

Infra-*estructura*

Actualidad y tendencias de la financiación de infraestructuras, APP y transporte. Número 4. Julio de 2012

Tarificación e Internacionalización

En portada

El pago por uso de infraestructura viaria:
una solución viable

Oportunidades más allá de nuestras
fronteras: Saliendo al exterior para
sobrevivir

Mercado Global

Colombia: Reseña de proyectos y
oportunidades

Entrevista con D. Luis Fernando Andrade,
director de la Agencia Nacional de
Infraestructura de Colombia

Potencial de las Asociaciones Público
Privadas en el desarrollo de las
infraestructuras en Polonia

Privatización de TAP y de los Aeropuertos
de Portugal

Regiones y Sectores

El marco regulatorio del sector de las
energías renovables

Empresas

Entrevista con D. Manuel Garcia Buey,
Presidente de Iridium

Fiscalidad de infraestructuras

Impacto en el sector de las
infraestructuras de los Reales Decretos-ley
12/2012 y 20/2012

Deloitte.





Cerca de quienes más nos importan: nuestros clientes

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a diferentes entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. El apoyo de una red global de firmas miembro, presentes en más de 150 países, y el talento de los aproximadamente 182.000 profesionales que trabajan en la Firma, garantizan la excelencia en todos los servicios prestados ayudando a los clientes de Deloitte a alcanzar sus objetivos empresariales.
Visita www.deloitte.es



Tarificación e Internacionalización

Estimados amigos,

En este nuevo número de nuestra revista *Infra-estructura* aportamos reflexiones e ideas en torno a la tarificación de la red de carreteras de alta capacidad - un tema de gran actualidad en nuestro sector - y analizamos el mercado internacional de infraestructuras y PPPs, que representa una verdadera vía de escape para nuestra industria de la construcción y de la promoción de infraestructuras.

Al contrario de lo que percibimos en nuestro país, un estancamiento completo de nuevas promociones de infraestructuras aún bajo esquemas de financiación privada, el sector en cuanto a oportunidad a nivel internacional ha crecido, gracias a regiones que se consolidan como promotoras de PPP (Latinoamérica) u otras que emergen como nuevos actores (Oriente Medio y Asia).

En nuestras secciones habituales, abordamos el interesante mercado Colombiano de Infraestructuras -incluyendo interesantes entrevistas-, las oportunidades de privatización aeroportuaria de Portugal, la cambiante regulación del sector energético o la figura de los planes de movilidad, entre otras cuestiones. Contando esta vez con la participación mediante entrevista de D. Manuel García Buey, el Presidente de Iridum.

A ello se unen las secciones fijas con un nuevo repaso a las novedades legales del sector de las infraestructuras y PPPs, la evolución de la financiación, o al análisis del pipeline de oportunidades y operaciones destacadas del último semestre.

Esperamos que os resulte útil y de interés.

Un abrazo,

Javier Parada

Andres Rebollo

Julio 2012

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

Fernando Sanz

Fotografía

Sara Cort

Contacto

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

Web FI & APP

<http://www.deloitte.com/es/lineas-de-servicio/FI-APP>

Contenidos

10

24

46

50



En Portada

6 Editorial. Hay que salir fuera... tarifando

10 El pago por uso de infraestructura viaria: una solución viable

Por Diego Fernández Belmonte & Victor Sánchez Saura

Oportunidades más allá de nuestras fronteras: Pipeline internacional de proyectos

Por Oscar Martínez de Pedro & Felipe Navarro López

Mercado Global

20 Colombia: Reseña de proyectos y oportunidades

Por Luz Elena Paternina & Fernando García Canales

24 Entrevista con D. Luis Fernando Andrade, director de la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia

30 Entrevista con D. Juan Martín Caicedo Ferrer, Presidente Ejecutivo de la Cámara Colombiana de la Infraestructura

38 Potencial de las asociaciones público privadas en el desarrollo de las infraestructuras en Polonia

Por Karolina Mlodzik

46 Privatización de TAP y de los Aeropuertos de Portugal

Por Tomás Aranda & Daniel Ramos

Regiones y sectores

50 El marco regulatorio del sector de las energías renovables

Por Javier Acevedo & Enrique Doheijo

54 La planificación de la movilidad urbana. Retrospectiva y visión al futuro más cercano

Por Pedro Puig-Pey & Enrique de Diego

Empresas

66 Iridium, líder en concesiones de infraestructuras

68 Entrevista con D. Manuel García Buey, Presidente de Iridium

Marco Legal

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

Por Juan Martínez Calvo & Beatriz Aguilera

78 Principales novedades de las propuestas de Directivas Europeas de Contratación Pública

Por Juan Martínez Calvo & Victor Horcajuelo

68



78



86



112



Fiscalidad de Infraestructuras

- 86 **Impacto en el sector de las infraestructuras de los Reales Decretos-ley 12/2012 y 20/2012**
Por José María Gómez

Contabilidad Nacional y Valor por Dinero

- 90 **¿Son nuestras APPs eficientes? El análisis Value for Money**
Por Cristina Simón

- 94 **Instrumentos de fomento financiero para el desarrollo de Infraestructuras**
Por Andres Rebollo

- 98 **La necesaria modificación de la legislación de concesiones y APPs**
Por Andres Rebollo

Project Finance

- 100 **Coberturas de riesgo de tipo de interés en el ámbito del Project Finance**
Por Alejandro González & Bárbara Cueto-Felgueroso

- 106 **Evolucion del mercado de Project Finance en España**
Por Fernando García Canales & Oscar Martínez de Pedro

Administración y gestión

- 110 **Control del negocio en tiempos de crisis: del Business Intelligence al Business Analytics**
Por Manel Barahona

- 112 **Market Intelligence**

- 120 **Eventos y agenda**

- 130 **Contactos**

Editorial

Hay que salir fuera... tarifando

Las cosas siguen paradas, al menos de puertas afuera, en el mercado español. Aunque no a nivel internacional, con más oportunidades que nunca en materia de infraestructuras y PPPs.

Es cierto que aún es pronto (seis meses de nuevo gobierno) como para poder ver nuevos proyectos en el mercado por parte del Estado, en relación al nuevo plan (PITVI), del que de momento sólo conocemos cifras agregadas, pero... ¿vamos realmente a ver nuevos proyectos a corto o a medio plazo?

Parece complicado, por múltiples y distintas razones:

- **No se ha resuelto aún la situación de las radiales y resto de autopistas en dificultades.** Sin una solución definitiva, o negociada o impuesta por rescate o rescisión unilateral, difícilmente existirá apoyo o presencia de inversión y financiación para nuevos proyectos del Estado.
- **Hay una sequía casi total en cuanto a acceso al crédito bancario para nuevos proyectos.** En tanto en cuanto no se implemente el rescate bancario, va a resultar complicado el cierre de financiaciones. Mientras tanto, se debería trabajar a marchas forzadas en preparar el terreno para la aplicación de soluciones de bonos proyectos, a rebufo de la iniciativa de la CE/BEI de los Project Bonds, sin olvidar la mejora en las prácticas y enfoques de estándares de contratos, como comentamos más abajo. Porque con o sin credit enhancement, no habrá inversión institucional en proyectos que no estén debidamente contruidos desde el punto de vista contractual y financiero.
- **Regiones de alta actividad reciente y con proyectos en cartera parecen tener o tienen cerrado su acceso al mercado financiero.** Tardarán mucho las regiones en tener credibilidad o recuperar niveles de solvencia / credibilidad suficientes, al menos la mayoría. Es momento de trabajar con vistas al futuro contexto de "post-recate" bancario,

estableciendo los debidos protocolos y procedimientos para la selección, aprobación, diseño y lanzamiento de concesiones y PPPs, de manera que aquellos basados de manera significativa en el presupuesto público del poder adjudicador tengan probada solidez y sentido económicos, sean licitados con unos nuevos estándares contractuales más orientados al Valor por Dinero mediante asignación eficiente de riesgos, y los pagos por servicios estén más protegidos en presupuesto. Imposición de estándares y mejores prácticas vía incentivos del Estado en forma de apoyo financiero para credit enhancement o bajo otras fórmulas.

- **Aun esquivando cómputo de la inversión en el déficit, hay verdadero temor a comprometer presupuestos futuros en nuevas infraestructuras.** Pero es hora de instaurar una política de programación financiero/presupuestaria, si cabe limitando explícitamente el volumen contratable de PPPs en cada momento. Los PPP no son la panacea, ni resultan “gratis” pero utilizados de manera medida y meditada son la forma más sana y sostenible de contratación.
- **El modelo de promoción concesional de las infraestructuras está en discusión y revisión.** Se habla a nivel de Estado del fin de los PPPs “puros”, aquellos basados en pagos presupuestarios, yendo a un enfoque de pago por uso en los nuevos desarrollos de carretera. Y se habla de nuevos estándares de riesgo y algunas modificaciones legales. Es momento de contar con un libro verde o de estándares contractuales, que mejore, mediante la debida investigación de las mejores prácticas internacionales, los modelos contractuales de nuestro país, y los homogenice. O manuales de estándares y procedimientos, o PPP Unit o mejor ambas cosas.
- **Una vez abierto el melón de la tarificación, no tiene sentido promover nuevas carreteras (entendiendo que deberán ser de peaje).** En tanto



en cuanto no se clarifique el contexto de la red, no se puede licitar nada nuevo (en carreteras), sin poder determinar cual va a ser la demanda en dos años en función de que exista o no euroviñeta u otro mecanismo de tarificación más o menos generalizado.

- **El modelo / sistema de transporte ferroviario está bajo revisión.** Como lo está algo casi más importante, como es la estructura de nodos logísticos del país, que según como se diseñe dará mayor o menor sentido a ciertos corredores en lo que se refiere a transporte de mercancías. Y en cuanto a los pasajeros, ¿es sostenible el modelo PPP de ADIF, por el que éste asume más y más cargas que a medida que se descompensan con los ingresos, puede llevar al incumplimiento de las reglas de orientación a mercado, con el consiguiente impacto de la absorción automática de su endeudamiento en las cuentas públicas?

Con esta lista de “to does” creemos que le queda no poco tiempo a un posible pipeline de concesiones y PPPs.

Mientras tarifamos o no tarifamos en España, nos queda el exterior

Sabemos que se está trabajando arduamente en el Ministerio de Fomento y en el Grupo Fomento en todas estas cuestiones, sin olvidar los esfuerzos que se están realizando de racionalización de AENA, para estar preparados para la inclusión de capital privado en su estructura, vía concesiones o de otros modos, y esperamos que sea para bien.

Aunque en el ínterin, hay proyectos que deberían (y posiblemente así es) estar trabajándose: las pocas autopistas/corredores/tramos que pueden tener sentido como concesiones nuevas de peaje explícito (destacando la R1, ¿a licitar por la Comunidad de Madrid o por Fomento?), a fin de estar preparados para licitar cuando se despejen las muchas incógnitas abiertas, el Corredor Mediterráneo (cuya implementación en esquemas PPP o de concesión se antoja una tarea compleja pero posible). Y quizás algún acceso portuario como el de Barcelona.

Pero estos proyectos, estas posibles actuaciones, deberían identificarse lo antes posible a efectos públicos, deberían anunciarse lo antes posible, dando señales claras de que se trabaja en el diseño de algunos nuevos contratos concretos. El diseño del contrato, y del propio proceso de licitación (que esperamos tienda al diálogo competitivo por las razones que otras veces hemos expuesto en esta revista), más allá del análisis financiero o de viabilidad, que debería sofisticarse mínimamente para enfocarlo además como posibilidad o probabilidad de acceso a ciertos niveles de rating, lleva no menos de 8 o 9 meses de preparación. Tiempo durante el cual, ojalá, muchas de las dudas antes aludidas se habrán despejado.

Mientras tarifamos o no tarifamos en España, nos queda el exterior.

Es muy significativa la madurez que han adquirido muchos países de la región Latinoamericana. Aún persisten algunas dudas sobre Brasil y su transparencia, que entendemos en cierta medida infundadas, pero que deben de ser calibradas en el contexto de un país que acumuló en este año la mayor, con diferencia, cifra de proyectos licitados y adjudicados a nivel global, y con un marco jurídico específico y bien elaborado, que además está estandarizado a nivel estados (no como otras geografías – mercado, como EEUU). Y cuando vemos a Colombia, Uruguay o Perú, vemos países con leyes específicas de PPP, con pipelines bien definidos y de profundidad a largo plazo, y con liquidez en sus mercados locales, incluyendo la presencia y casi consolidación de cosas inauditas en nuestro país, como la participación de aseguradoras y sobre todo de fondos de pensiones. Vamos, que en términos de financiación de infraestructuras, difícilmente ameritan el apelativo de “emerging markets”, si los comparamos con España (no hablamos de Chile porque es una cuestión distinta, de niveles europeos, sus prácticas y la factibilidad de sus proyectos y programas).

Pero además de la región Latam, y de la consolidación de procesos PPPs en gran parte del primer mundo (EEUU, aunque como siempre, a ritmo lento pero avanzando, Canadá, Australia...Holanda, Bélgica, Francia,...), dos o tres “nuevas” regiones se postulan como nuevos campos de inversión y promoción: Europa del Este (con Polonia a la cabeza), Oriente Medio (con Kuwait a la cabeza), y el sudeste asiático. El caso de India es muy particular. Es ingente el ciclo de proyectos nuevos de distintos sectores (carreteras, transporte, aeropuertos, infraestructura social) si bien es cierto que la competencia es de niveles

inauditos y la transparencia parece ser aún un tema a resolver. Pero ya están unas cuantas empresas españolas cargadas de éxito: Isolux, San José, OHL...

Pues bien: aprovechemos el momento, y promovamos de verdad la inversión internacional del sector. Antes de que las referencias de las empresas españolas (de las medianas en especial, poco presentes aún a nivel global) caduquen ante la falta de nuevos proyectos en España. Esto, por dos vías:

- Creando una plataforma de conocimiento / inteligencia de mercado seria y potente. No sólo con noticias y alertas de nuevos proyectos, que ya hay múltiples herramientas en el mercado, sino con información de profundidad en relación a los respectivos marcos legales, sector financiero, competencia, etc.
- Reforzando las herramientas de co-inversión, por ejemplo a través del Fondo del ICO. La cuestión es, ¿con qué fondos? Y la respuesta está en FIEM (Fondo para la Internacionalización de las Empresas). En que se asigne una partida específica de los fondos para internacionalización, nutridos por los reintegros de los prestamos de ayuda al desarrollo y otros, a la dotación de un fondo específico que ayude a las propuestas españolas de PPPs en el exterior (como lo hace por ejemplo la CDC en Francia). Ello y una revisión de las políticas y pólizas de CESCE para acomodarlas más a los tiempos que corren (avales y no seguros) y al tipo de inversiones en particular (PPP).

En portada

El pago por uso de infraestructura viaria: una solución viable

Mantener la calidad de la oferta de infraestructura viaria requiere una financiación estable y continua. Esto implica que la alternativa de financiación empleada no compute en deuda y garantice la reinversión de los ingresos en la red viaria. El pago por uso de infraestructura reúne estas condiciones y, a la vista de diferentes experiencias internacionales, tiene un gran potencial para aplicarse en España.



Diego Fernández Belmonte
Experienced Senior de Ett-Deloitte



Víctor Sánchez Saura
Experienced Senior de Ett-Deloitte

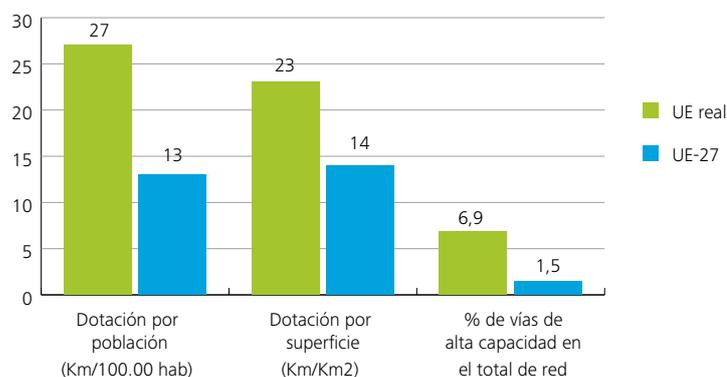
Las inversiones acometidas en los últimos años han llevado a que la oferta actual de infraestructura viaria en España sea una de las de mayor calidad de Europa, tanto en dotación como en composición. Para mantenerla, se requiere garantizar un nivel de inversión tanto en actuaciones puntuales con un elevado retorno socioeconómico como, sobre todo, en la conservación de la red existente. Sin embargo, este objetivo entra en conflicto con las necesidades presentes de recorte del gasto público, con el consiguiente riesgo de disminución de la calidad ofertada y, en el extremo, de descapitalización acelerada de la infraestructura.

Ante esta situación resulta conveniente analizar la posibilidad de emplear nuevas fuentes de ingresos que garanticen un nivel de gasto estable en la red de carreteras en el medio y largo plazo a la vez que eviten aumentar el déficit de las administraciones públicas. De manera sintética, las fuentes de ingresos que cumplen estas características acaban reduciéndose a dos: los impuestos y el cobro a los usuarios.

Aparece así la posibilidad de introducir sistemas de pago por uso de la infraestructura viaria como mecanismo para generar recursos que sean destinados específicamente a la inversión y al mantenimiento de la red viaria. A diferencia de los peajes, tanto explícitos como en sombra, en los que los ingresos son la contraprestación que recibe el concesionario por las inversiones efectuadas en el tramo concreto objeto de concesión, el pago por uso se plantea como una fuente de ingresos públicos generados sobre una red más extensa.

Este tipo de soluciones no son extrañas en el contexto europeo, donde existen diversas experiencias de pago por uso de la carretera, si bien generalmente limitadas a los vehículos pesados o a un ámbito urbano definido. Se dispone, por tanto, de un conjunto de referencias internacionales que ofrece lecciones importantes de cara a valorar la eventual introducción de sistemas de pago por uso de infraestructura viaria en España.

A continuación presentamos algunas de estas experiencias y su evolución más reciente, analizamos en detalle los condicionantes a los que habría de enfrentarse la introducción de un sistema de pago por uso en España y, por último, proponemos un posible esquema de fases para su implantación.



1. La experiencia europea

1.1. El marco comunitario

La Comisión Europea ha hecho de la tarificación por uso de infraestructura uno de los ejes fundamentales de la Política Común de Transporte, tal y como ha quedado confirmado en la versión más reciente del Libro Blanco de Transporte - Hoja de ruta hacia un espacio único europeo de transporte (2011). La tarificación de las infraestructuras se concibe aquí, gracias al mecanismo de internalización de los costes externos, como un medio para conciliar la eficiencia de los mercados competitivos y la sostenibilidad del sistema de transporte.

En el caso particular de la infraestructura viaria, el Libro Blanco señala el papel de la tarificación como una forma alternativa de generar ingresos e influir en las pautas del tráfico. De manera explícita establece que el objetivo a largo plazo es "cobrar por la utilización de las

La UE ofrece un panorama heterogéneo en cuanto a la aplicación de sistemas de pago por uso de infraestructura viaria en el ámbito interurbano

carreteras a todos los vehículos y en toda la red para reflejar como mínimo el coste de mantenimiento de la infraestructura, la congestión, la contaminación del aire y la contaminación acústica". A corto plazo, se plantea como objetivo razonable aplicar progresivamente un gravamen por el uso de la infraestructura a los vehículos pesados, sustituyendo las tasas de uso actuales por una estructura tarifaria común con componentes como la compensación por los costes del desgaste, el ruido y la contaminación local.



