación General de Aragón

Entrevistamos a Antonio Ruspira, Director General de Carreteras del Gobierno de Aragón quien, con la colaboración del Jefe de Servicio de Planes, Proyecto y Obras, Gonzalo Fernandez, ha sido el impulsor del Proyecto RED desde su toma de posesión en el cargo, en la presente legislatura

¿Qué problemática encontró en la infraestructura de carreteras cuando accedió a su cargo y cómo el proyecto RED puede dar solución a la misma?

La problemática a la que tuvimos que hacer frente era compleja, porque detectamos la necesidad de actuar a lo largo de todo el territorio de la Comunidad Autónoma, con distintos alcances y en distintos tipos de vías.

Además, el esfuerzo presupuestario anual que se estimaba para adecuar la Red total Autonómica Aragonesa, según las previsiones del Plan de carreteras vigente desde el 2004 hasta el año 2013, era de 100 MM€ anuales, pero el presupuesto de inversión dispuesto finalmente para el Departamento de Obras Públicas, en promedio, entre el año 2008 y el año 2010, fue inferior al 50% de dicha suma. De hecho, el presupuesto ha

continuado decreciendo hasta una cifra de inversión disponible para 2011 de 36,5 MM €.

Dada la restricción presupuestaria, constatamos la imposibilidad de atender las necesidades que la Red de Carreteras demandaba de una forma palmaria, con los recursos disponibles, y se decidió a estudiar la posibilidad de involucrar la financiación y la gestión privada, con el objetivo de poder actuar de forma integral, al menos, sobre la Red Estructurante.

De esta manera, en lugar de tener que priorizar entre carreteras necesitadas de inversión, gracias al Proyecto RED, Aragón contará con la inversiones necesarias, de forma prácticamente simultánea, sin que dichas inversiones (o al menos la mayor parte de ellas) computen como deuda en los presupuestos de la CCAA (y por lo tanto en la contabilidad nacional).

“gracias al Proyecto RED, Aragón contará con la inversiones necesarias, de forma prácticamente simultánea, sin que dichas inversiones [...] computen como deuda en los presupuestos de la CCAA (y por lo tanto en la contabilidad nacional)”

¿Son, en su opinión, las limitaciones presupuestarias el único motivo para la implicación del sector privado en la financiación, promoción y gestión de las infraestructuras?

No, la restricción presupuestaria fue un factor condicionante, sin dudas, pero en la decisión de involucrar al sector privado también tuvo mucho peso la eficiencia que nos podría aportar, tanto en la construcción como en la gestión. En este sentido, esperamos que nuestros “socios privados” aporten soluciones novedosas en la construcción, una gestión eficiente y que asuman los riesgos asociados a las infraestructuras que tendrán a su cargo (con nuestra supervisión), prestando de esta manera un mejor servicio a los ciudadanos.

¿Qué avances y retos implica la adopción del pago por disponibilidad como mecanismo de pago “versus” el peaje en la sombra?

Esta cuestión tiene diversas implicaciones. En primer lugar quisimos alinear la relación contractual (de la que el mecanismo de pagos es un componente principal) entre la DGA y los privados, con los objetivos planteados. Así, el objetivo que teníamos era el de mejorar la calidad del servicio que se presta a los ciudadanos, y no el generar una mayor atracción de tráfico en las carreteras aragonesas. Por eso tiene mucho más sentido un Pago por Disponibilidad, que un peaje en la sombra. En términos muy simples, la idea fue armar un esquema mediante el cual el negocio de nuestros “socios privados” sea más rentable cuanto mejor sea la calidad del servicio que presta, no en función del aumento del tráfico que discurre por las carreteras.

Además, teniendo en cuenta que no estábamos concesionando una autopista (sino un conjunto de carreteras en cada uno de los ocho contratos que hemos adjudicado), tenía mucho más sentido, resultaba más práctico, generaba mayor eficiencia y también tuvimos en cuenta que financieramente era más conveniente, por ser el riesgo de disponibilidad más “barato” a la hora de financiar que el de demanda, especialmente en un contexto como el actual de inestabilidad financiera.

Siendo, sin duda, la necesidad de un sistema de monitoreo y seguimiento del cumplimiento de los indicadores para poder, en su caso aplicar, correctamente las deducciones correspondientes en el pago al concesionario, unos de los principales retos de este mecanismo ¿Cómo tiene previsto la DGC estructurar este seguimiento en el Proyecto RED?

En relación a este asunto, contaremos con un enfoque triple. En primer lugar, hemos establecido claramente obligaciones de automonitoreo y de reporte permanente en los contratos. De esta manera, el primer responsable del control de la calidad y eficacia del servicio que se prestará, será el propio concesionario de cada sector. Como esta actividad de automonitoreo es una obligación contractual de cada concesionario, y sus ingresos también dependen de la correcta ejecución de la misma (para que quede claro, el incumplimiento de su obligación de controlar su propio desempeño, es tan serio, como el incumplimiento en la actividad de construir u operar correctamente) el concesionario será el primer interesado en que se haga correctamente.

“la restricción presupuestaria fue un factor condicionante, sin dudas, pero en la decisión de involucrar al sector privado también tuvo mucho peso la eficiencia que nos podría aportar, tanto en la construcción como en la gestión”

En segundo lugar, hemos decidido centralizar la inspección de los contratos (nombrando un Inspector para todo el Proyecto RED), a cargo de nuestra Dirección General. De esta manera, no sólo conseguiremos mayor eficiencia, también nos aseguramos un trato igualitario entre los ocho concesionarios del Proyecto RED. Esto es posible, porque la regulación de los contratos responde al mismo modelo, los criterios de calidad y disponibilidad que deben cumplir son idénticos y la transferencia de riesgos (con muy pocos matices) también. La centralización de la inspección nos permitirá también ejercer una coordinación entre los distintos sectores que evite diferencias en el servicio que reciben los ciudadanos cuando circulen por carreteras (o secciones) pertenecientes a los distintos sectores. Las Asistencias Técnicas son, el tercer pilar en el que se basa el seguimiento. Las mismas, que tendrán distintas responsabilidades (asistencia técnica para la construcción, para la conservación y explotación, para la realización de ensayos, para el control económico financiero y/o legal de las concesiones, y para la gestión

de las restituciones pendientes), estarán al servicio de la Inspección del Proyecto RED, para permitirle cumplir con la enorme responsabilidad que esta tarea implica.

¿Cómo se piensa solucionar en Aragón el problema laboral derivado del pase al sector privado de las labores de mantenimiento y gestión de la red de carreteras que en la actualidad son realizadas por personal de la DGA?

Es preciso señalar que de los 5.600km de nuestra red de carreteras, sólo pasan a manos de la gestión privada 2.440km (nótese que hablo de “gestión” privada, no de “titularidad” privada, ya que la titularidad de las carreteras sigue siendo pública). Quedan, entonces, 3.100km en la red secundaria, a cargo de la Dirección General de Carreteras.

Nuestro equipo humano se concentrará en estos 3.100km para mejorar su calidad y su gestión, de forma tal que globalmente, ya sea porque una parte estará

gestionada por los privados con un mayor estándar de calidad, ya sea porque nuestros profesionales podrán concentrarse en una menor cantidad de infraestructuras, todo nuestro sistema de carreteras debería mejorar sustancialmente.

Además, no debe olvidarse que si bien no gestionaremos directamente las carreteras que se han incorporado al Proyecto RED, sí habremos de gestionar esos ocho contratos de concesión, para asegurarnos de que se ejecutan satisfactoriamente.

Durante la estructuración y diseño de este proyecto se ha producido en España una crisis financiera de calado, lo que ha propiciado un encarecimiento de la financiación, la aplicación de unas condiciones mucho más exigentes por parte de los bancos y un aumento de las rentabilidades exigidas por los inversores. ¿Cómo está afectando este difícil contexto al proyecto RED?

Debo reconocer que las cuestiones puestas de manifiesto en la pregunta, y que han ocurrido como consecuencia de la crisis financiera, terminaron por ocasionar que hubiera una menor concurrencia de la esperada en los procedimientos de adjudicación de estos contratos.

Sin embargo, a pesar de todo ello y sobre todo a pesar de que empezamos a estructurar estos contratos antes de que la crisis estuviera siquiera en los medios especializados (en el año 2007), recibimos propuestas para todos ellos, y en general hubo suficiente competencia presentándose varios postores a casi todos los contratos.

Creo que si tenemos estas circunstancias en cuenta, se puede considerar como un éxito que ninguno de los contratos haya quedado desierto, como ha ocurrido en otras comunidades autónomas.

A este éxito han contribuido varios factores. Entre los principales cabe mencionar que durante todo el proceso de estructuración se intentó dejar suficiente holgura en las distintas variables, para poder ajustarlas en función del paso del tiempo (algo imprescindible en un proyecto que tomaría varios meses en configurarse definitivamente), enfrentar imprevistos y en general cualquier incidencia que no hubiera podido ser tenida en cuenta desde el principio (como la propia crisis).

Además, la decisión de estructurar el mecanismo de pagos como “pago por disponibilidad”, en lugar de peaje en la sombra, contribuyó a la viabilidad “comercial” del proyecto y creo que también facilitará la obtención de financiación por parte de los adjudicatarios.

Y finalmente, ha sido determinante que durante todo el proyecto hemos escuchado la opinión del mercado sobre lo que estábamos construyendo. Una operación de este tipo no puede diseñarse de espaldas a quienes participarán de la misma, por eso mantuvimos contactos permanentemente con el sector (promotores y operadores privados, financiadores, sus respectivos asesores, etc.). Así conseguimos reaccionar a tiempo ante las distintas circunstancias adversas, y estuvimos en condiciones de explicar lo que estábamos haciendo a los interesados.

En cualquier caso, una vez firmados los contratos, es responsabilidad de los distintos concesionarios negociar con las entidades financieras los contratos de financiación necesarios para poder hacer frente, junto al capital comprometido, a las necesidades de fondos requeridas para la realización de las inversiones comprometidas. Desde el gobierno de Aragón confiamos en que estas negociaciones lleguen a buen término en las mejores condiciones posibles.

Y en este marco ¿Cómo valora la reducida presencia de empresas del SEOPAN en las licitaciones y la masiva participación de empresas locales?

Para la DGA es un verdadero motivo de orgullo la masiva respuesta de las empresas aragonesas a esta convocatoria. Ello evidencia la confianza que genera nuestra gestión, pero también es muestra de la capacidad de los empresarios aragoneses para enfrentar este gran desafío a través de fórmulas que si bien no puedo calificar de novedosas (porque están testadas por el mercado en general, y también por nuestra propia Administración) sí que implican un fuerte compromiso a largo plazo con la Comunidad Autónoma y sus ciudadanos.

Es cierto que a nivel de SEOPAN ha habido menos concurrencia. En esta circunstancia bien pudo haber influido el marcado carácter local de los proyectos, con muchos kilómetros concentrados en áreas geográficas muy concretas, lo que posiblemente fuera más fácil de gestionar para empresas de la región. Y tal vez haya influido, contemporáneamente, hubo proyectos de

mucho calado tanto a nivel nacional como internacional que pudieron haber concentrado sus esfuerzos, pero a pesar de todo ello, sí hemos contado con la presencia de algunas de ellas.

¿Qué calendario de implementación tiene el proyecto a partir de la situación actual?

Los ocho contratos de concesión se firmaron el pasado día 25 de marzo y a partir de este momento los concesionarios tendrán 5 meses para presentar sus proyectos definitivos, y dos meses más tarde (es decir, una vez que nosotros los hayamos revisado, y estemos seguros de que son conforme a los pliegos y a las leyes aplicables) comenzarán los trabajos de construcción. Es decir, que las obras comenzarán después del verano. A partir de ese momento los concesionarios tendrán 30 meses para ejecutar las obras a las que se han comprometido.

Sin perjuicio del grado de avance de las obras (que controlaremos estrictamente desde la Dirección General de Carreteras a través de la inspección y con la ayuda de distintas asistencias técnicas), los concesionarios deberán asumir la gestión de sus respectivas carreteras el día 1 de enero del 2012. Sobre esta cuestión existe una particularidad, y es que de cumplirse con los plazos que estoy explicando, los concesionarios deberán asumir las obligaciones relativas a la vialidad invernal, el día 1 de noviembre de este año, para mayor seguridad en esta época tan complicada y llena de incidencias.

La próxima primavera hay elecciones en Aragón. ¿Piensa que un hipotético cambio de coalición

puede afectar o paralizar el proyecto, dadas las críticas que éste ha recibido de los partidos de la oposición?

Honestamente creo y deseo que, gane quien gane las próximas elecciones, se priorice el interés de los aragoneses y se valore con justicia este proyecto, que considero necesario para que la Comunidad Autónoma de Aragón cuente con una red de carreteras propia del Siglo XXI. La decisión de llevar a cabo esta actuación ha sido tomada bajo criterios técnicos, luego de estudiar la cuestión con mucha seriedad y compromiso, y creo que esta solución debe ser considerada independientemente de las cuestiones políticas que pudieran surgir alrededor de la misma.

Para terminar ¿qué valoración hace del momento actual del sector de la construcción de Aragón y qué perspectivas vislumbra para el mismo en los próximos años?

En primer lugar debo manifestar mi preocupación e inquietud, tanto por el sector, como por el impacto que podrían tener los problemas del sector sobre el empleo en nuestra comunidad autónoma. Evidentemente creo que este proyecto, cuyo objetivo es mejorar el servicio que reciben los ciudadanos cuando transitan por las carreteras aragonesas, contribuirá también a mejorar la situación del sector de la construcción en nuestra comunidad autónoma, movilizándolo un importante volumen de inversión (sin que ello implique aumentar de manera excesiva el gasto público) y contribuyendo significativamente a la creación de empleos directos e indirectos. Por esta razón, creo que es importante seguir apelando a este tipo fórmulas en el futuro.

“creo que este proyecto, cuyo objetivo es mejorar el servicio que reciben los ciudadanos cuando transitan por las carreteras aragonesas, contribuirá también a mejorar la situación del sector de la construcción en nuestra comunidad autónoma, movilizándolo un importante volumen de inversión (sin que ello implique aumentar de manera excesiva el gasto público) y contribuyendo significativamente a la creación de empleos directos e indirectos”

Marco legal

Análisis de las recientes novedades legislativas en materia de contratación pública de la construcción y explotación de las infraestructuras

Juan Martínez Calvo y Lucas García Calvo realizan en este artículo un breve repaso a las principales modificaciones en el marco jurídico relevante en materia de APPs



Juan Martínez Calvo
Socio director del departamento de Derecho Administrativo, Deloitte Abogados y Asesores Tributarios



Lucas García Calvo
Gerente Sénior del departamento de Derecho Administrativo, Deloitte Abogados y Asesores Tributarios

Tal y como se puso de manifiesto en el artículo publicado en el número anterior de esta revista, el marco normativo de la contratación pública está sujeto a continuas modificaciones y actualizaciones.

En este sentido, y como continuación de las novedades ya indicadas en su momento, exponemos seguidamente una actualización de las novedades legislativas aprobadas desde el pasado mes de julio, así como las que, desde esa fecha, han iniciado o continúan su tramitación parlamentaria.

I. Novedades legislativas ya en vigor

Las últimas y más relevantes reformas normativas en materia de contratación pública e infraestructuras han sido las siguientes: (i) la Ley 14/2010, de 5 de julio, sobre las infraestructuras y los servicios de información geográfica en España ("Ley 14/2010"); (ii) la Ley 15/2010, de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales ("Ley 15/2010")¹; (iii) la Ley 34/2010, de 5 de agosto, de modificación de las Leyes 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público, 31/2007, de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, y 29/1998, de 13 de julio, reguladora de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa para adaptación a la normativa comunitaria de las dos primeras ("Ley 34/2010"); (iv) la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, de Medidas Urgentes para la Reforma del Mercado de Trabajo ("Ley 35/2010"); (v) la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible ("Ley 2/2011"); (vi) la Orden EHA/3362/2010, de 23 de diciembre, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan

¹ Este tema puede sufrir nuevas modificaciones puesto que está en tramitación una Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (Refundición) 2009/0054 (COD). Esta nueva Directiva sustituirá previsiblemente a la 2000/35/CEE.

General de Contabilidad a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas ("Orden EHA/3362/2010"); y (vii) la Orden FOM/3317/2010, de 17 de diciembre, por la que se aprueba la Instrucción sobre las medidas específicas para la mejora de la eficiencia en la ejecución de las obras públicas de infraestructuras ferroviarias, carreteras y aeropuertos del Ministerio de Fomento ("Orden FOM/3317/2010").

La **Ley 14/2010**, a través de su Disposición Adicional Sexta, realiza una modificación muy puntual del artículo 83 de la Ley 30/2007, de 30 de octubre, de Contratos del Sector Público ("LCSP"), estableciendo que el importe de la garantía definitiva, en concesiones de obras públicas, se calculará aplicando el 5 por ciento del valor estimado del contrato. La novedad radica en que el órgano de contratación, atendidas las características y la duración del contrato, podrá reducir dicho porcentaje una vez ejecutada la obra y durante el periodo de explotación siempre y cuando se justifique adecuadamente en los pliegos, si bien esta reducción, que será progresiva e inversamente proporcional al tiempo que reste de vigencia del contrato, no podrá en ningún caso suponer una minoración del importe de la garantía por debajo del 2 por ciento del valor estimado del contrato.

La **Ley 15/2010** modifica el artículo 200 y añade una Disposición Transitoria Octava a la LCSP. En lo que concierne a las obligaciones de pago de las Administraciones Públicas la principal modificación estriba en que se reduce a un máximo de treinta días el plazo de pago, a contar desde la fecha de la expedición de las certificaciones de obras o de los correspondientes documentos que acrediten la realización total o parcial del contrato, y, si se demorase, deberá abonar al contratista, a partir del cumplimiento de dicho plazo, los intereses de demora y la indemnización por los costes de cobro. Se prevé además que, transcurrido el plazo de treinta días, los contratistas pueden reclamar el pago por escrito y, ante el silencio de la Administración, podrán formular directamente recurso contencioso-administrativo en el que pueden solicitar como medida cautelar el pago inmediato de la deuda. En caso de que la sentencia estimara la totalidad de la pretensión de cobro, se condenaría en costas a la Administración demandada. Esta última novedad, introducida en el nuevo art. 200 bis de la LCSP es quizás la que puede tener mayor relevancia práctica.

No obstante, en relación con la reducción de plazos de pago, debe señalarse que dicha reducción del plazo de pago no resulta automáticamente aplicable desde la entrada en vigor de la ley, sino que la nueva Disposición Transitoria Octava establece que el referido plazo de treinta días se aplicará a partir del 1 de enero de 2013, aplicando durante este periodo intermedio una reducción progresiva de los plazos: (i) desde la entrada en vigor de la Ley 15/2010, esto es desde el 7 de julio de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2010, el plazo será de cincuenta y cinco días; (ii) desde el 1 de enero de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2011, el plazo será de cincuenta días; y (iii) desde el 1 de enero de 2012 hasta el 31 de diciembre de 2012, el plazo será de cuarenta días.

Adicionalmente a la reforma señalada, indicamos otras dos novedades introducidas por la Ley 15/2010, que entendemos pueden ser de interés:

- Creación, a través del ICO, de una línea de crédito directa y preferente dirigida a las Entidades Locales, para facilitar el pago de deudas firmes.
- Posibilidad de que, con carácter excepcional, y durante dos años desde la entrada en vigor de la Ley, las empresas constructoras de obra civil que mantengan vivos contratos con las AAPP acuerden con sus proveedores y/o subcontratistas plazos máximos de pago.

La **Ley 34/2010**, que ya apuntábamos en la última publicación de la revista como "Iniciativa legislativa en fase de tramitación" entró en vigor el 9 de septiembre de 2010, presentando como principal finalidad la de reforzar la figura del recurso para dar a los perjudicados la posibilidad razonable de conseguir una resolución eficaz antes de que el contrato adjudicado sea operativo. Esta Ley finalmente ha introducido, como principales novedades, las siguientes:

- Una modificación sustancial del recurso especial en materia de contratación ya regulado en la LCSP, para adaptarlo a los parámetros exigidos en las Directivas comunitarias. Al respecto, cabría destacar los siguientes aspectos: (i) se crea un Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales y se obliga a las Comunidades Autónomas y Diputaciones Provinciales a la creación de un órgano independiente análogo; (ii) se amplía el plazo de interposición de

Las reformas normativas más relevantes en la materia se han orientado a establecer medidas de lucha contra la morosidad y medidas específicas para la mejora de la eficiencia en la ejecución de las obras públicas del Ministerio de Fomento, así como la adaptación a la normativa comunitaria y las normas de adaptación del PGC a las empresas concesionarias

diez a quince días hábiles; (iii) se establecen medidas accesorias para garantizar los efectos de la resolución que se dicte en un procedimiento de impugnación. En concreto, una de dichas medidas consiste en la suspensión del acuerdo de adjudicación hasta que transcurra un plazo suficiente para que los interesados puedan interponer sus recursos y, coherentemente con la medida anterior, se prevé también el mantenimiento de la suspensión de los acuerdos de adjudicación hasta que se resuelva sobre el fondo del recurso, al menos, sobre el mantenimiento o no de la suspensión.

- Se reforma el régimen de nulidad en materia de contratación, estableciendo, por un lado, unos supuestos especiales de nulidad contractual y la posibilidad de sustituir en determinados casos la declaración de nulidad por sanciones alternativas y, por otro, se regula el procedimiento de interposición de la cuestión de nulidad.
- Instauración de un único acto de adjudicación (refundiendo en una las actuales adjudicaciones provisional y definitiva) y perfeccionamiento de todos los contratos del sector público a través de la formalización de los mismos.
- Posibilidad de sometimiento a arbitraje de los conflictos surgidos en materia de efectos, cumplimiento y extinción de los contratos celebrados por entes del Sector Público no Administraciones Públicas.

Por su parte, la Ley 35/2010 deroga expresamente la Disposición Adicional Quinta de la LCSP, relativa a los límites a la contratación con empresas de trabajo temporal.

En concreto, esta norma modifica la Ley 14/1994, de 1 de junio, por la que se regulan las Empresas de Trabajo Temporal, que queda redactada en los siguientes términos: *“A partir del 1 de abril de 2011, se suprimen todas las limitaciones o prohibiciones actualmente vigentes para la celebración de contratos de puesta a disposición por las empresas de trabajo temporal, incluida la establecida en la Disposición adicional quinta de la LCSP, con la única excepción de lo establecido en la presente Ley. A partir de esa fecha, las limitaciones o prohibiciones que puedan ser establecidas sólo serán válidas cuando se justifiquen por razones de interés general relativas a la protección de los trabajadores cedidos por empresas de trabajo temporal, a la necesidad de garantizar el buen funcionamiento del mercado de trabajo y a evitar posibles abusos”*.

La **Ley 2/2011**, a través de sus artículos 37 y 38 y fundamentalmente mediante su Disposición Adicional 16, ha introducido definitivamente las modificaciones expuestas en el número anterior de esta revista, al que nos remitimos, y que afectan básicamente a las siguientes cuestiones:

- Impulso a la eficiencia en la contratación pública y la colaboración público-privada, como elementos fundamentales de relación entre la Administración Pública y el tejido empresarial. Entre otras cuestiones, se regula el régimen de financiación privada de los contratos CPP, se establecen expresamente varios medios de financiación para las fórmulas de CPP de tipo institucional y se fomenta la contratación pública de actividades innovadoras.
- Incorporación de un nuevo régimen de modificación contractual significativamente más restrictivo que el hasta ahora vigente. De forma resumida, cabe apuntar que con la nueva redacción los contratos sólo podrán modificarse (i) cuando así se haya contemplado en los Pliegos o en el anuncio de licitación o (ii) en los supuestos tasados y con los límites previstos en el artículo 92 quáter, que consisten básicamente en evitar que se afecten o alteren las condiciones esenciales del contrato.
- Introducción en la LCSP de una Disposición Adicional 35, la cual resulta destacable en la medida en que regula un procedimiento novedoso para la estructuración de empresas mixtas (contemplando expresamente la posibilidad de estructurar en dos fases temporal y documentalmente separadas la contratación de determinados proyectos de APP institucional).

Por medio de la **Orden EHA/3362/2010** se aprueban las normas de registro, valoración e información, a incluir en la memoria de todas las empresas concesionarias, sobre los acuerdos de concesión de infraestructuras públicas, pero únicamente en lo que concierne al tratamiento contable del acuerdo de

concesión. Consecuentemente, la contabilización de las restantes operaciones que pudieran realizar estas entidades se regirá por las normas generales que resulten de aplicación, esto es, el Plan General de Contabilidad o el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas y los criterios contables específicos para microempresas, así como por sus correspondientes disposiciones de desarrollo.

Finalmente, la **Orden FOM/3317/2010** ha aprobado una Instrucción con determinadas medidas cuyo objetivo es el de reducir el coste de las actuaciones en materia de infraestructuras, decisión lógica en una coyuntura económica como la actual, en la que resulta imprescindible redoblar los esfuerzos para optimizar el uso de los recursos públicos mejorando la eficiencia de las inversiones sin que, por otro lado, ello suponga una merma de la calidad.

Esta Orden será de aplicación a todos los estudios informativos y proyectos cuya aprobación corresponda a la Dirección General de Carreteras, la Dirección General de Infraestructuras Ferroviarias, ADIF, FEVE y AENA, tanto los que se encuentren en fase de redacción como aquellos que se inicien a partir de la entrada en vigor de esta Orden. No obstante, también podrán ser objeto de ajuste, analizándose su conveniencia y viabilidad en cada caso, las obras que se encuentran actualmente en ejecución.

II. Iniciativas legislativas en fase de tramitación parlamentaria: la Ley de Captación de la Financiación, el Proyecto de Ley por el que se establecen medidas para la protección de las infraestructuras críticas y el Anteproyecto de Real Decreto por el que se aprueba la relación de materiales básicos y las fórmulas-tipo generales de revisión de precios de los contratos de obras y de los contratos de suministros de fabricación de las Administraciones Públicas

Las reformas normativas más relevantes en la materia se han orientado a establecer medidas de lucha contra la morosidad y medidas específicas para la mejora de la eficiencia en la ejecución de las obras públicas del Ministerio de Fomento, así como la adaptación a la normativa comunitaria y las normas de adaptación del PGC a las empresas concesionarias

En cuanto a la Ley de Captación de la Financiación nos remitimos a lo dispuesto en el artículo “Principales novedades legislativas en el ámbito de la contratación pública de la construcción y explotación de las infraestructuras” publicado en el número anterior de esta revista, puesto que, a día de hoy, se encuentra todavía pendiente de aprobación parlamentaria.

Como novedades adicionales dentro de las iniciativas legislativas cabría destacar:

Por un lado, el **Proyecto de Ley por el que se establecen medidas para la protección de las infraestructuras críticas**, que son las incluidas en sectores clave y críticos como son, entre otros, el transporte, la energía, los mercados financieros, el agua y las telecomunicaciones que, a su vez, incluirían escenarios como aeropuertos, estaciones de metro o terminales de tren o autobuses, seguridad vial, centros de control de refinerías y compañías de agua, gas y electricidad.

Su objeto es establecer las estrategias y las estructuras adecuadas que permitan dirigir y coordinar las actuaciones de los distintos órganos de las Administraciones Públicas en materia de protección de infraestructuras críticas, previa identificación y designación de las mismas, impulsando, además, la colaboración e implicación de los organismos gestores y propietarios de dichas infraestructuras, a fin de optimizar el grado de protección de éstas contra ataques deliberados de todo tipo. Asimismo, este Proyecto de Ley regula las especiales obligaciones

que deben asumir tanto las Administraciones Públicas como los operadores de aquellas infraestructuras que se determinen como infraestructuras críticas, es decir, aquellas cuyo funcionamiento es indispensable y su interrupción supondría un grave impacto sobre los servicios públicos esenciales.

El Proyecto, que se caracteriza por un enfoque proactivo de las medidas que deben adoptar los distintos operadores, públicos y privados, enumera los planes que es preciso elaborar limitándose a señalar quién es su responsable y cuáles son sus contenidos, ya que las cuestiones organizativas y procedimentales se incluirán en el futuro Reglamento de desarrollo.

Finalmente, la otra iniciativa reseñable la constituye el **Anteproyecto de Real Decreto por el que se aprueba la relación de materiales básicos y las fórmulas-tipo generales de revisión de precios de los contratos de obras y de los contratos de suministros de fabricación de las Administraciones Públicas**, publicado por el Ministerio de Economía y Hacienda en marzo de 2010, y por el que, en cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 78 y 79 de la LCSP, se aprueba la relación de materiales básicos y las fórmulas-tipo generales de revisión de precios de los contratos de obras y de los contratos de suministros de fabricación de las Administraciones Públicas.

Esperamos poder desarrollar y analizar las mencionadas iniciativas legislativas en el próximo número de la revista, una vez se hayan sido aprobadas definitivamente.



Mantén el equilibrio

Vivimos tiempos complicados. La volatilidad del mercado y la crisis geopolítica hacen que los líderes empresariales tengan que desarrollar planes flexibles y pragmáticos para superar, e incluso sacar beneficio, de esta incertidumbre global. En este contexto, ellos confían en Deloitte para mantener su negocio un paso por delante. Visita www.deloitte.es

Contabilidad Privada

Implicaciones prácticas de la publicación de la nueva adaptación sectorial para las empresas concesionarias en España. ¿Avanzando hacia la armonización contable?

El alcance de la nueva adaptación sectorial, adecuadamente alineado con la normativa internacional y con la realidad de los modelos concesionales, permite superar la limitación de las antiguas adaptaciones sectoriales – sólo referidas a vías de peaje y empresas de saneamiento y abastecimiento de Agua – ampliando su aplicabilidad a otras concesiones. Sin embargo, no consigue la deseable coherencia de su información individual y consolidada y mantiene una importante dualidad contable que introduce complejidad administrativa y dificulta el control, gestión financiera y seguimiento de los contratos de concesión



Miguel Laserna

Socio del sector de infraestructuras y construcción

Desde la publicación, en noviembre de 2007, del Nuevo Plan General de Contabilidad (RD 1514/2007, de 16 de noviembre), las sociedades concesionarias en España han vivido inmersas en una situación de caos normativo e indefinición regulatoria que viene a agravar la ya de por sí compleja contabilidad de los modelos concesionales y el lento y costoso proceso de adopción en Europa de la normativa internacional aplicable a este tipo de sociedades.

Hasta la entrada en vigor del Nuevo Plan General de Contabilidad, en España, la normativa contable aplicable a “determinadas” sociedades concesionarias, venía recogida en dos adaptaciones sectoriales del antiguo Plan Contable: la relativa a “sociedades concesionarias de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje” y la aplicable a “empresas del sector de abastecimiento y saneamiento de agua”. Estas adaptaciones, aunque con un alcance demasiado limitado para los tiempos actuales, pretendían adecuar las normas contables a las especiales características del modelo concesional en España, modelo tras el que, en gran parte de las ocasiones, existe un esquema de financiación privada de infraestructuras públicas (construcción privada de la infraestructura y recuperación de su coste a través de la explotación privada de la misma hasta su reversión a la Administración). El habitual funcionamiento de este tipo de proyectos podría dar lugar a pérdidas contables relevantes en los primeros años de explotación, derivados, fundamentalmente, de la carga financiera, siempre superior a los ingresos

iniciales y al ritmo de la recuperación del coste de la construcción; y beneficios en los últimos ejercicios. En la medida en que el proyecto debe analizarse de forma conjunta en el tiempo, las mencionadas adaptaciones sectoriales conseguían la correlación anual de ingresos y gastos mediante el obligatorio diferimiento de la carga financiera y su imputación a resultados en función de los ingresos del proyecto, siempre y cuando existiera una expectativa razonable de recuperación de dichos costes durante la vida de la concesión.

El Nuevo Plan General de Contabilidad del 2007 (NPGC) mantuvo en vigor, provisionalmente, las adaptaciones sectoriales anteriores, a la espera de la obtención de un consenso internacional sobre la normativa aplicable a este tipo de contratos. Así, se indica en su Disposición Transitoria Quinta, de forma expresa: “hasta la aprobación de nuevas adaptaciones sectoriales, continúa en vigor la capitalización de financieros establecida en las adaptaciones sectoriales de aguas y autopistas”. La Disposición final Cuarta del NPGC establecía, adicionalmente, un plazo de un año para que el Ministerio de Economía y Hacienda resolviera esta situación transitoria y aprobara las nuevas adaptaciones sectoriales, situación que no se cumplió. Así, las cuentas individuales de las sociedades concesionarias españolas, hasta la fecha actual, han mantenido los criterios y políticas contables de las antiguas adaptaciones. La requerida adaptación sectorial se ha publicado finalmente con fecha 30 de diciembre de 2010 y es de aplicación obligatoria en las cuentas anuales individuales a partir de 1 de enero de 2011 y, como aspecto más relevante, mantienen el régimen de diferimiento en la imputación a resultados de los gastos financieros devengados en el periodo de explotación.

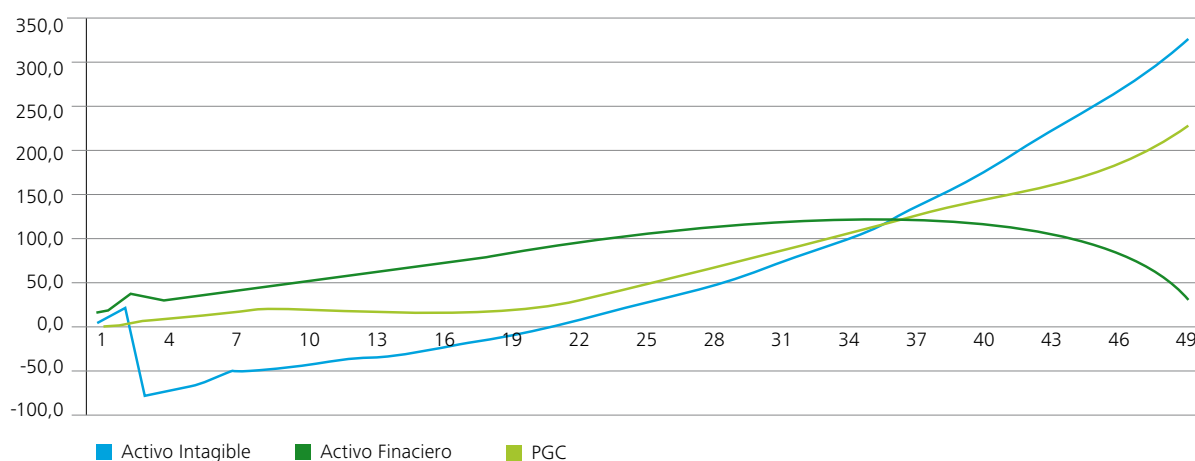
¿Qué estaba ocurriendo mientras tanto en el ámbito internacional? La normativa internacional no incluía de forma expresa tratamientos específicos aplicables a este tipo de contratos. Esta laguna normativa quedó resuelta mediante la publicación de una interpretación, la IFRIC 12 “Acuerdos de Concesiones de Servicios”, cuyo proceso de adopción por la Unión Europea ha sido lento y laborioso al contar inicialmente con el rechazo del sector en determinados países, fundamentalmente

España, dado que dicha interpretación no recoge las particulares características del modelo concesional anteriormente descrito, no permitiendo, entre otros cambios, el diferimiento en la imputación a resultados de los gastos financieros devengados, durante el periodo de explotación, en aras de la expresión de la realidad económica que se erige como principio rector en el marco conceptual de la normativa internacional. Finalmente, la IFRIC 12 fue endosada por la Unión Europea el 26 de marzo de 2009 y es de aplicación obligatoria, y calculada de forma retroactiva, para los ejercicios iniciados a partir de 1 de abril de 2009 de los grupos consolidados españoles cotizados (así como para aquellos consolidados que, voluntariamente en nuestro país, se preparen de acuerdo a principios contables internacionales). Esto es, resulta plenamente de aplicación para las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2010, exigiéndose además la re-expresión de las cifras comparativas, retrasando la fecha de transición al 1 de enero de 2009.

Las diferencias fundamentales de la IFRIC 12 con las antiguas adaptaciones sectoriales españolas se resumen a continuación:

- **Amplía el alcance de la norma previa.** La interpretación no aplica a sociedades específicas sino a contratos de concesión que cumplan determinadas características.
- **Establece tres modelos contables diferentes: activo intangible, activo financiero y modelo bifurcado.** La infraestructura, reconocida en los estados financieros de las sociedades concesionarias como propiedad, planta y equipo - inmovilizado material - pasa a ser, o bien un activo intangible, esto es un derecho de explotación de una infraestructura en la que la sociedad concesionaria va "a riesgo de demanda", o bien una cuenta por cobrar a la Administración, siempre que la recuperación del coste de la infraestructura esté garantizado por la misma y no exista, por tanto, "riesgo de demanda". El modelo bifurcado recoge situaciones mixtas para aquellos contratos en los que confluyan, parcialmente, ambas situaciones.
- **Prohíbe la activación de gastos financieros desde la puesta en condiciones de explotación de la infraestructura.**

Resultados PGC versus Activo Financiero versus Activo intangible



- **Regula y modifica, sustancialmente, aspectos contables derivados de las actuaciones concretas sobre la infraestructura:** gastos de mantenimiento, reparaciones, reposiciones, ampliaciones de capacidad y mejoras de la infraestructura, etc.

Dado que en la mayoría de los casos las empresas concesionarias asumen riesgo de demanda, la consecuente aplicación del modelo del activo intangible implica el reconocimiento de pérdidas muy relevantes en la primera parte del acuerdo de concesión al no permitirse el diferimiento de la carga financiera y, por tanto, no correlacionar la imputación temporal de ingresos gastos durante el periodo de operación. De este modo, se produce una fuerte disociación entre los resultados que reflejan los estados financieros individuales de las sociedades concesionarias y los que aportan a los resultados consolidados de los grupos de sociedades a los que pertenecen, los cuales han de elaborarse, para el caso de entidades sometidas a cotización o por decisión voluntaria, según la normativa contable internacional.

A modo de ejemplo, puede observarse en el gráfico, la evolución de los resultados netos de una concesión de acuerdo a la adaptación sectorial (PGC) versus los modelos activo financiero y activo intangible de la normativa internacional.

Tal y como hemos indicado anteriormente, desde 2009 el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) inició las actuaciones necesarias para la publicación de la adaptación sectorial pendiente en la normativa española. Con fecha 30 de diciembre de 2010 se publica finalmente en el Boletín Oficial del Estado la nueva adaptación sectorial que resulta de aplicación para los ejercicios económicos iniciados a partir de 1 de enero de 2011. Con la entrada en

La laguna normativa a nivel internacional en relación a la regulación sectorial quedó resuelta tras la publicación de una interpretación del modelo concesional, el IFRIC 12

vigor de esta norma ha quedado derogada la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 10 de diciembre de 1998, por la que se aprueban las Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las sociedades concesionarias de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje.

El texto publicado supone una convergencia sustancial de la normativa contable española con la IFRIC12, siendo las diferencias más significativas las siguientes:

- El régimen transitorio de esta norma seguirá los criterios generales, pudiendo optar por la asunción de valores a partir de la entrada en vigor o la aplicación retroactiva. Asimismo se podrá optar por incluir información comparativa adaptada a los nuevos criterios en las cuentas anuales de la sociedad concesionaria siendo, en este caso, la fecha de primera aplicación la fecha de comienzo del ejercicio anterior, es decir, para las sociedades cuyo ejercicio económico coincida con el año natural, el 1 de enero de 2010.

En España, la requerida adaptación sectorial se publicó en Diciembre y es de aplicación obligatoria desde Enero 2011

- Para el caso del modelo del activo intangible, que se comenta en el punto siguiente, se exige la activación y diferimiento en su imputación a resultados de la carga financiera en que se incurre durante el período de explotación de dicho activo, como consecuencia de hacer frente a la financiación de la infraestructura necesaria para llevar a cabo la citada actividad, siempre y cuando exista evidencia razonable de que la tarifa (precio público) permitirá la recuperación de los citados costes.

Sí cabe señalar que la nueva adaptación es sustancialmente similar a la IFRIC 12 en cuanto a:

- **Alcance:** aplica a los contratos de concesión que cumplan con unas características, prácticamente idénticas a las recogidas en la IFRIC 12, en esencia:
 - El concedente controla o regula los servicios que el operador debe prestar, a quién debe prestarlos y a qué precio.
 - El concedente controla el interés residual en la infraestructura al final del período de concesión (aplica aunque dicho interés residual no sea significativo).

Este alcance, adecuadamente alineado con la normativa internacional, y con la realidad de los modelos concesionales, permite superar la limitación de las antiguas adaptaciones sectoriales sólo referidas a vías de peaje y empresas de saneamiento y abastecimiento de Agua, ampliando su aplicabilidad a otras concesiones: hospitales, prisiones, aeropuertos, plantas de tratamiento de residuos, concesiones de transporte, puertos, mobiliario urbano, etc.

- **Modelos a aplicar:** definidos de forma sustancialmente similar a IFRIC 12:

a) **El modelo del activo financiero** – Es aplicable en la medida en que el concesionario tenga un derecho contractual incondicional a percibir del concedente, o por orden del mismo, efectivo u otro activo financiero por los servicios de construcción; el concedente no tiene poder discrecional, o muy escaso, para eludir el pago, debido, por lo general, a que el acuerdo tiene fuerza legal. Con carácter general, no se considerará que existe un derecho incondicional de cobro cuando el riesgo de demanda sea asumido por el concesionario, incluyendo en consecuencia aquellos proyectos

en los que el concesionario asume los riesgos de construcción y disponibilidad de la infraestructura. Es este modelo el que resultaría de aplicación al Proyecto y, por tanto, debería tenerse en cuenta lo siguiente:

- Registro de la infraestructura como un activo financiero (cuenta a cobrar).
- Actualización del activo financiero mediante el tipo de interés efectivo de los flujos de caja del proyecto.
- Una buena parte de los cobros que la sociedad concesionaria perciba deberán contabilizarse como recuperación de la cuenta a cobrar, debiendo contabilizarse como cifra de negocios los ingresos financieros (los intereses que devenga la cuenta a cobrar) y la parte destinada a cubrir los gastos de O&M (operación y mantenimiento), con su margen correspondiente.

b) **El modelo del activo intangible** – Es aplicable en la medida en que se le confiera al concesionario un derecho (una licencia) a cobrar las correspondientes tarifas en función del grado de utilización del servicio público. Este derecho de cobro no constituye un derecho incondicional a percibir efectivo, dado que los importes dependen de la medida en la que los usuarios del servicio público utilicen el servicio. Los principales aspectos contables serían:

- Registro de infraestructura como activo intangible.
- Amortización de la infraestructura por uso.
- Tal y como se ha indicado con anterioridad, debe activarse la carga financiera en que se incurre, durante el período de explotación de dicho activo, como consecuencia de hacer frente a la financiación de la infraestructura necesaria para llevar a cabo la citada actividad, siempre y cuando

exista evidencia razonable de que la tarifa (precio público) permitirá la recuperación de los citados costes.

c) **El modelo bifurcado (o mixto)** – Es aplicable cuando el pago de los servicios de construcción al concesionario consiste parcialmente en un activo financiero y parcialmente en un activo intangible. En lo que se refiere al borrador sobre la normativa española, la norma permite acudir al modelo del activo financiero o al del activo intangible, en lugar de al modelo mixto, en aquellos casos en que uno u otro activo supongan, al menos, el 90% de la contraprestación recibida.

- El **tratamiento contable** de aspectos específicos de los contratos, criterios de amortización, reconocimiento del coste inicial, costes de mantenimiento, reposiciones, ampliaciones y mejoras de la infraestructura, etc., son también acordes con la normativa internacional (IFRIC 12).

En definitiva, cabe señalar que la nueva adaptación sectorial publicada no consigue la deseable coherencia de su información individual y consolidada. Mantiene una importante dualidad contable que introduce complejidad administrativa y dificulta el control, gestión financiera y seguimiento de los contratos de concesión.

Así, en muchas ocasiones las sociedades concesionarias (sobre todo en los casos en los que se aplique el modelo del modelo del activo intangible) podrían presentar beneficios en sus cuentas individuales (base para, por ejemplo, el pago de impuestos) y contribuir con pérdidas en las cuentas consolidadas de los grupos a los que pertenecen.

Contabilidad Pública y Valor por Dinero

Una propuesta de modelo de proceso de contratación mediante Diálogo Competitivo

El proceso de Diálogo Competitivo, recogido en la LCSP, representa la mejor opción de contratación en aquellos casos de elevada complejidad técnica, en los que la Administración no dispone de la capacidad interna suficiente para discernir la mejor solución técnica a una necesidad. En este artículo se propone un enfoque, que entre otras jurisdicciones se emplea en Florida, EE.UU., que permite consensuar aspectos relevantes en cuanto a tratamiento de riesgos, marco financiero y del propio proceso de adjudicación, así como el aprovechamiento de ideas y sugerencias en relación a enfoques técnicos



Andrés Rebollo
Socio del área de Financiación de Infraestructuras & APP



Alexis Wolf
Gerente del área de Financiación de Infraestructuras & APP

Antecedentes

La LCSP prevé la figura del Diálogo Competitivo (DC) como forma de licitación de contratos en determinados supuestos:

Según su artículo 164 se prevé el uso de la figura de Diálogo Competitivo cuando se trate de "contratos particularmente complejos" o cuando "el órgano de contratación no se encuentre objetivamente capacitado para definir, ..., los medios técnicos aptos para satisfacer sus necesidades u objetivos, o para determinar la cobertura jurídica o financiera de un proyecto".

Pues bien, entendemos como válido apelar a un Diálogo Competitivo en toda circunstancia en la que las complejidades, no sólo técnicas sino también de carácter financiero, recomienden dialogar la solución definitiva, entendiendo como diálogo la regulación de todas las obligaciones y derechos de carácter técnico y económico, así como la propia definición de los presupuestos máximos o precios máximos (tipo de licitación). Usualmente se arguye que el Diálogo Competitivo es una alternativa de contratación compleja, muy dilatada en el tiempo, cara para los oferentes y poco transparente. Sin embargo, esa percepción no debe ser aplicada con carácter general, pues existen distintos enfoques de Diálogo y distintas posibilidades de desarrollo adecuadas o adecuables al marco definido en la LCSP.

El Diálogo Competitivo representa la mejor opción de contratación en aquellos casos de elevada complejidad técnica, en los que la Administración no dispone de la capacidad interna suficiente para discernir la mejor solución técnica a una necesidad (en especial cuando se trata de ámbitos tecnológicamente muy avanzados o complejos, o poco contrastados, o cuando existen enfoques tecnológicos distintos). Sin embargo, esa situación no se da en el ámbito de infraestructuras de transporte, pues el conocimiento y la práctica en España son altos y usualmente el entorno tecnológico de tales infraestructuras no es de complejidad elevada (con carácter general). Si bien esto no debe privar a la Administración de entablar un diálogo donde se someta a sugerencia y propuestas ciertos aspectos del contrato incluyendo soluciones técnicas alternativas o posibles cambios en las prescripciones de las mismas. En este contexto, entendemos que el DC representa una opción de contratación válida, incluso la mejor opción cuando se da alguna de las siguientes circunstancias, sin necesidad de justificación de imposibilidad de definición técnica:

- Volumen significativo de inversión, pues las condiciones actuales del mercado aconsejan poder dialogar el marco jurídico-financiero en general y el marco de regulación de riesgos en particular.
- Complejidad en términos de estructura contractual o negocio, por ejemplo, cuando se trata de una sociedad mixta, o cuando puede existir una cierta restricción de oferta (p.e. material rodante de determinadas características).

Entendemos como válido apelar a un Diálogo Competitivo en toda circunstancia en la que las complejidades, no sólo técnicas sino también de carácter financiero, recomienden dialogar la solución definitiva

Consideramos compatible pues el Diálogo Competitivo con la existencia de ante-proyectos o incluso de proyecto, y con independencia de si se va a apelar a un contrato de CPP (en sentido estricto) o no. Esta opción de licitación sería válida por lo tanto, no sólo a contrato CPP sino también para Concesión de Obra Pública y Contratos de Gestión de Servicios a través de Sociedad de Economía Mixta, como figuras principales para la contratación de APPs.

La LCSP regula muy sucintamente el proceso de Diálogo Competitivo, existiendo distintos enfoques a nivel internacional.

Lo que aquí proponemos es un enfoque que, entre otras jurisdicciones, se emplea en Florida, EE.UU., concretamente por el *Florida Department of Transportation* para la adjudicación de sus PPP de transporte en base a pagos por disponibilidad (PPD).

Además de permitir consensuar, hasta cierto punto, ciertos aspectos relevantes en cuanto a tratamiento de riesgos, marco financiero y del propio proceso de adjudicación, así como de aprovechar ideas o sugerencias en relación a enfoques técnicos, paradójicamente, en nuestra opinión, el proceso de Diálogo Competitivo permite garantizar más los plazos del proceso de licitación, en el entendido de que el proceso es factible de ser “lanzado” de manera previa a tener definidas las soluciones económicas, organizativas, operativas y técnicas.

La figura adjunta pretende describir nuestra visión de este tipo de proceso de Diálogo Competitivo y sus posibles fases y documentación, así como un cronograma tentativo de un proceso de estas características en su conjunto que se muestra en páginas posteriores.

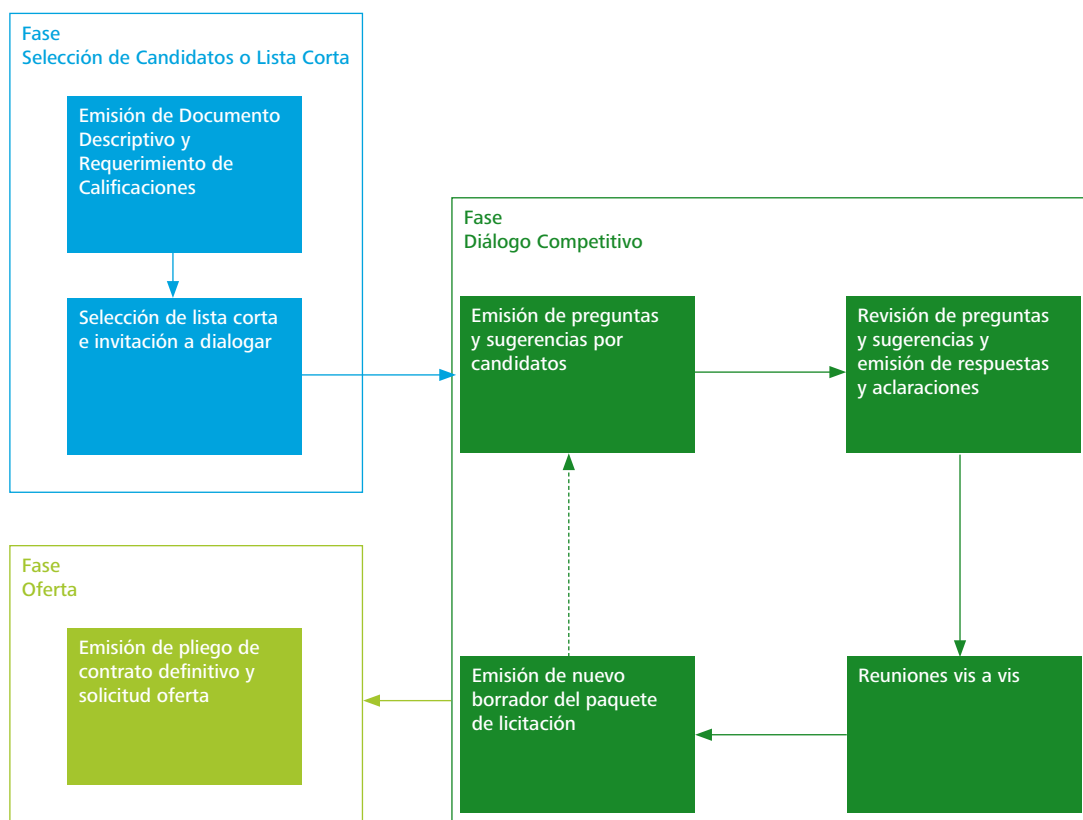
Este esquema o solución de contratación vía DC, parte de las siguientes premisas:

- La existencia previa de un estudio de viabilidad preliminar y potencialmente de borradores de pliegos y contratos, o la disposición para tener éstos ultimados al momento de iniciar el diálogo una vez se hayan elegido los candidatos.
- La definición precisa de los requerimientos de solicitud de participación (Requerimientos de calificación) y de un documento descriptivo (informe del contrato y proyecto).

- A la selección de la lista corta de candidatos se facilitarán los primeros borradores de pliegos y contratos, así como el estudio previo de viabilidad, como base del diálogo hasta la determinación de la “solución final”, entendiendo por esta, con el enfoque que pretendemos darle a este proceso de diálogo, la versión definitiva de los pliegos para la presentación de la Oferta (que como veremos no es Oferta Final sino una única oferta).

Proceso de contratación

En términos generales, el proceso de Diálogo Competitivo se compone de tres fases generales: Fase de Selección de Candidatos o Lista Corta, Fase de Diálogo y Fase de Oferta.