Para aproximarse a estos objetivos, la herramienta principal con la que cuenta la Comisión es el marco normativo definido por la Directiva Euroviñeta (1999/62/CE) y sus modificaciones posteriores (2006/38/CE y 2011/76/UE). En él se regulan los gravámenes impuestos sobre vehículos destinados al transporte de mercancías por carretera mediante el establecimiento de las condiciones que deben regir su aplicación y de los criterios que deben guiar su diseño.

En concreto, las normas citadas determinan que se podrán aplicar tasas (pago que da derecho a utilizar las infraestructuras) y peajes (pago por hacer un recorrido entre dos puntos) a los vehículos con un peso total máximo autorizado igual o superior a 3,5 toneladas. Estas figuras tarifarias podrán repercutir los costes asociados a la infraestructura y parte de los costes externos (contaminación atmosférica y acústica), y podrán modularse según la distancia recorrida, la localización, la tipología del, su categoría EURO, el momento en el que se produce la circulación y el grado de congestión. Adicionalmente, las directivas establecen que los ingresos que se generen tendrán que ser reinvertidos en el mantenimiento de la infraestructura viaria en la que se apliquen las tarifas o en el conjunto del sector transporte.

1.2. Las experiencias nacionales

En la actualidad la UE ofrece un panorama heterogéneo en cuanto a la aplicación de sistemas de pago por uso de infraestructura viaria en el ámbito interurbano. En síntesis, se pueden distinguir:

1. Países que mayoritariamente no aplican peajes o tasas: Finlandia, Estonia, Letonia, Reino Unido, Chipre y Malta.
2. Países que han recurrido al peaje para financiar total o parcialmente el desarrollo de su red de alta capacidad y que en la actualidad los aplican a través de barreras físicas en sus autopistas: Francia, Italia, Portugal, España, Irlanda, Grecia, Croacia y Eslovenia.

3. Países que en virtud de su normativa nacional aplican una tasa a los vehículos pesados mediante viñetas: Polonia, Rumanía, Hungría, Bulgaria y Lituania.

4. Países que en virtud de las directivas europeas aplican una tasa a los vehículos pesados mediante viñetas: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca y Suecia.

5. Países que en virtud de las directivas europeas (acuerdos bilaterales en el caso de Suiza) aplican peajes para los vehículos pesados según la distancia recorrida a través de sistemas electrónicos de tipo free flow (sin barreras) que abarcan una parte muy relevante de sus redes viarias: Alemania, Austria, República Checa, Eslovaquia y Suiza.

En los siguientes apartados se procede a detallar algunas de las experiencias nacionales en tarificación por uso de infraestructuras más novedosas, principalmente las incluidas en el último grupo.

Alemania

En enero de 2005 Alemania implantó un nuevo sistema de peaje con el propósito declarado de generar ingresos para financiar actuaciones en el sistema de transporte. El peaje se aplica a los vehículos pesados nacionales y extranjeros que circulan por la red de autopistas estatales alemana (Autobahnen) en función de la distancia recorrida, las características del vehículo y su categoría de emisiones. El cobro del peaje es gestionado por la empresa Toll Collect GmbH y se realiza a través de un sistema de cobro electrónico basado en GPS que evita la interrupción del flujo de tráfico y que requiere la instalación de un dispositivo en el vehículo o un registro previo a través de las estaciones de peaje o internet.

Austria

El modelo austriaco cobra a los usuarios de la red de autopistas mediante la combinación de una tasa por uso para los vehículos de menos de 3,5 toneladas y un peaje por distancia para los vehículos de más de 3,5 toneladas. La tasa de los vehículos ligeros se aplica desde el año 1997 a través de un sistema de viñetas asociadas a un periodo temporal de uso (10 días, 2 meses o un año). El peaje por distancia para los vehículos pesados se introdujo en el año 2004 y se

En general, se observa una tendencia hacia los sistemas de pago por distancia, en detrimento de los sistemas de pago por tiempo de uso

aplica a través de un sistema electrónico de cobro free flow basado en la transmisión por microondas (DSRC). El peaje diferencia el período horario (día/noche), las características del vehículo y su categoría de emisiones. En algunas secciones especiales de la red perviven peajes previos a la introducción del sistema de viñetas.

Suiza

Tras su aprobación a través de un referéndum, en 2001 Suiza procedió a reemplazar la tasa por uso aplicada a los vehículos de más de 3,5 toneladas con un peaje por la distancia recorrida en el conjunto de la red viaria interurbana (Swiss HVF). El nuevo peaje se apoya en un sistema electrónico basado en un dispositivo embarcado acoplado al tacógrafo del vehículo y la transmisión a través de microondas DSRC.

El propósito declarado del nuevo peaje es el de incentivar el cambio modal hacia las nuevas travesías ferroviarias alpinas (Lötschberg, Gotthard) reduciendo el volumen de tráfico y los impactos ambientales asociados al transporte de mercancías por carretera. Para ello, los ingresos obtenidos del peaje se aplican a la financiación de proyectos ferroviarios nacionales (2/3 de los ingresos totales) y a la financiación de la construcción y mantenimiento de carreteras por parte de los cantones (1/3 de los ingresos totales). La tarifa aplicada ha sido calculada para reflejar los costes de infraestructura no cubiertos por otros mecanismos y los costes externos asociados al ruido, las emisiones a la atmósfera y los accidentes. La tarifa se modula según el peso máximo autorizado del vehículo y la categoría de emisiones del mismo.

República Checa

República Checa introdujo en 2007 un peaje a los vehículos pesados con el objeto de sustituir el sistema anterior, basado en el pago de una viñeta, y de generar ingresos para inversiones en el sector del transporte. En la adopción de la medida tuvo una influencia destacada el elevado número de vehículos pesados extranjeros que atravesaban la red viaria checa (un 40%). El peaje se cobra en función de la distancia y se modula según la tipología de vehículo, la categoría de emisiones del mismo y el periodo de la semana (con una tarifa incrementada para gestionar el periodo punta en la red - los viernes de 15:00 a 21:00). El cobro se apoya en un sistema electrónico de cobro free flow basado en la transmisión por microondas (DSRC).

Portugal

Hasta 1998, la mayor parte de las autopistas portuguesas estaba sometida a peajes explícitos derivados de los contratos de concesión correspondientes. Entre 1998 y 2005, el Gobierno Portugués promovió y adjudicó más de mil kilómetros de autopistas a través de concesiones en régimen de peaje en sombra. Dado que el usuario no afrontaba el coste del peaje, estas vías fueron denominadas SCUT (Sem Cobrança aos Utilizadores).

En 2008, para paliar su crisis presupuestaria, el Gobierno Portugués tomó la decisión de convertir los peajes en la sombra en peajes explícitos a través de la reordenación del sistema concesional y la implantación de un sistema de pago electrónico free-flow. El nuevo sistema entró en pleno funcionamiento en dos fases (octubre 2010 y diciembre 2011) y en la actualidad afecta a todas las SCUT del Portugal continental. Los importes repercutidos se modulan en función de la tipología del vehículo. El sistema electrónico de cobro se basa en un sistema free flow con transmisión DSRC compatible con el sistema Vía Verde implantado en las autopistas que ya eran de peaje.

La implantación del nuevo sistema ha tenido que hacer frente a importantes problemas de aceptabilidad por parte de los usuarios nacionales y extranjeros (en el caso de las autopistas transfronterizas). Se han producido diferentes protestas que alcanzaron difusión mediática cuando uno de los arcos metálicos de la A-22 fue tiroteado. También se ha observado un importante

trasvase de tráficos hacia carreteras convencionales libres de peaje.

1.3. Tendencias destacables

A raíz de las experiencias europeas analizadas, se han identificado las tendencias siguientes:

- Existe una tendencia a la generalización de la tarificación de las infraestructuras viarias en la Unión Europea.
- Dentro de las diferentes opciones de tarificación, se observa una tendencia hacia los sistemas de pago por distancia, en detrimento de los sistemas de pago por tiempo de uso. En este sentido cabe destacar el abandono de los sistemas de viñeta para vehículos pesados en varios de los países analizados.
- En líneas generales, tras un primer periodo de funcionamiento inicial presentan una tendencia a extender su perímetro tanto en términos de vehículos afectados (de > 12 toneladas hacia > 3,5 toneladas e incluso vehículos ligeros) como de red afectada. En este último caso, la extensión de los sistemas de peaje suele dirigirse a evitar las disfunciones ocasionadas por los trasvases de tráfico.
- La diferenciación de las tarifas sigue en general una pauta común que se adapta al marco legal de la Directiva Euroviñeta: se tarifa por distancia y se modula en función de la tipología de vehículo (ya sea por ejes, por peso máximo, etc.) y su categoría de emisiones. En algunos casos se distingue el periodo temporal de circulación, como modo de gestionar los picos de demanda en la red.
- Desde el punto de vista tecnológico, los sistemas implantados dan prioridad a la compatibilidad con los sistemas de pago electrónico ya existentes y a la libre circulación del tráfico (sistemas free-flow). En algunos casos se observa una preferencia hacia los sistemas basados en GPS, argumentada por su mayor flexibilidad a la hora de escalar la tecnología.
- La aceptabilidad de los sistemas por parte de los usuarios varía, siendo consecuencia aparente de la finalidad declarada y el procedimiento de implantación seguido en cada caso.



2. Efectos previsibles de la implantación de un sistema de pago por uso

Las experiencias disponibles permiten anticipar algunos de los efectos potenciales que tendría la implantación del pago por uso en la red viaria española.

En primer lugar, el efecto más directo será el que tenga en el tráfico viario. Como con cualquier bien o servicio, un aumento de precios disminuye la demanda. La disminución de la demanda dependerá de la capacidad que tenga el individuo de elegir otra alternativa de transporte, incluida la posibilidad de cancelar el viaje.

De manera indirecta podría afectar al nivel general de precios. La tarificación del transporte de mercancías por carretera puede afectar a los precios de los productos finales cuando los transportistas sean capaces de transferir el sobrecoste del transporte a sus clientes.

Finalmente, de manera más general y abstracta, la tarificación de la carretera tendrá un impacto social en diferentes ámbitos y direcciones. En nuestra sociedad el automóvil tiene una importancia que va más allá de los puros beneficios funcionales que aporta. Se puede decir que hasta cierto punto la automovilidad es el estilo de vida imperante. En este sentido, una modificación de la

concepción de la automovilidad como es el pago por uso de la carreteras encontrará resistencias pero también abrirá nuevas oportunidades.

2.1. Efectos en la demanda

La experiencia de la introducción de la tarificación de vehículos pesados en Alemania, Austria y Suiza muestra los siguientes efectos:

- La reducción del tráfico es relativamente baja. En Alemania, de hecho, el número total de veh.km realizados entre 2005 y 2007 creció. En Suiza sí que se observó una disminución de los veh.km realizados entre 2001 y 2005 de un 6,4%. Sin embargo, en Suiza la tarificación vino acompañada de un aumento del tonelaje máximo. Se estima que el 72% de los veh.km ahorrados se deben a este aumento.
- La eficiencia en el transporte por carretera mejora notablemente. En Alemania el número de viajes en vacío se redujo en un 10%. En Austria, el rendimiento, medido como t.km transportadas por veh.km, aumentó un 1,6% en el primer año de operación. Finalmente, en Suiza el rendimiento aumentó un 24,4% entre 2001 y 2005, aunque aquí tiene más peso el efecto del aumento de la limitación de peso.

- Parte del tráfico se desvía a otras carreteras no tarifadas. En el caso alemán, la divergencia de tráfico ha llegado a afectar a las carreteras francesas, especialmente en Alsacia porque existen autopistas paralelas a ambos lados del Rin. En Suiza, por el contrario, no ha habido ningún tipo de desviación de tráfico porque no hay alternativas debido a que la tarificación afecta a toda la red de carreteras.
- El ferrocarril capta algo de la demanda de mercancías. Sin embargo, el aumento de la tasa de mercado del modo ferroviario es en cualquier caso reducida.

Por su parte, el efecto, observado en Portugal, de cobrar a todos los vehículos en carreteras que previamente eran libres ha sido, sin lugar a dudas, más rotundo. La caída de tráfico interanual fue de entre un 20% y un 50%. Es difícil determinar el impacto real de la tarificación y sus efectos a medio y largo plazo porque la crisis económica afecta de manera adicional al desarrollo del tráfico. Las primeras estimaciones oficiales suponen que la caída de tráfico debida a la crisis económica es de entre un 10% y un 20%.

A pesar de lo abultado de las cifras, un análisis preliminar de la relación entre el descenso del tráfico y los niveles de tarifas aplicados sugiere que las elasticidades al precio están en el entorno de los valores observados en otros países, incluida España.

2.2. Efectos en el nivel general de precios

Una de las principales preocupaciones que había entorno a la introducción de los sistemas de pago por uso era la posibilidad de que el incremento de costes de transporte conllevara un aumento del IPC.

En Alemania, una estimación del incremento de los costes de transporte lo sitúa en un 5-7%. Sin embargo, el Ministerio de Transportes, Construcción y Desarrollo Urbano alemán considera que el impacto en el IPC está por debajo del 0,15%. Del mismo modo en Suiza se ha estimado que el efecto en los precios es pequeño, de un 0,11% de media. En ambos casos el precio del transporte representa una pequeña proporción de los costes, y en Suiza las economías obtenidas por el aumento de la eficiencia han compensado claramente la tarificación.

2.3. Impacto social

La introducción de la tarificación a los vehículos pesados no ha causado un rechazo notable en la mayor parte de los países analizados a pesar de que los transportistas se han mostrado críticos u hostiles hacia algunos elementos. En Alemania el sector rechazó los aumentos de las tarifas de 2009 aduciendo que les restaba competitividad. En Suiza las reticencias iniciales de los grandes transportistas desaparecieron cuando experimentaron las ventajas surgidas de la optimización de la operación. Por el contrario, la reacción en Portugal ha sido mucho más virulenta y ha dado lugar a protestas frecuentes.

3. Consideraciones para su introducción en la red viaria española

3.1. Marco normativo y figura legal para el pago por uso

La actual legislación española no considera el pago por uso de la carretera como una alternativa común. De hecho, la Ley de carreteras establece en su artículo 13 que "la financiación de las actuaciones en la Red de carreteras del Estado se efectuará mediante las consignaciones que se incluyan en los Presupuestos Generales del Estado, los recursos que provengan de otras Administraciones Públicas, de organismos nacionales e internacionales y excepcionalmente de particulares". Es decir, la financiación por pago por uso se considera excepcional. Esta excepcionalidad da lugar a que el seguimiento de este tipo de estrategias requiera el desarrollo del cuerpo legal necesario.

La elección de la figura legal para el pago por uso de la carretera es uno de los puntos más sensibles de resolver en la puesta en marcha de este tipo de sistemas. De

La tarificación plantea la cuestión de justicia social sobre la proporción en que se financia la carretera entre quienes la usan y toda la sociedad

manera general se puede hablar de, al menos, cuatro tipos de figuras para el pago de la carretera: impuesto, tasa, precio público y precio regulado.

En un primer análisis, en el caso español parece más factible emplear tasas o precios públicos. En primer lugar, el problema al que se enfrentan los impuestos generales es que su uso tendría un efecto muy similar al que se conseguiría aumentando los impuestos de la gasolina. Es más, se puede argumentar que este impuesto es más eficaz incentivando el uso de vehículos energéticamente más eficientes. Además, no se requiere una inversión de ningún tipo ni costes de operación adicionales.

Por su parte, el uso de precios privados sería una ampliación efectiva de la red de autopistas de peaje con unos precios más bajos. Esto podría provocar disputas legales sobre las diferencias con las autopistas actuales. También provocaría dificultades a la hora de comunicar los objetivos de las medidas de pago por uso porque el peaje de las autopistas tiene como objetivo principal financiar la infraestructura y el cobro que se propone se dirige más hacia la gestión sostenida del sistema de carreteras o de transporte según el ámbito que se le quiera dar.

3.2. Voluntad política y aceptación social

La dificultad de implantar el pago por uso de la carretera al vehículo privado no es técnica, ni tan siquiera legal. El principal escollo es político, puesto que se trata de una propuesta altamente impopular con un precio político elevado. La importancia que adjudican los individuos a sus vehículos, sobre todo por la sensación de libertad y autonomía que creen obtener de ellos, hace que cualquier actuación política que parezca limitar o dificultar el uso del coche sea rechazada frontalmente.

Basta considerar el caso alemán, que fue uno de los impulsores de la Euroviñeta porque temía que, con la apertura de mercados y la desaparición de las fronteras, los vehículos pesados extranjeros impondrían unos sobrecostes de mantenimiento de infraestructura vial que no compensarían con ingresos derivados de esos mismos vehículos (tasas de matriculación y circulación, etc.) y en donde, sin embargo, plantear cualquier tipo de peaje al vehículo privado es políticamente impensable.

Una de las justificaciones del rechazo postula que los usuarios de la carretera ya pagan suficientes tasas e impuestos para cubrir los costes que incurren. Sin embargo, en el caso de la gasolina únicamente el impuesto de venta minorista (céntimo sanitario) es un impuesto finalista. El resto, el especial de hidrocarburos y el IVA, que representan más del 90% de los impuestos de la gasolina, no son dedicados. En definitiva, en el marco actual sólo se pueden considerar las tasas de matriculación y circulación como contraprestaciones por el uso de la carretera, y éstas no cubren los costes de operación y mantenimiento de la infraestructura. La posible discusión sobre transformar el impuesto especial de hidrocarburos en uno finalista tiene que tener en cuenta los costes externos que generan los combustibles fósiles.

La principal causa del rechazo social a la medida está basada en consideraciones de justicia social. Se estima que la medida es regresiva porque únicamente puede beneficiar a aquellos con rentas más altas. Esta percepción no va desencaminada porque sólo aquellos que tienen un valor elevado del ahorro de tiempo de viaje podrán sentir que dicho ahorro compensa el aumento del coste monetario y, en general, la valoración del tiempo aumenta con el nivel de renta. Sin embargo en el caso de los movimientos interurbanos los ahorros de tiempo serán probablemente bajos y no den lugar a beneficios sustanciales.

La primera crítica que se le puede hacer a este enfoque es que está muy centrado en las clases medias, que son las más afectadas, pero deja de lado el efecto que realmente pudiera tener en las personas con menores niveles de renta. Es muy posible que un diseño que afectara a los movimientos de corta distancia en las áreas rurales incidiera negativamente en las clases rurales desfavorecidas que dependen del automóvil. Por otro lado, en España las personas con menor nivel de renta realizan sus viajes interurbanos en autobús regular. Para estos usuarios, si el pago por uso de la carretera no afecta a las tarifas de los servicios regulares de autobús, y no tiene por qué hacerlo, puede ser beneficioso si reduce el tráfico viario y aumenta la fiabilidad del tiempo de viaje. Por lo tanto, con esta alternativa, el pago por uso de la carretera no resultaría tan regresivo como se postula.



En cualquier caso, se puede plantear una crítica más esencial al punto de vista anterior y es que elude enfrentarse al motivo último del pago por uso de la carretera. Las fuentes de financiación empleadas para mantener y mejorar el nivel de calidad de la red de carreteras española, básicamente los impuestos, pueden verse disminuidas en el corto plazo por los recortes presupuestarios y no están aseguradas en el medio y largo plazo. Además, si la financiación de la red de carreteras es a través de impuestos, que en España no son finalistas, resulta que ésta depende de la voluntad política que exista para considerar los gastos en carretera una prioridad presupuestaria.