Fase I: Selección de Candidatos o Lista Corta

Existe el argumento de que el limitar el número de participantes en un concurso perjudica el principio de concurrencia del proceso de contratación. Sin embargo, de acuerdo a la experiencia internacional en este aspecto, el restringir el concurso a una Lista Corta de oferentes genera mayor confianza de tales oferentes en el potencial éxito y crea fidelidad en relación a la presentación de una oferta de alta calidad y mejor trabajada. En este sentido, puede ser más beneficioso en términos de competencia contar con cuatro oferentes comprometidos, que diez oferentes potenciales. Además es importante destacar que el número de ofertas que se están recibiendo en casi todos los procesos de concesión de obra por concurso abierto no pasan en la mayoría de los casos de cuatro o cinco propuestas.

Previo a la invitación a participar en el proceso de selección de candidatos a formar parte de la Lista corta, será necesario que la entidad contratante defina las variables económicas y de negocio básicas y la estructura del contrato. Dentro de los elementos a definir previo a la invitación a participar se encuentran:

- Justificación del procedimiento de Diálogo Competitivo.
- Objeto del contrato, naturaleza y marco jurídico aplicable.
- Procedimiento y forma de selección del socio inversor privado, incluyendo:
 - (i) la descripción de los procesos de selección de la Lista Corta
 - (ii) los procedimientos del Diálogo Competitivo.
 - (iii) definición básica de los criterios de adjudicación del contrato.
- Aspectos a negociar y aspectos no negociables en el proceso de Diálogo Competitivo.

Se deberán definir, por tanto, los requisitos de solvencia que tendrán que ser cumplidos por parte de los oferentes ("candidatos al diálogo") para ser seleccionados dentro de la Lista Corta y los criterios

de selección, de carácter sustancialmente objetivo, en lo que en otras jurisdicciones se conoce como documento de Requerimiento de Calificaciones ó *Request for Qualifications*, y que en nuestro caso forma parte integrante del "Documento Descriptivo". En este documento se regulará además el propio proceso de Diálogo y los criterios de adjudicación del contrato (que en nuestra opinión no es necesario que lleven detalle exhaustivo pues este detalle podría estar sujeto a definición última dentro del proceso de diálogo), adjuntando además documentación no vinculante como un memorandum informativo del proyecto, el borrador o "proyecto" del pliego y del contrato (no estrictamente necesario), el estudio de viabilidad económico-financiero y documentación técnica de referencia.

Para que el proceso resulte eficaz y eficiente, resulta recomendable restringir el proceso a no más de tres ó cuatro seleccionados, a los que se invitará a participar en el Diálogo.

Como conclusión es necesario aclarar que el Diálogo Competitivo no tiene por qué ser sinónimo de menor concurrencia, pues las empresas que formen parte de la lista corta presentarán, con mucha mayor probabilidad, una oferta calificable y de alta calidad

Estructura de contenidos y documentos a regir el proceso

Requerimiento de Calificaciones (documento descriptivo)

Pliego de bases para la selección de lista corta (Requerimiento de calificaciones)

- Descripción de objeto de contrato y marco general eco-financiero previsto (bases del contrato)
- Documentación a presentar
- Requerimientos formales
- Requerimientos mínimos de solvencia
- Criterios de selección para lista corta

Regulación del proceso de diálogo y adjudicación (integrable en el RdC)

- Condiciones y regulación del proceso de diálogo (confidencialidad, objeto y formato de las reuniones, fases y número de reuniones previsto, etc.)
- Previsión básica de criterios de valoración y selección

Documentación no vinculante

- PIM (Memorandum Informativo del Proyecto)
- [Borrador de pliego del contrato de gestión y sus anexos]
- [Estudio económico-financiero / viabilidad]
- [Documentación técnica de referencia]

Requerimiento de Propuestas y pliego del contrato

Pliego de selección/adjudicación

- Descripción de objeto de contrato y marco general eco-financiero previsto (bases del contrato)
- Documentación a presentar
- Requerimientos formales
- Requerimientos mínimos de solvencia
- Criterios de selección para lista corta

Contrato de gestión/CPP/arrendamiento

- Marco aplicable
- Régimen económico-financiero
- Obligaciones de las partes
- Régimen de penalizaciones
- Regulación de extinción/resolución

Anexos

- Prescripciones técnicas
- Plan de explotación
- Sistema de Gestión de Calidad
- Mecanismo de pagos
- Plan económico financiero
- Estatutos
- Otros

Está sometido a revisión / ajustes durante el proceso de diálogo con los candidatos seleccionados hasta su redacción definitiva y solicitud de ofertas.

Fase II: Diálogo Competitivo

Sobre la base de un primer borrador de pliego y contrato, se preverán un cierto número de interacciones mediante reunión vis a vis, potencialmente de manera separada reunión técnica y financiera o de negocio. Para mantener el principio de equidad, cada uno de los interesados tendrá que sostener un mismo número de reuniones vis a vis. Lo habitual será que dichas reuniones se sostengan con todos los candidatos durante el transcurso de la misma semana, en días consecutivos.

En función del grado de avance y claridad, al momento del inicio del proceso, en relación a las cuestiones más relevantes, se podrá prever un menor número de reuniones y duración del proceso de diálogo. En principio se deberán sostener no menos de dos reuniones vis a vis.

Dentro de esta fase, se deberá fijar un plazo establecido para llevar a cabo el Diálogo Competitivo; dicho plazo podría ser ampliado en función de la necesidad y criterio de la entidad contratante.

De forma resumida, el proceso de Diálogo Competitivo podría ser como sigue:

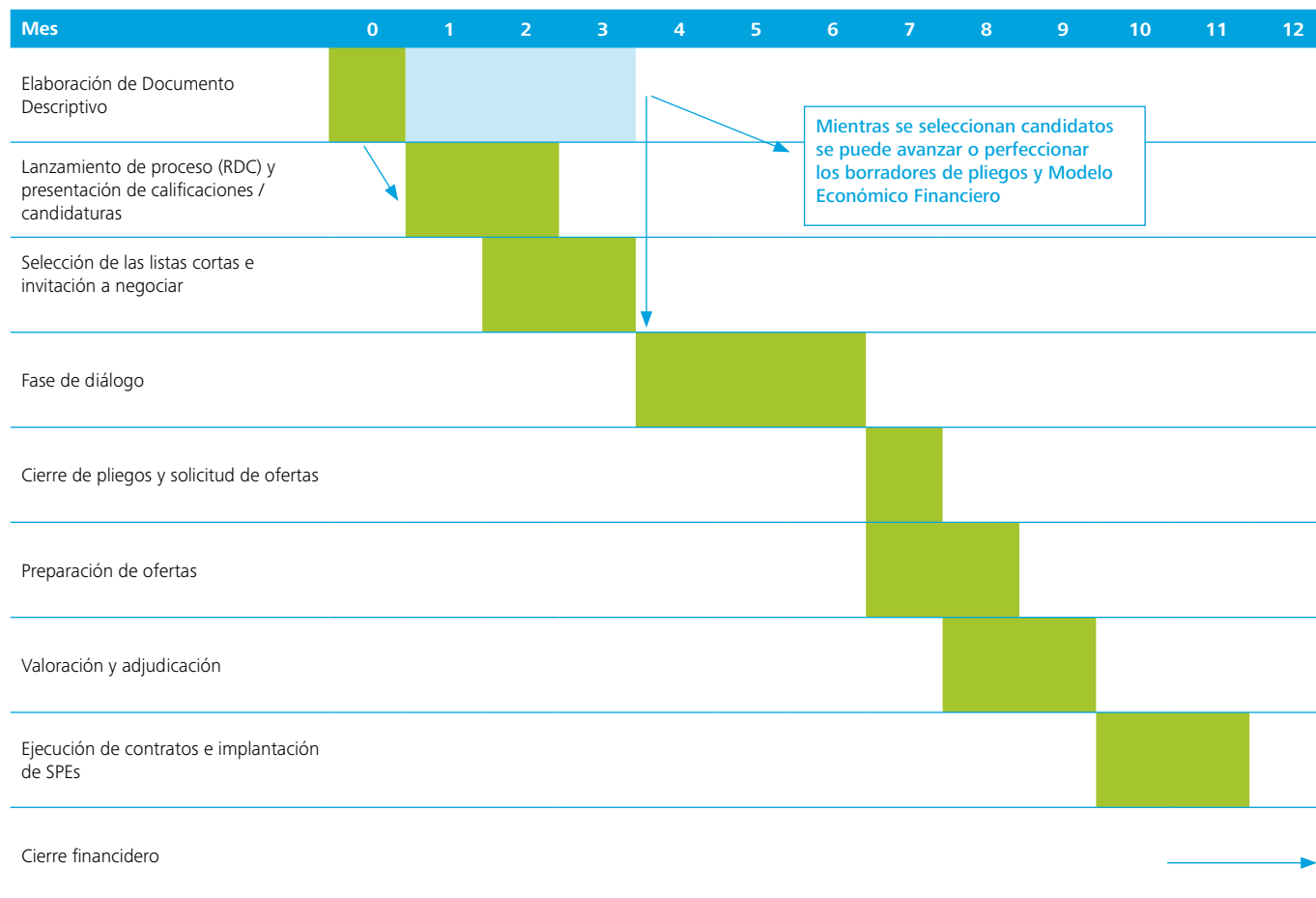
1. Se llevará a cabo una reunión abierta con todos los interesados con objeto de dialogar y ajustar en su caso el proceso de Diálogo Competitivo. En dicha reunión la entidad contratante entregará documentación nueva o cambios en la documentación previamente facilitada. Adicionalmente, los interesados remitirán en esta reunión las preguntas, solicitudes de aclaraciones y/o propuestas de cambios a la documentación.

2. Al cabo de un plazo establecido, la entidad contratante entregará a cada uno de los participantes un documento con las respuestas a las preguntas, solicitudes de aclaraciones y/o propuestas de cambios a la documentación. Dicho documento enlistaría cada uno de los requerimientos emitidos por los interesados, mas no el nombre de quien lo hubiera realizado. En su caso, también podrá la entidad contratante emitir un nuevo borrador de los contratos y pliego considerando las sugerencias o propuestas presentadas por los interesados y aprobados por la Administración.
3. Posteriormente, se llevarán a cabo las reuniones vis a vis con cada uno de los participantes en el Diálogo Competitivo. En dichas reuniones se discutirán los elementos de índole técnico y financiero propuestos por los interesados más la atención a dudas y consultas.
4. Finalmente, la entidad contratante emitirá un nuevo borrador de los documentos del concurso con base en las etapas previamente descritas.

Como se ha mencionado anteriormente, este proceso es iterativo; es decir, se llevarán a cabo al menos dos rondas de reuniones vis a vis antes de “cerrar” la documentación (la “solución definitiva”) y proceder a la Fase de Oferta.

Una vez que la entidad contratante haya examinado y, en su caso, descartado o incorporado las sugerencias y comentarios presentados por cada uno de los interesados, se “cerrarán” los documentos y se procederá a expedir las “invitaciones a ofertar”.

Cronograma del proceso



Cabe resaltar que, como se mencionó anteriormente, se habrán predefinido aquellos elementos sujetos al proceso de Diálogo Competitivo (con carácter preferente o en lista cerrada, según lo evolucionado de la estructuración del contrato por parte de la Administración contratante) así como aquellos temas que no serán parte de la negociación. Dentro de los elementos que generalmente se incluirán en el proceso de Diálogo Competitivo se encuentran tales como: los plazos del contrato (dentro de un margen preestablecido de años), requerimientos ajustados o últimos del servicio y los planes de explotación, los proyectos de referencia y posibles soluciones técnicas, así como cuestiones relativas al régimen económico-financiero del proyecto, incluyendo el régimen de asignación de riesgos, siempre que no se altere o se afecte de manera material la estructura de asignación de riesgos preestablecida.

Algunos aspectos como el mecanismo de pagos podrán ser objeto del proceso de Diálogo Competitivo siempre y cuando se trate de modificaciones menores que puedan aportar mayor eficiencia sin suponer una alteración del principio de transferencia de riesgo y ventura y de riesgo de disponibilidad, en particular. Lo anterior, con el objetivo de que no se ponga en riesgo la configuración de esta operación como Asociación Público Privada en el sentido de contabilidad nacional (Sistema Europeo de Cuentas, SEC 95); es decir, como operación jurídico-financiera no considerable endeudamiento público ni con afección a gasto público de inversión.

Fase III: Oferta

Bajo este tipo de proceso de Diálogo Competitivo no se realiza un BAFO (Best and Final Offer) pues no hay una oferta previa, sino una única oferta sobre la base de la documentación final o pliegos definitivos.

Una vez concluido el proceso de Diálogo Competitivo y redactada la versión final de los pliegos y contratos, la entidad contratante podrá iniciar el proceso de Oferta. Cabe señalar que este proceso tendrá una duración menor a lo observado en concursos sujetos a esquemas de contratación tradicionales, toda vez que ya no hay

margen de tiempo para realizar cambios o aclaraciones a los documentos. Adicionalmente, se prevé que los interesados tengan sus ofertas avanzadas.

Conclusiones

Como conclusión, es necesario aclarar que el Diálogo Competitivo no tiene por qué ser sinónimo de menor concurrencia o falta de transparencia, pues las empresas que formen parte de la Lista Corta presentarán, con mucha mayor probabilidad, una oferta calificable y de alta calidad. Lo anterior, al tener un marco más cerrado y claro de competencia, así como al estar más familiarizadas con los términos del pliego y los contratos, y más confortables con los mismos (en especial con la financiabilidad del proyecto), pues tienen ocasión de influir sobre algunos de sus aspectos.

El plazo total desde lanzamiento hasta presentación de ofertas puede ser de 7 a 8 meses (en lugar de los tres a cuatro meses habituales en concurso abierto), sin embargo:

- La licitación, en sentido estricto, se puede lanzar con anticipación a lo que sucedería en un concurso convencional, sin necesidad de tener todos los términos del pliego plenamente definidos (o toda la documentación técnica, p.e. el propio proyecto de referencia), pues la definición última de los mismos de manera interactiva es uno de los objetivos, sino la esencia de este proceso. Lo que queremos decir es que en sentido estricto no cabe comparar estos 7 meses con tres o cuatro meses de proceso convencional.
- El mayor plazo total del proceso se justifica por:
 - La mayor aceptabilidad comercial y financiera para los inversores de los términos finales.
 - La mayor vinculación al proceso de los licitadores.
 - La mayor calidad de las ofertas y del contrato como elemento de relación a largo plazo.
 - El previsible menor tiempo de cierre financiero tras adjudicación.

Contabilidad Pública y Valor por Dinero

Programa TIFIA: Impulso público eficiente a las infraestructuras en Estados Unidos

El Departamento de Transporte de Estados Unidos ha aprobado un total de 7.910 millones de dólares en ayudas TIFIA que permitirían desarrollar una serie de proyectos por un importe total de 29.432 millones de dólares



Cristina Simon
Directora del área de Financiación de Infraestructuras & APP

La "Ley de Equidad en el Transporte para el Siglo XXI" (TEA21), que se desarrolló en junio de 1998, contenía un nuevo programa federal de asistencia llamado el "Acta de Finanzas e Innovación para la Infraestructura del Transporte"

("Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act" TIFIA). TIFIA es diseñado como un programa de Crédito Federal del Departamento de Transporte de Estados Unidos con el objeto de fomentar una serie de proyectos de transporte considerados de relevancia nacional o regional y catalogados como elegibles.

La reflexión política que subyace con la creación de este programa hace referencia a la idea de que el Estado puede y debe tener un rol constructivo complementando (no suplantando) los mercados financieros existentes para grandes proyectos de infraestructura. Financiando (o garantizando la financiación) de un tercio del importe de los proyectos se consigue sacar adelante grandes proyectos que no habrían sido desarrollados de otro modo, apalancando así un volumen mayor de recursos privados para este tipo de actuaciones.

Tipos de apoyo

El programa de crédito TIFIA ofrece tres tipos distintos de apoyo financiero:

- **Préstamo directo (asegurado)** – Se trata del instrumento más empleado. Financian un porcentaje de los costes del proyecto (hasta un máximo del 33%) bajo unas condiciones de repago ciertamente flexibles. El plazo máximo de repago es de 35 años desde la finalización de la construcción. Pueden presentar hasta cinco años de carencia de intereses y hasta diez de carencia de amortización de principal.
- **Garantías** – Proporcionan garantías del Gobierno Federal a prestamistas no federales. Los reembolsos de estos préstamos deben comenzar como máximo cinco años después de la finalización de la obra.
- **Líneas de Crédito Stand-by** – Como una fuente secundaria y contingente de financiación, se puede disponer de ellas para cumplimentar los ingresos del proyecto en caso de ser necesario, durante los diez primeros años tras la finalización de la obra.

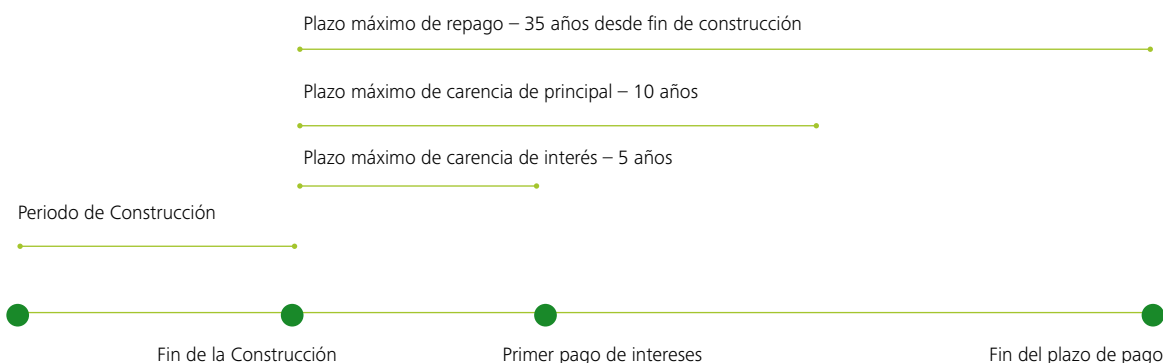
En todos los casos, el importe de la ayuda Federal no podrá superar el 33% del total de los costes subvencionables del proyecto. Los términos y condiciones de cada préstamo

se negocian entre el Departamento de Transporte y el prestatario, considerando el perfil de costes e ingresos del proyecto, y cualquier otro factor relevante. A modo de ejemplo, el Departamento de Transporte no suele permitir a los inversores distribuirse dividendos hasta que finalice el periodo de carencia de interés y el proyecto esté al día en el pago de intereses, si bien sí pueden hacerlo durante el periodo de carencia de amortización de principal. Los tipos de interés TIFIA son fijos y equivalentes a los tipos del Tesoro en el momento de contratación del préstamo, y por tanto, bastante más bajos que lo que la mayoría de los prestatarios pueden obtener en el mercado privado.

Elegibilidad

En general, cualquier tipo de proyecto incluido bajo los Programas de Transporte Federal del Departamento de Transporte es considerado elegible para obtener apoyo TIFIA, si bien existen otros tipos de proyectos no incluidos en estos programas que también pueden ser elegibles, como: puentes y túneles internacionales, infraestructuras ferroviarias y de transporte por autobús, infraestructuras de transporte intermodal, mejoras en o adyacentes al Sistema Nacional de Autopistas, algunas infraestructuras adyacentes a puertos, y en general infraestructuras orientadas a mejorar el transporte por carretera.

Esquema básico de la estructura de repago de un préstamo TIFIA



Además los proyectos deben cumplir otra serie de requisitos:

- Inversión de al menos 50 millones de dólares (o 15 millones en el caso de proyectos de sistemas de transporte inteligente (ITS)).
- Dado que TIFIA solo cubre el 33% del coste del proyecto, la deuda restante debe alcanzar el nivel de "Investment grade".
- El proyecto debe soportarse en su totalidad o al menos en parte, con ingresos de los usuarios o ingresos no Federales (es decir, un proyecto con pago por disponibilidad del Estado promotor podría ser aplicable, aunque no incluyera pago de peajes por parte de los usuarios).

Dado que en la actualidad la demanda de fondos TIFIA supera ampliamente a la oferta, una vez considerados elegibles, los proyectos se evalúan en función de otra serie de criterios, como su sostenibilidad medioambiental, su relevancia para el Sistema de Transporte Nacional, y su capacidad para apalancar fondos privados, generar beneficios económicos y promover el uso de nuevas tecnologías.

El proceso de solicitud

El proceso comienza con la emisión de una Carta de Interés por parte de los solicitantes que presente el proyecto en un máximo de 20 páginas con al menos los siguientes contenidos:

- Descripción del Proyecto: incluyendo su localización, propósito, características básicas de diseño, inversión estimada y calendario de ejecución.
- Participantes: incluyendo la estructura organizacional del solicitante y otros miembros significativos del equipo.
- Financiación Propuesta: que incluya un estado de origen y aplicación de fondos y descripción de las fuentes de ingresos que van a sustentar la financiación.

- Nivel de Satisfacción del los criterios de elegibilidad y selección de TIFIA.
- Estado de los análisis medioambientales.
- Planes o programas en los que el proyecto se ha incluido.
- Calendario previsto del crédito.
- Información de contacto.
- Otra información que se considere relevante (apoyo de la comunidad al proyecto, situación jurídica, litigios pendientes, etc.).

Una vez recibida la carta de interés, el Departamento de Transporte la analizará y, en caso de valoración positiva, pedirá al solicitante la cumplimentación de una Solicitud Formal de acuerdo con su formulario estándar. Esta solicitud cuenta con los siguientes contenidos:

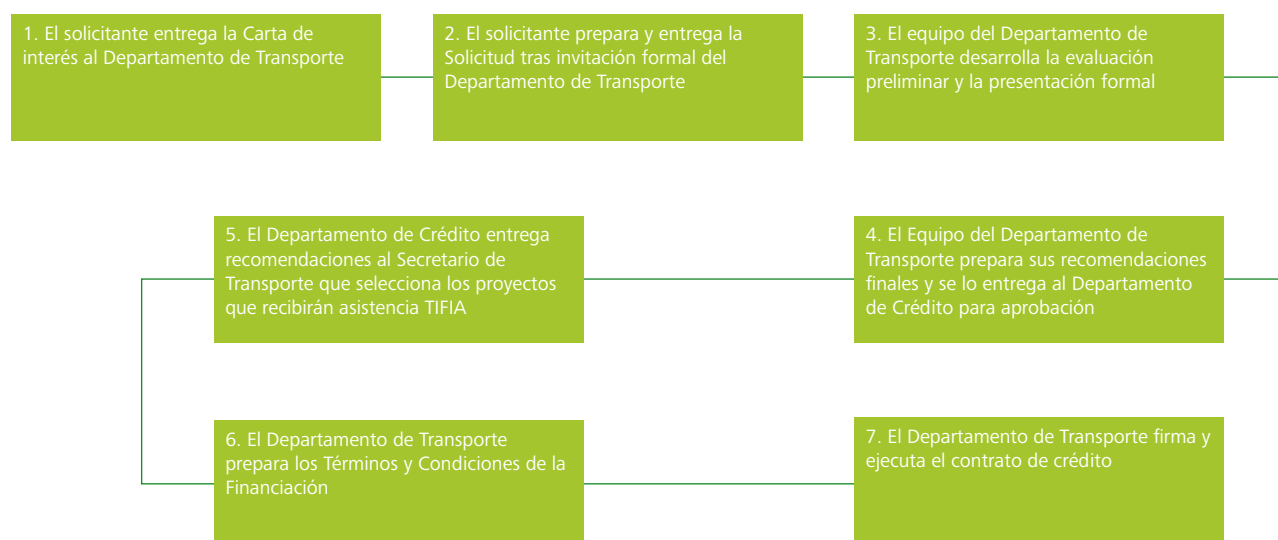
- Resumen ejecutivo.
- Checklist: La segunda página del formulario incluye un checklist con los requisitos para la entrega de la solicitud, tales como, número de páginas máximas de cada sección, número de copias o importe y forma de abono de la solicitud. Los solicitantes abonarán un cierto importe (actualmente 50.000 dólares) para cubrir el coste del análisis del proyecto a desarrollar por el Departamento de Transporte.
- Sección A: Información acerca de dónde y cómo contactar al solicitante.
- Sección B: Información del proyecto, incluyendo una descripción del mismo, descripción detallada de las fuentes de financiación, calendario del proyecto, permisos requeridos, descripción de la operación y mantenimiento previstos, etc.
- Sección C: Descripción de la satisfacción de los criterios de selección de TIFIA. Estos son los siguientes:
 - Participación privada: 20%
 - Impacto medioambiental: 20%
 - Importancia Nacional o Regional: 20%
 - Nivel de desarrollo del proyecto: 12.5%
 - Solvencia financiera: 12.5%
 - Uso de nuevas tecnologías: 5%

- Reducción de subvenciones federales requeridas: 5%
- Consumo de presupuesto de la Administración: 5%
- Sección D: Plan financiero detallado del proyecto.
- Sección E: Información de la estructura organizacional del solicitante, su experiencia, etc.
- Sección F: Certificados de cumplimiento de los requisitos de TIFIA.
- Anexos: mapa del proyecto, rating preliminar,

proyecciones de ingresos y costes, estado de flujos de caja pro forma, estatutos de la sociedad solicitante, etc.

Una vez recibida la documentación, el Departamento de Transporte analiza el proyecto y, en caso de resolución positiva, prepara los contratos de préstamo (o garantía en su caso).

Gráfico del proceso de aprobación



Dado que la demanda de fondos TIFIA supera ampliamente a la oferta, una vez considerados elegibles, los proyectos se evalúan en función de otra serie de criterios, como por ejemplo su capacidad para apalancar fondos privados

Proyectos aprobados

De acuerdo con la última actualización del Departamento de Transporte se han aprobado un total de 7.910 millones de dólares en ayudas TIFIA que permitirían desarrollar proyectos por un importe total de 29.432 millones de dólares.

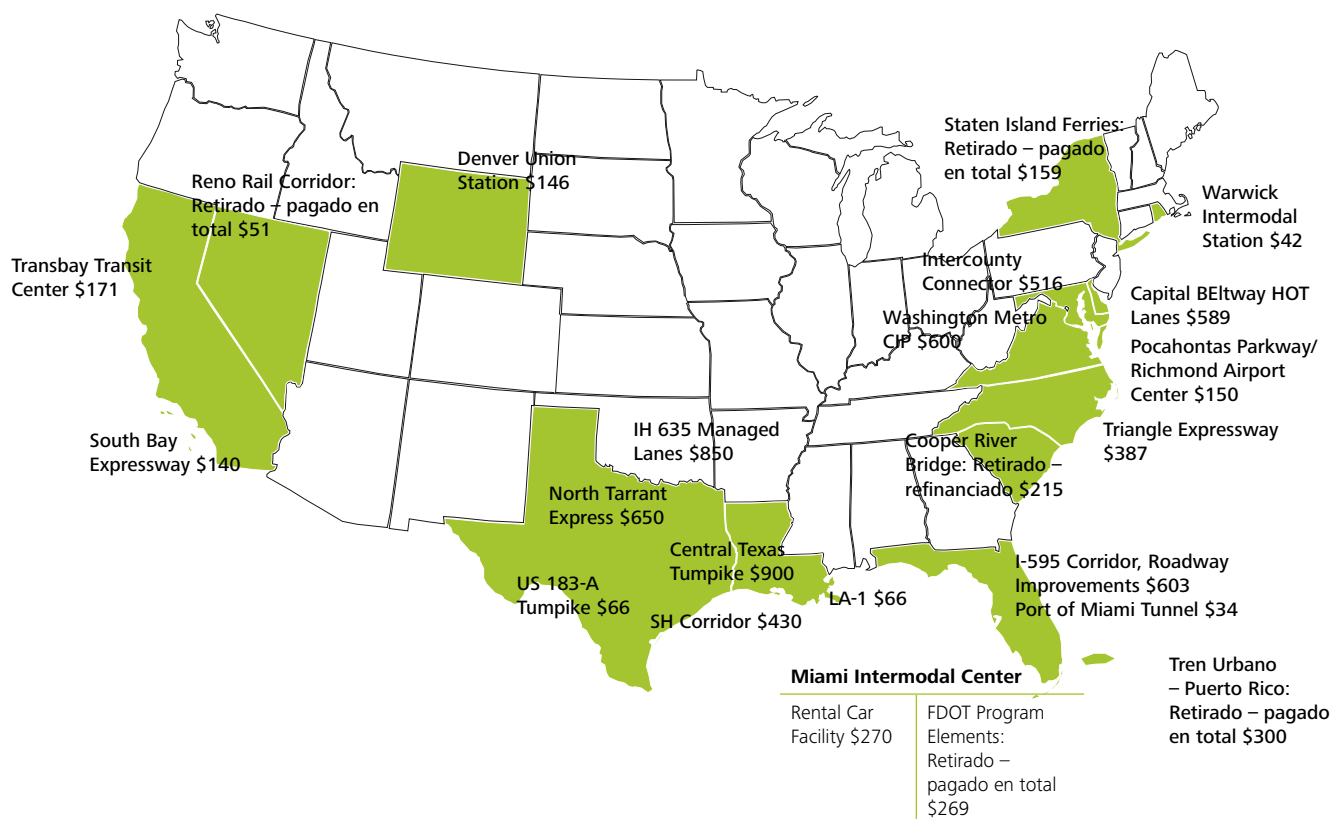
No obstante, de esos 7.910 millones, 1.593 han sido retirados por diversos motivos

El listado de proyectos aprobados y su importe es el siguiente:

Proyecto	Tipo	Coste del Proyecto (USD millones)	Tipo de ayuda	Importe de la ayuda TIFIA (USD millones)	Ingresos
Proyectos en ejecución					
Miami Intermodal Center	Intermodal	1.664	Préstamo	270	Peaje
Central Texas Turnpike System	Autopista	3.278	Préstamo	900	Peaje
South Bay Expressway	Autopista	658	Préstamo	140	Peaje
183-A Turnpike	Autopista	305	Préstamo	66	Peaje
LA-1 Improvements	Autopista	372	Préstamo	66	Peaje
Warwick Intermodal Station	Intermodal	267	Préstamo	42	Peaje
Pocahontas Parkway / Richmond Airport Connector	Autopista	597	Préstamo	150	Peaje
I-495 Capital Beltway HOT Lanes	Autopista	1.938	Préstamo	589	Peaje
SH-130 (Segments 5-6)	Autopista	1.328	Préstamo	430	Peaje
Intercounty Connector	Autopista	2.566	Préstamo	516	Peaje
I-595 Corridor Roadway Improvements (*)	Autopista	1.834	Préstamo	603	Pago por disponibilidad
Triangle Expressway	Autopista	1.172	Préstamo	386	Peaje
Port of Miami Tunnel (*)	Autopista	1.073	Préstamo	341	Pago por disponibilidad
North Tarrant Express	Autopista	2.047	Préstamo	650	Peaje
Transbay Transit Center	Transito	1.189	Préstamo	171	Impuestos
IH 635 Managed Lanes	Autopista	2.615	Préstamo	850	Peaje
Denver Union Station Project	Intermodal	519	Préstamo	145	Impuestos
Subtotal		\$23.421 millones		\$6.316 millones	
Proyectos retirados					
Washington Metro Capital Improvement Program	Tránsito	2.324	Garantía	600	Acuerdos judiciales
Tren Urbano	Tránsito	2.250	Préstamo	300	Impuestos
Cooper River Bridge replacement	Autopista	675	Préstamo	215	Repagos de préstamos de otras infraestructuras
Staten Island ferries and terminals	Tránsito	482	Préstamo	159	Impuestos del tabaco
Reno transportation rail Access corridor	Intermodal	280	Préstamo	50	Impuestos
Miami intermodal center	Intermodal	N/D	Préstamo	269	Impuestos
Subtotal		\$6.011 millones		\$1.593 millones	
TOTAL		\$29.432 millones		\$7.910 millones	

(*) Proyectos en los que hemos asesorado a la Administración.

Asimismo, se expone a continuación el plano de situación localizados en EEUU de dichos proyectos:



Contabilidad Pública y Valor por Dinero

Análisis de los sistemas de valoración de ofertas

Un ejercicio que pone de manifiesto la disparidad de puntuaciones asignadas a distintos oferentes de un concurso, en función de la fórmula de evaluación económica empleada



Cristina Simon
Directora del área de Financiación
de Infraestructuras & APP



Sol Pastor
Consultor Sénior del área de Financiación de
Infraestructuras & APP

La crisis financiera, además de generar una significativa reducción del número de ofertantes en cada licitación lanzada por las distintas Administraciones españolas, también ha puesto en entredicho la eficiencia de los métodos de valoración de ofertas que hasta ahora han sido empleados y sus respectivas fórmulas de asignación de puntos. A modo de ejemplo, si en las licitaciones de las Autovías de Primera Generación, en el año 2007, veíamos una media de 15 ofertas muy competitivas por concurso, hoy en día, en cambio, escasamente se llega a dos o tres ofertas, esto en los casos en los que no se declara desierto el concurso.

En este contexto de escasos oferentes, tal y como se muestra en los ejemplos que analizaremos a continuación, las distintas fórmulas de evaluación de criterios económicos generan grandes distorsiones a la hora de asignar el “best value proposer” (u oferta más ventajosa), cosa que no ocurría en escenarios con múltiples oferentes. Ante esta problemática, hemos desarrollado un análisis comparado de distintos métodos en vigor de valoración de ofertas, y en concreto, la formulación de puntuaciones económicas, con la finalidad de observar el grado de consistencia y coherencia para la selección del proponente que se considere más ventajoso para la Administración. No obstante, el presente artículo no pretende constituir defensa alguna de lo adecuado o no del método aplicado en cada caso, es más, solamente pone de relieve la gran diversidad de métodos de valoración existentes y la alta dispersión en los resultados que derivan.

Sistemas de Asignación de Puntuación

La mayor parte de los pliegos de las Administraciones españolas contemplan básicamente dos conceptos a valorar:

- (i) el precio u oferta económica, y
- (ii) la propuesta técnica.

Además, y como regla general, tal y como establece la Ley 30/2007, se debe dar preponderancia a los criterios objetivos que puedan valorarse mediante fórmulas automáticas establecidas en los pliegos. En este sentido, hasta el momento, se ha evidenciado que la parte económica es relativamente significativa sobre la puntuación total, dado que la parte técnica depende mayormente de criterios subjetivos y de un juicio de valor.

En concreto, una preocupación recurrente en las Administraciones, que desean otorgar mayor importancia a la oferta técnica, es el evitar que se presenten ofertas con un compromiso técnico no sustentado con la propuesta de precios presentados.

Estas preocupaciones han sido abordadas de distintas maneras, que pueden resumirse en las siguientes:

1. Atemperar la puntuación marginal de las bajas (suavizando la pendiente de la curva de puntuación económica o convirtiéndola en asintótica).
2. Contemplar un umbral de temeridad, además de valorar de manera adicional la consistencia de los precios mediante comparación de desviaciones.
3. Considerar una ponderación técnica significativa (aunque en menor medida, puesto que si los criterios subjetivos son preponderantes frente a los objetivos, hay que contar con un comité de expertos técnicos especializados e independientes).

A continuación, se presentan en primer lugar, diversos casos específicos de los métodos de valoración aplicados por distintas Administraciones Españolas, para luego proceder a la comparativa de los mismos bajo distintos escenarios posibles de oferta.

Como regla general, de acuerdo con la ley 30/2007, se debe dar preponderancia a los criterios objetivos que puedan valorarse mediante fórmulas

Andalucía

Pliego del Contrato de Concesión para la Construcción, Conservación, Mantenimiento y Explotación de la Autovía A-308, Iznalloz-Darro

En el caso del ejemplo andaluz, para la valoración de las ofertas económicas se le asignarán noventa (90) puntos ($P_{máx}$) a la oferta económica de menor importe y por tanto, más ventajosa para la Administración.

Las restantes ofertas económicas se evaluarán con la puntuación obtenida mediante la siguiente formulación:

- Para un número N de ofertas económicas "contemplables" menor o igual a 5:

$$\text{Puntuación} = \left(\frac{\text{Precio Oferta más Económica}}{\text{Precio Oferta Valorada}} \right) \times 90$$

Para un número N de ofertas económicas "contemplables" mayor a 5, según los siguientes casos:

- 1) Para $BO = 0$ $PE = 25$
- 2) Para una $0 < BO \leq BM$ $PE = \text{variación lineal entre } 25 \text{ y } 0,90 \times (P_{máx})$
- 3) Para una $BM < BO \leq B_{máx}$ $PE = \text{variación lineal entre } 0,90 \times (P_{máx}) \text{ y } P_{máx}$
- 4) Para $BO = B_{máx}$ $PE = P_{máx}$

Donde se denominan,

PE = Puntuación Económica de Oferta

BO = Porcentaje en valor absoluto de la Baja Ofertada

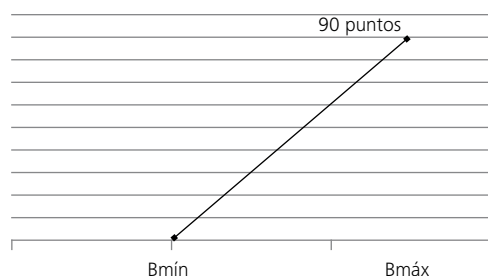
BM = Porcentaje en valor absoluto de la Baja Media

B_{máx} = Porcentaje en valor absoluto de la Baja Máxima

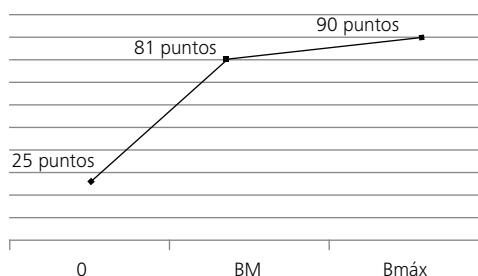
P_{máx} = Puntuación máxima definida para este criterio (90 puntos)

Cuya representación gráfica es la siguiente, para cada uno de los distintos escenarios según el número de ofertas económicas:

para número de N ofertas económicas contemplables menor o igual a 5



para un número de N ofertas económicas contemplables mayor a 5



Asimismo, se puntuarán sobre un máximo de 10 puntos, la Valoración de la coherencia global de los Planes Económico - Financieros presentados por los distintos licitadores.

Ministerio de Fomento

Pliego tipo de contratación de obras del Ministerio de Fomento (2008)

El Método de Valoración aplicado por el Ministerio de Fomento en su pliego tipo de obras, contempla el desechar aquellas ofertas que queden incursas en baja temeraria, calculada en referencia a la dispersión según la media de la oferta estudiada; y posteriormente aplica una ponderación de 50% para ambas tipologías de puntuaciones, técnica y económica.

Para obtener las puntuaciones económicas de las ofertas se procederá de la siguiente manera:

- Solamente se considerará la evaluación de los criterios económicos de aquellas ofertas que superen un 60% de la valoración técnica
- Se le asignarán 100 puntos a la oferta más ventajosa (baja máxima)
- A las ofertas restantes se les asignará la puntuación obtenida mediante la siguiente expresión:

$$\text{Puntuación} = 30 + \left(\frac{\text{Baja}_{\text{estudiada}}}{\text{Baja}_{\text{Máxima}}} \right) \times 70$$

Se entiende baja máxima de las presentadas no incursa en anormalidad (una vez aplicados los criterios establecidos de temeridad)

Las ofertas incursas en presunción de anormalidad, serán aquellas cuyas bajas superen los siguientes casos:

- Para un número de ofertas contempladas mayor o igual a 5: $BO > BR + 4\%$
- Para un número de ofertas contempladas menor que 5: $BO > BM + 4\%$

Donde,

BO es la baja de la oferta económica estudiada

BM es la media de todas las bajas presentadas

BR es la baja media de referencia, calculada con la serie de ofertas contempladas, aquellas cuyo valor absoluto de la diferencia entre la misma BO y BM sea menor o igual que la desviación típica de la serie de todas las ofertas presentadas

$$|BO - Bm| \leq 6(\sigma)$$

Valencia

Pliego tipo de contratación de obras de la Conselleria d'Infraestructures i Transport de la Generalitat Valenciana, criterio de valoración basado en medias

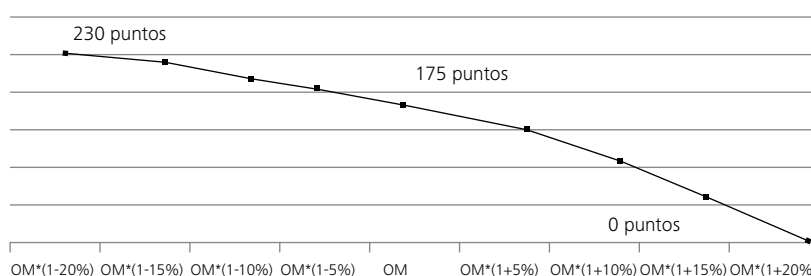
Para obtener la evaluación de la oferta económica de las ofertas se procederá de la siguiente forma:

- A la tarifa correspondiente a la media aritmética de todas las ofertas se le asignará 175 puntos.
- El resto de valores ofertados tendrán una puntuación en función de los siguientes tramos definidos:

- 1) Para $O = OM \cdot (1-20\%)$ 230 puntos
- 2) Para $O = OM \cdot (1-15\%)$ 221 puntos
- 3) Para $O = OM \cdot (1-10\%)$ 212 puntos
- 4) Para $O = OM \cdot (1-5\%)$ 198 puntos
- 5) Para $O = OM \cdot (1+5\%)$ 138 puntos
- 6) Para $O = OM \cdot (1+10\%)$ 101 puntos
- 7) Para $O = OM \cdot (1+15\%)$ 55 puntos
- 8) Para $O = OM \cdot (1+20\%)$ 0 puntos

Donde la O se refiere al precio ofertado por cada una de las ofertas y OM a la media aritmética de todas las ofertas.

Las ofertas intermedias entre los valores anteriores se puntuán de forma proporcional y según la siguiente representación gráfica:



Castilla - La Mancha

Contratación de Obras de la Junta de Castilla La Mancha (2009)

Pliegos de Condiciones de las Autovías de La Sagra y IV Centenario

El Método de Valoración considerado por la Consejería de Ordenación del Territorio de la Junta de Castilla La Mancha, responde al siguiente procedimiento:

- Se pondera con un 50% la puntuación técnica y un 50% la puntuación económica.
- Se considera baja temeraria a toda aquella oferta que tenga una baja superior a 5 puntos porcentuales sobre la baja media.
- Se asigna a la media aritmética de las ofertas presentadas una puntuación de 285 puntos.
- A toda baja que supere 5 puntos porcentuales a la media de las ofertas, se le asignará un valor constante de 300 puntos.
- La Oferta correspondiente a 5 puntos porcentuales por debajo de la baja media tendrá asignados 240 puntos.
- Al resto de proposiciones se les asignará una puntuación proporcional de acuerdo a las siguientes ecuaciones:

$$\text{Para } B_m < BO < BM + 5\% \quad \text{Puntuación} = 285 + 15x \left(\frac{BO - BM}{(BM + 5\%) - BM} \right)$$

$$\text{Para } BM - 5\% < BO \leq BM \quad \text{Puntuación} = 240 + 45x \left(\frac{BO - (BM - 5\%)}{BM - (BM - 5\%)} \right)$$

$$\text{Para } B_{\min} < BO \leq BM - 5\% \quad \text{Puntuación} = 240x \left(\frac{BO - B_{\min}}{(BM - 5\%) - B_{\min}} \right)$$

Donde,

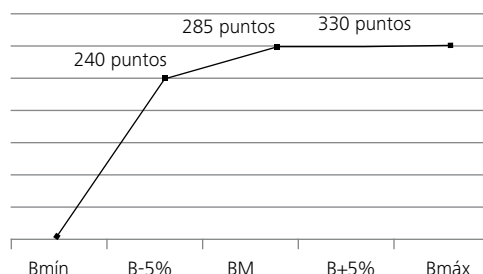
BO = Baja Oferta de estudio

B_{mín} = Baja mínima de las ofertas presentadas (oferta más cara)

B_{máx} = Baja máxima de las ofertas presentadas (oferta más barata)

BM = Baja media de las ofertas presentadas

Su representación gráfica es la siguiente:



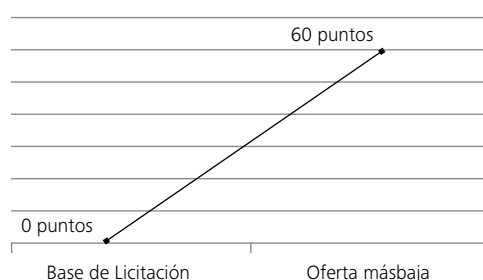
La puntuación mínima se asigna a la baja mínima correspondiente al mayor precio ofertado. Se pretende una aproximación lineal a una curva asintótica mediante distintos tramos, concluyendo el último de ellos con puntuación máxima para la baja máxima.

Madrid**Consejería de Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid (2009)****Pliego tipo de Contrato de Obras de Concesión Pública con Pluralidad de Criterios**

El Método de Valoración definido para las licitaciones de contratación de obras de la Comunidad de Madrid es el siguiente:

- La puntuación obtenida por cada una de las ofertas será la resultante de interpolar linealmente entre la oferta más baja, a la que se asignará 60 puntos y la oferta igual al presupuesto de licitación a la que se asignarán 0 puntos.

Su representación gráfica sería la siguiente:



Del mismo modo, cuando concurren al procedimiento cuatro o más licitadores, se considerará que la proposición no puede ser cumplida como consecuencia de la inclusión de valores anormales o desproporcionados aquella que sea inferior en más de 10 unidades porcentuales a la media aritmética de las ofertas presentadas.

Cataluña**DPTOP de la Generalitat de Cataluña (2009)****Obras del tramo Rupit i Pruit – La Vall d'en Bas Exp. UG-09281**

El Método de Valoración del Departamento de Política Territorial y Obras Públicas de la Generalitat de Cataluña se calcula en función de la siguiente metodología:

- A la Oferta de baja máxima, es decir, de mínimo precio ofertado, se le asignan 100 puntos (puntuación máxima)
- El resto de ofertantes se les asignará la puntuación resultante del siguiente cálculo:

$$\text{Puntuación} = 100 - (B_{\text{máx}} - BO) \times 1,5$$

Donde,

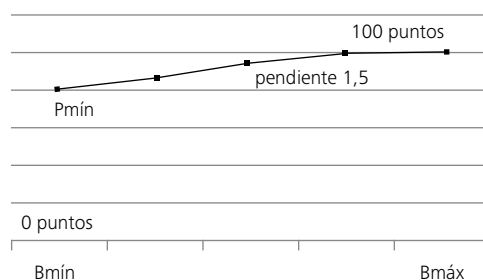
BO es la baja de la oferta económica estudiada

Bmín = Baja mínima de las ofertas presentadas

Bmáx = Baja máxima de las ofertas presentadas

Pmín= Puntuación mínima según el rango de ofertas

Y cuya representación gráfica es la siguiente:



La puntuación máxima se asigna a la baja máxima, y el resto de puntuaciones se distribuye según una curva muy tendida con una pendiente muy inferior a la habitual en otros métodos. La puntuación mínima, por lo tanto, dependerá de la dispersión de las ofertas (cuanto más dispersas estén, menor será la puntuación de la baja mínima; llegándose a una puntuación igual a 0 cuando dicha dispersión máxima, como diferencia de la baja máxima y mínima, sea del 66,7%).

Galicia

Contratación de obras de la provincia de A Coruña (2009)

Obras de reparación y mantenimiento de las vías públicas de la ciudad de A Coruña Exp. AS-4/2009

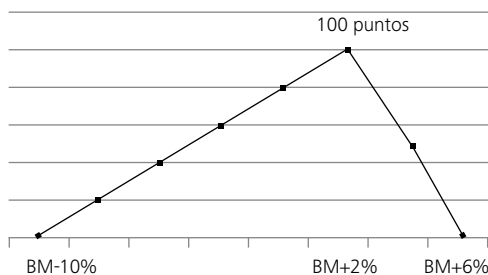
El Método de Valoración de la Dirección de Contratación de la Diputación de La Coruña, establece el siguiente procedimiento para la asignación de puntuaciones a las distintas ofertas presentadas:

- La Oferta correspondiente a la baja media más dos puntos porcentuales tiene asignados 100 puntos (puntuación máxima)
- Para todas aquellas proposiciones cuyas bajas correspondientes queden iguales o inferiores a la baja media menos diez puntos porcentuales tendrán asignados 0 puntos
- Para aquellas otras proposiciones cuyas bajas respectivas queden iguales o superiores a la baja media más 6 puntos porcentuales tendrán asignados 0 puntos
- Al resto de ofertantes se les asignará la puntuación resultante del siguiente cálculo:

$$\text{Para } BM - 10\% < BO \leq BM + 2\% \quad \text{Puntuación} = 100 \times \left(\frac{Baja_{estudiada} - (BM - 10)}{(BM + 2) - (BM - 10)} \right)$$

$$\text{Para } BM + 2\% < BO \leq BM + 6\% \quad \text{Puntuación} = 100 \times \left(\frac{Baja_{estudiada} - (BM + 2)}{(BM + 6) - (BM + 2)} \right)$$

Cuya representación gráfica es la siguiente:



Se tiene de referencia la baja media, de manera que la puntuación mínima se asigna a cierta baja un 10% por debajo de la baja media, punto a partir del cual se incrementa la asignación de puntuación según incrementos de la baja hasta alcanzar la puntuación máxima para cierta baja por encima de la baja media. El siguiente tramo a incrementos de baja adicionales suponen reducción de la puntuación, de manera que se penaliza una baja excesiva, hasta llegar a 0 puntos de valoración a cierta baja un 6% superior a la baja media.

Consideración de distintos Escenarios de Oferta

De acuerdo con los sistemas de valoración de ofertas descritos anteriormente, se expone a continuación un análisis comparado de dichos métodos, con la finalidad de comparar el grado de consistencia y coherencia entre ellas en la decisión de adjudicación a la oferta económicamente más ventajosa para la Administración.

Escenario con cinco oferentes

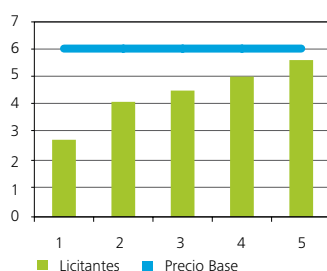
En un escenario de cinco oferentes, resultarían diferentes soluciones en función de la heterogeneidad de las ofertas.

Ofertas muy heterogéneas

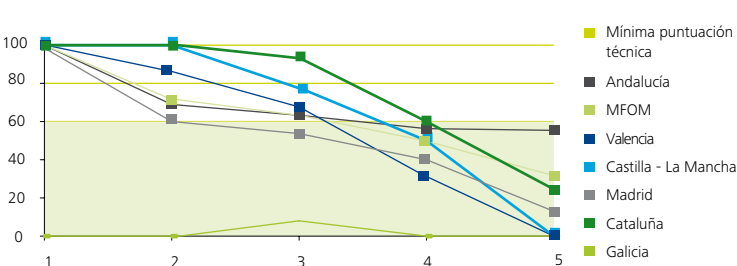
En este escenario el adjudicatario resultaría en todos los casos la oferta de menor precio, excepto en el sistema de valoración comparativo de Galicia, en el que a éste se le asignarían 0 puntos.

Conviene destacar en este escenario la asignación de cero puntos a las ofertas más caras bajo los métodos de Valencia y Castilla - La Mancha; y la agresividad de la distribución del método de Galicia, en el que todas las ofertas obtendrían 0 puntos, excepto la oferta más cercana a la media que tan solo obtiene 12 puntos.

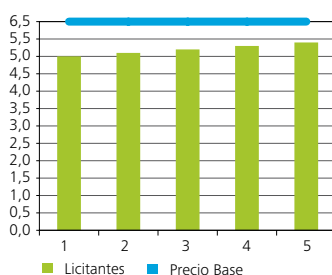
5 Oferentes (muy heterogéneas)



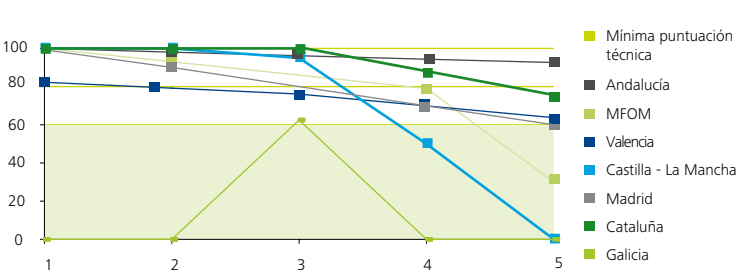
Puntuación Económica (5 oferentes muy heterogéneas)



5 Oferentes (muy homogéneas)



Puntuación Económica (5 oferentes muy homogéneas)



Ofertas muy homogéneas

Análogamente al escenario con ofertas muy homogéneas, el adjudicatario también sería la oferta más económica en la mayoría de los sistemas de valoración aplicados, excepto en el de Galicia, donde a ésta de nuevo se le asignan 0 puntos.

Igualmente, aunque la diferencia entre las ofertas sea mínima, la oferta más cara mantendría asignados 0 puntos con el método de Castilla - La Mancha.