3.3. Nivel de ingresos esperados

El potencial de generación de ingresos de la introducción del pago por uso de infraestructura viaria depende de una multitud de factores, como son la red objeto, los vehículos sometidos al mismo, el sistema tecnológico adoptado para el control y cobro, etc. Por ello, es todavía pronto para determinar el nivel tarifario óptimo y el volumen de recursos que éste generaría.

Sin embargo sí que existen algunas estimaciones preliminares obtenidas en el marco de estudios promovidos por algunas sociedades concesionarias. Estos estudios previos muestran que en el caso de considerar un sistema tarifario orientado al cobro de los viajes de larga distancia se podría alcanzar un nivel de ingresos en toda la red de autovías del orden de unos 2.000 millones de euros anuales, a los que habría que descontar el coste del propio sistema de peaje.

3.4. Uso de los ingresos

Uno de los elementos clave para facilitar la viabilidad de la introducción del pago por uso de la carretera a los vehículos ligeros es definir el uso a que se destinen los ingresos obtenidos. Los estudios realizados sobre la aceptación del pago por uso de la carretera muestran que la percepción mejora cuando se sabe el destino de los ingresos. En concreto, resulta más aceptable cuando se asegura que parte de los ingresos se destinará a la inversión en carreteras.

Una propuesta teórica ya clásica es la del economista británico Phil Goodwin, que postula que los ingresos deberían dedicarse en parte iguales a la hacienda general, la inversión en carreteras y la inversión en transporte público. Aunque los porcentajes de reparto son discutibles, lo cierto es que ofrece una respuesta a los tres posibles demandantes de los ingresos: Hacienda, que no quiere perder capacidad recaudatoria y flexibilidad en el uso de los impuestos, los individuos que siguen en la carretera y que quieren una compensación por el nuevo coste, y los individuos que abandonan la carretera porque el precio les resulta elevado y que quieren una alternativa competitiva para su movilidad.

El debate del uso de los ingresos da pie a la cuestión sobre quién se haría cargo de su gestión y su posible reinversión en la red de carreteras. Un modelo en el que se implante un pago por uso de ciertas carreteras y cuyos ingresos, todos o parte, se reinviertan en la red de carreteras es muy similar al que propone el Banco Mundial como fondos de carretera de segunda generación. En ellos existe una Agencia de carreteras que tiene capacidad de cobrar por el uso de la carretera y que debe emplear estos ingresos en la gestión, operación y mantenimiento de la red. Este modelo, al contrario que los primeros fondos de carretera, no trata de emplear impuestos finalistas para garantizar un nivel de ingresos para las infraestructuras, sino que introduce un enfoque comercial por el que el gestor responde por un determinado nivel de calidad ante su cliente, que es el usuario de la carretera. El FMI siempre se ha opuesto a los fondos que emplean impuestos finalistas porque considera que resta flexibilidad a las haciendas públicas. Sin embargo, el FMI sí que respalda los fondos de carretera de segunda generación porque entiende que la capacidad de generar ingresos no reduce, al menos significativamente, la capacidad recaudatoria de las administraciones públicas ni resta flexibilidad en su uso.

4. Un posible esquema de fases

La introducción del pago por uso en toda la red de vías alta capacidad española y a todo tipo de vehículo es un proyecto muy ambicioso que requiere un proceso

de implantación largo. Por un lado, la introducción del pago por uso a los distintos tipos de vehículo presenta diferentes retos y dificultades, sobre todo, legales y políticas. A esto se suma que la red de vías alta capacidad española es muy extensa, por lo que la implantación de las infraestructuras y tecnología necesarias llevaría bastante tiempo, y, además, dependería de distintas administraciones (Central y Autonómicas).

A la vista de las diferencias que existen entre la viabilidad de aplicar el pago por uso a los vehículos pesados y los ligeros, es razonable proponer una implantación por fases. En una primera fase se introduciría el pago por uso de la carretera a los vehículos pesados porque ya existe un marco legal europeo (Directiva de la Euroviñeta) y políticamente es menos costosa que la aplicación a los vehículos ligeros. Esta primera fase puede implantarse en el corto plazo (3 – 5 años). Por su parte, la extensión a los vehículos privados requiere un tiempo mucho mayor (unos 10 años) sobre todo para que el rechazo social que pueda suscitar se atenúe o, al menos, no paralice el proceso.

El segundo elemento que se propone para diferenciar fases es el ámbito de aplicación del cobro por uso. Un esquema de fases simple podría consistir en que se comenzara a aplicar en las vías de alta capacidad dependientes del Estado y las CC.AA. que quisieran ser pioneras y se fueran añadiendo el resto de las CC.AA. hasta alcanzar la totalidad de la red en una fecha obligatoria prefijada.

Además, se considera que la red de alta capacidad del Estado es muy amplia y que es más adecuado que la implantación del pago por uso en toda esta red también se separe en fases. En este caso, se plantea emplear la diferencia entre las autovías de primera generación o radiales y el resto de las autovías. Esta diferenciación permitiría aprovechar el hecho de que varias autovías de primera generación cuentan con contratos de concesión para su mantenimiento que podrían aprovecharse para construir la infraestructura necesaria y gestionar el cobro del pago por uso.

En portada

Oportunidades más allá de nuestras fronteras: Saliendo al exterior para sobrevivir

Todos sabemos que el mercado español de APPs afronta una difícil situación. Sin embargo, el pipeline internacional de proyectos de infraestructuras bajo la modalidad de APP sigue presentando numerosas oportunidades. En este contexto, a continuación repasamos el pipeline internacional de proyectos en licitación y la participación de las empresas españolas en un mercado global que no sólo está activo sino que, además, resulta atractivo.



Oscar Martínez de Pedro
Consultor Sénior del área de Financiación de Infraestructuras & APPs



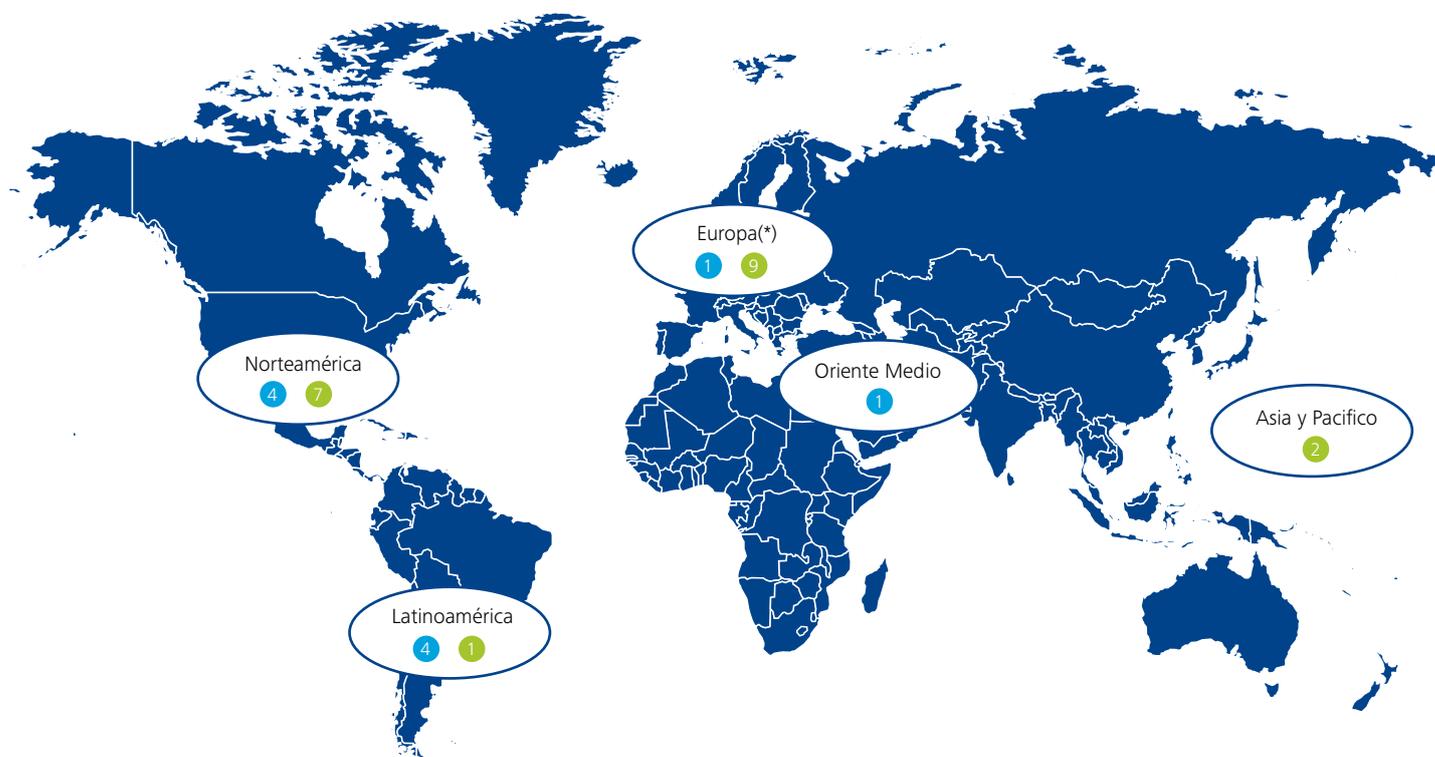
Luis Felipe Navarro López
Consultor del área de Financiación de Infraestructuras & APPs.

Actualmente, el entorno macroeconómico es complicado a nivel global y no únicamente en nuestro país, lo que ha modificado el panorama del mercado internacional de proyectos de infraestructuras bajo la modalidad de APP. Así, frente a la difícil situación que afronta el mercado español, muchas empresas han optado por un mayor foco en otros países con un número de oportunidades superior. En este contexto, el presente artículo resume la participación de las empresas españolas en el mercado global de APPs en el último año¹.

En el mercado español, las cifras del último año han sido notablemente inferiores a las de periodos anteriores, con tan sólo una decena de contratos adjudicados además de otros cuatro que aún se encuentran en proceso de adjudicación. Sin embargo, hay muchos países en que los mercados están mucho más activos, y las empresas españolas han aprovechado su competitividad y expertise para introducirse en ellos con éxito.

¹ Para la elaboración y recopilación de la información contenida en este artículo y los listados de proyectos que pueden consultarse en la sección "Market Intelligence" de la revista, se ha acudido a fuentes especializadas tales como: Infra-deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, Factiva, etc. Las referencias al último año que se hacen en el artículo incluyen únicamente el segundo semestre de 2011 y el primero de 2012

Proyectos APP internacionales con empresas españolas adjudicatarias o en lista corta



- 10 Proyectos adjudicados a empresas españolas
- 19 Proyectos con empresas españolas en lista corta

(*) No se incluyen los proyectos de España.

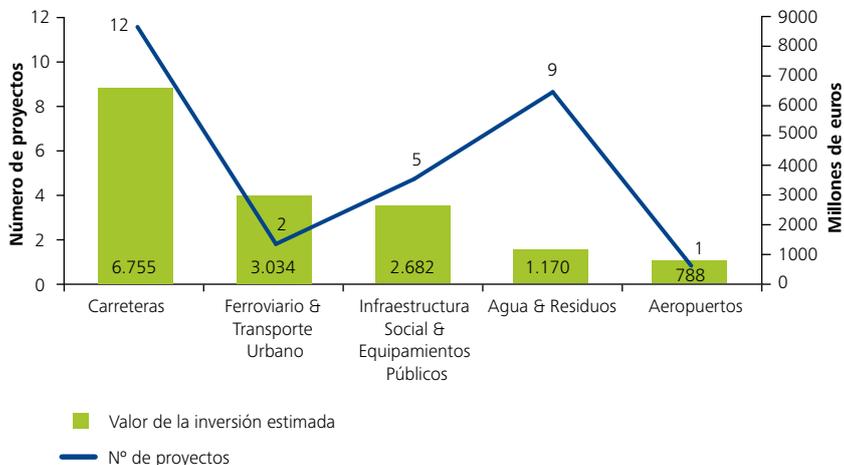
Proyectos APP internacionales con empresas españolas adjudicatarias o en lista corta

En los últimos 12 meses se han adjudicado 10 proyectos a empresas españolas, además de otros 19 en los que actualmente hay empresas españolas en la lista corta. Adicionalmente, a estas cifras habría que añadir que actualmente hay 41 proyectos en licitación en el mercado internacional, y si bien no se tiene constancia de la participación de empresas españolas, ya sea porque se trata de licitaciones abiertas o porque no se han seleccionado aún las empresas que forman parte la lista corta, parece factible que en muchos de estos también haya participación española.

Si tenemos en cuenta el conjunto de proyectos en que se tiene certeza de la participación española, lo que incluye los 10 proyectos adjudicados y los 19 en los que hay empresas españolas entre las preseleccionadas, se puede observar que el mayor número de operaciones se ha dado en Norteamérica, fundamentalmente en Estados

En los últimos 12 meses se han adjudicado 10 proyectos a empresas españolas, además de otros 19 en los que actualmente hay empresas españolas en la lista corta

Inversión total estimada por sector de los proyectos APP internacionales con empresas españolas adjudicatarias o en lista corta

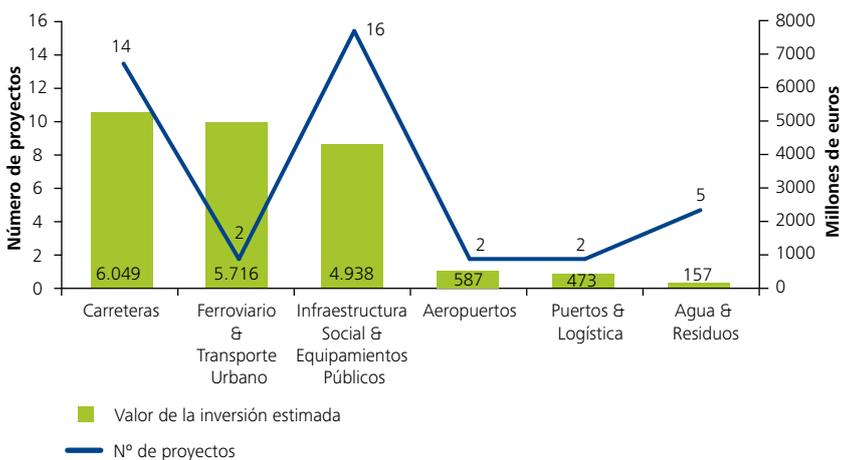


Asimismo, en lo que se refiere al volumen de los proyectos que cuentan con participación española, hay que mencionar necesariamente el importante monto de algunos proyectos en concreto. Entre otros proyectos, son destacables por su elevado volumen de inversión las dos carreteras de India (que suman más de 2.600 millones de euros), o el Hospital de Montreal (cuyo presupuesto de inversión supera los 1.400 millones de euros).

Otros proyectos APP internacionales en licitación

Además de los proyectos referidos en los párrafos anteriores, en los que se tiene constancia de la presencia española bien porque ya han sido adjudicados o bien porque en la lista corta se han seleccionado empresas nacionales, hay otra serie de proyectos de los que no se tiene constancia de participación de empresas españolas, ya sea porque se trata de licitaciones abiertas o porque no se han seleccionado aún las empresas que forman parte de la lista corta. Sin embargo, esto no significa que no haya participación de empresas españolas, únicamente implica que no hay constancia de la misma por las características de los procesos o lo temprano de la fase de licitación.

Inversión total estimada por sector de los proyectos APP internacionales actualmente en licitación sin presencia cierta de empresas españolas



Así, en el momento de redacción del presente artículo se han identificado en el mercado internacional de proyectos de infraestructuras bajo la modalidad de APP, además de los 19 proyectos identificados anteriormente con empresas españolas en lista corta, otros 41 proyectos actualmente en licitación.

Resumen del pipeline global de proyectos APP

En conjunto, el elevado número de proyectos (cerca de 60 actualmente en licitación), el importante monto de inversión que representan (más de 25.000 millones de euros en conjunto) y la importancia de algunos proyectos en concreto (hay varios con presupuestos superiores a los 1.000 millones de euros) son el reflejo de un mercado de global de APPs activo y con oportunidades interesantes también para las empresas españolas.

Unidos y México, pero también en Latinoamérica y, sobre todo, en Europa la presencia de estas compañías ha sido notable. Por el contrario, la presencia en Oriente Medio y Asia sigue siendo comparativamente menor, a excepción de un par de proyectos adjudicados en India.

En cuanto a los sectores, es reseñable que, aparte del tradicional dominio de las infraestructuras de transporte en general y las carreteras en particular, también el sector de agua y residuos ha despertado interés, habiéndose adjudicado 7 proyectos a empresas españolas en el periodo analizado.

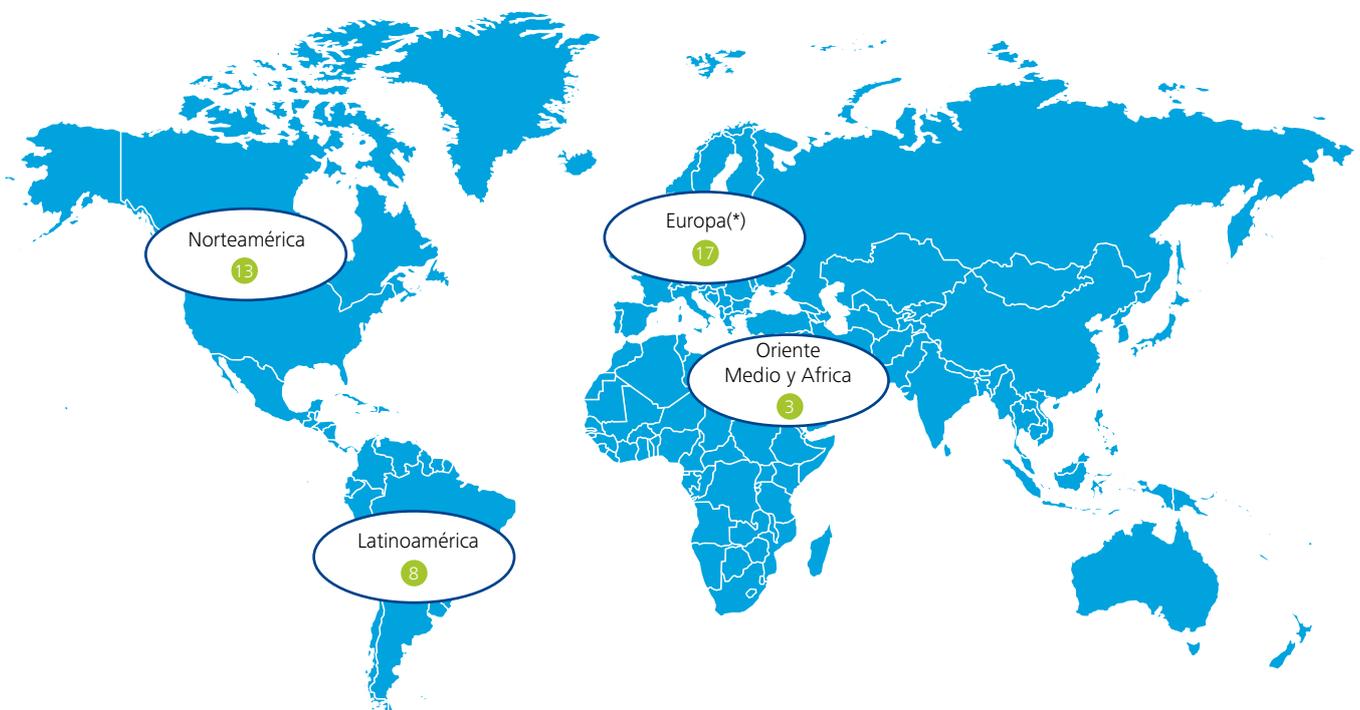
Como hemos comentado al principio del artículo, a pesar de que el entorno macroeconómico es complicado a nivel global y no únicamente en nuestro país, el mercado global de proyectos de infraestructuras bajo la modalidad de APP se ha presentado como una ventana abierta para las empresas españolas ante la difícil situación de España.