Escenario con cuatro oferentes

En el escenario de cuatro oferentes se obtendrían los siguientes resultados:

Ofertas muy heterogéneas

De modo similar al anterior escenario de cinco oferentes, el adjudicatario sería la oferta más económica, en todos los

sistemas de valoración aplicados, excepto en el de Galicia, donde éste obtendría 0 puntos.

A su vez, conviene destacar la asignación de cero puntos a las ofertas más caras con los métodos de Valencia y Castilla - La Mancha; y la agresividad de la distribución del método de Galicia donde todas las ofertas, sin excepción, obtendrían 0 puntos.

Ofertas muy homogéneas

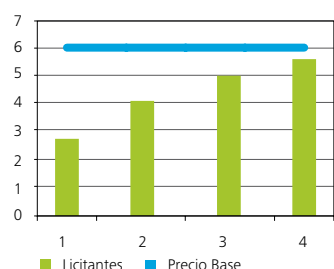
Igualmente, el adjudicatario sería la oferta más económica, en todos los sistemas de valoración aplicados, excepto en el de Galicia, al que también se le asignan 0 puntos.

Escenario con 3 oferentes

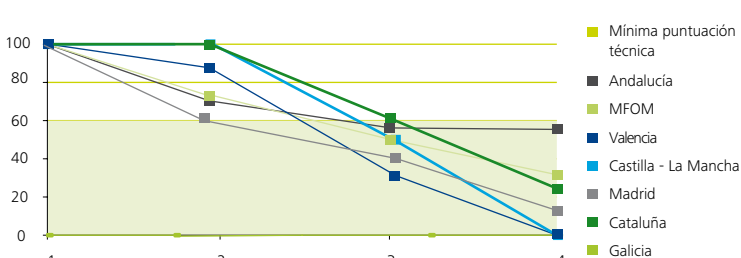
Ofertas muy heterogéneas

De la misma forma a los anteriores escenarios estudiados,

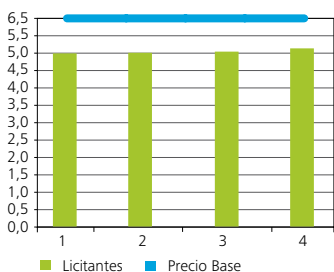
4 Oferentes (muy heterogéneas)



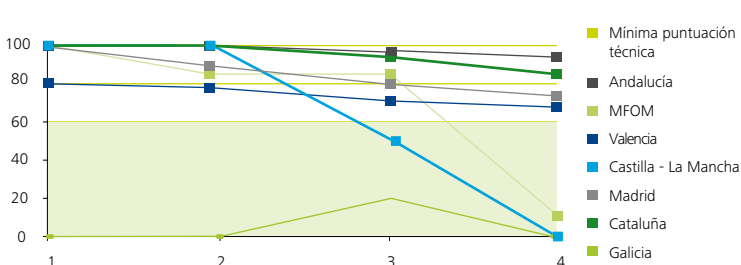
Puntuación Económica (4 oferentes muy heterogéneas)



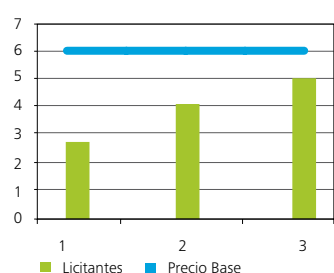
4 Oferentes (muy homogéneas)



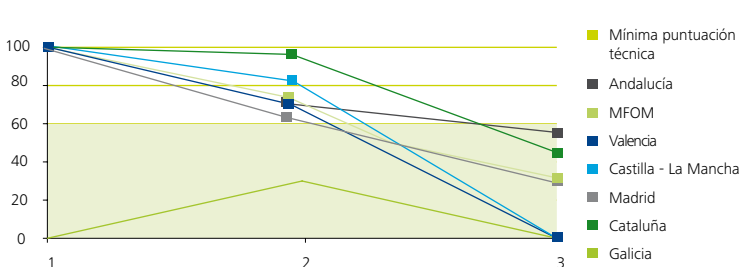
Puntuación Económica (4 oferentes muy homogéneas)



3 Oferentes (muy heterogéneas)



Puntuación Económica (3 oferentes muy heterogéneas)



el adjudicatario sería la oferta más económica, en todos los sistemas de valoración aplicados, excepto en el de Galicia, donde se le asignarían 0 puntos.

Hay que destacar también, de manera similar a los anteriores escenarios, la asignación de 0 puntos a las ofertas más caras con los métodos de Valencia y Castilla - La Mancha.

Ofertas muy homogéneas

Igualmente en este caso, el adjudicatario sería la oferta más económica, en todos los sistemas de valoración aplicados, excepto en el de Galicia.

Escenario con 2 oferentes

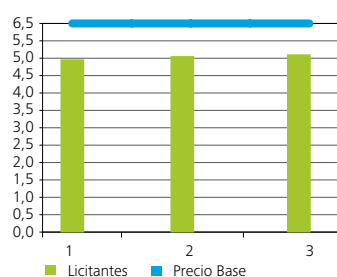
En este caso, si bien los adjudicatarios de nuevo resultarían los mismos bajo todas las fórmulas a excepción de la gallega, conviene destacar la situación que se produciría bajo la fórmula de Castilla La Mancha. No existiendo una diferencia excesiva entre los importes ofertados, la más ventajosa económicamente obtendría el máximo de puntos frente a 0 puntos en el caso de la oferta mas cara.

En conclusión, se puede apreciar cómo en términos generales la oferta económicamente más ventajosa, obtiene la mayor puntuación con la mayoría de los métodos de valoración considerados, excepto en el caso del sistema de valoración de Galicia.

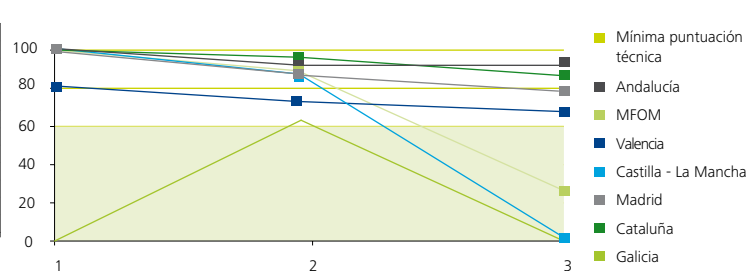
Este método aplicado en Galicia, no solo penaliza a la oferta más económica por "temeraria", sino que además, cuanto menor es la desviación entre las ofertas y menor es el número de ofertantes, resulta una mayor diferencia de puntuaciones, y por tanto, una mayor distancia que salvar en la puntuación técnica.

Adicionalmente destacar que, en los métodos aplicados tanto en Valencia como en Castilla - La Mancha, a menor número de ofertantes, mayores diferencias respecto al oferente más caro, lo que complica sobremedida la competencia. En estos casos, ocurriría que aunque la oferta más cara fuera técnicamente muy superior, en ningún caso obtendría suficiente diferencial de puntos como para salvar la diferencia de puntuación de la oferta económica.

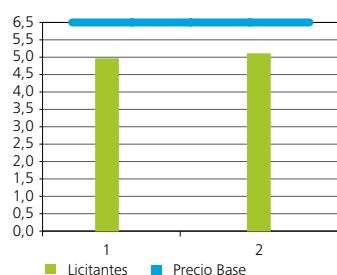
3 Oferentes (muy homogéneas)



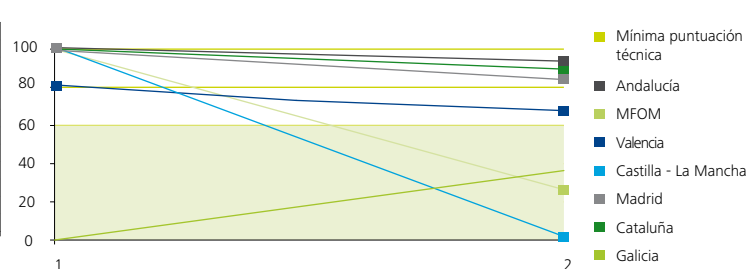
Puntuación Económica (3 oferentes muy homogéneas)



2 Oferentes



Puntuación Económica (2 oferentes)



Contabilidad Pública y Valor por Dinero

Sale & Lease Back de edificios de la administración pública

Andrés Rebollo analiza las características fundamentales de las operaciones de *Sale & Lease Back*, profundizando en que la operación no compute en deuda, desde la perspectiva de la contabilidad nacional, y contemplando escenarios adicionales a los recogidos en el Manual SEC 95



Andrés Rebollo
Socio del área de Financiación de Infraestructuras & APP

Por *Sale & Lease Back* (SLB) entendemos operaciones en las que se vende un activo (normalmente inmobiliario) reteniéndose el uso del mismo, quedándonos como "inquilinos".

Puede haber distintos motivos y objetivos para realizar una operación de SLB, tanto a nivel general como en el caso

particular del sector público, siendo una de ellas la mejor gestión del patrimonio.

Pero lo que nos interesa aquí es analizar la operación cuando el objetivo esencial es el de monetizar el activo, obtener fondos o liquidez mediante la "venta" del mismo. Naturalmente, necesitaremos, desde la perspectiva de contabilidad nacional, que la operación no compute en deuda, para que tenga un impacto positivo neto en nuestras cuentas y se libere de manera efectiva capacidad adicional de inversión.

Situémonos un poco más en contexto de contabilidad nacional, en concreto en operaciones entre sector público y sector privado: estamos otorgando la "propiedad" de un activo público a cambio de un precio de compra, y con el compromiso de un pago presupuestario diferido y recurrente (el alquiler o renta, en este caso).

Lo primero que debe quedar claro en este sentido, cuando nos enfrentamos al análisis de posibilidades para estructurar una operación de *Sale & Lease Back* de edificios públicos, es que no estamos ante una operación de APP¹, la cual va irremediabilmente unida a la construcción de un activo nuevo (o su mejora sustancial, con preponderancia del valor de las obras adicionales sobre el valor patrimonial de lo existente). En concreto, cualquier operación donde requiramos el pago de un cierto valor de lo construido ("venta") sobre la base de unos ingresos presupuestarios en el marco de un contrato que contempla la reversión del activo (es decir, retención del dominio), se va a considerar una financiación espuria y va a computar en deuda. Por ejemplo, una carretera libre de peaje ya construida que pretendamos concesionar a posteriori sobre la base de un pago por disponibilidad. Ello, salvo que la infraestructura que concede (de la que se cede el derecho a explotación) y sobre la que se solicita el pago de un canon o precio, sea generadora de sus propios ingresos, es decir, tenga un valor como negocio per sé, y no sobre la base de un pago público que construyo al efecto en ese momento, lo cual no es el caso del ejemplo.

Es imposible no considerar como operación de pura financiación o endeudamiento público la captación de un dinero a cambio de unos pagos durante un cierto tiempo, desligados de la financiación de dicho activo (que ya está construido), donde el activo en sí no tiene ningún valor como tal para el inversor entre otras cosas porque está sujeto a dominio público y retorna al cliente irremediabilmente, no pudiera disponerse de él.

¿Por qué podría entonces no computar en deuda y realizarse de manera efectiva la "venta" de un activo inmobiliario público bajo un contrato de venta y alquiler, reteniendo el uso del inmueble?

Podría precisamente en la medida en que la operación se aleje de la foto que hemos descrito de "APP espuria". Lo que convierte a la operación del ejemplo citado en una APP espuria es:

- Que el activo no se vende sino solo el derecho a explotarlo, estando previsto en el contrato de concesión (o de CPP u otra modalidad, en derecho público) la reversión del mismo libre de cargas.
- Que el valor de la operación desde el punto de vista del inversor privado se sustenta en el pago anual de origen presupuestario previsto, que le permitirá

recuperar lo invertido con cierta rentabilidad dentro del período de tiempo estipulado en el contrato de tipo concesional. Es decir, la explotación cuyo derecho se vende tiene un valor artificial, creado al efecto.

Para que una operación de "venta" de un inmueble con posterior alquiler por parte de la administración vendedora no compute y sea considerable venta efectiva deberá, precisamente configurarse como una venta, y responder la operación al deseo de vender o el hecho de que se está vendiendo. La razón por la que el inversor comprará el inmueble, pagará por el negocio de SLB, no estribará tan solo en las rentas a percibir en el contrato de alquiler, sino también o en grandísima parte en las expectativas sobre el propio valor de mercado del inmueble.

Si construimos un contrato tal que dotamos de ingresos al comprador-arrendador (inflando artificial y espuriamente las rentas a pagar y/o con una obligación de pago a fin de contrato a un valor predeterminado), suficientes para recuperar la inversión y obtener una rentabilidad objetivo, es claro que el esquema responde más a una operación de contrato de financiación que de venta de un activo y un negocio y ello nos llevará a cómputo.

Por otro lado, la obligatoriedad de la reversión al término del contrato llevará irremediabilmente aparejada la configuración de la operación como endeudamiento. Puesto que no se trata de estructurar un contrato de manera que la renta que se pague amortice y retribuya el capital recibido por la "venta", sino que la compra del activo debe venir justificada por un análisis más propio del mercado de alquiler e inversión inmobiliaria: la perspectiva de rentabilidad de un inversor en inmuebles (incluso si es incluyendo su posterior arrendamiento) dependerá tanto de la renta a percibir, más o menos garantizada, como de la perspectiva del valor del propio activo en el mercado en cada momento.

Ello no quiere decir que sea imposible rescatar la plena propiedad del activo al término del contrato, pero como explicamos más adelante, será más bien o deberá ser en forma de opciones relacionadas con el valor del mercado en su momento. Nótese que esto nos sitúa en un marco de operación patrimonial donde el bien / edificio no puede estar afecto o debe ser desafectado de servicio público.

Por otra parte, adelantándonos a los escenarios que contempla el Manual SEC 95 para analizar el registro de la posible operación, para que sea factible un tratamiento

¹ Las operaciones de SLB se regulan de hecho de manera específica en el Manual SEC 95 (*Manual on Government Deficit and Debt*), cap. VI apartado 3.

El Manual SEC 95 establece tres situaciones a la hora de analizar el impacto en déficit y deuda de la operación: creación de una sociedad pública nueva específica para la operación, el empleo de una sociedad pública existente, y Venta y *Lease back* con una sociedad privada

favorable de la transacción, lógicamente deberá ser efectivamente una transacción entre una parte pública y una parte considerable privada a estos efectos ("del sector empresas"). Es decir, la sociedad compradora deberá ser una unidad independiente de la Administración. Como sabemos, ésto no implica en SEC 95 que para ello deba ser necesariamente una entidad de capital privado. Pero la confluencia de la propiedad pública de la sociedad con un marco retributivo/de ingresos de carácter público o presupuestario de tal sociedad casa muy mal.

Escenarios analizables en relación con la naturaleza del comprador-arrendador.

El Manual SEC 95 establece tres situaciones a la hora de analizar el impacto en déficit y deuda de la operación, desde el punto de vista de la naturaleza y perfil del potencial inversor-comprador-arrendador, es decir el agente que va a comprar y arrendarnos el inmueble:

1. Creación de una sociedad nueva específica pública para la operación.
2. Empleo de una sociedad pública ya existente como contraparte.
3. Venta y *Lease back* con una sociedad privada.

Sin embargo nosotros trataremos de ampliar algo más la casuística.

1. Empresa pública ad-hoc

El Manual establece que no es factible la desconsolidación de la operación.

Ello se motiva en el Manual por varias vías, siendo la más lógica o inmediata la característica de *ancillary unit*: normalmente la sociedad tendrá la categoría de *ancillary unit*, es decir, sociedad meramente instrumental, sin cometido de gestión efectiva, que no puede cumplir con los principios de unidad institucional, salvo que venga a prestar el servicio de arrendamiento a varios "departamentos" o "unidades" y no solo a su propietario (habitualmente hacienda). Pero aún en ese caso entendemos que el Manual viene a argumentar que siendo la mayoría del ingreso del plan de negocio de esa sociedad proveniente de las propias arcas públicas, no es factible la consideración de la operación como una venta entre dos partes.

2. SLB con sociedad pública ya existente

En el entendido de que dicha sociedad está orientada a mercado, tiene ya consolidada una práctica o negocio similar, y que la nueva operación, la que nos toca analizar, no representa un cambio significativo en su plan de negocio (pues de lo contrario cabría entender que nos situamos en la práctica en el supuesto número uno).

Es obvio que el hecho de que la sociedad ya exista y que posea un volumen de actividad significativo, en términos relativos en consideración de la operación de venta y *lease back*, estando clasificada ya en el sector de empresas, nos evita la justificación de su orientación a mercado (ya la tiene, pero debe fundamentarse que no se pierde por la inclusión de la nueva operación), y desde luego la naturaleza de *ancillary unit* queda descartada.

Nos estaríamos situando en la práctica en el supuesto 3. Conviene adelantar que aún cumpliéndose lo descrito en el párrafo precedente, no se tiene garantizado el no cómputo de la operación, tal y como se apunta en el supuesto o situación número 3.

3. SLB con una entidad privada

Es obviamente, el caso más claro de posibilidad de venta efectiva con lease back sin cómputo de la operación como deuda.

Situémonos de nuevo en el contexto: cedemos la propiedad del activo y nos reservamos su uso a cambio de una renta y por un tiempo. En este caso con una sociedad que de manera original/esencial forma parte del sector empresas, y que por ende no es discutible que es una unidad institucional independiente.

Ahora bien, eso no significa que la operación no compute como deuda y/o no sea configurable como una venta. Ello fundamentalmente dependerá de que los recursos para la compra/inversión sean suscritos / aportados a su riesgo por el inversor-comprador-operador y que además la operación sea considerable desde la perspectiva SEC95 como un leasing operativo.

La manera perfecta de estructurar o diseñar la operación de SLB para que sea catalogable como de leasing operativo es hacerlo atendiendo a los requerimientos que tendría en contabilidad privada para tal consideración en las cuentas de un teórico vendedor- arrendatario privado, más precisos y exhaustivos que los previstos en contabilidad nacional.

Lo esencial es que no exista, desde luego, en ningún caso, reversión obligatoria libre de carga, pero más aún, lo "fetén" es que de existir una opción, que es lo lógico, para rescatar el activo, el valor de ejercicio de la misma sería que fuese el valor de mercado del activo en ese momento (según valoración de tercero o terceros independientes).

Nuevamente, no podemos considerar como SLB una operación donde el marco retributivo del inversor-arrendador este cerrado y tenga, dentro del horizonte del contrato de

arrendamiento (*lease back*), un marco de ingreso suficiente para obtener la rentabilidad deseada, pues ello siempre pasará por la existencia de una renta espuriamente inflada o de un compromiso de pago de valor residual de importe notable, cuando el marco habitual de ingresos / riesgos se sustenta, en cierta medida en la renta a recibir pero en gran medida en renta futura más allá de la duración del contrato de arrendamiento con el propietario original (o en el potencial precio de venta que pueda su vez obtener el inversor-arrendador en el mercado más adelante, después del plazo del contrato de SLB).

Podría pensarse que pudiesen caber ciertas prerrogativas o derechos u opciones favorables a la Administración, pero la regla general en tal caso, entendemos que sería la existencia de cierta simetría en los riesgos y ventura o derechos de ambas partes (potencial opción cruzada).

Lo importante es tener claro que cualquier cuestión que implique un claro deseo u objetivo o voluntad previa de rescatar la propiedad del bien, o una obligación de devolverlo por parte del inversor-comprador-arrendador en condiciones que no sean las propias de valor de mercado en su momento, denota lógicamente "retención de la propiedad efectiva" del activo, y como tal podría llevarnos a la consideración de la operación no como una venta efectiva, sino como una financiación encubierta.

Es decir, para que la operación de SLB sea aceptable como verdadera venta, la operación deberá responder básicamente a los criterios de mercado privado que rigen en estas transacciones, a las prácticas usuales en mercado privado, las cuales curiosamente responden precisamente a la voluntad no solo de hacer caja por parte del vendedor-arrendatario si no además de que la transacción, en su contabilidad (contabilidad privada), no tenga consideración de deuda.

Escenario 1 revisado. ¿Es de verdad imposible configurar como venta la operación en caso de sociedad pública creada ex - novo?

En nuestra opinión, cabría preguntarse si no es factible la desconsolidación y consideración de venta efectiva en las siguientes circunstancias:

- El bien se desafecta y pasa a ser propiedad de la sociedad nueva.
- La sociedad creada puede disponer el activo plenamente, cuando menos desde el punto de vista de su valor como garantía, en favor del banco financiador.
- El contrato de alquiler contempla la opción de recompra del inmueble por la Administración a los precios de mercado que rijan en su momento.
- La renta a pagar por la administración que lo ocupa está a un nivel de mercado, en consonancia con los precios de alquiler de edificios similares o asimilables, y no configurados a medida para amortizar las deudas suscritas por la sociedad. Es decir, el valor de lo invertido está a riesgo de valor de mercado del activo en el momento de la posible compra opcional.
- Se contempla la posibilidad de venta del activo, y se prevé su venta efectiva, y/o su arrendamiento a terceros agentes distintos de la propia administración pública originalmente propietaria, al término del contrato de arrendamiento en caso de no ejercicio de la opción.

Es decir, estaríamos justificando que la propiedad efectiva del activo está en sede de la sociedad patrimonial propietaria del mismo, y por extensión del banco que tiene como garantía real el valor del inmueble, y ésta es ejecutable plenamente, en marco privado. ¿Quién vela por que esta independencia sea efectiva? Es decir, ¿Quién vela por que cumplido el contrato de alquiler se ejecute debidamente la opción o se decida, en caso de no ejercicio de la opción de recompra, el mantener la propiedad y negocio de alquiler, o que se venda a un tercero, o que incluso se pueda optar por renovar el arrendamiento a un precio adecuado de mercado? El banco, su presencia como acreedor hipotecario y sus prerrogativas como tal, podría ser fundamento para una posible aprobación de esta operación como de mercado y como verdadero SLB.

La orientación a mercado se reforzaría si se trasladase la propiedad de un paquete de inmuebles a esta sociedad, donde parte de los mismos fuesen alquilables a terceros o vendibles directamente. Es decir, si se pudiese configurar un plan de negocio donde la mayoría del ingreso esperado proviniese del mercado (terceros compradores / inversores, terceros usuarios/inquilinos privados).

Lo anterior debería partir de la base de que se dota a dicha sociedad de medios humanos y técnicos propios para su actividad de gestión patrimonial.

Si la mayoría de los ingresos esperados viniesen "directamente" del mercado, entendemos que debería haber un fuerte punto de defensa de la configuración de la operación como venta efectiva y no cómputo en deuda.

Pero, ¿Cuál sería el valor o precio obtenible por la administración? Claramente mucho más limitado que en el caso de venta a una entidad privada. Debe entenderse que la sociedad compradora-arrendadora deberá financiar parte de la operación con sus propios recursos, ya que no será posible apalancarla totalmente. Es decir, el recurso obtenible sería limitado a un porcentaje del valor de los inmuebles, con una parte del valor a configurarse como aportación de capital.

Ahora bien, suponiendo que fuese factible la configuración exitosa de una operación con este enfoque, el cual recordemos no está contemplado en el Manual SEC 95 (éste no prevé el registro de una operación como verdadera venta a una sociedad pública ex – novo), ¿por qué motivo, si llegase a aceptar como administración que estoy cediendo verdaderamente la propiedad a un tercero, o preveo la posibilidad de que termine la propiedad en manos de un tercero, quiero que necesariamente la sociedad compradora-arrendadora sea propiedad mía, máxime cuando las posibilidades de retener el uso del inmueble son las mismas, y las de recomprarlo, pero no percibo o realizo de manera íntegra todo el valor?

Cabría pensar sólo que por la sencilla razón de retener el riesgo y ventura de la operación (del precio de mercado del activo) durante todo el período del contrato de lease back. Lo cual casa muy mal con la efectiva transmisión de la propiedad como negocio, y nos lleva a pensar que se puede argüir por quien la fiscalice que la operación vuelve a tener un sentido espurio, además de que no hemos realizado plenamente su valor, cuando el objetivo inicial de todo esto es monetizar activos.

Escenario nuevo: sociedad de economía mixta.

Dentro de este escenario, que no se contempla expresamente en el Manual SEC95, podemos distinguir dos subescenarios:

a) Sociedad de minoría privada

La participación en la sociedad de un inversor privado aportaría criterio de gestión privada, de independencia de medios y capacidad de gestión, y, en función de las prerrogativas que se le otorguen al inversor privado, autonomía en la gestión y en las decisiones. Es decir, podría ser una vía para que la operación, debidamente armada desde el punto de vista de la protección de los intereses del privado, fuese configurable como una venta en sentido propio. De hecho, cabe razonar que difícilmente un inversor inmobiliario pondrá en juego su dinero si no está previsto cierto nivel de influencia en la gestión que preserve el valor de mercado, la gestión de la inversión como verdadero activo inmobiliario.

De esta manera quizás consiguiésemos monetizar una parte muy relevante del activo o activos (no todo, puesto que la parte de capital que se reserve la administración lo será por medio de aportación no dineraria, por el propio valor del inmueble que se reserva) y al tiempo tomar parte en la “ventura” de la operación, en la posible re-valorización del inmueble si al término del contrato no se recompra y se decide explotar en mercado o vender a un tercero.

b) Sociedad de mayoría privada

Estaríamos mucho más cerca del escenario tres analizado en el Manual (SLB con una entidad privada): sería mucho más factible armar la operación como un SLB efectivo con tratamiento de la transacción como verdadera venta (siempre que, recordemos, el arrendamiento tenga defensa como leasing operativo y no se asemeje a leasing financiero), pero reteniendo una parte minoritaria del “negocio a futuro”, es decir, del valor del activo en mercado en caso de no recompra.

Como conclusión podemos decir que:

- Si queremos que la operación se pueda registrar como venta con alquiler, hay que “vender”.
- Si queremos reservarnos la posibilidad de rescatar el activo, se deberá hacer de manera similar a las operaciones de sector privado (opción, con ancla en valor de mercado en ese momento).
- La operación en general tiene que ser asimilable a una operación de mercado, incluyendo la renta a pagar, lo cual impide que un inversor pueda pagarnos un

Si queremos que la operación, que en general tiene que ser asimilable a una operación de mercado, se pueda registrar como venta con alquiler, hay que “vender”

valor significativo si no es por que tiene la propiedad económica del activo, que es donde reside el valor de la inversión (que no es otro que el valor de mercado del inmueble en cada momento).