Adicionalmente, nuestras empresas han continuado demostrando su capacidad y competitividad adjudicándose un buen número de proyectos, además de otros tantos en los que han sido seleccionadas en las listas cortas.

En este contexto, si bien es imposible predecir que pasará en los próximos meses, y más aún en un momento con tanta incertidumbre como el actual, en vista de la tendencia reciente, las dificultades que atravesamos en España y lo activo del mercado global de infraestructuras, parece factible aventurar que en el futuro de muchas de nuestras empresas constructoras y concesionarias pasa necesariamente por la internacionalización y la participación en proyectos internacionales de infraestructuras.

El elevado número de proyectos, el importante monto de inversión que representan y la importancia de algunos proyectos en concreto son el reflejo de un mercado de global de APPs activo y con oportunidades interesantes para las empresas españolas

Proyectos APP internacionales actualmente en licitación sin presencia cierta de empresas españolas.



41 Proyectos actualmente en licitación sin presencia cierta de empresas españolas.

(*) No se incluyen los proyectos de España.

Mercado global

Colombia: Reseña de proyectos y oportunidades

Frente a una economía global en crisis los mercados emergentes de Latinoamérica se han convertido en una excelente oportunidad de inversión. En este contexto, Colombia es una de las principales opciones para los empresarios internacionales, gracias a su excelente estabilidad regulatoria, a que propende por la protección a la propiedad privada, y a su ascendente desarrollo económico con crecimiento del PIB superior a países como Chile, Perú y Venezuela.

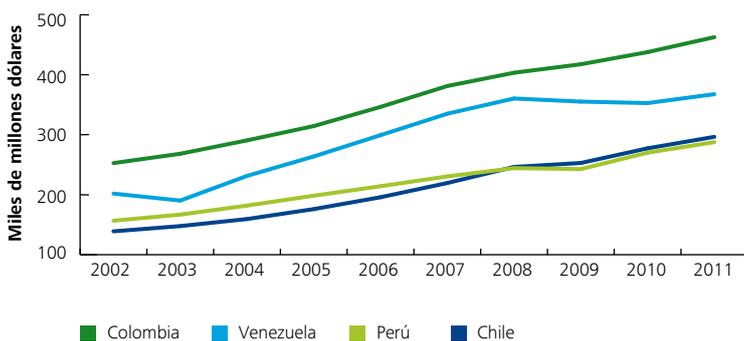


Fernando García Canales
Gerente del área de Financiación de Infraestructuras & APPs



Luz Elena Paternina
Gerente de Auditoría en Deloitte Colombia

PIB Países suramericanos



Colombia es en la actualidad la cuarta economía más grande de Latinoamérica con la tercera mayor población de la región. Durante los últimos cinco años su economía ha crecido a tasas superiores al 4% anual, excepto en el año 2009, en el que en un entorno de recesión mundial, su PIB registró un crecimiento de 0,4%. Además de esto:

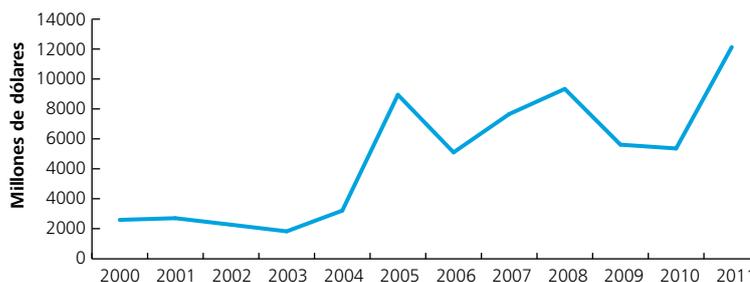
- Según el Fondo Monetario Internacional, las proyecciones de crecimiento de Colombia para los próximos 5 años estarán un 0,5% por encima del crecimiento esperado para la Región. La expectativa es que el país crezca en promedio un 4,8% anual durante el próximo quinquenio.

- Colombia ha logrado mantener controlada la inflación y nunca ha experimentado la hiperinflación que han sufrido otros países de la zona, con niveles de un solo dígito desde 1999. En la actualidad, su inflación se sitúa por debajo del 3,5% (3,43% inflación interanual a abril de 2012).
- Se han adelantado reformas buscando que el déficit del Gobierno Nacional Central (2,20% del PIB en 2011) se mantenga hasta 2016 cerca al 2% del PIB.
- Este entorno macroeconómico ha permitido impulsar y desarrollar políticas de uso eficiente de los recursos productivos, incentivando la inversión y disminuyendo la incertidumbre y evitando que se presenten efectos adversos sobre la rentabilidad de las inversiones en el largo plazo.
- Las calificaciones sobre la deuda externa de Colombia han mejorado gracias al buen desempeño de los indicadores macroeconómicos, la disciplina fiscal, la aprobación de importantes reformas estructurales y los positivos resultados en materia de seguridad. Gracias a ello Colombia ha recuperado el grado de inversión otorgado por las tres principales agencias calificadoras.
- Colombia ha quintuplicado los flujos de Inversión Extranjera Directa en los últimos diez años, alcanzando el flujo más alto en el 2011 (13.234 millones de dólares), cifra que prácticamente duplica (+92%) la inversión registrada en el 2010 (6.899 millones). Además, Colombia nunca ha incumplido sus responsabilidades financieras internacionales.
- Holanda, España y Panamá lideran las inversiones extranjeras realizadas en Colombia. Entre estos tres hacen más del 40% del total de la inversión recibida en el país.

Presupuesto para inversión en Infraestructuras

Conscientes del déficit de inversión en infraestructura de los últimos años, en los que apenas se destinaba el 1% del PIB a construcción, el gobierno colombiano planea superar esta carencia estableciendo un objetivo del 3% del PIB a alcanzar en el año 2014. En 2011 se superó ligeramente el 1% y para los años 2012 y 2013 está previsto alcanzar el 1,5%.

Flujo de Inversión Extranjera Directa 2000-2011



La mayor parte de estas inversiones se prevé que sean recursos regionalizados, entendiendo por tales la porción del Presupuesto General de la Nación que se destina a financiar proyectos de impacto regional pero de interés nacional y que ejecutan directamente los organismos del orden nacional.

Una parte importante de esta inversión se planea promover mediante fórmulas de Colaboración Público Privadas. La inversión estimada para este tipo de proyectos en el sector transporte que se planea adjudicar hacia finales de 2012 y principios de 2013, es de 27.480 millones de dólares que incluyen proyectos de transporte urbano, carretero y férreo. Para los sectores de energía e hidrocarburos se estima una inversión de 500 millones de dólares y en el sector justicia, se invertirán aproximadamente 143 millones de dólares.

Adicionalmente, se prevé el desarrollo de proyectos de diversa tipología como la construcción de un terminal para importación y explotación de gas, centros de atención integrales para la primera infancia, sedes de oficinas de notariado y registro, edificaciones públicas como proyectos de renovación urbana en el Centro Administrativo Nacional (CAN).

También ha de tenerse en cuenta la construcción de la sede de la Fiscalía General de la Nación en la ciudad de Cali y el fortalecimiento de la capacidad de la infraestructura en el sector justicia, que incluye infraestructura penitenciaria y carcelaria.

Infraestructura para la prosperidad

Para la estructuración de proyectos de obra pública, en 2012 el Ministerio de Transporte a través del Instituto Nacional de Vías (Invias), adjudicó en abril pasado el primer paquete del programa de Infraestructura para la Prosperidad, cuyo valor total de inversiones se estima en 1.960 millones de dólares.

Este primer paquete supone una inversión de 1.306 millones de dólares y contó con la participación de 76 proponentes nacionales y 19 internacionales.

Un segundo paquete, por un importe de 653 millones de dólares está próximo a licitarse, bajo la premisa de intervenir en 774 kilómetros de pavimentación, 36 kilómetros de doble calzada, 63 puentes y 4 túneles. Todo ello, en un plazo máximo de 36 meses, con garantías de ejecución basadas en la política de pago contra avance físico de las obras, con el fin de incentivar la ejecución de las mismas en el plazo indicado.

Planes ANI

La Agencia Nacional de Infraestructura - ANI, planea concesionar más de 6.000 kilómetros de carreteras entre 2012 y 2013, a la fecha ha priorizado cuatro grupos de vías, sobre los que en el mes de mayo licitó las contrataciones para sus estructuraciones:

- Grupo 1, Centro-Sur: Corresponde a los corredores Girardot-Ibagué, Neiva-Girardot y Mocoa-Neiva, con 750 kilómetros a adjudicar.
- Grupo 2, Centro-Occidente: Corresponde a las dobles calzadas ubicadas entre Ibagué-La Paila, Buga-Buenaventura, y Santander de Quilichao-Chachagüí, con un total aproximado de 512 kilómetros.
- Grupo 3, Centro Oriente: Corredores Villavicencio-Arauca, Oriente de Cundinamarca y la Doble Calzada Bogotá-Villavicencio, con un total aproximado de 1.000 kilómetros.

Proyectos en diversos sectores



- Grupo 4, Norte: Comprende el corredor vial del Caribe, el corredor Cesar-Guajira y el corredor Cartagena-Barranquilla-Santa Marta, con un total aproximado de 1.900 kilómetros. El alcance indicado para este grupo se estima sea de rehabilitación y mantenimiento por niveles de servicio.

En los anteriores grupos se ha definido un corredor por cada grupo como Victoria Temprana al objeto de adelantar su licitación lo máximo posible. Estos corredores son: Grupo 1: Corredor Girardot-Pto. Salgar-Ibagué (312 km), Grupo 2: Doble Calzada Ibagué-la Paila (135 km), Grupo 3: Corredor Perimetral de Oriente de Cundimarca (164 km), y Grupo 4: Cartagena-Barranquilla (Vía al Mar).

Adicionalmente a los cuatro grandes grupos anteriores, se espera que sean priorizados los corredores Bogotá-Cúcuta, Manizales-Honda-Villeta y Norte de Santander, con un total aproximado de 1.596 kilómetros de intervención. Se espera que los estudios y diseños los ejecute la ANI en conjunto con el Fondo de Adaptación, entidad creada por el actual gobierno para llevar a cabo la inversión necesaria para readecuar la infraestructura existen en distintos sectores a las nuevas exigencias que impone el cambio climático.

Para el modo férreo se prevé la próxima estructuración del Sistema Ferroviario Central y el Corredor Férreo Multipropósito del Caribe, con un total aproximado de 500 kilómetros. El programa de la ANI incluye entre otros la realización de los estudios y diseños definitivos, la estructuración jurídica, técnica y financiera de los proyectos. Se espera abrir el proceso licitatorio para obras e interventoría a partir del cuarto trimestre de 2012 y culminar durante el primer trimestre del próximo año.

Participación privada en la promoción de infraestructuras

Es de destacar que Colombia se ha caracterizado por un desarrollo de su infraestructura a través de la incorporación del sector privado en la prestación de servicios de carácter público, permitido principalmente a partir de la Constitución de 1991, producto de lo cual se generó un marco normativo para la participación privada. La Ley 1ª institucionalizó el marco normativo para la inversión y expansión portuaria y posteriormente, entre otras normativas, en el sector eléctrico y de servicios públicos se dio un marco normativo a través de las leyes

142 y 143 de 1994 y el estatuto general de contratación, Ley 80 de 1993, que ha sido complementada con la Ley 1.150 de 2007 que permitió la participación del sector privado en otros sectores, mediante el desarrollo de contratos de concesión y esquemas de participación público privada desde mediados de los años noventa. Asimismo, se cuenta con un marco normativo que permite dar estabilidad jurídica en cierto tipo de contratos.

Es importante recalcar que, a efectos de la implementación de esquemas de participación público privada, Colombia implementó con la Ley 448 de 1998 el Fondo de Contingencias de las Entidades Estatales, el cual permite a las diferentes entidades, nacionales y locales, provisionar con recursos líquidos, de manera previa a su ocurrencia, aquellos riesgos que sean asumidos por éstas en caso de representar una probabilidad de ocurrencia e impacto altos en aras de fortalecer el esquema de participación privada en el desarrollo de infraestructura e incentivar la disciplina fiscal de las entidades estatales.

En materia de concesiones viales la asignación de riesgos se ha diferenciado en 4 distintas generaciones de contratos. Hacia mediados de los años noventa, se adjudicaron 13 proyectos cuya asignación de riesgos estuvo asumida principalmente por el estado, mientras que en la medida en que se fue avanzando en el desarrollo de este tipo de proyectos la asignación de riesgos se ha estructurado de manera más equitativa, asignando de manera equilibrada los riesgos entre públicos y privados. Es así como hoy en día se encuentran en ejecución 25 contratos de concesión vial, 8 aeroportuarios, más de 50 concesiones portuarias (regulada por la Ley 1ª de 1991, incentiva la iniciativa privada principalmente) y 2 concesiones férreas, entre otros.

La adjudicación más reciente en el modo carretero, denominado Ruta del Sol, tuvo un alcance de aproximadamente 1.000 kilómetros en doble calzada, uniendo la capital del país (Bogotá) con la Costa Atlántica. El proyecto fue dividido en 3 sectores y contó con recursos presupuestarios de alrededor de 3.267 millones de dólares. Se espera que la entrada en operación de este proyecto disminuya el tiempo de recorrido y contribuya al mejoramiento de la competitividad del aparato productivo local.

Nueva Ley de APPs

Si bien el plan de inversiones presentado por el Gobierno Colombiano es ambicioso, éste ha venido siendo implementado de la mano del fortalecimiento institucional y del marco legal. Debido a lo anterior, a inicios del año 2012 se creó la ANI, entidad que reemplazó al antiguo Instituto Nacional de Concesiones y fue promulgada la Ley de Asociaciones Público Privada, que está próxima a reglamentarse y, con base en la cual se espera un auge en el desarrollo de iniciativas Público Privadas, no solo de origen público sino aquellas provenientes del sector privado que requieran una subvención de recursos públicos (orden nacional o territorial - municipalidades y gobernaciones) de hasta un 20% de la financiación del proyecto.

Esta ley, a grandes rasgos, habilitará a la Administración a la subvención de los proyectos de infraestructuras mediante pagos presupuestarios (Vigencias Futuras) durante la fase de explotación, lo cual permitirá la introducción de mecanismos de pago presupuestarios basados en criterios de uso y de calidad y disponibilidad, frente al modelo anterior enfocados en aportes de presupuesto público principalmente durante la fase de construcción.

Es importante destacar la mejora que esta ley va a permitir en el análisis y reparto de riesgos en las estructuraciones de este tipo de proyectos, ya que define y limita claramente que los riesgos transferidos no deben impactar en las cuentas públicas.

Uno de los puntos más interesantes que desarrolla esta ley es que habilita la posibilidad de presentar iniciativas privadas y otorga ciertos incentivos/privilegios para el promotor de la iniciativa, diferenciando si el proyecto requiere de apoyo público o no. En el primer caso, si se admite la iniciativa, se convoca un concurso en el que el promotor recupera los gastos incurridos y tiene una ventaja de entre el 3% y el 10% en la puntuación respecto al resto de licitantes. Si no hay aportaciones públicas, se publica un anuncio y si no hay más licitantes se adjudica directamente. En el caso que haya competencia, el promotor tiene la facultad de adjudicárselo igualando la mejor oferta.

Cabe indicar que este sistema de incentivos podría generar cierta distorsión en el proceso competitivo causando que la nación o las entidades territoriales no siempre obtengan el mejor beneficio económico, pero por el contrario se espera que las obras sean realizadas dentro de los tiempos estimados en la medida en que

los pagos presupuestarios comenzarían una vez la infraestructura se encuentre disponible para su uso bajo la premisa de unidades operativas. La distorsión radicaría en que, siendo el que mejor conoce el proyecto, el proponente iniciador es quien más posibilidades tendría en un proceso competitivo.

Si no hubiera aportaciones públicas, sabiendo que el iniciador, con sólo igualar su oferta resultará adjudicatario, los posibles postores se verían desincentivados a competir. En el caso de tener aportaciones públicas, la ventaja del proponente también podría generar que el contrato no se adjudique a la propuesta económicamente más ventajosa, dada la ventaja del iniciador sobre sus competidores, pero la medida de este “desincentivo” estará en el porcentaje de mejora que se decida, ya que es posible pensar con una mejora del puntaje de su oferta del 3% aún podría existir competencia, pero con una mejora del 10% en dicho puntaje, seguramente toda competencia quedaría distorsionada.

Financiación de Infraestructuras

Tradicionalmente el mercado colombiano de infraestructura ha venido utilizando esquemas de financiación de corto plazo (no más de 10 años) y refinanciación mediante el uso de bonos, sin que se haya utilizado la financiación en esquema tipo project finance a largo plazo y con muy poca experiencia en la sindicación bancaria.

Si bien son escasas las referencias de financiación de infraestructura recientes, a modo de poder ilustrar las condiciones que se podrían encontrar en la actualidad en un proyecto de estas características, cabría citar los siguientes ejemplos:

- En agosto de 2010, para una autopista metropolitana con ingresos bajo riesgo demanda, se consideraron las siguientes condiciones:
 - Un interés fijado por la Tasa de Créditos a Término Fijo (DTF), la cual se encontraba en el año 2010 al 6,80% y como margen la inflación del año anterior.
 - 6 años de plazo de cada disposición realizada.
 - 15 meses de carencia del principal.
 - El monto del préstamo alcanza los 90 mil millones de pesos colombianos.
- Para el tramo 2 de la Ruta del Sol, en noviembre de 2010, se dispuso crédito estructurado a 19 años con un período de gracia de capital de 10 años. La financiación total ascendió a 1,5 billones de pesos



colombianos (aprox. 574 millones de euros) con un tipo de interés de referenciado a la inflación.

En esta financiación participó un sindicato bancario formado por la banca local: Banco de Bogotá, Banco de Occidente, Banco Popular, Banco AV Villas, Bancolombia, Davivienda y Helm Bank.

- En la Emisión de Bonos de Concesionaria de Occidente S.A., en Septiembre de 2011, se emitió un bono de tasa fija al IPC más un margen de entorno del 6% y tramos bullet de entre 3 y 10 años.

Con un plan de inversión tan ambicioso como el que se plantea, surge la duda de si será posible encontrar la necesaria financiación privada. Varios son los hechos que invitan a pensar que sí:

- El interés de los fondos de pensiones. Los recursos acumulados en los fondos de pensiones ya superan los 100 billones de pesos (60.000 millones de dólares), cerca del 20% del PIB.
- La implantación en el país de varios fondos de inversión. En el corto plazo se estima que más de 3.000 millones de dólares serán administrados por fondos de capital privado, de los cuales un 38% se prevé que se destinen a financiar proyectos de infraestructuras (Asshmore, Darby - Colpatria, Brookfield, Nexus).
- La incursión de las AFP's (Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías) en Colombia y Latinoamérica en la financiación de proyectos de infraestructura. A través de la creación de un instrumento llamado bonos estándar de infraestructura con plazos de aproximadamente 25 años y rendimientos similares a los TES (títulos de deuda emitidos por el gobierno colombiano).
- Un mercado bancario líquido y con recursos. Bancolombia, Banco de Bogotá y Davivienda son los establecimientos con mayor nivel de recursos. La banca extranjera está presente con, entre otros, BBVA o Citibank.
- El apoyo que han dado bancos como el Banco de Occidente y el Banco de Bogotá para el Mantenimiento y Rehabilitación de la Red Vial Primaria a cargo de INVIAS y al Programa Corredores para la Prosperidad, donde otorgaron cartas de cupo por valor de 584.314 millones de pesos y 196.000 millones de pesos respectivamente.
- Presencia activa de Multilaterales, principalmente BID, WORLD BANK, CAF y, recientemente, el Banco de Desarrollo Europeo y el Banco de Desarrollo Chino, que vienen realizando sus primeras incursiones en el mercado local tanto privado como público.

Mercado global

Entrevista con D. Luis Fernando Andrade, director de la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia

Tras unos años en los que Colombia se ha consolidado como una de las economías más fuertes de la región, para este número de la revista que se ha enfocado en las infraestructuras de dicho país, hemos tenido la oportunidad de repasar la visión del sector público sobre el presente y el futuro de la inversión en infraestructuras de en Colombia con el Director de la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia, Luis Fernando Andrade.

En el último año, Colombia está centrando la atención de la comunidad internacional de la construcción con su ambicioso plan de inversiones. ¿Podría actualizarnos las últimas cifras de inversión que se pretenden acometer?

Colombia tiene una delicada brecha en infraestructura, que viene de la ausencia de inversiones por muchas décadas atrás. Por eso ha presentado la Nueva Generación de Concesiones, un ambicioso plan con el que pretende cerrar esa brecha e impulsar la competitividad del país de cara a los tratados de libre comercio (TLC) que están siendo implementados. Las

inversiones que se pretenden acometer en materia de infraestructura de transporte, son las más grandes en la historia del país. Recordemos que Colombia ha venido invirtiendo 1 por ciento del PIB en ese sector en los últimos años, y pretendemos subirlas a 3 por ciento del PIB en los siguientes. Es decir, pasar de invertir algo menos de 2.000 millones de dólares anuales en los últimos dos años, a casi 7.000 millones de dólares y mantenerla por varios años.

Estamos hablando que de aquí al 2018, las inversiones estimadas sean superiores a los 22.000 millones de dólares.

¿Qué sectores son más prioritarios y cuales tendrán una mayor inversión destinada?

Todos los modos de la infraestructura de transporte son prioritarios y son los que se van a beneficiar de este plan. Esperamos que los que tengan la mayor inversión estimada sea el de carreteras con más de 10.000 millones de dólares, seguido por el de los ferrocarriles, los puertos marítimos y los aeropuertos.

¿En qué medida se plantean acometer estos proyectos mediante esquemas de colaboración público privada?

Mediante la Ley de Asociaciones Público-Privadas, cuya expedición constituye un hito para la historia de la infraestructura del país. Desde su expedición en febrero del 2012 ha estimulado la presentación de proyectos de iniciativa privada trascendentales para el sector férreo y de carreteras, que consideramos muy importantes y que serán analizados de manera juiciosa, seria y transparente por parte de la Agencia.

¿Cree que desde la Administración es posible gestionar tal cantidad de proyectos como los que se esperan licitar en tan corto espacio de tiempo?

Es totalmente posible, dada la transformación a la Agencia Nacional de Infraestructura, cuya creación en noviembre del 2011 también marca un hecho histórico para la infraestructura del país. Antes de la creación de la entidad, existía una institucionalidad frágil, con el objetivo de manejar unos pocos proyectos, con criterios que se asemejaban mucho a los de contratación de obras públicas. Esta nueva entidad está liderando el desarrollo de asociaciones público-privadas en infraestructura de transporte, con una gobernabilidad fuerte, con independencia técnica y con un grupo humano y una planta de personal fortalecido.

Para cumplimentar este ambicioso plan de inversiones, el gobierno colombiano ha realizado giras por países extranjeros, especialmente en España, para captar interés de posibles inversores. En España sabe que derivado del caso del Gobierno Argentino con Repsol YPF se ha levantado cierta polémica sobre la seguridad jurídica de las inversiones en otros países. ¿Qué mensaje puede transmitir el gobierno colombiano a este respecto?



Luis Fernando Andrade

Director de la Agencia Nacional de Infraestructura de Colombia

La aprobación de la Ley APP permitirá que el país ponga el pie en el acelerador en la infraestructura del país e incentivará la vinculación de empresas, inversionistas y fondos de capital a la construcción, operación y mantenimiento de la infraestructura de transporte



El mensaje es que existen inmejorables condiciones para que el capital privado, nacional y extranjero, desarrollen plenamente su actividad, traigan la última tecnología en la construcción de infraestructura, y, lo más importante, aprovechen un capital humano capacitado para afrontar los retos que tenemos en el horizonte. Igualmente, existe seguridad jurídica para las inversiones y acuerdos para la protección de inversiones firmados con varios países.

Por los mensajes que se han ido dando desde su organización, los proyectos que se vaya a licitar van a ser estudiados con mayor rigor que hace años. ¿Cuenta la ANI con los recursos económicos, materiales y humanos necesarios para poder llevarlos a cabo?

Así es, se cuenta con los recursos económicos, humanos y materiales para poder llevarlos a cabo. Como se mencionó anteriormente, la institucionalidad en materia de estructuración, administración y supervisión de proyectos de infraestructura ha sido fortalecida para poder soportar las nuevas cargas de trabajo que se derivan de estos proyectos.

Otro de los grandes problemas que parecen aquejar a las infraestructuras colombianas es la "ola invernal" y otros fenómenos naturales que tiene efectos poco menos que catastróficos. ¿Qué se puede hacer para mitigar estos riesgos?

Efectivamente, la ola invernal que ha aquejado al país desde el 2010 ha sido la más grave en décadas. Los niveles de lluvia por el fenómeno de La Niña no tienen precedente en 50 años y eso tuvo un innegable impacto en la infraestructura del país. En los nuevos proyectos de infraestructura van a ser muy importante tener en cuenta el impacto del cambio climático y el aseguramiento de los proyectos, para poder estar preparados frente a una nueva ola invernal.

A su juicio, ¿Qué permitirá la aprobación de la nueva ley de APP?

La aprobación de la Ley APP permitirá que el país ponga el pie en el acelerador en la infraestructura del país e incentivará la vinculación de empresas, inversionistas y fondos de capital a la construcción, operación y mantenimiento de la infraestructura de transporte. La

ley ya está estimulando la presentación de proyectos de iniciativa privada por parte de muchas y muy reconocidas empresas nacionales y extranjeras.

¿Qué hecha de menos en esta ley o le hubiera gustado que desarrollase de otra forma?

La ley es muy completa y en ella se recogieron las experiencias de otros países, así como tuvo en cuenta los errores que Colombia cometió en el pasado en este aspecto. Su reglamentación en las próximas semanas será fundamental para darle una fortaleza jurídica.

¿Cree que las ventajas que otorga la ley de APP a los promotores de iniciativas privadas son suficientes para despertar el interés del sector en la promoción y presentación de este tipo de iniciativas?

Colombia ha hecho la tarea en estimular las inversiones privadas nacionales y extranjeras. El nivel de inversión extranjera directa en el 2011 supero los 13.000 millones de dólares, el cuarto más grande en América Latina, lo que demuestra que el país es uno de los destinos favoritos a la inversión, gracias a la seriedad en la aplicación de las normas y el respeto por la iniciativa privada. La ley APP y su posterior reglamentación por parte del Gobierno Nacional, es suficiente para que las iniciativas privadas en la construcción y operación de infraestructura de transporte.

Muchos de los contratos que se han venido realizando en Colombia desde hace años han tenido modificados y ampliaciones, que han debido ser asumidas por la Administración, y que en algunos casos han llegado a ser considerables respecto al presupuesto inicial. ¿Cree que estas situaciones pueden ser debidas a una mala planificación o deficiencias en los mecanismos de transferencia de riesgos? ¿Cómo se evitará en el futuro?

Efectivamente en el pasado se cometieron errores atribuidos a falta de planificación, ausencia de diseños avanzados y debilidad institucional. Estamos hablando de proyectos a muy largo plazo, que en el transcurso del tiempo van mostrando retos que es necesario enfrentar. De ahí que en esta nueva generación de concesiones estamos analizando muy bien la transferencia de riesgos,

“En esta nueva generación de concesiones estamos analizando muy bien la transferencia de riesgos, la financiación y los estudios y diseños en etapas lo más avanzadas como sea posible, que se complementan con el fortalecimiento institucional de la Agencia Nacional de Infraestructura”

la financiación y los estudios y diseños en etapas lo más avanzadas como sea posible, que se complementan con el fortalecimiento institucional de la Agencia Nacional de Infraestructura.

Pese a que no existen experiencias de financiación a largo plazo en proyectos de infraestructuras en Colombia, más allá de esquemas de corto plazo refinanciados con emisiones de bonos. ¿Cree que los futuros proyectos de la ANI podrán financiarse bajo esta modalidad? ¿Qué medidas va a adoptar su Gobierno para facilitar este tipo de financiaciones a posibles inversores?

Si se pueden financiar. Efectivamente, estamos trabajando con los fondos de pensiones para que se vinculen activamente en la financiación de los proyectos de infraestructura, mediante un esquema que sea atractivo para ellos.

Mercado global

Entrevista con D. Juan Martín Caicedo Ferrer, Presidente Ejecutivo de la Cámara Colombiana de la Infraestructura

Para contar con el punto de vista del sector privado, también hemos tenido la posibilidad de entrevistar a D. Juan Martín Caicedo Ferrer, Presidente Ejecutivo de la Cámara Colombiana de la Infraestructura, con quien hemos repasado su visión del presente y el futuro de la inversión en infraestructuras de transporte en Colombia.



Juan Martín Caicedo Ferrer
Presidente Ejecutivo de la Cámara Colombiana de la Infraestructura

¿Quién es y a qué porcentaje del sector de la construcción representa en la actualidad la Cámara Colombiana de la Infraestructura?

La Cámara Colombiana de la Infraestructura representa toda la cadena de valor de la infraestructura de transporte. Nuestros afiliados están clasificados en proveedores, consultores, constructores, concesionarios y operadores de infraestructura. El grupo de proveedores agrupa desde empresas de maquinaria amarilla, hasta empresas prestadoras de servicios financieros y legales.

Hoy en día la Cámara cuenta con aproximadamente 550 afiliados, los cuales representan cerca del 70% del mercado de consultoría y construcción del país.

¿El sector de la construcción en Colombia está muy atomizado o presenta rasgos de cierta concentración?

Actualmente, el mercado no presenta una alta concentración. El sector de la infraestructura, contrario a lo que uno se imagina, está conformado principalmente por pequeñas y medianas empresas, las cuales representan cerca del 80% del tamaño del mercado de consultoría y construcción.

¿Qué expectativas tienen en la Cámara para el desarrollo del sector en los próximos años?

Las perspectivas sectoriales son positivas. Es claro el esfuerzo que ha hecho el gobierno nacional para mejorar la institucionalidad y la capacidad técnica del sector, así como para incrementar los volúmenes de inversión anual destinados a infraestructura de transporte. Sumado a esto, la entrada en vigencia de

la ley de Asociaciones público-privadas (Ley 1508 de 2012), podría ampliar el portafolio de inversiones aún más, pues plantea incentivos para que la participación de la inversión privada en infraestructura aumente sostenidamente.

A su juicio, ¿en qué sectores es donde es más urgente invertir?

El rezago de la infraestructura de transporte se explica principalmente por el atraso del sistema vial y férreo, y es precisamente en estos modos de transporte donde se deben concentrar el grueso de las inversiones. Sin embargo, para que estas inversiones sean efectivas desde el punto de vista de la competitividad, es clave que se formule una política pública en multimodalismo, la cual garantice una articulación estratégica entre los distintos modos de transporte, que incluyan también la navegación fluvial y que derive en un sistema logístico integral.

Por su orografía y condiciones climatológicas, el desarrollo de infraestructuras en Colombia se presume técnicamente complejo. ¿Qué grado de especialización tienen los operadores locales?

No sólo las complejidades geográficas y geológicas demandan la especialización de la mano de obra del sector, sino que los nuevos desafíos relativos a la adaptación al cambio climático cambian las perspectivas que se tenían hace unos años en este frente.

De acuerdo con cifras del COPNIA, en 2011 del total de estudiantes graduados en ingeniería tan solo el 15% recibieron el título de ingenieros civiles y el 4% de ingenieros ambiental, esto quiere decir que tan solo el 20% de los nuevos ingenieros tienen formación profesional en áreas relativas al sector, porcentaje que resulta ser relativamente bajo al contrastarlo con las necesidades de infraestructura del sector. A nivel de postgrados, el panorama es menos alentador, pues el país carece de especializaciones en distintas áreas, v.gr: ingeniería minera, seguridad férrea, entre otros, las cuales son fundamentales a la hora de administrar los riesgos constructivos y operativos de un proyecto.

¿Les parece que la Administración Pública cuenta con los recursos necesarios para sacar adelante un plan tan ambicioso de desarrollo? ¿Qué papel

Las perspectivas sectoriales son positivas. Es claro el esfuerzo que ha hecho el gobierno nacional para mejorar la institucionalidad y la capacidad técnica del sector, así como para incrementar los volúmenes de inversión anual destinados a infraestructura de transporte

cree que puede jugar el sector privado en el desarrollo y estructuración de este plan?

El Gobierno Nacional ha venido haciendo esfuerzos importantes por fortalecer la institucionalidad del sector con el propósito de mejorar sus capacidades de planeación y gerencia. Entre estos ajustes se destaca la creación del viceministerio de infraestructura, la transformación del viejo Inco en la Agencia Nacional de Infraestructura y la creación de la Agencia Nacional de Contratación entre otros. Sumado a lo anterior, la reforma constitucional relacionada con la destinación de los recursos de regalías y la sanción de la ley de Asociaciones público-privadas le da mucha versatilidad al actual portafolio de inversiones del sector. Y es precisamente esta última ley la que permitirá que las inversiones privadas jueguen un papel clave en la provisión de infraestructura de transporte en el país.

¿Reúnen las ingenierías que en la actualidad operan en Colombia la experiencia suficiente?

Por supuesto que sí. Es más, muchas empresas de ingeniería colombiana no solo han probado ser competitivas en el mercado interno, sino que han logrado consolidarse en mercados de Centro América, el Caribe e incluso Estados Unidos. En Colombia, el

problema no está en la experiencia, sino en debilidades institucionales que generaron incentivos perversos y que a su vez derivaron en falta de planeación y escaso dinamismo en la ejecución.

En la actualidad Colombia está tratando de captar el interés de los grandes grupos de construcción y promoción de infraestructuras por su interesante plan de inversiones. ¿Cómo está posicionado el mercado colombiano frente a otros países que están tratando de captar inversión extranjera de infraestructuras?

Es innegable el momento histórico por el que pasa la economía colombiana. El desempeño de Colombia durante 2011 la consolidó como una de las economías más fuertes de la región, y aunque hay que ser precavidos con lo que suceda en el ámbito de la economía internacional, las expectativas de crecimiento siguen ubicándose alrededor de 5% anual. Sumado a lo anterior, la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el boom minero-energético y la reconstrucción de la infraestructura que resultó vulnerable al cambio climático, convierte al sector de infraestructura en un elemento determinante para el desarrollo de corto y mediano plazo del país, lo que se traduce en una garantía en la medida que se hace muy costoso no invertir en el sector.

Muchos constructores e inversores, especialmente los españoles que se están interesando por el plan de infraestructuras colombiano, se están encontrando con unas exigencias de solvencia económica que están evaluando como muy altas y que cumplen con cierta dificultad las más solvientes. A su juicio, ¿se está tratando de defender a las empresas locales?

Es cierto que las exigencias financieras son altas y que en ocasiones estas exigencias pueden generar una reducción artificial del mercado. Sin embargo, es importante aclarar que estos requisitos no están diseñados para proteger a las empresas locales, sino para evitar que los proyectos sean adjudicados a empresas sin músculo suficiente.

¿Cree usted que las entidades financieras locales tienen la experiencia suficiente para la financiación a largo plazo de proyectos de infraestructuras?

Definitivamente sí. Por primera vez en mucho tiempo el problema del sector no es de recursos. En este momento no solo hay disposición del gobierno para hacer grandes inversiones en infraestructura, sino que nuestros empresarios cuentan con un sistema bancario líquido capaz de financiar la construcción de grandes proyectos. Así como con un mercado de inversionistas institucionales dispuesto a invertir cerca de 20 millones de dólares en nuestro sector.

¿Hay interés entre los fondos de pensiones y los fondos de inversión por participar en la financiación de proyectos de infraestructuras?

Sí hay interés, y a la luz de la ley de Asociaciones Público Privadas, sin duda se amplía el alcance de su participación. Adicionalmente, los ajustes institucionales que ha hecho el gobierno en los relacionados con hacer inversiones considerables en la estructuración de los proyectos, facilita el análisis de administración del riesgo. No obstante, hay que tener en cuenta que la decisión de quién financia y en qué momento debe estar sujeta a un análisis de eficiencia. Por ejemplo, para los institucionales es muy difícil la administración del riesgo constructivo razón por la cual su participación podría ser mucho más interesante y pertinente en la fase de operación, cuando el riesgo se puede asociar al nivel de servicio de la infraestructura.

¿Qué regiones están más activas en el Colombia en la actualidad, tanto desde el punto de vista de la obra pública como de las concesiones?

Sin duda, las regiones más cercanas a los grandes centros de producción y los puertos son las que en este momento concentran los mayores niveles de inversión. A nivel de ciudades, se destacan Cali, Medellín y Barranquilla, las cuales han destinado recursos considerables de sus presupuestos locales para construcción y mantenimiento de infraestructura, así como para la construcción de Sistemas Integrados de Transporte Masivos. En el caso de la ciudad de Bogotá se destaca el proyecto de Renovación Urbana del CAN.

Recientemente se ha aprobado la nueva Ley de APPs. ¿Qué aspectos beneficiosos ve en ella y qué puntos podrían mejorarse.

Es difícil hacer una relación de las cosas que podrían mejorarse, porque se trata de una ley recién expedida, cuya puesta en marcha apenas empieza, y buena parte de sus contenidos específicos, de los cuales dependerá su éxito en la práctica, fueron deferidos por el Congreso a la expedición de un decreto del ejecutivo, que pronto será expedido. En general, en estos primeros meses de vigencia de la ley, se percibe un gran interés por parte de los grandes estructuradores de proyectos. De hecho, ya se han presentado iniciativas privadas ante los organismos nacionales e, incluso, ante entidades territoriales como el Distrito de Bogotá. Otro aspecto positivo de la ley es su carácter transversal: hasta ahora, en Colombia, se había circunscrito los esquemas de asociaciones público privadas a la infraestructura asociada a grandes obras públicas. La ley permite aplicar las reglas propias de esta figura a otro tipo de servicios o infraestructuras, como los servicios sociales, de información o culturales, por ejemplo.

La nueva ley de APPs permite la presentación de iniciativas privadas y otorga ciertos privilegios a los proponentes. ¿Cree que estas ventajas serán suficientes para despertar el interés del sector privado? ¿Qué opina sobre la limitación del 20% de apoyo público para que una propuesta sea susceptible de ser aceptado como iniciativa privada?