- Cualquier estructura que pretenda “usar temporalmente” el activo como simple excusa para captar unos recursos, sin aceptar la potencial pérdida definitiva del mismo, está condenado al fracaso.
- Creemos que sería posible apelar a una sociedad mixta, claramente en escenario de minoría de capital público, y sin descartar quizás la configuración de una sociedad mixta con mayoría pública. Pero habría que, sin poder garantizar el éxito en el tratamiento contable de la operación, ser sumamente precavido con armar la operación en términos casi idénticos a una operación entre agentes privados, poniendo en valor en estos términos la presencia del “socio inversor privado”, y desde luego, siempre, sin reserva de dominio o previsión de reversión, y aceptando que el activo en determinadas circunstancias además, devendrá en propiedad de los acreedores de la sociedad que hayan financiado en régimen de deuda (de mercado) la operación.

Muchas de las ideas y opiniones vertidas en este artículo no están refrendadas por el Manual ni han sido nunca, al menos por nosotros, sometidas a cotejo con el Grupo de Trabajo de SEC 95 o con la IGAE, en concreto las posibilidades de configuración contable satisfactoria de un escenario de empresa pública o mixta.

Project Finance

Época complicada para el Project Finance

La crisis financiera en España ha obligado a reestructurar el sistema financiero, dificultando que la liquidez vuelva a fluir con el dinamismo de antes. Las reformas de la reglamentación y los requisitos exigidos, así como las reducciones de la calidad crediticia, han hecho que pocas entidades financieras españolas financien nuevos proyectos. Nos encontramos en una época complicada para la financiación de proyectos con estructura de Project Finance



Alberto Valls
Socio de Corporate Finance

No acabamos de remontar la crisis financiera que en el caso particular de España ha obligado a reestructurar más de la mitad el sistema financiero (peso de las cajas en la financiación española antes de la crisis) y nos encontramos con varios impedimentos adicionales para que la liquidez vuelva a fluir con mayor dinamismo, siendo absolutamente conscientes de que jamás volverá a ser como en el 2007.

El primero de los puntos que pensamos merece la pena destacar es la nueva normativa de capitalización bancaria contemplada en Basilea III. El cambio más importante de esta nueva reglamentación bancaria en el incremento del Common Equity de las entidades del 2% de sus activos ponderados por el riesgo al 3,5% en 2015. Cifra que deberá llegar al 4,5% en los siguientes tres ejercicios. Adicionalmente, habrá que dotar otra provisión del 2,5% del capital para futuros contratiempos.

Se establece también una cifra de apalancamiento máximo de las entidades que pone en relación sus recursos de mayor calidad (TIER 1) frente a su endeudamiento total. El TIER 1 se compone básicamente de los fondos propios, los beneficios no distribuidos y las acciones preferentes o cuotas participativas en el caso de las cajas de ahorro. Ese ratio deberá ser inferior a 33 veces, y ése por tanto el límite de capital que las entidades podrán prestar a su vez a sus clientes.

Ahondando en el asunto se encuentra ahora el Gobierno español en su empeño de fortalecer el sistema financiero en nuestro país y que ha obligado a las cajas a fusionarse en primer lugar y a convertirse en bancos en segundo con el fin de salir al mercado y captar recursos que necesitan para llegar a los umbrales mínimos de Core Capital exigidos y en los que no merece la pena entrar ya que se encuentran ahora mismo en pleno proceso de discusión.

La consecuencia de todo esto esperamos que sea el contar con un sistema financiero más sano y de mayor fortaleza para atravesar sin problemas los momentos de crisis como en el que nos encontramos pero, por otro lado, va a penalizar notablemente la posibilidad de que las entidades financien operaciones a largo plazo ya que les exige un consumo de capital muy fuerte y, en caso de implementar los nuevos requisitos de Core Capital en España, puede que les haga ser menos competitivos e incapaces por tanto de prestar a los plazos habituales de un Project Finance.

Otro punto a tener en cuenta en el momento actual y hablando más concretamente de España es la reducción de la calidad crediticia de los organismos públicos debido a su exceso de apalancamiento, crecimiento incontrolado del gasto y desequilibrio general presupuestario que provoca en la banca un notable recelo a incrementar posiciones con muchas de las administraciones públicas licitadoras de los concursos.

En la actualidad son pocas las entidades financieras españolas que continúan financiando proyectos ya que gran parte de sistema está en pleno proceso de reestructuración y cuyo resultado será el que hay muchos menos jugadores en el campo de la financiación y todos sabemos que gran parte de la banca internacional tan agresiva en otras épocas tiene escasa representación en España a día de hoy.

La desaparición de entidades financieras en el panorama bancario supone una concentración de riesgo en manos de menos entidades y, si a eso le sumamos que los riesgos públicos han empeorado su rating, podemos entender que muchas operaciones no tengan candidatos para su estructuración y financiación. La obsesión por conseguir proyectos en los que el riesgo demanda fuera inexistente o casi, supone ahora que ese riesgo caiga íntegramente en la administración y a éstas, cada vez les cuesta más llegar a fin de mes.

Calificación crediticia de las principales entidades financieras

	S&P	Moody's	Fitch
La Caixa	AA-	Aa2	AA
Grupo Banco Santander	AA	Aa2	AA
Caja Madrid	A	A1	A-
Grupo BBVA	AA	Aa2	AA
CAM	n.d.	A3	EBB+
Grupo Banco Popular	A	Aa3	AA-
Caja Murcia	n.d.	n.d.	A+
Caja Navarra	n.d.	A2	A-
Caixa Catalunya	n.d.	A3	EBB+
Caixanova	n.d.	Baa1	n.d.
Grupo Banco Sabadell	A	A2	A

Calificación crediticia del Gobierno y de las Comunidades Autónomas

	S&P	Moody's	Fitch
España	AA	Aa1	AA+
Andalucía	AA	Aa2	AA-
Cataluña	A+	A2	A
Comunidad de Madrid	AA	Aa2	AA
Comunidad Valenciana	A+	A1	A
Galicia	AA-	Aa2	n.d.
Castilla y León	n.d.	Aa2	n.d.
País Vasco	AA+	Aa1	AA+
Canarias	AA-	n.d.	AA-
Castilla-LA mancha	n.d.	A1	AA-
Región Murcia	n.d.	Aa3	AA-
Aragón	AA	n.d.	n.d.
Extremadura	n.d.	Aa2	n.d.
Islas Baleares	A+	n.d.	n.d.
Principado de Asturias	n.d.	n.d.	AA
Navarra	n.d.	n.d.	n.d.
Cantabria	n.d.	n.d.	AA
La Rioja	n.d.	n.d.	n.d.

Entre los impedimentos a que la liquidez vuelva a fluir, son destacables la nueva normativa de capitalización bancaria (Basilea III) y la reducción de la calidad crediticia de los organismos públicos

Project Finance

Evolución del mercado de Project Finance en España

Alberto Valls analiza la evolución reciente y la situación actual del mercado de financiación de proyectos en España, que en 2010 mostró una notable recuperación respecto a las cifras de 2009

La situación actual del mercado de Project Finance refleja una clara recuperación respecto al pronunciado descenso registrado en 2009, siempre teniendo en cuenta que parte de los fondos obtenidos en 2010 tenían como finalidad la refinanciación de proyectos (principalmente carreteras) con un rendimiento por debajo del esperado. Tras la escasez de financiación y el recorte tarifario a los proyectos fotovoltaicos sufridos en 2009, que supusieron un descenso del 50% en el importe financiado en este formato, el 2010 parece mostrar ciertos rasgos de recuperación, si bien 2011 comienza con incertidumbre dadas las expectativas de recorte de gasto público y la aprobación del nuevo Real Decreto 1565/2010 que reduce considerablemente las tarifas para las principales energías renovables.

La recuperación del mercado se vio reflejada en el segundo semestre de 2010, representando el primer periodo en el que las entidades financieras han alcanzado niveles equivalentes a los de 2008, no obstante sin llegar al número de operaciones registradas antes de la crisis.

El 2010 se ha visto marcado por la pérdida de relevancia de los proyectos de energía respecto a años anteriores (6.261 millones de euros financiados respecto a los 7.486 millones de 2009 y los 12.635 m. de 2008), destacando el incremento de la financiación de carreteras y líneas ferroviarias (4.669 y 3.422 millones de euros financiados respectivamente, lo que supone una subida del 160% en comparación con las cifras

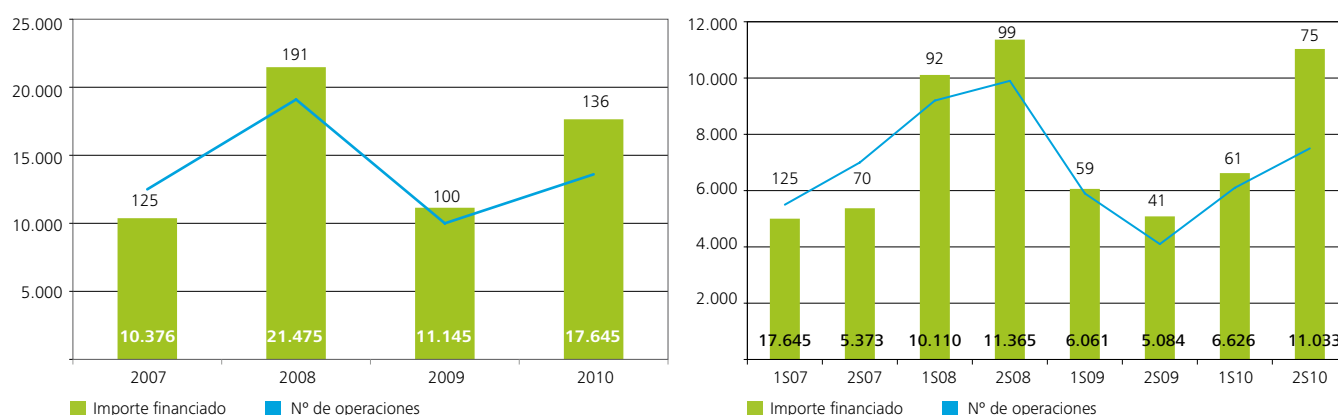
del año anterior), si bien algunas de estas operaciones corresponden a refinanciaciones de proyectos.

En lo que se refiere a las condiciones de la financiación prestada, la tendencia iniciada en 2009 se ha visto refrendada en 2010. Los apalancamientos se han mantenido bajos en carreteras (entre el 60% y el 75% dependiendo del riesgo demanda) mientras que otros sectores conservan ratios superiores como pueden ser los proyectos ferroviarios (hasta el 90%) o los de equipamiento social urbano (70%-80%). El plazo medio se ha situado en 20 años y los márgenes por encima de 265 pbs, habiéndose alcanzado los 300 pbs en algunos

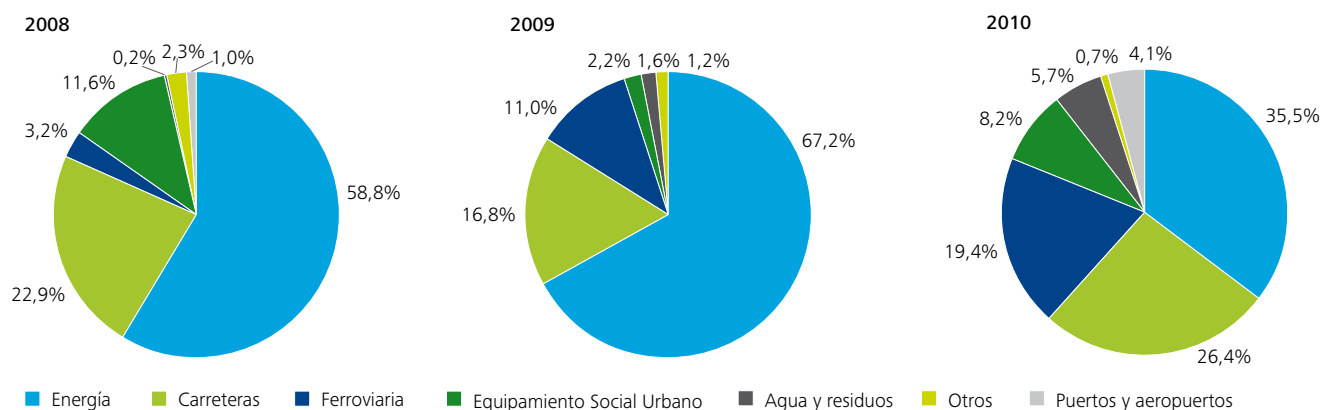
proyectos. Por su parte, los ratios de cobertura del servicio de la deuda exigidos se situaron entre 1,20x y 1,25x.

Por otro lado, el año 2011 se presenta con un claro escenario de incertidumbre dado el frenazo en seco del sector fotovoltaico y eólico como consecuencia del nuevo RD 1565/2010 y que otros destinos habituales de los fondos en formato Project Finance como carreteras, líneas ferroviarias, hospitales públicos o cárceles se van a ver afectados por los planes de reducción de gastos definidos por el Gobierno.

Importes financiados en formato Project Finance



Destino de los importes financiados en formato Project Finance



Mercado secundario y fondos

M&A: Key facts in the Spanish activity

Despite Spain's huge deficit and financial woes, the country has arguably seen more M&A activity over the last year than anywhere else in Europe. Three factors have driven this process. Firstly, a number of Spanish corporates have sought to deleverage by selling non-core assets. Secondly, corporate have also looked to new markets in the wake of Spain's ongoing financial crisis. And thirdly, regulators have put pressure on some energy companies, including Spanish ones, to unbundle their assets in order to avoid a monopolistic ownership of infrastructure assets

Brendan Malkin, editor de Infraesearch

The Spanish infrastructure market has seen several notable divestments dating back to June 2009, when Citi Infrastructure Investors (CII) completed its EUR2.872bn acquisition of Spanish toll road operator Itinere.

Also in the roads sector, in September 2010 RREEF completed its EUR93m acquisition of 80% of Spanish toll road Autovia del Camino from Corporación Caja Navarra, the regional savings bank, and infrastructure investor GlobalVía. Autovia del Camino is a special purpose company which entered into a 30-year concession agreement in October 2002 with the Spanish Regional Government of Navarra to build, operate and maintain a 70 kilometre shadow toll road. The acquisition of the majority stake in Autovia del Camino is RREEF's third acquisition in Spain but its first in the region of Navarra.

At a corporate level, CVC is understood to be talking to lenders about financing a takeover bid for toll road investor Abertis, following its 15.5% acquisition of the company from ACS. It is reported to be preparing a EUR12bn takeover of Abertis and is expected to make an approach as early as January 2011. In July last year CVC, ACS and savings bank La Caixa launched a leveraged buyout bid for Abertis. However, this proposal was scrapped largely due to problems over raising debt from 15 banks.

In the utilities space, Goldman Sachs reached financial close on its acquisition of 80% of Spanish utility group Endesa's gas transmission network for EUR1bn in December last year. Goldman Sachs used EUR850m of debt to finance the deal. The debt is structured as a hard mini perm, forcing the borrower to refinance between years seven and ten. Margins start at between 250bps and 275bps and rise to between 325bps and 350bps.



Endesa, which is owned by Enel, will use EUR850m of the proceeds of the deal to reduce its group debt. The assets that have been sold have a net debt of EUR235m. Separately, a Morgan Stanley-Galp Energia consortium completed its EUR800m purchase of Gas Natural's Madrid networks in April last year. The acquisition finance was provided by several Iberian and European lenders. Margins for debt start at 275bps and rise to 350bps. The financing is structured as a hard mini-perm, refinancing every seven years. The underlying tenor on the debt has a 15-year average.

Gas Natural agreed to divest about 600,000 gas distribution points, or 9% of the company's Spanish network, as part of its acquisition of utilities firm Union Fenosa. It also plans to sell 2,000 megawatts of gas fired electricity generation capacity in the coming months.

In the Spanish renewables sector, RREEF made its first renewable energy investment in January this year, acquiring a 49% stake in five Spanish wind farms totalling 200MW from Inversiones Empresariales VAPAT.

The first two projects, Bajoz Eolica and Monija Eolica, are already in operation. Construction on the final three wind farms, in Palencia, is due to be completed in February. VAPAT lined up EUR81m in project finance for the first two projects, of 60MW in capacity, in March 2010 from a bank club including Dexia Sabadell, BBVA, La Caixa, Banesto and Spanish export credit agency ICO. Staying with renewables, ACS has received indicative bids for the 1,757MW renewable energy portfolio after the developer put up the assets for sale late last year. ACS has carved up the assets into non-Spanish onshore wind (1,056MW), Spanish wind (352MW), and Spanish CSP plants (349MW).

The assets are believed to have a total transaction value of up to EUR5bn, including debt. Capital from the sale will be used for ACS's continued push to increase its shareholding in Iberdrola.

As Spain's corporates look to deleverage and seek more activity in markets abroad, the Spanish infrastructure M&A market is showing no signs of slowing down.

Gestión y administración

Ley de Morosidad en el sector de la construcción ("Mou" o "Pep")

Manel Barahona analiza en este artículo el impacto de la Ley de Morosidad en las empresas constructoras simplificando las posibles interpretaciones para su efectiva implantación en clave futbolística con las visiones que podrían tener de ello los dos entrenadores de referencia del fútbol español

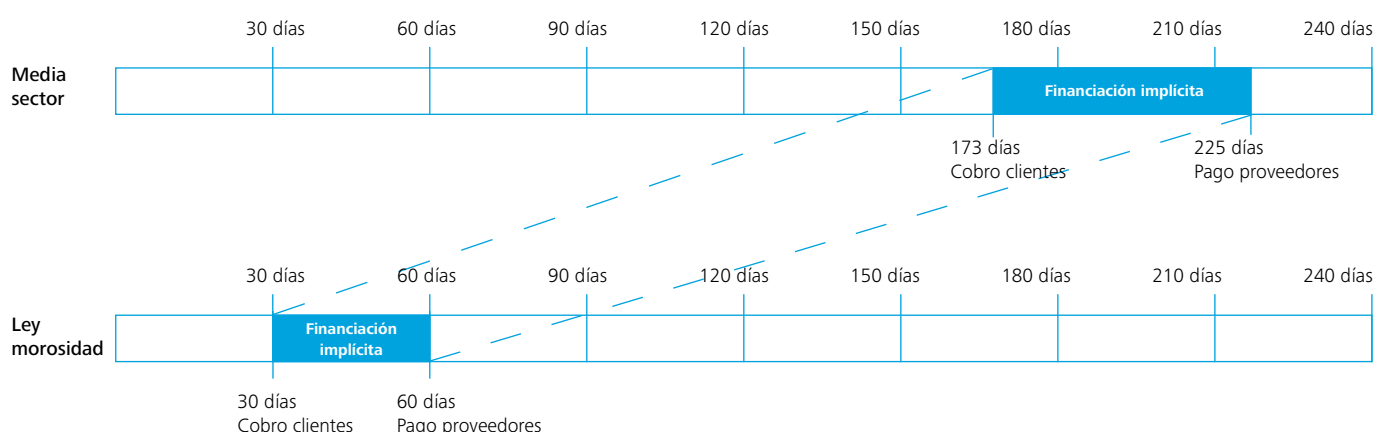


Manel Barahona
Socio Responsable Consultoría Industria Infraestructuras

El pasado mes de julio entró en vigor la coloquialmente conocida LEY DE MOROSIDAD, ley 15/2010 que, de hecho, significó la actualización de la ley 3/2004 por la que se establecieron medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, cuyo objetivo primordial es el de reducir los plazos de pago entre clientes y proveedores para minimizar las necesidades de financiación implícita entre ambos, algo que tiene un impacto muy relevante en las empresas del sector de la construcción.

Cuadro 1: Pazos máximos (en días) Ley de Morosidad

	Pagos a subcontratistas	Cobros de la Administración
Año 2011	120	50
Año 2012	90	40
Año 2013 (y siguientes)	60	30

Cuadro 2: Reducción de la financiación implícita

Las principales aportaciones de esta reforma son, entre otros aspectos, la prohibición expresa de pactos entre las partes para el cumplimiento de los compromisos de pago, la concreción de conceptos como la fecha de inicio del cómputo de los plazos de pago y el establecimiento de los plazos máximos. De forma resumida, de acuerdo a la ley, los plazos máximos de pago de las constructoras a los subcontratistas y de la Administración a las constructoras han quedado establecidos como se resume en el cuadro 1.

Teniendo en cuenta que el plazo medio de cobro de las constructoras a la Administración está sobre los 173 días y que el plazo medio de pago de las empresas constructoras a sus subcontratistas en los 225 días, la adaptación a la nueva ley implica una reducción de la financiación implícita como la que se representa en el cuadro 2.

Dados estos factores y teniendo en cuenta que las compras (subcontratación) pueden suponer un 70% de la facturación de una empresa constructora, la adaptación a la nueva ley puede significar unas necesidades de caja adicionales del 12% de la producción de una constructora media, considerando que la Administración sea capaz también de adecuarse a la misma, algo que, hoy por hoy, no se está produciendo. Sin duda, este efecto en el actual entorno de decrecimiento de la actividad, derivados de la significativa reducción de obra existente en el mercado, caídas de márgenes y problemas de acceso al crédito y refinanciación en el que se encuentran muchas empresas del sector, hacen ver las dificultades (por no decir otra cosa) con las que se encuentran las constructoras para poder cumplir la ley.

Desde la entrada en vigor de la nueva ley, las empresas del sector se debaten entre la realidad compleja del momento y las necesidades de cumplimiento de una ley que viene a sumarse al resto de dificultades actuales



En este contexto es lógico entender que desde la entrada en vigor de la nueva ley, las empresas del sector se debaten entre la realidad compleja del momento que ha puesto a muchas constructoras al límite de sus posibilidades y luchando por la supervivencia con las necesidades de cumplimiento de una ley que viene a sumarse al resto de dificultades actuales, para lo que hemos querido simplificar la visión de este dilema con dos interpretaciones extremas del problema en lo que hemos llamado la visión Pep y la visión Mou del mismo. Dadas las históricas relaciones entre el mundo de la construcción y el mundo del fútbol, no son necesarias más matizaciones al respecto.

La visión Pep del dilema, seguramente partiría de la idea de que las leyes están para cumplirse y ello supondría aceptar que algunos paradigmas del sector están cambiando, que la generación de caja por la gestión del circulante no debe ser el “leit motiv”, sino que el negocio tiene que tener sentido en sí mismo y que, hasta ello, puede contribuir a reforzar a las mejores empresas, las que son capaces de sacarle margen a las obras, cumpliendo sus compromisos con profesionalidad. Yendo más allá incluso podría pensar que esto es bueno para la economía, nos acerca a Europa y no deja de ser un juego de suma cero para distintos sectores que beneficiará a pequeñas y medianas empresas que son las que más están sufriendo la situación. Puede que incluso quisiera hacer bandera de ello y se lo comunicara a sus proveedores. Ello implicaría por supuesto buscar la financiación adicional necesaria, pensar en fórmulas para hacerlo de forma progresiva, analizar la sistemática de adaptación de los sistemas de pago y ver la posibilidades que algunas entidades ya están contemplando (confirmings, factorings,...), readaptar contratos, retocar sistemas de información que faciliten el seguimiento,... todo ello haciendo foco en aspectos de mejora de la eficiencia

que minimicen el impacto y haciendo todo lo necesario para avanzar en el ámbito del cliente, consciente de las dificultades de este punto.

La visión Mou del dilema, probablemente, pasaría por pensar que esta ley no se puede implantar en estos momentos en el sector y que es de “hipócritas” aceptar lo contrario. Además, si la Administración no está cumpliendo la ley, ¿por qué tiene que cumplirla una empresa constructora? Esta visión conlleva a pensar que las cosas no van a cambiar demasiado, que con la ley de hace 7 años ya se intentó y no se consiguió mucho y que las relaciones comerciales implican una necesaria negociación entre clientes y proveedores muy difíciles de delimitar. Esta visión podrían suponer condicionar el cumplimiento de la ley con los proveedores a que los clientes (la Administración, básicamente) también la cumplan, negociar con los proveedores “compensaciones” por los cambios a realizar o incluso “ajustar” los contratos en el ámbito del cálculo de los plazos, para jugar con los conceptos de los momentos de la prestación del servicio, certificaciones y demás, casos todos que según interpretación pueden estar en el límite de lo permitido por la ley, con el espíritu de no modificar demasiado la situación actual en la medida que no cambien las condiciones del mercado.

Pep o Mou, Mou o Pep, dos visiones, dos interpretaciones de lo que puede/debe hacerse y, sobretodo, dos alternativas que, en el marco de esta ley (como todas las actuaciones empresariales), deben facilitar la consecución de los objetivos de las organizaciones, como siempre, en base a unos valores y a una estrategia definida en un entorno de equilibrio entre la gestión de los riesgos y los beneficios a obtener. Al final, el éxito consiste en que la pelota entre. Veremos qué visión se acaba imponiendo.

Gestión y administración

Los Principios de Ecuador: un estándar para la gestión del riesgo social y ambiental en la financiación de proyectos

Cuando un banco se adhiere a los principios de Ecuador, se compromete a otorgar financiación sólo a aquellos proyectos cuyos patrocinadores puedan demostrar su capacidad y disposición de cumplir con los procesos que aseguran que los proyectos se desarrollen con responsabilidad social y de acuerdo con las mejores prácticas ambientales. En la actualidad, 70 entidades financieras de todo el mundo han adoptado estos principios



Helena Redondo
Socio del departamento de ERS

El 4 de junio de 2003, diez entidades financieras líderes¹ anunciaron la adopción de los "Principios de Ecuador", una serie de directrices elaboradas y asumidas de manera voluntaria por los bancos para la consideración de los aspectos sociales y ambientales en relación a la financiación de proyectos. En la actualidad, 70 entidades financieras de todo el mundo han adoptado estos principios², siendo tal la progresión que la Asociación de los Principios de Ecuador acaba

¹ Citigroup, The Royal Bank of Scotland, HypoVereinsbank, WestLB, ABN Amro, Crédit Lyonnais, Barclays, Westpac, Rabobank, Credit Suisse First Boston.

² El listado completo de firmantes puede consultarse en la página web www.equator-principles.com

de anunciar en su página web el lanzamiento de un Proceso de Revisión con la intención de adaptarse al nuevo entorno económico actual, analizar los nuevos desafíos en materia social y ambiental en el corto/medio plazo y continuar siendo el estándar de referencia en la financiación de proyectos.

En España, 4 entidades han firmado estos Principios (Santander, BBVA, la Caixa y Caja Navarra) y, sólo en el ejercicio 2009, 199 proyectos han sido analizados bajo este estándar³.

Asimismo, el volumen total de financiación concedida a estos proyectos ha sido de casi 15.000 millones de €, con una progresión exponencial respecto a años anteriores gracias a la adhesión del Santander.

¿Qué implicaciones tiene la adopción de estos Principios?

En esencia, cuando un banco se adhiere a esta iniciativa, se compromete a otorgar financiación sólo a aquellos proyectos cuyos patrocinadores puedan demostrar su capacidad y disposición de cumplir con los procesos que aseguran que los proyectos se desarrollen con responsabilidad social y de acuerdo con las mejores prácticas ambientales.