Los incentivos incluidos en la ley de APP, en el sentido de que el originador de una propuesta, en caso de que esta tenga que someterse a una licitación en virtud de los recursos públicos que exige, tendrá unos puntos adicionales en la evaluación final, han sido percibidos entre los empresarios del sector como suficientes para despertar un interés en la estructuración privada de proyectos de APP. En esto, parece que la ley acertó. En cuanto a la limitación del 20% de aportes públicos, deben hacerse varias precisiones: (i) el límite se refiere a aportes del presupuesto nacional o territorial, o provenientes de otros fondos públicos; no están

afectados por ese “techo” las cesiones de peajes, las donaciones de inmuebles, o la transferencia de otro tipo de recursos o tasas públicas; (ii) el límite se refiere al presupuesto “estimado” de inversión. Parecería no aplicarse a los aportes públicos propios de las etapas de operación y mantenimiento, en el caso en que los proyectos así lo contemplen; y (iii) aún sin haberse expedido el decreto que especifica los aspectos técnicos de la ley, ya se han presentado varias propuestas, lo que parecería indicar que el límite del 20% no ha sido un obstáculo para despertar la iniciativa del sector privado en este tipo de proyectos.

Los incentivos incluidos en la ley de APP, en el sentido de que el originador de una propuesta, en caso de que esta tenga que someterse a una licitación en virtud de los recursos públicos que exige, tendrá unos puntos adicionales en la evaluación final, han sido percibidos entre los empresarios del sector como suficientes para despertar un interés en la estructuración privada de proyectos de APP

Regiones y sectores

Potencial de las Asociaciones Público Privadas en el desarrollo de infraestructuras en Polonia

A pesar del gran progreso hecho desde la caída del comunismo, hace ya casi 25 años, el gobierno polaco sigue teniendo que hacer frente a las herencias del pasado, entre otros, el masivo endeudamiento y la acuciante necesidad de infraestructuras nuevas y de mejora de las ya existentes. Considerando el crecimiento económico previsto y la estrategia de reducción del déficit publico, las Asociaciones Público Privadas parecen ser la solución idónea, con grandes perspectivas para su desarrollo en el mercado polaco.



Karolina Mlodzik
Experienced Senior del área de Financiación de Infraestructuras & APPs

Desde 1989 Polonia está en una fase de desarrollo caracterizada por el dinámico crecimiento económico, especialmente desde el año 2004 cuando se convirtió en miembro de pleno derecho de la Unión Europea. Polonia es, además, el único país de la Unión Europea que ha resistido a la crisis mundial sin que su Producto Interior Bruto haya sufrido un crecimiento negativo ni épocas de recesión. Así, en 2011, el PIB de Polonia alcanzó el 4,0% y su previsión para los próximos 5 años es de una media del 3,5%.

A pesar del gran progreso hecho desde la caída del comunismo, hace ya casi 25 años, el gobierno polaco sigue teniendo que hacer frente a las herencias del pasado, entre otros, el masivo endeudamiento y el abandono de las infraestructuras y los servicios públicos.

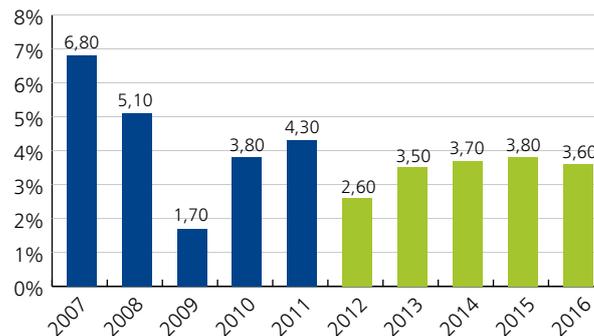
A día de hoy, el estado de las carreteras nacionales deja mucho que desear, con tan sólo un 60% de la red nacional clasificado como "en buen estado" y el 40% restante con la necesidad imperante de ser reconstruidas o mejoradas. En el sector ferroviario, únicamente el 36% de las vías están "en buen estado", el 35% en un estado "aceptable" y el 29% restante en un estado "insuficiente".¹

Según un informe sobre las potenciales ventajas macroeconómicas del empleo de APPs en Polonia realizado por el NOBE (Centro Independiente de Estudios Económicos), las necesidades de inversión en infraestructuras entre los años 2012-2022 alcanzarán más de 300 mil millones de euros, además de en el sector transporte, también en casi todos los servicios públicos, entre otros:

- Hospitales y centros de salud.
- Tratamiento de agua y residuos.
- Energía, incluyendo energías renovables.
- Infraestructura social: centros penitenciarios, educación.
- Deporte y ocio.

La realización de estas inversiones de forma tradicional es poco realista cumpliendo el límite del endeudamiento. De acuerdo con las directrices de la Unión Europea, Polonia tiene que reducir el déficit público hasta el 3% del PIB antes de que finalice 2012, estando actualmente al 5,6%. Ingresos temporales, entre otros privatizaciones y dividendos de las empresas publicas, permitieron que la deuda calculada según SEC 95 se situase justo por debajo de 55% del PIB. Exceder el límite del 55% podría paralizar el gasto público en infraestructuras, si bien la previsión realizada por la Economist Intelligence Unit predice la situación de la deuda pública por debajo del 50% del PIB para 2016.²

Crecimiento del PIB



Fuente: Economist Intelligence Unit, abril 2012

Teniendo en cuenta la acuciante necesidad de construcción de infraestructuras nuevas y de mejora de las ya existentes y, adicionalmente, considerando el crecimiento económico previsto y la estrategia de reducción del déficit publico, las Asociaciones Público Privadas parecen ser la solución idónea, con grandes perspectivas para su desarrollo en el mercado polaco.

En este contexto, a continuación se repasa la breve historia de las asociaciones público privadas, se destaca las principales características del mercado en la situación actual y se realiza el análisis de las perspectivas de su desarrollo.

Desarrollo de APPs en Polonia

Ya en el siglo XIX, bajo la ocupación de Austria, Prusia y Rusia, Polonia fundamentaba los principios de la colaboración entre la Administración Pública y el sector privado en el desarrollo de infraestructuras. Las primeras concesiones en Polonia fueron empleadas para la construcción de la líneas ferroviarias Varsovia – Viena, en 1848, Varsovia – San Petersburgo, Varsovia – Moscú y, a nivel local, en el desarrollo del primer tranvía de caballos que entró en operación en 1866 bajo una concesión a 86 años y que supuso el inicio de varias concesiones de líneas de autobuses que tuvieron lugar a principios del siglo XX.

¹ Cámara de Comercio Polaco-Española "Government plans for different sectors of infrastructure"

² "Poland: Finance outlook" mayo 2012

Después de la segunda guerra mundial y durante de todo el periodo de la República Popular de Polonia, las inversiones en infraestructuras fueron financiadas exclusivamente con recursos presupuestarios. No fue hasta los años 90 cuando se produjo un importante cambio de enfoque incluyendo a los medios privados en la prestación de servicios de carácter público, suponiendo por tanto el desarrollo de participaciones público privadas tal y como las entendemos hoy en día.

El primer acta regulatoria es la Ley de 27 de octubre de 1994 sobre las autopistas de peaje y Fondo Nacional de Carreteras, bajo la cual han sido construidas y están siendo operadas (o sólo están siendo operadas) las autopistas A1 Gdansk - Torun, A2 Swiecko - Konin y A4 Katowice - Krakow.

Tras la entrada en la Unión Europea en mayo de 2004, el marco regulatorio polaco tuvo que verse adaptado a las directivas de la Unión Europea. De este modo, el 29 de enero de 2004, entró en vigor la ley sobre concesiones que regula “los contratos públicos de obra pública, siendo su remuneración el derecho para explotar el objeto de la concesión o este derecho junto con pagos presupuestarios”, así como la primera Ley de APPs de 28 de julio de 2005.

Bajo la Ley de Concesiones se produjeron varias operaciones, entre otras: el aparcamiento “Na Groblach” en Cracovia y los estadios municipales en Łódz, Chorzów

y Varsovia, mientras que bajo la Ley de APPs no se firmó ningún proyecto. Entre las razones del fracaso de la Ley de APPs de 2005 destacan:

- La excesiva restricción de la regulación.
- Las limitaciones de los activos y sujetos de APPs.
- El caro y largo proceso que suponen los análisis.
- El adverso clima político: falta de ganas y miedo a la corrupción, falta de conocimiento, etc.

No ha sido tiempo del todo perdido. Algunas administraciones, especialmente en grandes ciudades, ya empezaron los análisis y preparativos para la estructuración de APPs con la finalidad última de desarrollar sus infraestructuras.

Para dar el empujón al desarrollo del mercado de APPs, nació la iniciativa de crear los entes dedicados a la problemática y el fomento de las asociaciones público privadas: el Instytut Partnerstwa Publiczno-Prywatnego (IPPP) y el Centrum PPP, involucrando a 41 entidades relacionadas: bancos, despachos de abogados, asesores y agencias de desarrollo regional. El IPPP y el Centrum PPP participaron en los trabajos del rediseño de la legislación que resultó en la entrada en vigor en febrero de 2009, de dos leyes: sobre las asociaciones público privadas de 19 diciembre de 2008 y sobre las concesiones de obra o servicios de 9 enero de 2009. A continuación se destacan las principales implicaciones que suponen ambas leyes.

	Acta de APPs	Acta de Concesiones
Estructura del proyecto	El proyecto implementado de forma conjunta bajo joint venture (JV) o SPE. Las partes pueden formar una sociedad mixta	El socio privado implementa el proyecto
Objetivo del contrato	Partenariado entre el sector público y privado para suministrar un servicio basado en la clara repartición de riesgos	Mandato de aprovisionamiento de servicios, obra pública, etc.
Propiedad de los activos	Los activos pueden estar transferidos al socio privado o la SPE	El socio público mantiene la propiedad de los activos y otorga el derecho de explotarlos al socio privado
Riesgos	Riesgo compartido entre partes	El socio privado asume el riesgo económico
Instrumento legal / contrato	Contrato PPP	Acuerdo de concesión
Proceso de selección	Dependiendo de la remuneración del socio privado: Si la mayor parte de la remuneración viene de la explotación del activo, se aplica Acta de Concesiones, y en el caso contrario el Acta de Contratación Pública. El dialogo competitivo es recomendado	Negociaciones de acuerdo con el Acta de Concesiones, con fase previa de calificación
Remuneración del socio privado	El 100% pueden ser pagos presupuestarios, pero deben principalmente depender del uso o disponibilidad del activo	El socio privado puede recibir los pagos presupuestarios, pero estos pagos si pueden cubrir toda la inversión (i.e. los pagos de los usuarios deben ser mayoritarios)
Plazo del contrato	Definido en el contrato PPP	Hasta 30 años: concesión de obra pública Hasta 15 años: concesiones de servicios

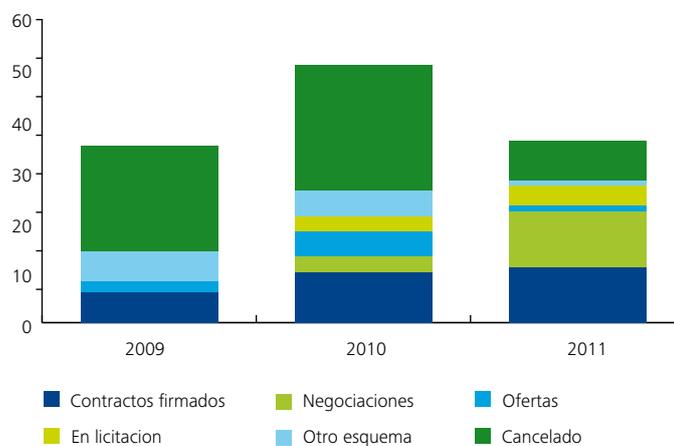
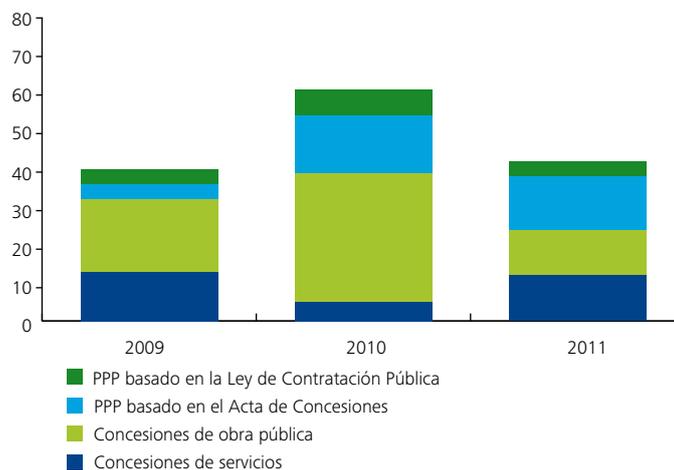
El cambio de la legislación y del clima político ha permitido el desarrollo de los APPs. En los últimos 3 años, 122 proyectos de concesiones y APPs han sido anunciados (35 en 2009, 51 en 2010 y 36 en 2011), sumando un valor aproximado de 1.250 millones de euros.

Sin embargo, de los 122 proyectos anunciados, tan sólo 27 han sido ejecutados, alcanzando aproximadamente 160 millones de euros. De los 27 contratos: 3 fueron firmados en 2009, 13 en 2010 y 11 en 2011. Entre los contratos firmados, 11 fueron concesiones de servicios, 8 concesiones de obra, 5 APPs con base en el Acta de Concesiones y 3 APPs con base en la Ley de Contratación Pública.³

Aunque en el momento de la licitación atrajeron mucho interés, muchos de los anuncios de los primeros 3 años fueron cancelados. La principal causa de las cancelaciones fue la mala calidad de los procesos de licitación, con condiciones poco reales o no aceptables por los inversores que llevaron a la ausencia de ofertas.

Lejos de lo que pueda parecer, un menor número de proyectos anunciados no significa caída de interés en los APPs, sino el agotamiento de los proyectos que fueron preparados en años anteriores y que el nuevo pipeline necesita tiempo para su preparación. Por otro lado, es cierto que hubo menos proyectos anunciados, sin embargo fueron mejor preparados, suponiendo un número constante de contratos firmados.

El Mercado polaco de APPs está dominado por contratos firmados por la administración pública a nivel municipal, suponiendo casi el 90% de los proyectos anunciados. En consecuencia, el mercado de APPs en Polonia está dominado por proyectos pequeños, de 2 a 9 millones de euros, la gran mayoría del sector de ocio y deporte, instalaciones públicas a nivel de ciudad, aparcamientos, etc. Sin embargo, es destacable que ya empiezan a aparecer proyectos de más de 50 millones de euros: el Centro de ocio y bienestar "Termy



Gostyninskie" (60 millones); el hospital de Zywiec (60 millones); el centro internacional de convenciones en Katowice (100 millones), o el sistema de residuos en Poznan (175 millones).

³ Informe sobre el mercado de APPs y concesiones en 2011 - Investment Support, Centrum PPP

Las regiones más activas en APPs son Baja Silesia, Pequeña Polonia, Gran Polonia, Silesia, Opole y Masovia.



Potencial y las perspectivas

Aparentemente, la administración central todavía no ha decidido utilizar la fórmula APP para el desarrollo de inversiones importantes a nivel nacional. Tan sólo un 10% de los proyectos fueron iniciados y firmados por la administración central, fundamentalmente ministerios y organismos dependientes de ellos, especialmente en el ámbito militar y educativo, no tratándose de proyectos estratégicos a nivel país, sino contratos muy puntuales.

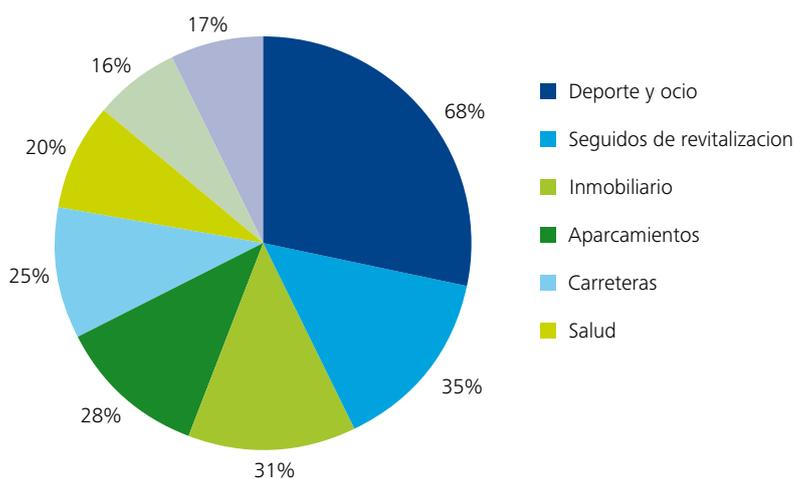
Sin embargo, los próximos meses demostrarán si la Dirección General de las Carreteras Nacionales y Autopistas optará por estructurar como APP las autopistas A1 Tuszyn-Pyrzowice y A2 Varsovia-Kukuryki, tal y como establece el Programa para la construcción las carreteras nacionales de 2007 a 2015.

Por otro lado, hay dos proyectos ferroviarios que previsiblemente también se estructurarán bajo el esquema de APP la línea Podtęże-Piekiełko y la línea de alta velocidad Varsovia – Łódź - Poznań/Wrocław.

A nivel regional y municipal, el estudio sobre el mercado de APPs en Polonia, patrocinado por el Ministerio de Economía y realizado en el año 2010 por el Instituto de las Asociaciones Público Privadas, identificó 107 proyectos para realizar bajo esquema de PPP.

Adicionalmente, en febrero y marzo de 2012, el Instituto PPP realizó la verificación de los proyectos en preparación e identificó 334 proyectos. La mayor parte de proyectos en preparación son del sector de deporte y ocio, de infraestructura social y de equipamientos públicos.

El Mercado polaco está dominado por los contratos firmados por la administración pública a nivel municipal, suponiendo casi el 90% de los proyectos anunciados



Proyectos en estudio, con valor de inversión >= €50 millones					
Proyecto	Región	Sector	Subsector	Inversión aproximada prevista	Fecha prevista licitación
A2 Warsaw - Kukuryki	Masovia - Lublin	Transporte	Carreteras	€1.200 M	2º semestre 2012
A1 Tuszyn - Pyrzowice	Lodz - Silesia	Transporte	Carreteras	€1.350 M	2º semestre 2012
Programa de Mantenimiento de las carreteras regionales	Baja Silesia	Transporte	Carreteras	n/d	2º semestre 2012
Programa de Mantenimiento de las carreteras regionales	Cuyavia y Pomerania	Transporte	Carreteras	n/d	2013
Circunvalación de Wroclaw	Baja Silesia	Transporte	Carreteras	€150 M	2º trimestre 2012
Circunvalación de Krosno	Subcarpacia	Transporte	Carreteras	€50 M	2013
Circunvalación de Plock	Masovia	Transporte	Carreteras	€100 M	2012
Circunvalación de Nowy Sacz	Pequeña Polonia	Transporte	Carreteras	€50 M	2013
Tren de alta velocidad Varsovia-Lodz-Poznan/Wroclaw	Masovia - Gran Polonia - Baja Silesia	Transporte	Ferrovial	€8.000 M	En estudio
Vía Podlęże-Piekietko	Pequeña Polonia	Transporte	Ferrovial	€1.500 M	En estudio
Development of the "Wolskiego" Square in Bytom	Silesia	Transporte	Ferrovial	71M€	En estudio
Intercambiador "Puerta Oeste" de Poznan	Gran Polonia	Transporte	Intercambiador	€90 M	2º semestre 2012
Hospital Bielanski de Varsovia	Masovia	Infraestructura social	Hospital	€150 M	2º semestre 2012
Hospital Czerniakowski de Varsovia	Masovia	Infraestructura social	Hospital	€100 M	2º semestre 2012
Hospital Poznan	Gran Polonia	Infraestructura social	Hospital	€113 M	2º semestre 2012
Mercados "Sienny" y "Rakowy" en Gdansk	Pomerania	Equipamientos urbanos	Revitalización	€191 M	En estudio
"Isla Spichrzów" en Gdansk	Pomerania	Equipamientos urbanos	Revitalización	€107 M	2º semestre 2012
Nuevo centro de la ciudad Lodz	Lodz	Equipamientos urbanos	Revitalización	€717 M	2º semestre 2012
Programa de revitalización de las casas familiares Łódź	Lodz	Equipamientos urbanos	Alojamiento	€148 M	En estudio
Aquapark en Szczecin	Pomerania Occidental	Equipamientos urbanos	Deporte & Ocio	€132m	En estudio
Modernización de la infraestructura de deporte en Rybnik	Silesia	Equipamientos urbanos	Deporte & Ocio	€131m	En estudio

Proyectos en estudio, con valor de inversión >= €50 millones					
Proyecto	Región	Sector	Subsector	Inversión aproximada prevista	Fecha prevista licitación
Centro de Recreación y Ocio en Gdansk	Pomerania	Equipamientos urbanos	Deporte & Ocio	€83m	En estudio
Centro del Inversor en Cracovia	Pequeña Polonia	Equipamientos urbanos	Edificios públicos	€55M	2º semestre 2012
Sistema de residuos de Baja Silesia	Baja Silesia	Agua y Medio Ambiente	Gestión de residuos	€369M	En estudio
Planta de residuos en Łódź	Lodz	Agua y Medio Ambiente	Gestión de residuos	€212M	En estudio
Planta de residuos en Koszalin	Pomerania Occidental	Agua y Medio Ambiente	Gestión de residuos	€100M	En estudio
Planta de residuos en Gdansk	Pomerania	Agua y Medio Ambiente	Gestión de residuos	€113M	En estudio
Planta de residuos en Kalisz	Gran Polonia	Agua y Medio Ambiente	Gestión de residuos	€72M	En estudio

Se prevé que en los próximos años van a estar especialmente activas las ciudades interesadas en la revitalización de distintos tipos de infraestructuras (edificios públicos, parques, riveras de los ríos), entendida como renovación de las infraestructuras viejas o la atribución de nuevas funciones a los terrenos post-industriales.

Otra infraestructura que verá un gran crecimiento de sus proyectos bajo el esquema de APPs son los aparcamientos, más de 20 ciudades están estudiando los proyectos de aparcamientos de forma individual, mientras las grandes ciudades como Varsovia, Gdańsk, Kraków, Katowice o Poznań están preparando proyectos que agrupen entre 3 y 7 aparcamientos.

En el sector de carreteras a nivel regional, los próximos años supondrán la aparición de proyectos de mejora y mantenimiento de las redes de carretera regional. Así, el Gobierno Regional de Baja Silesia está a punto de licitar un proyecto piloto de su red de 2.500 km, mientras el Gobierno Regional de Cuyavia y Pomerania está eligiendo los asesores para la estructuración de más de 2.000 km.

Al nivel de provincia, es de destacar el proyecto de la Avenida de Gran Isla en Wrocław, consistente en la construcción y mantenimiento de un tramo de la circunvalación en la ciudad de Wrocław, con una inversión de €100 millones estructurado con pagos por disponibilidad. Proyectos similares, aunque de menor tamaño, están en fase de estudio en las ciudades de Plock, Krosno y Nowy Sacz.

Parece que a nivel local, cada vez más, las administraciones públicas van entendiendo que las asociaciones público privadas parecen ser una solución idónea a la hora de cubrir las grandes necesidades de inversión considerando la limitación de endeudamiento. Los últimos 3 años demuestran el interés creciente a nivel local, a pesar de falta de apoyo a nivel nacional: estrategia nacional de APPs, proyectos pilotos, desarrollo de directrices, procedimientos y contratos estándar, etc. En cuanto las Administraciones nacionales confíen en los APPs, Polonia vivirá un crecimiento exponencial de los contratos con inversores privados en infraestructuras y servicios públicos.

Regiones y sectores

Privatización de TAP y de los Aeropuertos de Portugal

Después de las privatizaciones de EDP (Energías de Portugal) y REN (Redes Energéticas Nacionais), el Gobierno de Portugal ha decidido privatizar la aerolínea pública TAP y el operador aeroportuario ANA, dueño de la red de aeropuertos de Portugal. En estas semanas el gobierno va a seleccionar a un consorcio de bancos que estructurarán y ejecutarán ambas operaciones de forma paralela. Posiblemente, la privatización de TAP se deberá cerrar con anterioridad a la de ANA, pues el tipo de socio que entre en TAP (y las decisiones que adopte sobre el desarrollo de la base en Lisboa) pueden condicionar mucho la valoración que pueda obtenerse de ANA. La estructura más probable para ambas transacciones será la venta de paquetes mayoritarios o de control en cada una de las dos compañías.



Tomás Aranda
Director del departamento de Infraestructuras de Transporte Aéreo



Daniel Ramos
Director del departamento de Infraestructuras de Transporte Aéreo

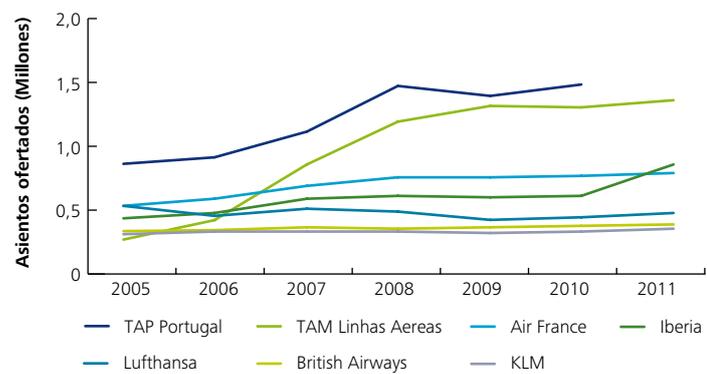
A pesar de las dificultades económicas que atraviesa el país, los aeropuertos portugueses han conseguido incrementar el tráfico y el número de destinos durante los años de crisis. La mayor parte de este crecimiento ha sido impulsado por las compañías de bajo coste que, además de canibalizar el negocio existente, han sido capaces de inducir tráfico con nuevos destinos. La compañía nacional TAP también ha incrementado su tráfico pero ha sido a base de reducir yields, lo que ha impactado de forma importante en su cuenta de resultados y en su nivel de deuda.

El principal aeropuerto de Portugal es el de Lisboa con casi 15 millones de pasajeros en el último año y que es la base de la compañía aérea pública TAP. Lisboa, a través de TAP, es el aeropuerto líder en rutas entre Europa y Brasil. La aerolínea portuguesa lidera este mercado junto a la brasileña TAM. Otras aerolíneas como IAG, Air France y Lufthansa tienen una presencia relevante.

Hoy en día Brasil es un mercado emergente y con un alto crecimiento previsto para los próximos años. Esto ha hecho que compañías y aeropuertos europeos que

no operaban con Brasil quieran establecer nuevas rutas. Además hay que tener en cuenta el cercano acuerdo de liberalización de rutas entre la Unión Europea y Brasil, que entrará en vigor en 2014. Este acuerdo de Open Skies puede suponer una oportunidad pero también una amenaza para el aeropuerto de Lisboa y para TAP. El tipo de socio privado que se incorpore a TAP condicionará la capacidad de la compañía para competir de forma exitosa en este interesante mercado.

Cuotas de mercado por aerolíneas - Rutas en el vector Europa - Brasil



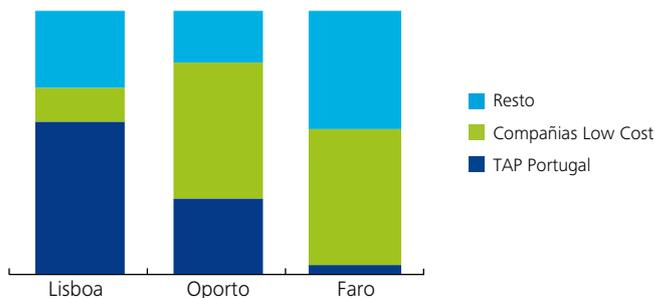
Infraestructura Aeroportuaria en Portugal

Principales Aeropuertos

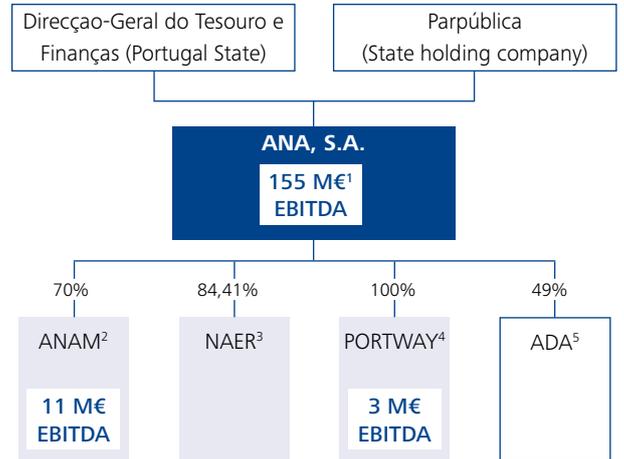


Los aeropuertos de Faro y de Oporto tienen un peso similar, con un tráfico que ronda los 6 millones de pasajeros. En el último año Oporto se ha posicionado como el segundo aeropuerto portugués al establecerse como base de Ryanair, aerolínea que ha abierto más de 20 nuevas rutas operadas con este aeropuerto desde

Distribución del tráfico en cada aeropuerto durante el año 2011



ANA Group - Estructura corporativa



- 1 Cuentas anuales.
- 2 Empresa titular de la concesión pública para operar los aeropuertos de Madeira (Maderia y Porto Santo).
- 3 Empresa responsable del desarrollo del proyecto para el nuevo aeropuerto de Lisboa.
- 4 Subsidiaria de *Handling*.
- 5 ADA gestionaba el Aerouerto Internacional de Macao. La concesión terminó en septiembre de 2011 (la participación en este empresa fue vendida).

2010. El tipo de tráfico de estos dos aeropuertos es principalmente doméstico o con destinos europeos de corto radio. Además, Oporto es el principal aeropuerto de carga del país, siendo capaz de captar operaciones y pasajeros de las regiones españolas vecinas (como las operaciones de exportación aérea que realiza el grupo Inditex).

El aeropuerto de Faro es un aeropuerto típicamente turístico que está experimentando un proceso de canibalización del negocio chárter tradicional por parte de operadores de bajo coste, similar al observado en los aeropuertos comparables en España.

El resto de aeropuertos tienen un tráfico minoritario, siendo Madeira el único aeropuerto insular que supera el millón de pasajeros. El nuevo aeropuerto de Beja, abierto en 2011, tiene un tráfico reducido y primordialmente de compañías chárter.

Será importante definir un marco de revisión de tarifas aeroportuarias que garantice la debida certidumbre a los inversores pero que, a su vez, garantice la capacidad de los aeropuertos portugueses para competir en un mercado cada vez más liberalizado

Los resultados financieros de ANA son satisfactorios: sus cifras de ingresos y EBITDA están al nivel de otras compañías del sector. Además, el plan de inversión de ANA en los últimos años (2006-2010) ha sido relativamente ambicioso (550 M€) y se han centrado en incrementar la capacidad aeroportuaria en Lisboa y en desarrollar el negocio de carga aérea en Oporto.

Otro aspecto importante que debe resolverse durante el proceso de privatización será la solución al problema de la futura congestión del aeropuerto de Lisboa, que se prevé que pueda ocurrir a finales de esta década. El gobierno anterior realizó estudios para construir un nuevo aeropuerto en el municipio de Alcochete, con una capacidad de 40M de pasajeros y que sustituyera al actual aeropuerto de Lisboa-Portela. Estos planes han sido desestimados por el nuevo gobierno y la solución más probable será la ampliación de alguna de las bases militares ubicadas en las proximidades de la capital lusa, que sería llevada a cabo por ANA, bajo la dirección de sus nuevos accionistas. Esta solución permitiría un incremento de capacidad más modesto y requeriría mantener la operación del actual aeropuerto, que seguiría siendo la base de la compañía TAP.

Tras el proceso de privatización, la compañía ANA pasará de ser un monopolio público a ser un monopolio privado. Los asesores financieros del gobierno deberán además ayudar a definir las incertidumbres regulatorias en el sector. En particular, será importante definir un marco de revisión de tarifas aeroportuarias que

garantice la debida certidumbre a los inversores pero que, a su vez, garantice la capacidad de los aeropuertos portugueses para competir en un mercado cada vez más liberalizado. Será también muy importante definir el marco de supervisión que permita un control efectivo de los niveles de servicio e innovación que se desarrollen en el aeropuerto.

La demanda por entrar en la compañía ANA Aeropuertos de Portugal es más importante. Entre los grupos que han expresado interés se encuentran los consorcios liderados por los concesionarios portugueses Brisa y Mota Engil. Los segundos aún no han cerrado consorcio, mientras que los primeros han cerrado un acuerdo con la concesionaria brasileña CCR. Otros inversores que están siguiendo la operación con interés, además de diversos fondos de infraestructuras internacionales, son la empresa aeroportuaria alemana Fraport y la española Ferrovial.

Parece muy probable que ambas operaciones se cierren antes de final de año y previsiblemente las expresiones de interés por ambas compañías deban presentarse antes del otoño. El perfil de los inversores interesados es muy diverso. Por la compañía TAP ha expresado público interés la compañía IAG. Fuentes cercanas confirman que también existe interés de ciertos inversores de fuera de la UE, que según las normas comunitarias, tendrían restringido su acceso hasta un máximo del 49% de las acciones de TAP.

Regiones y sectores

El marco regulatorio del sector de las energías renovables

España presenta uno de los índices de dependencia energética más altos de la Unión Europea, alrededor del 80% de los recursos energéticos utilizados son importados, y tiene problemas para el cumplimiento de los objetivos internacionales establecidos con respecto a las emisiones de gases de efecto invernadero. Javier Acevedo y Enrique Doheijo, socio y gerente senior del área de energía, analizan el marco regulatorio de las energías renovables en España y los requerimientos para el futuro desarrollo del mismo.

La necesidad de desarrollar las energías renovables en España

En las últimas dos décadas nuestra política energética planteó, entre otras medidas, el desarrollo de las energías renovables con el objeto de mitigar estos dos problemas. En la misma línea la Unión Europea adoptó como línea central de su política energética para el año 2020 el denominado "objetivo 20-20-20":

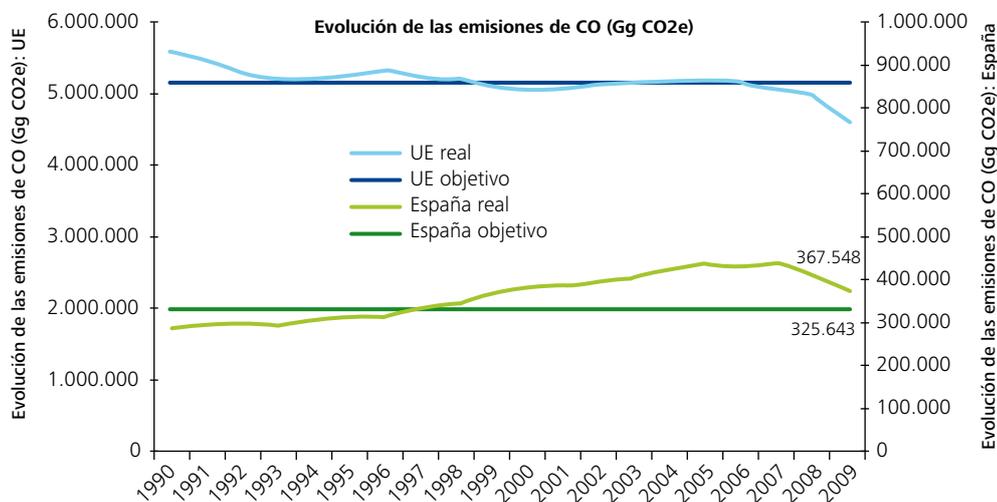
- Reducir un 20% las emisiones de gases de efecto invernadero (respecto a niveles de 1990).
- Ahorrar un 20% del consumo de energía mediante una mayor eficiencia energética.
- Promover la contribución de las energías renovables hasta el 20% sobre la energía final.

Requerimientos que debe tener en consideración el marco regulatorio

La regulación es especialmente importante cuando la retribución se fija discrecionalmente en el marco normativo, tanto para defender los derechos de los consumidores que deben pagar un precio justo por la energía/servicio que reciben, como para proteger los intereses de los propietarios contra las acciones políticas que reduzcan injustificadamente sus ganancias o, en casos extremos, impedir la viabilidad económica de las instalaciones.

Los negocios sujetos a retribución regulada se vuelven vulnerables a las presiones populistas que exigen, una vez construida la instalación, precios más bajos para la producción.

Ilustración 1. Evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero en España y en la Unión Europea



La incertidumbre con respecto a la evolución del marco regulatorio dificulta el desarrollo de nuevos proyectos de inversión y/o exige mayores niveles de rendimiento financiero de las mismas.

Por otra parte, el marco regulatorio debe ofrecer incentivos para:

- Minimizar los requerimientos de inversión.
- Operar de forma eficiente las instalaciones.
- No alargar de forma no racional la vida útil de las instalaciones.
- Promover el desarrollo tecnológico.

En los últimos años los países de nuestro entorno han adoptado modelos de retribución para promover el desarrollo de las energías renovables del tipo "feed in tariff": el propietario de la instalación recibe una retribución fija por cada MWh que genera,

actualizándose dicha retribución de acuerdo con la inflación y criterios de eficiencia. Los flujos de caja derivados de la aplicación de este esquema suelen garantizar al inversor obtener un rendimiento razonable.

El marco regulatorio de las energías renovables en España

Durante los últimos años se han sucedido, casi de forma continua, una serie de normas han modificado el marco que regulatorio que rige el desarrollo de las instalaciones de generación de las energías renovables, teniendo una incidencia relevante en el modelo retributivo.

La Ley 54/1997, de 27 de Noviembre, del Sector Eléctrico distinguía entre producción de energía en régimen ordinario, cuyo régimen económico se establecía de acuerdo con criterios de competencia en el mercado, y el régimen especial de producción eléctrica cuya retribución será la correspondiente a la producción

Ilustración 2. Marco retributivo establecido por el REAL DECRETO 661/2007, de 25 de mayo, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial, para la energía fotovoltaica y eólica

Grupo	Subgrupo	Potencia	Plazo	Tarifa regulada c€/KWh	Prima de referencia c€/KWh	Limite Superior c€/KWh	Limite Inferior c€/KWh
b.1	b.1.1	P≤100 kW	primeros 25 años	44,0381	-	-	-
			a partir de entonces	35,2305	-	-	-
		100 kW<P≤10 MW	primeros 25 años	41,7500	-	-	-
			a partir de entonces	33,4000	-	-	-
	b.1.2	10<P≤50 MW	primeros 25 años	22,9764	-	-	-
			a partir de entonces	18,3811	-	-	-
		b.1.2	primeros 25 años	26,9375	25,4000	34,3976	25,4038
			a partir de entonces	21,5498	20,3200	-	-
b.2	b.2.1	primeros 25 años	7,3228	2,9291	8,4944	7,1275	
		a partir de entonces	6,1200	0,0000	-	-	

de energía eléctrica y una prima que sería determinada por el Gobierno. Dentro del régimen especial se incluían las energías renovables.

En la última década se han establecido modelos de retribución que incentivaban el desarrollo de las energías renovables en nuestro país. El Real Decreto 436/2004 de 12 de marzo, y la norma que la sustituyó, el Real Decreto 661/2007 de 25 de mayo establecieron el régimen jurídico y económico de la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial.