Los bancos firmantes aplican estos Principios, como mínimo, a todos los *project finance* que supongan una financiación de 10 millones USD o superior y en todos los sectores económicos. Esto supone clasificar los proyectos en función de su riesgo social y ambiental y solicitar al prestatario una evaluación que considere los principales riesgos identificados. En función de los resultados de dicha evaluación, y una vez realizada la consulta pertinente a las partes interesadas afectadas por el proyecto a nivel local, los proyectos con riesgos significativos deben preparar Planes de Gestión que encaren la mitigación y seguimiento de los riesgos ambientales y sociales.

En todo caso, el prestatario deberá demostrar al banco que el proyecto cumple con las leyes del país del proyecto y con las directrices de mitigación y prevención de la contaminación del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional (CFI ó ICF en su acrónimo inglés) para el sector industrial pertinente.

Número y tipo de proyectos

	2009		
	A	B	C
Santander	0	19	11
BBVA	2	41	35
Caja Navarra	17	9	0
La Caixa (incluye financiación y aseguramiento)	0	3	62
Total	10	72	108
Total %	10%	36%	54%

Financiación en millones de €

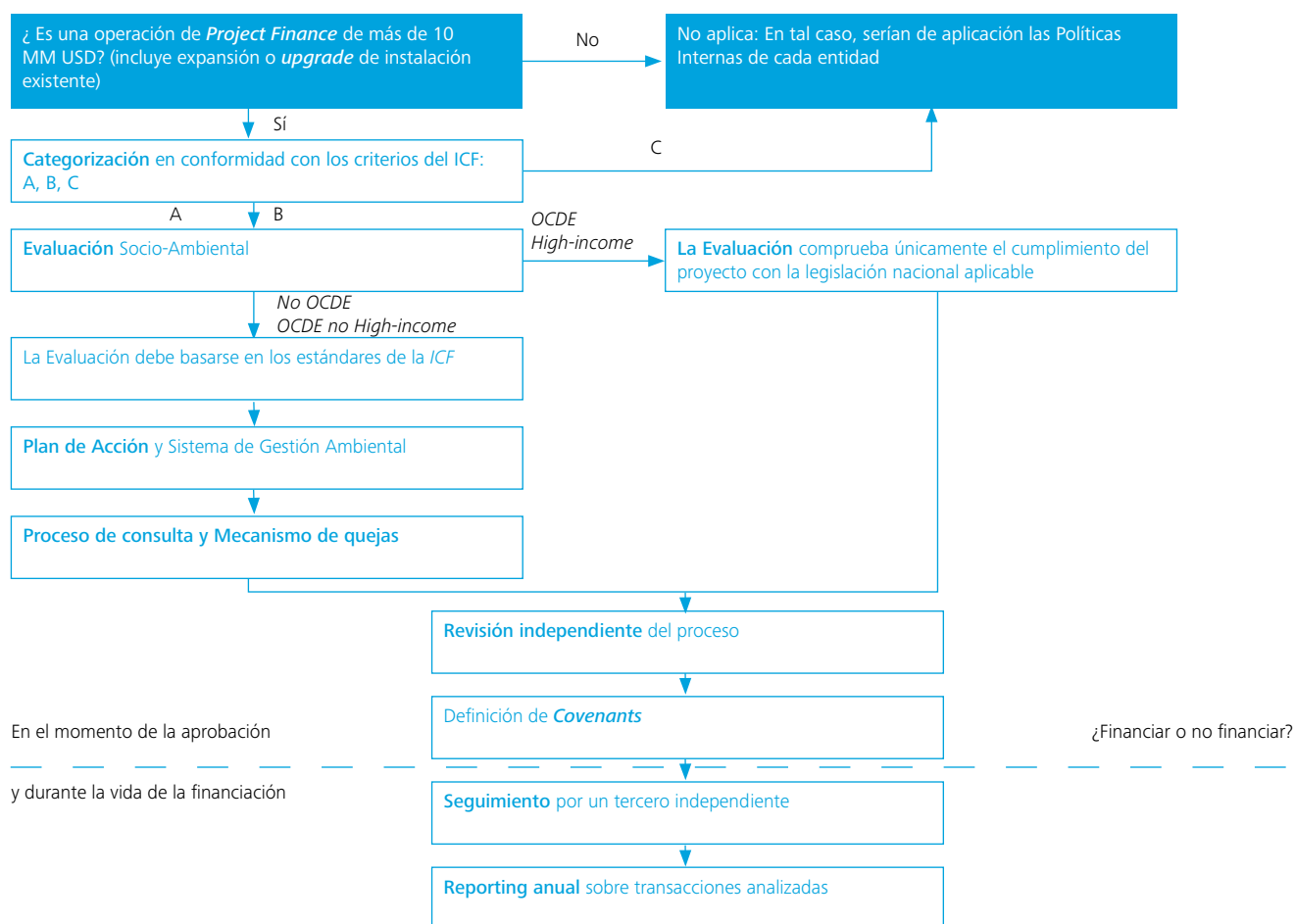
	2009	2008	2007
Santander	9.451	-	-
BBVA	2.913	2.481	447
Caja Navarra (1)	334	-	-
La Caixa (2)	2.125	2.430	925
Total	14.823	4.911	1.372

(1) Los datos de años anteriores se reportan con criterios diferentes a los actuales por lo que no se han incluido.
(2) El dato corresponde a las financiaciones directas realizadas por la entidad, sin incluir los importes asegurados.

“Las instituciones firmantes se comprometen de forma voluntaria a otorgar financiación únicamente a los proyectos cuyos patrocinadores puedan demostrar su capacidad de gestionar y mitigar los riesgos sociales y ambientales asociados al proyecto”

³ Datos obtenidos de los Informes de Responsabilidad Social Corporativa de las cuatro entidades financieras.

Aplicación práctica de los Principios



“Todavía queda mucho camino por recorrer en la aplicación práctica de estos principios y en su integración en los modelos de valoración de riesgos de las operaciones de financiación”

Principios de Ecuador: detalles de la iniciativa

Las instituciones adheridas a esta iniciativa sólo concederán préstamos a proyectos que se ajusten a los 10 principios que se resumen a continuación:

Principio 1: Revisión y categorización

Cuando un proyecto es propuesto para financiación, la entidad financiera deberá categorizarlo en base a sus riesgos. Esta primera categorización debe hacerse según criterios propios en base al procedimiento de categorización elaborado por cada entidad, que deben ser conformes con los criterios de evaluación ambientales y sociales de la Corporación Financiera Internacional (ICF):

- Categoría A: proyectos con posibles impactos sociales o ambientales adversos y significativos que son diversos, irreversibles o sin precedentes.
- Categoría B: proyectos con posibles impactos sociales o ambientales adversos limitados, que son escasos en número, y por lo general localizados de forma específica, en su mayoría reversibles y fácilmente abordables a través de medidas de mitigación.
- Categoría C: proyectos con impactos sociales o ambientales mínimos o inexistentes.

Principio 2: Evaluación Socio Ambiental

Para los proyectos evaluados como A ó B, el prestatario deberá realizar un proceso de Evaluación para tratar los impactos sociales y ambientales del proyecto, así como medidas de mitigación y gestión adecuadas.

Principio 3: Normas sociales y ambientales aplicables

Para proyectos localizados en:

- países no miembros de la OCDE⁴, o
- países de la OCDE no *High-income*⁵

esta Evaluación debe basarse en la Política, Normas de Desempeño y Guías Generales de la ICF aplicables para determinar el cumplimiento o la desviación de forma justificada con respecto a las mismas. Para países miembros de la OCDE High-income se considera que la legislación aplicable en cada país excede las exigencias de la ICF, por lo que la Evaluación se limitará a comprobar la conformidad del proyecto con la legislación local o nacional.

No obstante, en ambos casos, la Evaluación debe referirse al cumplimiento de normativa en materia social y ambiental en el país de desarrollo del proyecto.

Principio 4: Plan de Acción y Sistema de Gestión

En todos los proyectos de la Categoría A y B localizados en:

- países no miembros de la OCDE, o
- países de la OCDE no *High-income*,

el prestatario deberá elaborar un Plan de Acción que, en base a las conclusiones de la Evaluación, describa y priorice las medidas de mitigación, corrección y monitoreo necesarias para la gestión de los impactos identificados en la Evaluación. Además, los prestatarios deberán establecer un Sistema de Gestión Socio-Ambiental para asegurar la eficacia de dicho Plan.

Principio 5: Consulta y Divulgación

Para todos los proyectos de Categoría A y, según corresponda, proyectos de Categoría B, localizados en:

- países no miembros de la OCDE, o
- países de la OCDE no *High-income*,

el gobierno, prestatario o un tercero deberá realizar un proceso de consulta a las comunidades afectadas por el proyecto en el que deberá ponerse a disposición

⁴ http://www.oecd.org/countrieslist/0,3351,en_33873108_33844430_1_1_1_1,00.html

⁵ <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20421402~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>

“La evolución de los Principios está encaminada, por una parte, a la ampliación de su ámbito de actuación y, por otra, a incrementar la estandarización y la trazabilidad de los procesos de categorización y evaluación de proyectos, así como garantizar la aplicación efectiva y transparente de los Principios”



del público la documentación de la Evaluación y el Plan de Acción, así como documentar el proceso y las conclusiones del mismo.

Principio 6: Mecanismo de Quejas

Para todos los proyectos de Categoría A y, según corresponda, proyectos de Categoría B localizados en

- países no miembros de la OCDE
- países de la OCDE *no High-income*

el prestatario deberá establecer un mecanismo de comunicación que le permitirá al prestatario recibir y facilitar la resolución de inquietudes y quejas acerca del desempeño ambiental y social del proyecto.

Principio 7: Revisión Independiente

Para todos los proyectos de Categoría A y, según corresponda, proyectos de Categoría B, un tercero independiente, no asociado en forma directa con el prestatario, experto en asesoramiento social y ambiental, deberá revisar la Evaluación, el Plan de Acción y la documentación del proceso de consulta, con el objetivo, por una parte, de ayudar a la entidad financiera en su desempeño y, por otra, de evaluar el cumplimiento de los Principios de Ecuador.

Principio 8: Compromisos contractuales.

Para los proyectos de las Categoría A y B, el prestatario deberá comprometerse, a través de los documentos de financiación, a:

- Cumplir con la legislación del país.
- Cumplir con el Plan de Acción (cuando sea aplicable) durante la construcción y operación del proyecto.
- Proporcionar informes periódicos que, por una parte documenten el cumplimiento del Plan de Acción y, por otra, proporcionen evidencia del cumplimiento de la legislación.
- La clausura de las instalaciones, en aquellos casos en los que sea apropiado, de conformidad con un plan de desmantelamiento acordado.

Principio 9: Seguimiento y reporting del proyecto

Para todos los proyectos de Categoría A y, según corresponda para los de Categoría B, las entidades

financieras requerirán los servicios de un tercero independiente, o bien requerirán que el prestatario contrate expertos externos independientes, con el fin de verificar la información de seguimiento del proyecto.

Principio 10: Presentación de informes de las entidades financieras

Las entidades que adopten los Principios de Ecuador se comprometen a informar públicamente, al menos una vez al año, de sus procesos y la aplicación práctica de los Principios (incluyendo, como mínimo, el número de operaciones analizadas, la categorización de las mismas e información relativa a la implementación). Esto suele realizarse a través del Informe de Responsabilidad Corporativa.

¿Qué ha supuesto la adopción de estos principios?

La adhesión a esta iniciativa ha supuesto que las entidades financieras hayan tomado mayor conciencia de las variables social y ambiental a la hora de decidir sobre la financiación de un proyecto; en esta toma de conciencia también ha podido influir el impacto de los riesgos reputacionales que pueden derivarse a corto/medio plazo de la financiación de proyectos con efectos sociales o ambientales adversos.

No obstante, todavía queda mucho camino por recorrer en la aplicación práctica de estos principios y en su integración en los modelos de valoración de riesgos de las operaciones de financiación, sobre todo en lo que se refiere a:

- El ámbito de actuación suele limitarse a la financiación, según modalidad Project finance, de operaciones superiores a 10 millones de dólares en países no OCDE o bien OCDE non-high income.
- El procedimiento de categorización inicial de los proyectos se desarrolla de forma interna en cada organización y suele consistir en un cuestionario *low-profile* a cumplimentar por el analista que, en principio, no suele tener conocimientos específicos de naturaleza social o ambiental.

- Los procedimientos permiten identificar los riesgos sociales y ambientales más significativos y asegurar que se dispone de herramientas para su gestión, pero no siempre existen procesos que permitan su inclusión en la calificación global o rating del proyecto, su adecuado seguimiento y la adopción de medidas adecuadas ante incumplimientos.

¿Por dónde avanzar?

Los impulsores de los Principios de Ecuador, conscientes de la necesidad de avanzar, acaban de lanzar un proceso de revisión⁶ en el que cualquier parte interesada puede hacer llegar sus observaciones / recomendaciones. Los objetivos de este proceso son:

- Tomar conciencia del “estado del arte” y las prácticas actuales, e identificar los principales desafíos y los logros alcanzados hasta la fecha.
- Identificar fortalezas y puntos débiles del estándar, mediante la colaboración y el trabajo de forma conjunta no sólo con firmantes de los principios sino también con asociaciones industriales, sociedad civil y el sector financiero en su conjunto.
- Priorizar las acciones de mejora y, con todo ello, elaborar un documento de actualización en 2011 que considere las conclusiones del Proceso de Revisión.

Si bien el documento final no se espera hasta finales de este año, la organización ha anunciado que a lo largo del primer trimestre de 2011 hará público un resumen con las principales conclusiones del encuentro celebrado con este motivo en diciembre de 2010 en China.

En base a lo anteriormente expuesto, podemos pensar que las recomendaciones irán enfocadas, por una parte, a la ampliación de su ámbito de actuación y, por otra, a incrementar la estandarización y la trazabilidad de los procesos de categorización y evaluación de los proyectos, así como garantizar la aplicación efectiva y transparente de los Principios.

⁶ <http://www.ep-strategic-review.com/participate>

Market Intelligence

Últimos proyectos licitados, adjudicados o cerrados

1. Principales proyectos adjudicados y cierre financieros en España durante el segundo semestre de 2010

1.1 Proyectos Adjudicados durante el segundo semestre de 2010

En el segundo semestre de 2010 se han adjudicado una decena de contratos, si bien la mayor parte de los mismos se corresponden con el *Proyecto Red de las Carreteras de Aragón*, que comprende 8 de las actuaciones con un importe agregado de más de 649 millones de euros. En su conjunto los contratos adjudicados en el segundo semestre de 2010 suman un importe de más de 3.000 millones de euros debido a los elevados presupuestos de las prisiones de Cataluña y el nuevo Hospital de Vigo.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Adjudicado	Tipo Contrato	Presupuesto	Adjudicatario	Plazo de contrato (años)
Prisión de Tárrega	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Cataluña	28/10/2010	DBFOM	EUR 789 MM	Rubau / Copisa / FCC / OHL	34,5
Centro Penitenciario de la Zona Franca	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Cataluña	28/10/2010	DBFOM	EUR 960 MM	Acsa / Corsán-Corviam / Quatuor	34,5
Proyecto Red 1Z Zaragoza	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 88 MM	Construcciones Mariano López Navarro / Altec / Transfer	38
Proyecto Red 2Z Zaragoza	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 69,81 MM	Altec / Torrecámara / Cajalón	38
Proyecto Red 3Z Zaragoza	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 80,82 MM	Sorigué / Hormigones Giral / Aragonesa de Caminos y Canales / Pavalas	38
Proyecto Red 1HU Huesca	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 103,24 MM	Vidal / IMESAPI / API / TIS	38
Proyecto Red 2HU Huesca	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 97,28 MM	Marco Obra Pública / Vialex / Constructora Aragonesa / Acsa Conservación / Hormigones del Pirineo	38



Nombre del Proyecto	Sector	Región	Adjudicado	Tipo Contrato	Presupuesto	Adjudicatario	Plazo de contrato (años)
Proyecto Red 3HU Huesca	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 79,28 MM	OHL / Elsan / deconsa / Sumelzo	38
Proyecto Red 1TE Teruel	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 61,48 MM	Rove Alcisa / Ceinsa	38
Proyecto Red 2TE Teruel	Carreteras	Aragón	30/11/2010 (*)	DBFOM	EUR 68,66 MM	Emipesa / Rio Valle / Apo / Turiving / Postigo / Caja Rural de Teruel / Salvador Guallar / ATI	38
Hospital de Vigo	Infraestructura Social / Equipamientos Públicos	Galicia	10/12/2010	DBFOM	EUR 1.300 MM	Acciona / Puentes y Calzadas / Altair Ingeniería / Concessia / Ocasá	23

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

(*) Adjudicación provisional. La firma de los contratos se produjo finalmente el día 25 de marzo de 2011.

1.2 Cierres financieros durante el segundo semestre de 2010

A pesar de que la crisis financiera ha afectado notablemente el entorno español, el mercado de APPs se muestra activo y capaz, habiéndose cerrado importantes operaciones este último año. Además de las 11 grandes operaciones de cierre financiero que se completaron entre enero y julio de 2010, por un importe total cercano a los 7.500 millones de euros, se han identificado 15 proyectos que han conseguido el cierre en la segunda mitad del ejercicio 2010, sin tener en cuenta los referidos a proyectos de energía renovable, fundamentalmente referidos a equipamientos públicos y transporte urbano. El importe de inversión total de los proyectos listados supera los 4.200 millones de euros.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Cierre financiero	Tipo Contrato	Presupuesto	Adjudicatario	Plazo de contrato (años)
Superficia Los Bermejales	Infraestructura Social / Equipamientos Públicos	Andalucía	28/12/2010	Derecho Superficie	EUR 52,25 MM	Superficia Los Bermejales	25
Metro Barajas -Línea 8 (Refinanciación)	Ferrovial / Transporte Urbano	Madrid	23/12/2010	Refinanciación	EUR 20,09 MM	Metro Barajas Sociedad Concesionaria	20
Nuevo Hospital Can Misses	Infraestructura Social / Equipamientos Públicos	Baleares	17/12/2010	DBFOM	EUR 130,65 MM	Gran Hospital Can Misses	33
A-4 (Refinanciación)	Carreteras	Castilla La Mancha	16/12/2010	Refinanciación	EUR 41,83 MM	Autopista de La Mancha Concesionaria Española	28
Planta de Tratamiento de Residuos Senda	Agua y Residuos	Valencia	02/12/2010	n/a	EUR 73,07 MM	Senda Ambiental	n/d
Metro de Barcelona, Línea 9 (tramo II)	Ferrovial / Transporte Urbano	Cataluña	26/11/2010	DBFOM	EUR 817,50 MM	Línea Nou Tram Dos	32
CS de Baleares - Atención Primaria	Infraestructura Social / Equipamientos Públicos	Baleares	23/11/2010	DBFOM	EUR 19,88 MM	Atención Primaria	11
3 Instalaciones de Tratamiento de Residuos	Agua y Residuos	Valencia	25/10/2010	DBFOM	EUR 106,06 MM	SFS Instalacion 3	n/d
Tranvía de Murcia, Línea 1	Ferrovial / Transporte Urbano	Murcia	30/09/2010	DBFOM	EUR 263,44 MM	Sociedad Concesionaria Tranvía de Murcia	40
Ampliación del Túnel de Sabadell	Carreteras	Cataluña	29/07/2010	n/a	EUR 214,78 MM	UTE Túnel Sabadell	n/d
Eje Transversal C-25	Carreteras	Cataluña	27/07/2010	DBFOM	EUR 780,00 MM	Cedinsa Eix Transversal Concesionaria de la Generalita de Catalunya	33
Desaladoras de Ibiza	Agua y Residuos	Baleares	27/07/2010	n/a	EUR 68,56 MM	Concesionaria de Desalación de Ibiza	15
GESMAT Tratamiento de aguas	Agua y Residuos	Castilla La Mancha	27/07/2010	BOOT	EUR 45,84 MM	Gestión Medioambiental de Toledo	22
Metro de Barcelona, Línea 9 (tramo I)	Ferrovial / Transporte Urbano	Cataluña	14/07/2010	DBFOM	EUR 1.068,24 MM	Concessio Estacions Aeroport L 9 (TRAMO I)	32
Metro de Barcelona, Línea 9 (tramo IV)	Ferrovial / Transporte Urbano	Cataluña	14/07/2010	DBFOM	EUR 607,75 MM	Línea Nueve Tramo Cuatro	32

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

2. Principales proyectos adjudicados y cierres financieros a empresas españolas en el extranjero durante el segundo semestre de 2010

2.1 Adjudicados durante el segundo semestre de 2010

A continuación se detallan algunos de los más relevantes proyectos adjudicados a empresas españolas en el extranjero. Destacan entre los listados destacan el *Northern Link Project*, como primera incursión de Acciona en el sector de las infraestructuras de transporte en Australia donde hasta el momento sólo estaba presente con proyectos de energía, o la auditoría *Presidio Parkway* en Estados Unidos, con una inversión superior a los 1.000 millones de dólares.

Nombre del Proyecto	Sector	País	Adjudicado	Tipo Contrato	Presupuesto	Adjudicatario	Plazo de contrato (años)
Majes-Siguas II Irrigation Project	Otros	Perú	13/09/2010	BOM	USD 407 MM	Cobra Instalaciones y Servicios / Cosapi	16
Northern Link	Carreteras	Australia	23/09/2010	DBOM	AUSD 1.100 MM	Acciona / BMD Constructions / Ghella	10
Presidio Parkway	Carreteras	EE.UU.	15/10/2010	DBFOM	USD 1.100 MM	Meridiam / Hochtief	30
La Chira Wastewater Deal	Otros	Perú	19/11/2010	DBFO	USD 378 MM	Acciona Agua / Graña y Montero	25
Corredor Vial del Atlántico	Carreteras	Argentina	n/d	n/d	USD 360 MM	ACS / Iridium Concesiones de Infraestructuras	30

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

2.2 Cierre Financieros durante el segundo semestre de 2010

Se han seleccionado 5 proyectos adjudicados a empresas españolas en el extranjero que han logrado el cierre financiero durante la segunda mitad del ejercicio 2010. Destacan especialmente, dado el volumen de inversión que suponen, la I-635 Texas, en Estados Unidos, con un presupuesto en torno a 2.700 millones de dólares, y *Windsor-Essex Parkway*, en Canadá, con un presupuesto de más de 1.100 millones de dólares canadienses.

Nombre del Proyecto	Sector	País	Cierre financiero	Tipo Contrato	Presupuesto	Adjudicatario	Plazo de contrato (años)
I-635 Texas	Carreteras	EE.UU.	22/06/2010	DBFOM	USD 2.700 MM	Cintra Infraestructuras / Dallas Police & Fire Pension System / Meridiam	52
South Fraser Perimeter Road	Carreteras	Canada	14/07/2010	DBFOM	USD 658 MM	Iridium a través de ACS Infrastructure Canada / Ledcor Development	23,75
Libramiento de Celaya	Carreteras	México	25/08/2010	DBFOM	USD 122 MM	Grupo Vise / Rubau	30
BAA Class B Partial Refinancing II	Aeropuertos	Reino Unido	26/10/2010	n/d	USD 787 MM	Ferrovial / GIC / Caisse de Dépôt et Placement du Québec	n/d
Windsor-Essex Parkway	Carreteras	Canada	17/12/2010	DBOM	CAD 1.150 MM	ACS Infrastructure / Acciona Infrastructure / Fluor Canada	30

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

3. Principales proyectos lanzados en España en el segundo semestre del ejercicio 2010

Entre los proyectos lanzados en España durante la segunda mitad del ejercicio 2010, así como en los meses de enero a marzo de 2011, destacan los recogidos en la tabla siguiente. Es necesario mencionar que se han incluido tanto aquellos proyectos que se encuentran actualmente en licitación como aquellos proyectos en prelicitación, entendiéndose como tal aquellos en avanzada fase de estudio y con indicios de mercado de su próxima licitación.

Nombre del Proyecto	Región	Estatus	Fecha de licitación	Importe Estimado
Servicio de Aguas de Extremadura	Extremadura	Prelicitación	n/d	EUR 300 MM
BIDEGI	País Vasco	Prelicitación	1S 2011 (¹)	EUR 400 MM
Línea de Alta Velocidad Palencia - Santander	Castilla y León	Prelicitación	2011 (¹)	EUR 347 MM
Programa de Carreteras de la Diputación de Vizcaya	País Vasco	Prelicitación	1S 2011 (¹)	n/a
Autovía A-66 (tramo Benavente-Zamora)	Castilla y León	Prelicitación	mar-11 (¹)	EUR 230 MM
Reestructuración del Metro de Granada	Andalucía	Prelicitación	2S 2011 (¹)	n/a
LAV Olmedo – Lubián – Orense	Galicia	Prelicitación	51 2011 (¹)	EUR 5800 MM
Programa de mejora de la Red de Carreteras de la Diputación de Castellón	Valencia	En licitación	06/01/2011	EUR 48 MM
A-308. Iznalloz-Darro	Andalucía	En licitación	23/02/2011	EUR 241 MM
Autovía da Costa da Morte	Galicia	En licitación	28/02/2011	EUR 664 MM
Autovía do Morrazo	Galicia	En licitación	04/07/2011	EUR 364 MM
Tranvía de Alicante	Valencia	En licitación	25/02/2011	EUR 28 MM
LAV Albacete/Nudo de la Encina - Alicante (señalización y telecomunicaciones)	Castilla La Mancha	En licitación	01/05/2011	EUR 378 MM
Ampliación del Puerto de Marbella - La Bajadilla	Andalucía	En licitación	18/11/2010	EUR 70 MM

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

(¹) Fecha estimada

4. Principales proyectos lanzados en el extranjero en el segundo semestre del ejercicio 2010

Entre los proyectos lanzados fuera de España durante el segundo semestre del ejercicio 2010 destacan los siguientes:

Nombre del Proyecto	País	Fecha de lanzamiento	Importe Estimado
Sheppard East Maintenance & Storage Facility for Light Train Facility	Canada	01/06/2010	CAD 333 m
Evergreen Line Rapid Transit Project	Canada	05/06/2010	n/d
London Health Science Center and St. Joseph's Health Care Phase 3	Canada	07/06/2010	CAD 261 m
Highway 407 East Extension	Canada	09/06/2010	n/d
Sorel-Tracy Detention Centre	Canada	10/06/2010	CAD 142,8 m
E18-Koskenkylä Eagle Road	Finlandia	05/07/2010	USD 885 m
Billy Bishop Toronto City Airport Proposed Pedestrian Tunnel Project	Canada	07/07/2010	n/d
São Paulo – Rio de Janeiro High Speed Railroad	Brasil	13/07/2010	USD18,700m
South West Detention Centre	Canada	06/08/2010	n/d
Three Woolwich Housing Estates	Reino Unido	13/08/2010	n/d

Nombre del Proyecto	País	Fecha de lanzamiento	Importe Estimado
Vosselaar Sports Hall Redevelopment	Bélgica	19/08/2010	n/d
Wattrelos Nursing Home Redevelopment	Francia	20/08/2010	n/d
Moncton Riverview Schools	Canada	03/09/2010	n/d
Bournemouth Town Centre Master Vision LABV	Reino Unido	08/09/2010	UDS 800 m
Restigouche Hospital Centre	Canada	14/09/2010	CAD 57,48 m
CSEC Long-Term Accommodation Project	Canada	04/10/2010	CAD 880 m
Goethals Bridge	EE.UU	06/10/2010	USD 1.000 m
Košice Administrative and Creative Centre	Eslovaquia	07/10/2010	n/d
Ugandan Police Accommodation PPP	Alemania	14/10/2010	USD 400 m
Atlanta Multimodal Terminal	EE.UU	27/10/2010	n/d
Celle School Sports Hall	Alemania	15/11/2010	USD 6,36 m
Toronto Air Rail Link	Canada	26/11/2010	n/d
Pan Am Games Aquatics Centre, Field House & CSIO Project	Canada	20/12/2010	n/d
Seattle SR 520 Bridge	EE.UU	--/12/2010	USD 4.650 m
SH 550 Port of Brownsville – U.S 77	EE.UU	--/12/2010	USD 80 m

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas.

Agradecimientos

Nos gustaría agradecer a InfraNews (www.infra-news.com) por la información provista. InfraNews es un canal de información para el sector Europeo y global que se produce en tiempo real. Su cobertura se enfoca en inversiones para el desarrollo de nueva infraestructura y la adquisición de activos existentes. También cubre a compañías quienes actúan como la principal fuente de información en acuerdos relacionados con infraestructura social, transporte y ambiental incluyendo energías renovables.





Eventos de Infraestructuras

Conferencia "Infraestructuras de transporte en Brasil y Chile" (Junio 2010)

El 22 de junio tuvo lugar en Madrid la Conferencia "Infraestructuras de Transporte en Brasil y Chile: oportunidades de negocio para las empresas españolas". El acto, organizado por Unidad Editorial, contó con la presencia de Andrés Rebollo, Socio de Deloitte, quien presidió y moderó la jornada junto con Ramón Espelt, responsable de Infraestructuras & APPs de la firma.

Actualmente nos encontramos en un momento en el que el mercado de obra pública español está más limitado que nunca, las empresas ponen el foro en el exterior para ampliar su cartera de proyectos, y en este proceso de internacionalización, Brasil se presenta como nuevo objetivo estratégico por su gran potencial y la decisión de su administración, a diferentes niveles, de acometer importantes obras.

Por otra parte, Chile, con un modelo concesional maduro y conocido por las principales constructoras españolas, encara una nueva etapa política (con un gobierno recién nombrado), una nueva Ley de Concesiones y un ambicioso programa de obras públicas por ejecutar.

XXVIII Semana de la Carretera (Junio 2010)

Durante los pasados 22, 23, 24 y 25 de junio se celebró en Santiago de Compostela la XXVIII Semana de la Carretera, bajo el título "El modelo español de desarrollo de la red de carreteras en el contexto de la Unión Europea". El acto organizado por la AEC (Asociación

Española de la Carretera) contó con la colaboración de Deloitte y el patrocinio de la Xunta de Galicia.

En las primeras sesiones del Congreso, se analizó la evolución en los últimos 20 años de las distintas redes de carreteras de nuestro país y la influencia de los fondos europeos en su desarrollo, mientras que en el ámbito internacional, se hizo un repaso de la situación actual y las perspectivas a medio plazo del sector vial en los países incorporados a la Unión Europea en los dos últimos procesos de adhesión.

Durante los últimos veinte años, España ha experimentado una auténtica revolución en el panorama de sus infraestructuras de carreteras. Los factores que han favorecido esta situación han sido:

1. Coyuntura económica favorable.
2. Destreza y experiencia de los gestores técnicos y financieros.
3. Apoyo notable de las Instituciones.

La Semana de la Carretera constituye el Congreso Nacional más importante dedicado a carreteras que se celebra cada dos años en España. Su primera edición fue la celebrada en Barcelona en el año 1962.

Jornada de gestión del Sector Público Local (Julio 2010)

Deloitte organizó el pasado 1 de julio en Valencia, junto con la Federación Valenciana de Municipios y Provincias, la jornada "Un enfoque multidisciplinar en la gestión del Sector Público Local. Nuevas Perspectivas".



Durante la jornada, se compartió desde un enfoque multidisciplinar e interactivo, los aspectos que por su novedad o por su relevancia actual son clave para la gestión de las distintas Administraciones Públicas, sus entidades vinculadas o dependientes, así como también para el sector privado que colabora con las mismas.

En una situación económica como la actual, los ayuntamientos deben animarse a introducir medidas que permitan la optimización de los recursos económicos de los municipios. Con esta conclusión se clausuró esta jornada organizada por la Firma.

El evento contó con la presencia de alcaldes, miembros de equipos de gobierno, técnicos económicos y responsables de empresas municipales, sociedades mixtas o empresas privadas que compartieron sus experiencias con profesionales del sector.

En este punto de encuentro entre responsables públicos y profesionales del sector, Jesús Tejel, socio director de la Firma en Levante y responsable del área de Sector Público en la región, y Alejandro Carbonell, socio director del área de Fiscal y Legal de la Firma en Levante, así como Elena Bastidas, presidenta de la FVMP, fueron los anfitriones de este evento.

Seminario y jornada de Estructuración y Financiación de Proyectos APPs (Septiembre y octubre 2010)

IFAES organizó los pasados 29 y 30 de septiembre en Madrid el Seminario "Estructuración y Financiación de Proyectos APPs", dirigido a empresas constructoras y

concesionarias, personal del sector público y entidades financieras. Asimismo, los pasados 5 y 6 de octubre tuvo lugar una Jornada homónima en Madrid, también organizada por IFAES.

Deloitte, participó con una ponencia de Juan Martínez Calvo, Socio de Deloitte, titulada "El contrato de colaboración público-privada: cómo lograr mejores resultados a un mejor coste". Por su parte Raquel Martínez Armendáriz y Jaime Rodríguez Correa, profesionales de Deloitte impartieron las ponencias "Cómo gestionar la contabilidad de las fórmulas de financiación público-privadas para la gestión de infraestructuras y servicios público" y "Fórmulas de optimización fiscal de los contratos de APPs", respectivamente.

Jornada de introducción y aplicación de los Esquemas Nacionales de Interoperabilidad y Seguridad en las Administraciones Públicas (Octubre 2010)

La Jornada relativa a "Introducción y aplicación de los Esquemas Nacionales de Interoperabilidad y Seguridad en las Administraciones Públicas" tuvo lugar el pasado 5 de octubre, por el Gobierno de Canarias y Club de Innovación, organizada con el patrocinio de Deloitte.

El objetivo principal era analizar la problemática derivada de la puesta en vigor de los Esquemas Nacionales de Seguridad y de Interoperabilidad. (Real Decreto 3/2010, y Real Decreto 4/2010, de obligado cumplimiento por las diferentes administraciones públicas).



La jornada permitió, tanto a los responsables políticos, como de las áreas técnicas, organizativas y jurídicas familiarizarse con las nuevas normativas, sus exigencias de cumplimiento y las formas de responder a su correcta aplicación, a través de sesiones de formación específica, ponencias y mesa redonda con posterior debate y conclusiones.

Se contó con la presencia de responsables del Gobierno de Canarias, otras CC.AA., entidades locales y otras instituciones. Asimismo, contó con el apoyo y colaboración de la Federación Canaria de Municipios y de los Colegios de Secretarios, Interventores y Tesoreros de Santa Cruz de Tenerife y de Las Palmas de Gran Canaria.

Seminario de aplicación práctica de los Contratos Públicos (Octubre 2010)

Los pasados 6 y 7 de octubre tuvo lugar en Madrid el Seminario "Contratos Públicos: aplicación práctica y cuestiones controvertidas de la Ley y Reglamento de Contratos del Sector Público". El acto, organizado por IFAES, contó con la participación de Deloitte a través de Juan Martínez Calvo, Socio de Deloitte Abogados, que impartió la ponencia "Ejecución, modificación y extinción de los contratos".

El seminario, dirigido a personal del sector público y empresas (asesores jurídicos, responsables de contratación, etc.), profundizó en los siguientes temas, entre otros:

- Preparación de los contratos públicos y tramitación del expediente de contratación.
- Determinación de la capacidad y solvencia de las empresas para contratar.
- Valoración y selección del contratista.
- Procedimientos de adjudicación de los contratos y formalización de los mismos.

Conferencia: "Pago por Disponibilidad en los Contratos de Colaboración Público-Privada" (Octubre 2010)

El pasado 28 de octubre tuvo lugar en Madrid la Conferencia "Pago por Disponibilidad en los Contratos de Colaboración Público-Privada, y su impacto en la financiabilidad de los proyectos" organizada por Unidad Editorial.

El acto contó con la colaboración de Deloitte, donde los socios Andrés Rebollo y Juan Martínez Calvo, responsables del Área de Infraestructuras y de Derecho Público, respectivamente, participaron en una serie de contenidos relativos al tema en las distintas mesas redondas y cuestiones que se trataron.

En la conferencia, se reunieron la Administración Pública, los promotores y el sector financiero para analizar los mecanismos de pago a través de indicadores, sistemas de control, gestión y monitorización de las concesiones en fase de explotación, además de la asignación y el tratamiento de los riesgos como clave en la financiabilidad de los distintos proyectos, y el marco jurídico y contable de los riesgos en los contratos de este tipo de proyectos.

La Firma participa en Uruguay en un seminario sobre Participaciones Público-Privadas (Octubre 2010)

El pasado 26 de octubre tuvo lugar el Seminario sobre "Participaciones Público-Privadas: una herramienta clave para el desarrollo de infraestructuras". Ramón Espelt, responsable del equipo de Infraestructuras de Deloitte, participó, junto con Pablo Roselli, director del área de Asesoramiento Económico Financiero de la firma uruguaya, en un seminario en el que se abordaron los aspectos clave de las contrataciones Público-Privadas. Junto a ellos colaboraron varios representantes del Gobierno Uruguayo entre los que se encontraba



Fernando Lorenzo, ministro de Economía y Finanzas y Luis Poto, presidente de la Corporación Nacional uruguaya para el Desarrollo.

Las infraestructuras y equipamientos públicos se han convertido en un factor esencial para el desarrollo económico de muchos países puesto que contribuyen al impulso de la economía, siendo las infraestructuras uno de los sectores con mayor impacto en el crecimiento del empleo.

A pesar de que los mecanismos de Participación Público Privada ya han sido usados en Uruguay bajo diferentes modalidades, se carece de un enfoque estandarizado. Ramón Espelt acudió a este seminario a compartir con los asistentes su conocimiento acerca del sector de las infraestructuras y a explicar las características de este tipo de prácticas en España, para lo que contó también con el apoyo de Antonio Ruspita, Director General de Carreteras del Gobierno de Aragón.

Novedades legislativas en Contratación Pública y Colaboración Público-Privada

Recientes reformas en materia de contratación pública y colaboración público-privada han modificado aspectos fundamentales en las relaciones contractuales entre el sector público y el privado. El análisis de dichas novedades y sus implicaciones ha sido el eje de la jornada organizada en Zaragoza por Deloitte en colaboración con la Confederación de empresarios de Aragón (CREA) y la Confederación de Empresarios de la Construcción de Aragón (CEAC).

Tres expertos de nuestra Firma participaron como ponentes en el encuentro. Juan Martínez Calvo, Socio Director del Departamento de Derecho Público, explicó las novedades legislativas en materia de “modificados” contractuales y financiación de contratos de colaboración público-privada.

Por su parte, Marc Roda, gerente del mismo departamento, comentó otras novedades de interés en materia de contratación pública, haciendo hincapié en los mecanismos legales de lucha contra la morosidad del sector público.

Por último, Jorge Garasa, también gerente de la misma área, centró su exposición en el nuevo marco normativo del recurso especial en materia de contratación pública, destacando los aspectos prácticos para la empresa. Como consecuencia directa de la participación de la Firma en la jornada cabe destacar la adjudicación de un proyecto para Zaragoza Deporte al Área de Derecho Público de Deloitte.

Deloitte analiza las operaciones corporativas del sector de la construcción e infraestructura

Las operaciones corporativas surgen actualmente con fuerza como una de las alternativas de futuro de las empresas ante la actual coyuntura, en general, y la situación del sector de construcción e infraestructuras, en particular. El análisis de dichas operaciones corporativas ha sido el eje central de una jornada organizada por Deloitte en Barcelona.

José María Hernández, socio de auditoría, Iván Rubio, senior manager de la misma área, y Rafael Arcas, también senior manager pero del área de TAS, fueron los tres expertos en el sector de construcción e infraestructuras que condujeron el encuentro.

El objetivo fue compartir información sobre modelos de valoración aplicables al sector, haciendo hincapié en sus implicaciones financieras, tasa de descuento, modelización, simulaciones y análisis de sensibilidad; así como sobre el marco normativo vigente y las implicaciones contables de dichos procesos. La explicación fue complementada con un caso práctico preparado al efecto y con experiencias reales acontecidas en empresas del sector.



Análisis de la nueva normativa contable para las concesionarias (Diciembre 2010)

Cristina Simón, directora del departamento de Financiación de Infraestructuras y APP's de Deloitte, dió a conocer a los profesionales del sector de las concesionarias las implicaciones que tiene la ya aprobada aprobación de la adaptación de la normativa contable internacional de los proyectos de concesiones, Orden EHA/3362/2010 de 23 de diciembre, por la que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las empresas concesionarias de infraestructuras públicas.

Las empresas concesionarias de nuestro país se encuentran ante un momento de cambio debido a la próxima aprobación de la nueva normativa en materia de contabilidad específica para su modelo de negocio. Elaborada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), organismo dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, esta adaptación contable responde a la necesidad del sector de reflejar adecuadamente su situación financiera.

Tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), el IFRIC (International Financial Reporting Interpretations Committee) se encargó de realizar una interpretación de la norma para las concesionarias. Tras cinco años de trabajo, la Comisión Europea adoptó en 2008 la resolución del IFRIC y en España se hará ahora, con una cierta demora para tratar de retrasar el impacto que esta normativa va a producir en los balances de estas empresas, ya que desde su aplicación reflejarán enormes pérdidas, lo que les puede llevar a problemas en el desarrollo de su actividad. La importancia del sector en España y en otros países europeos ha generado también un retraso en su adaptación.

En un contexto como el actual, Cristina Simón, directora del departamento de Financiación de Infraestructuras y APP's de Deloitte acudió a una jornada sobre la nueva normativa contable para concesionarias y compartió con los asistentes sus perspectivas acerca de las consecuencias que tendrá la nueva normativa en la financiación de proyectos. En concreto, analizó cómo van a afectar los cambios que trae consigo la normativa al encarecimiento de las operaciones crediticias de los bancos y abordó el apalancamiento en las operaciones de financiación estructurada a partir del tratamiento contable de la concesión. Adicionalmente, expuso las implicaciones de la nueva clasificación de los activos a nivel de contabilización de intereses y repago de la deuda.

Deloitte impulsa la reestructuración del Sector Público (Enero 2011)

En los últimos meses se ha puesto en marcha en España una nueva estrategia de reestructuración del sector público. Numerosas Comunidades Autónomas como Madrid, Valencia, Aragón, Andalucía o Navarra, ya han hecho públicos los datos resultantes de dicha estrategia.

Algunas Comunidades Autónomas han visto cómo el número de empresas públicas se reducía en más de un 50%. El objetivo de esta reestructuración es la optimización de los recursos públicos, la reducción de costes y la búsqueda de una alineación y agrupación más eficaz de las empresas estatales.

En ese sentido, Navarra aprobó en 2009 la Ley de Creación de la Corporación Pública Empresarial de Navarra (CPEN) en la que se integrarían posteriormente las 38 sociedades públicas navarras existentes en aquel momento para después reducirse a 13 empresas, categorizadas según el



sector al que pertenecen: Infraestructuras locales, medio ambiente, espacios culturales etc.

El Gobierno de Navarra decidió contar con la asesoría de los expertos de Deloitte para llevar a cabo todo este proceso. Gustavo García Capó, socio de Sector Público de la Firma, lideró este proyecto cuyos resultados se presentaron el pasado día 16 de diciembre. Durante la presentación, el consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra, Álvaro Miranda, el director gerente de CPEN, Jesús Pajares y el socio Gustavo García Capó, explicaron cómo la nueva estructura de las sociedades públicas navarras supondrá un ahorro de más de 27 millones de euros y permitirá una mayor coordinación, eficacia y eficiencia, además de potenciar el funcionamiento transversal del conjunto de sociedades públicas resultantes tras la reestructuración.

Desayunos de directivos del sector de infraestructuras (Febrero 2011)

Los días 9 y 10 de Febrero tuvo lugar, en Barcelona y Madrid respectivamente, una nueva edición de los Desayunos de Directivos del Sector de Infraestructuras bajo el título “La seguridad de la información en el sector actual”.

En esta ocasión, y bajo el formato habitual de 3 charlas de 45 minutos, se trataron los aspectos clave en la gestión de la seguridad de la información, focalizado en las particularidades de las empresas constructoras, inmobiliarias y gestores de concesiones, como siempre, con una visión muy práctica.

Bajo el liderazgo del socio Manuel Barahona, la Firma organiza estos encuentros para proporcionar a los representantes de una de las industrias más afectadas

por la crisis económica un espacio de debate y búsqueda de soluciones a los actuales retos a los que se enfrenta. Además, el evento contó también con la intervención de otros socios de la firma como José María Hernández, Fernando Pons y Ricardo Martínez.

En Mayo, está previsto repetir estos desayunos, si bien no hay fecha determinada todavía.

Contratos de Asociación Público-Privada para la construcción y financiación de Infraestructuras

En colaboración con IE Law School, Juan Martínez Calvo, socio de Deloitte Abogados, será el director académico del seminario público-administrativo relativo a “Contratos de Asociación Público-Privada para la Construcción y Financiación de Infraestructuras”.

Los instrumentos jurídicos que se han utilizado en España para la dotación de infraestructuras y equipamientos públicos por parte de las Administraciones Públicas han evolucionado profundamente en los últimos años. El modelo tradicional de los contratos de obras, que se pagan contra certificación de su avance ejecutando las partidas presupuestarias correspondientes, se ha visto complementado por una cada vez mayor utilización de las técnicas de Asociación Público-Privada (contratos de Colaboración Público-Privada).

Fórmulas de Colaboración Público-Privada en Andalucía

Organiza el evento Unidad Editorial, y colabora Deloitte. Como consecuencia de las oportunidades de negocio que se abren con la licitación de los nuevos proyectos de colaboración público-privada en Andalucía, se dieron cita los máximos representantes de la Administración



Autonómica para dar a conocer estos proyectos y analizar sus características técnicas, particularidades de los pliegos y la financiabilidad de este plan.

En el marco de la Ley 5/ 2009, de 28 de diciembre, la Junta de Andalucía dio un impulso a las inversiones en colaboración con el sector privado, concretamente 6.260 millones de euros en el horizonte 2010-2020, cuyo objetivo final es dinamizar la economía andaluza mediante el fomento de las inversiones facilitando así la creación de empleo.

Las inversiones se centrarán, principalmente, en infraestructuras en materia de carreteras, puertos, ferrocarriles, saneamiento y depuración de aguas residuales, residencias de personas mayores, nuevas sedes judiciales y edificios administrativos.

Nueva contabilidad para concesionarias

iiR España organiza este seminario específico, con la colaboración de Deloitte, con la finalidad de resolver todas las dudas sobre el impacto, interpretación y aplicación definitiva de la IFRIC 12 y el PGC. El desarrollo, adaptación y aplicación definitiva de la nueva normativa contable IFRIC 12 va a traer consigo importantes cambios en la información financiera así como cambios especialmente significativos en el tratamiento contable de las concesiones e importantes efectos a nivel de cuentas anuales consolidadas. El desarrollo final tanto de la IFRIC 12 como de la nueva adaptación sectorial del PGC han provocado un gran impacto en los estados financieros de las sociedades concesionarias de servicios públicos que se enfrentan a un complejo "caos" contable derivado de la nueva dualidad contable.

Foro: "Las infraestructuras gallegas a debate" (Marzo 2011)

El 28 de marzo tuvo lugar en Santiago de Compostela un Foro sobre las Infraestructuras Gallegas, cuya inauguración llevó a cabo el Conselleiro de Medioambiente de La Xunta, y en el que además participó Cristina Simón Morientes, Directora de Financiación de Infraestructuras y APPs de Deloitte, junto con otros colaboradores en una mesa redonda bajo el título: "Las Infraestructuras del Transporte y la Crisis: relaciones entre las políticas económicas y las políticas de infraestructuras".

La crisis económica ha obligado a racionalizar el gasto en todo, y las infraestructuras no son una excepción. La revisión del Plan Move de la Xunta, que pospone parte de las actuaciones inicialmente previstas en él, es una buena muestra del escenario de contención al que se enfrenta la construcción de obra pública. El Ejecutivo autonómico ha priorizado los proyectos que mejor conjugan "calidade de vida e desenvolvemento económico", que siguen adelante en un contexto en el que más que nunca el sector público y privados deben emprender "a senda do entendemento".

Estas fueron dos de las claves expuestas por el conselleiro de Medio Ambiente, Infraestructuras e Territorio, Agustín Hernández, en la apertura del foro Las infraestructuras gallegas a debate, que reunió a representantes de la Administración, constructoras, concesionarias y demás empresas vinculadas a la obra pública.

Queremos estar siempre un paso por delante, por eso te informamos de todo lo que ocurrirá los próximos meses

Agenda Sector Infraestructuras

- Madrid, 27 de abril de 2011
Conferencia: "Tarificación de Infraestructuras"
Organizado por Unidad Editorial
- Madrid, 12 de mayo de 2011
VI Encuentro del Sector Infraestructuras
Organizado por Deloitte y ABC
- Madrid, 8 de junio de 2011
Congreso Anual sobre Inversión y Financiación en el Sector de las Infraestructuras
Organizado por IFAES y patrocinado por Deloitte
- Barcelona, 16 de junio de 2011
Novedades normativas en contratación Pública
Organizado por Unidad Editorial y con la participación de Deloitte
- Madrid, 29 de junio de 2011
Infraestructuras de transporte en Brasil
Organizado por Unidad Editorial y con la participación de Deloitte
- Madrid, 4 y 5 de octubre de 2011
Infraestructuras en España
Organizado por InfraResearch
- Madrid, septiembre - octubre 2011
Pago por disponibilidad en los contratos de CPP
Organizado por Unidad Editorial y con la participación de Deloitte
- Madrid, septiembre - octubre 2011
Nuevos Planes Estatales y Autonómicos de Carreteras
Organizado por Unidad Editorial
- Madrid, septiembre - octubre 2011
VI Encuentro Metros, Tranvías y Sistemas Tren-Tram
Organizado por Unidad Editorial

Para más información

- www.conferenciasyformacion.com/conferencias
- www.inframationevents.com/gateway.html
- www.investructuras.ifaes.com/homepage.aspx?menuid=1
- www.deloitte.es

Contactos



Javier Parada

Socio Responsable del sector Construcción e Infraestructuras
japarada@deloitte.es

Juan Martínez Calvo

Socio director del departamento de Derecho Administrativo, Deloitte Abogados y Asesores Tributarios
jmartinezcalvo@deloitte.es

Manel Barahona

Socio Responsable Consultoría Industria Infraestructuras
mbarahona@deloitte.es

Nick Prior

Responsable de la práctica de Sector Público e Infraestructuras de Deloitte UK
nprior@deloitte.es

Lucas García Calvo

Gerente Sénior del departamento de Derecho Administrativo, Deloitte Abogados y Asesores Tributarios
lgarciacalvo@deloitte.es

José Luis Regatos

Consultor Sénior del área de Financiación de Infraestructuras & APP
jregatos@deloitte.es

Andrés Rebollo

Socio del área de Financiación de Infraestructuras & APP
anrebollo@deloitte.es

Miguel Laserna

Socio del sector de infraestructuras y construcción
mlaserna@deloitte.es

Juan Carlos Gonzalez

Socio del departamento de Consultoría
jcgonzalez@deloitte.es

Cristina Simón

Directora del área de Financiación de Infraestructuras & APP
crsimon@deloitte.es

Alexis Wolf

Gerente del área de Financiación de Infraestructuras & APP
awolfgrossmann@deloitte.es

Sol Pastor

Consultor Sénior del área de Financiación de Infraestructuras & APP
spastoribanez@deloitte.es

Ramón Espelt

Responsable del área de Financiación de Infraestructuras & APP
respelt@deloitte.es

Alberto Valls

Socio de Corporate Finance
avalls@deloitte.es

Helena Redondo

Socio del departamento de ERS
hredondo@deloitte.es

Daniel Ramos

Director del departamento de Infraestructuras de Transporte Aéreo
dramosmorales@deloitte.es

Rodrigo Hilario

Gerente del departamento de Consultoría
rhilario@deloitte.es

Oscar Martínez

Consultor del área de Financiación de Infraestructuras & APP
omartinezdepedro@deloitte.es

Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido) y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad independiente. En www.deloitte.com/about se ofrece una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. La firma aporta su experiencia y alto nivel profesional ayudando a sus clientes a alcanzar sus objetivos empresariales en cualquier lugar del mundo. Para ello cuenta con el apoyo de una red global de firmas miembro presentes en más de 150 países y con aproximadamente 170.000 profesionales que han asumido el compromiso de ser modelo de excelencia.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y Deloitte Touche Tohmatsu Limited, Deloitte Global Services Limited, Deloitte Global Services Holdings Limited, la Verein Deloitte Touche Tohmatsu, así como sus firmas miembro y las empresas asociadas de las firmas mencionadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), no pretenden, por medio de esta publicación, prestar servicios o asesoramiento en materia contable, de negocios, financiera, de inversiones, legal, fiscal u otro tipo de servicio o asesoramiento profesional. Esta publicación no podrá sustituir a dicho asesoramiento o servicios profesionales, ni será utilizada como base para tomar decisiones o adoptar medidas que puedan afectar a su situación financiera o a su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.

© 2011 Deloitte, S.L.

Diseñado y producido por CIBS, Dpto. Comunicación, Imagen Corporativa y Business Support, Madrid.