El Real Decreto 661/2007 establecía para la energía fotovoltaica (Grupo B1) una retribución fija durante toda la vida de la instalación (a partir del año 25 sería el 80% de la retribución inicial), mientras que para la energía eólica (Grupo B2) permitía escoger entre percibir una tarifa fija o recibir el precio del mercado más una prima, (en este último caso habría una retribución mínima y máxima que se percibiría por cada kWh generado).

A partir del Real Decreto 661/2007 se han ido publicando en los últimos años una serie de normas que han ido modificando el esquema definido en el mismo:

- Real Decreto 1578/2008, de 26 de septiembre, de retribución de la actividad de producción de energía eléctrica mediante tecnología solar fotovoltaica para instalaciones posteriores a la fecha límite de mantenimiento de la retribución del Real Decreto 661/2007, de 25 de mayo, para dicha tecnología.
- Real Decreto-ley 6/2009, de 30 de abril, por el que se adoptan determinadas medidas en el sector energético y se aprueba el bono social.
- Real Decreto 1565/2010, de 19 de noviembre, por el que se regulan y modifican determinados aspectos relativos a la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial.
- Real Decreto 1614/2010, de 7 de diciembre, por el que se regulan y modifican determinados aspectos relativos a la actividad de producción de energía eléctrica a partir de tecnologías solar termoelectrica y eólica.

- Real Decreto-ley 14/2010, de 23 de diciembre, por el que se establecen medidas urgentes para la corrección del déficit tarifario del sector eléctrico.

- Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.

- Real Decreto-ley 1/2012, de 27 de enero, por el que se procede a la suspensión de los procedimientos de preasignación de retribución y a la supresión de los incentivos económicos para nuevas instalaciones de producción de energía eléctrica a partir de cogeneración, fuentes de energía renovables y residuos.

Esta sucesión de cambios ha supuesto incertidumbre con respecto a la realización de proyectos de inversión, a la vez que ha dificultado el desarrollo de la industria nacional proveedora de equipos y servicios para el desarrollo de estas instalaciones.

El desarrollo del marco regulatorio futuro: requerimientos

El Real Decreto-ley 1/2012 supone un cambio radical con el modelo regulatorio anterior.

Con el objetivo de reducir la incertidumbre con respecto a la evolución del marco regulatorio es necesario:

- Establecer las directrices que deberán regir el esquema retributivo que estará vigente una vez finalice el periodo de suspensión establecido por el Real Decreto-ley 1/2012.
- Confirmar los objetivos de penetración de las energías renovables establecidos para el año 2020 (y establecer su senda de desarrollo) o en su caso modificarlos.
- Plantear las reglas que deben regir el mercado mayorista de la electricidad en el medio plazo.
- Resolver algunos aspectos con respecto a los que existe incertidumbre por la falta de desarrollo normativo. Por ejemplo:
 - El modelo económico que debe establecerse para favorecer el desarrollo de la generación distribuida.

– El régimen económico que sería aplicable a la energía eólica en Canarias tras la publicación del Real Decreto-ley 1/2012.

Adicionalmente, es necesario resolver la incertidumbre sobre la evolución futura del sector tendría influencia en el desarrollo de la actividad del sector industrial, ya que podrían planificar la evolución futura de necesidades de capacidad productiva.

De cara a facilitar el desarrollo de proyectos de inversión y de su industria complementaria, no penalizando esta actividad por la aparición de riesgos derivados de la

incertidumbre regulatoria y la inseguridad jurídica, surge la necesidad de que marco regulatorio que se defina sea:

- Racional: orientando a garantizar la rentabilidad de las inversiones y a no generar riesgos no necesarios.
- Estable: el modelo retributivo no puede estar en permanente cambio.
- Predecible: orientado a la consecución de los objetivos de penetración de las energías renovables establecidos en la política energética.



Regiones y sectores

La planificación de la movilidad urbana: Retrospectiva y visión al futuro más cercano

La ciudad es el medio físico que mejor satisface el bienestar y las necesidades del hombre, y es en los ámbitos urbanos donde se alcanzan las máximas cotas de desarrollo intelectual, económico y social, ofreciendo soluciones a necesidades básicas como la vivienda, el suministro de bienes y el trabajo, facilitando además la interrelación entre personas y el movimiento de mercancías y bienes básicos.



Pedro Puig-pey
Director de ETT-Deloitte



Enrique de Diego
Gerente de ETT-Deloitte

El inicio de los PMUS

Los Planes de Movilidad Urbana Sostenible (PMUS) fueron recomendados por la Unión Europea, dentro de su Programa de Acción en Medio Ambiente, tras lo cual se recogieron a nivel nacional en el Plan Estratégico de Infraestructuras de Transporte (PEIT) en el año 2003, introduciendo esta figura de planeamiento como instrumento para “racionalizar de manera coordinada las actuaciones, revisar el marco de financiación, mejorar los procedimientos de participación pública y crear un marco estable para la difusión de medidas de gestión de la movilidad”.

Un impulso definitivo a esta figura de planificación se produjo a partir del año 2004 cuando quedaron precisadas una serie de estrategias dentro el ámbito del transporte con el objetivo de cambiar la tendencia de los últimos años, donde por primera vez en la historia de España el sector transporte supera a la Industria en consumo energético, convirtiéndose en uno de los principales emisores de gases efecto invernadero y contaminación asociada.

En efecto la Estrategia de ahorro y Eficiencia Energética en España (E4) 2004-2012, aprobada por el Gobierno el 28 de noviembre de 2003, definió los potenciales de ahorro y las medidas a llevar a cabo al objeto de mejorar la intensidad energética de nuestra economía e inducir un cambio de convergencia hacia los compromisos internacionales en materia de medio ambiente, principalmente con varios hitos dentro de los planes de acción de eficiencia energética:

- Un primer plan de Acción para el periodo 2005-2007, con concreción en las medidas e instrumentos a activar en dicho periodo, la financiación del mismo y los objetivos energéticos y medioambientales a lograr en dicho periodo.
- Un segundo empuje mediante el plan de Acción de la E4 Plus (PAE4+), 2008-2012, continuación en el tiempo del anterior completa el horizonte de aquella Estrategia, recoge el testigo y la experiencia de los tres años de gestión del anterior plan de acción, y se focaliza hacia los sectores menos visibles, denominados difusos (principalmente transporte y edificación), y en los que se requieren nuevos instrumentos orientados a un público objetivo muy atomizado y con patrones de comportamiento muy diversos. En este contexto, el Plan de Acción (E4+)

2008-2012 con medidas adicionales de impulso del ahorro y la eficiencia energética en el transporte, contribuirá a alcanzar los objetivos señalados en el Plan Nacional de Asignaciones 2008-2012 en los sectores difusos, y se basará en la aplicación de 15 medidas entre las que se encuentra la redacción de Planes de Movilidad Urbana Sostenible.

- El segundo plan de acción, el Plan de Acción de Eficiencia Energética 2011-2020, fue aprobado por Acuerdo de Consejo de Ministros de fecha 29 de julio de 2011, y da continuidad a los planes de ahorro y eficiencia energética anteriormente aprobados por el Gobierno español en el marco de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética en España 2004-2012 (E4).

Los Planes de Movilidad Urbana Sostenible (PMUS) se caracterizan por desarrollar las líneas de actuación, programas y planes coordinados entre sí, necesarios para lograr el Escenario Ambiental que se adapte a una nueva política de carácter local acorde con los principios de movilidad sostenible. Los PMUS son, además, una oportunidad para los habitantes de los diferentes municipios de obtener una mejora sustancial en los desplazamientos diarios y favorecer las condiciones en las que se desarrolla la cotidianidad.

Por tanto se define un PMUS, como un conjunto de actuaciones que tienen como objetivo la implantación de formas de desplazamiento más sostenibles (caminar, bicicleta y transporte público) dentro de una ciudad de manera que la movilidad sea compatible con el crecimiento económico, cohesión social y defensa del medio ambiente, garantizando, de esta forma, una mejor calidad de vida para los ciudadanos.



Con estos planes de movilidad se estimaba resolver la realidad diaria de los ciudadanos, con problemas de congestión de tráfico, tiempos de viaje excesivos, contaminación, ruido, deterioro de los espacios públicos, mala accesibilidad peatonal y aumento de la inseguridad vial, aumento de la flota de vehículos, falta de espacio para estacionar, necesidad de ofrecer transporte público a determinados segmentos de población, problemas logísticos en la distribución de mercancías, etc.

Sin embargo, tradicionalmente las políticas municipales estaban basadas en acciones particulares y totalmente sectoriales, como por ejemplo realizar un estudio de tráfico para una zona concreta, implantar un parking nuevo, o poner en marcha una línea de bus urbano, todas ellas pensadas, redactadas y ejecutadas de manera individual. Los esfuerzos fueron inmensos pero su efectividad resultó inferior a la esperada debido a la falta de conexión entre las medidas tomadas.

Es por ello que los PMUS suponen un auténtico punto de inflexión en las prácticas municipales, pasando de lo individual a lo colectivo, de las reflexiones sectoriales a la visión en conjunto del sistema de movilidad de la ciudad hasta tal punto que hasta la fisonomía organizacional de las ciudades cambian, siendo no pocas aquellas las que en una decidida apuesta por la eficiencia del sistema amplían sus equipos de gobierno mediante la creación de nuevas concejalías de movilidad y aún las políticas municipales y coordinan las diferentes áreas de gobierno implicadas de alguna manera en la movilidad: urbanismo, transporte, tráfico, etc.

Sin lugar a dudas, este entendimiento coordinado de la movilidad municipal a través de una herramienta de planificación, los PMUS, supuso un paso adelante que hay que saber aprovechar.

Desarrollo de un PMUS

Objetivos de un PMUS

Una figura de planeamiento estratégico municipal, como un PMUS, dispone de una serie de objetivos finales que se conseguirán en el año horizonte una vez se pongan en marcha todas las líneas de intervención definidas en los programas de actuación, de manera conjunta y coordinada.

En ese sentido, se persigue transformar el sistema de movilidad municipal, mejorando la eficacia, el coste, la cohesión social y el medio ambiente. Así, los principales objetivos que se persiguen son:

- Mejorar el medioambiente urbano mediante la gestión económica de las externalidades del vehículo privado introduciendo sistemas de control al aparcamiento y peajes urbanos.
- Mejorar la convivencia urbana mediante la creación de ejes peatonales y zonas de aparcamiento rotacional que revitalicen y hagan más atractivas zonas comerciales tradicionales aumentando su valor económico y social.
- Fomentar el transporte público aumentando la eficacia de las concesiones desde un punto de vista de coste y servicio dado, mediante la reducción de los tiempos de viaje, optimización de la red de transporte público como elemento básico de creación de ciudad, y asegurando la permanencia en el tiempo con un adecuado equilibrio financiero.
- Reducción generalizada de los impactos directos sobre la salud del ciudadano (ruido, contaminación del aire y congestión).
- Perseguir la igualdad de accesibilidad a servicios, usos urbanos y equipamientos para todos los colectivos usuarios del transporte.
- Alcanzar una mayor seguridad vial, reduciendo los accidentes urbanos.
- Optimizar el transporte de mercancías como elemento de valor económico en la ciudad.
- Conseguir una reducción del consumo energético basado en combustibles fósiles.
- Tratar de apoyar a la gobernanza municipal dotando de mecanismos de gestión global de todas los sistemas de movilidad.

Alcance de un Plan de Movilidad

Un PMUS se desarrolla en fases escalonadas de metas, políticas y planes de actuación, que garantiza la integración de todas las medidas adoptadas y su interrelación.

Se parte de una fase inicial de análisis y diagnóstico del sistema de movilidad, que ponga en relieve los problemas y oportunidades del municipio.

Será a partir de ahí, cuando se elabore el marco estratégico en el que se encuadra la política de movilidad municipal en el medio y largo plazo, para pasar a elaborar el plan, estableciendo las medidas, planes y programas de actuación a desarrollar en las siguientes áreas:

- En el Tráfico y red viaria, se optimiza la circulación y se analiza el efecto de nuevos viarios, estudiando el impacto de otras medidas como peatonalizaciones, carriles bici, plataformas de autobuses, calmado de tráfico, mercancías, etc.
- Se aportan medidas y recomendaciones a considerar en los desarrollos urbanísticos futuros.
- En aparcamiento, se reordena el estacionamiento en superficie especializando la oferta en función de la demanda, y se analizan la viabilidad económica técnica de nuevas áreas y sistemas de aparcamiento: parking subterráneo, control regulada de la superficie, disuasión, etc.
- En el estudio del transporte colectivo es relevante resolver las disfuncionalidades en la red de transporte público, mejora de la velocidad comercial, aumento de la accesibilidad de la red de transporte público, resolución de conflictos con el tráfico automóvil, con especial atención a las personas con movilidad reducida, análisis de la conveniencia de nuevas infraestructuras de transporte público, y análisis de la viabilidad económica de los servicios asegurando su supervivencia.
- Para fomentar la movilidad peatonal, se realizan planes de peatonalización, estudio de viabilidad de viarios de coexistencia, y áreas estanciales, siempre mediante la potenciación y mejora de accesibilidad y compatibilidad entre todos los agentes sociales: ciudadanos, comerciantes, empresarios, etc.
- Se define una red ciclista urbana, y métodos de gestión y fomento, mediante la implantación de bicicletas públicas, y acciones de promoción de la movilidad ciclista.
- Para intervenir en los desplazamientos recurrentes y de carácter obligado, que son los que concentran un mayor número de viajes, se plantean métodos de gestión de dicha movilidad, como transporte a la demanda, coche en viaje compartido, coche multiusuario, transportes discrecionales de recurrencia diaria, y el taxi.
- En el apartado de seguridad vial, se analizan los conflictos que puedan surgir en la red viaria, entre modos no motorizados y motorizados, así como solución de posibles puntos negros existentes.
- Finalmente, se entiende que el plan debe ser participado, es por ello que se elaboran diferentes herramientas de comunicación como páginas WEB, talleres, cursos, jornadas, concursos, decálogos, etc.

Algunos resultados y buenas prácticas

Durante los últimos años se han desarrollado un gran número de Planes de Movilidad Urbana Sostenible a lo largo de todo el territorio nacional, siendo muchos los municipios y ciudades españolas que muestran interés en contar con un PMUS dentro de sus herramientas de planificación. Uno de los factores fundamentales de los PMUS es que tienen en cuenta una gran globalidad de elementos, tanto sociales y económicos como medioambientales, y su implantación conlleva un impacto contrastado en la mejora de la actividad económica de los centros urbanos, en la disminución de emisiones contaminantes y en un mayor ahorro energético. Las previsiones apuntan a un aumento de entre el 10 y el 40% de la actividad comercial, reducción de 160kg de CO2 por habitante, así como un ahorro energético de 23,5 Tep por habitante y año, gracias a la implantación de estos planes en España.

La amplitud y la contrastada efectividad de esta figura de planificación de la movilidad ofrece, por lo tanto, un gran número de buenas prácticas a lo largo y ancho del país, y en la práctica totalidad de las temáticas. Algunas de las más extendidas se refieren a la gestión del espacio público y ciudadano, la movilidad ciclista, el transporte público, el estacionamiento, las medidas de gestión de la movilidad y la comunicación y concienciación ciudadana.

1. **Actuaciones de transformación viaria en centro urbano**, obteniendo resultados evidentes en mejora de la actividad comercial, gracias al incremento de la calidad del espacio peatonal, de la accesibilidad y del entorno urbano. Tras el establecimiento de estos viarios de coexistencia, aumentó el volumen de negocio en los comercios de la zona gracias al aumento de la movilidad peatonal y el espacio público ciudadano.

Políticas de este tipo se han llevado a cabo en numerosas ciudades españolas en el marco del PMUS y en sus diferentes modalidades (establecimiento de Áreas de Prioridad Residencial, Áreas 30, peatonalizaciones, etc.), con efectos muy positivos sobre la percepción del ciudadano de la calidad de estos espacios y la actividad económica.

2. **Fomento de la movilidad ciclista**, con diferentes actuaciones desarrolladas en el marco municipal, como sistema de préstamo de bicicletas municipal explotado mediante concesión pública, incorporando también triciclos para PMR. Otras actuaciones importantes fueron las ejemplarizantes, como la introducción de bicicletas para la policía de tráfico que opera en centros urbanos protegidos o semi peatonales, implantación de aparcabicis, o la introducción de carriles reservados para transporte eficiente: transporte público y bicicletas.



El éxito en España de los sistemas de préstamo municipal de bicicletas ha sido claro, con más de 100 municipios que han incluido esta medida en la planificación de su movilidad, lo que se traduce en alrededor de 17.000 bicicletas y 1.200 estaciones en el año 2010. Algunos de los más importantes son Sevici (Sevilla), Bicing (Barcelona) o Bilbon Bizi (Bilbao).

El conjunto de estas medidas ha supuesto en la mayoría de los casos un auténtico éxito tanto en números de usuarios como en número de rotaciones diarias por bicicleta, aumentando la movilidad ciclista en la ciudad y cambiando el paisaje urbano.



3. Introducción de medidas de fomento del transporte público,

tratando de dar respuesta a las necesidades reales de transporte de la población en términos de cobertura, efectividad y calidad del servicio, optimizando asimismo los costes del servicio para administraciones y operadores.

De este modo, se han llevado a cabo actuaciones muy positivas de reordenación de líneas de transporte público tanto urbano como interurbano, abordando temas tan importantes para la efectividad del sistema como la cobertura y accesibilidad universal, la intermodalidad, la mejora de los sistemas de información de cara al usuario y la eficiencia económica de las concesiones de gestión directa/indirecta de los servicios de transporte público municipales. También en este sentido y en el marco de los PMUS se han dado pasos importantes en temas tan cruciales como creación de nuevos títulos que den respuesta a los flujos de demanda más importantes e integraciones tarifarias que reduzcan el coste para el viajero.

Asimismo se han desarrollado medidas estrechamente relacionadas con el resto de modos motorizados (Park&Ride, transporte de bicicletas en transporte público) que han conseguido aumentos considerables del peso del transporte público en el reparto modal global y por lo tanto una mayor eficiencia en la gestión del espacio público urbano.

En ciudades como Madrid y Barcelona la correcta aplicación de políticas de transporte público ha conseguido que el 70% de los viajes internos se realice mediante este modo de transporte.



4. Implantación de medidas de gestión del estacionamiento que, llevadas a cabo mediante la adopción de una adecuada estrategia, han llevado consigo la reducción de la circulación de automóviles y una recuperación del espacio público para el ciudadano. Es necesario recalcar que el estacionamiento en calzada es el menos prioritario de los usos del viario: el espacio en superficie destinado al estacionamiento debe estar supeditado a las necesidades de los demás usos (equipamientos, peatones, transporte público, etc.). Además, cada segmento de demanda requiere de una oferta específica que se ha traducido en diferentes tipos de productos en términos de máxima duración del estacionamiento y tarifa.

Así pues, la principal herramienta con la que cuentan los Planes de Movilidad Urbana Sostenible para desarrollar una política de estacionamiento es la capacidad de regular la oferta de plazas para los diferentes colectivos, dirigiendo la oferta en superficie y subterránea para ser utilizada por los diferentes usuarios: los residentes, los usuarios de corta duración (rotación) y los usuarios obligados (trabajo).

Las políticas de estacionamiento han sido coherentes en la mayoría de los casos con el resto de políticas de movilidad sostenible (transporte público, bicicletas, gestión de la movilidad, etc.), impactando directamente sobre quien realiza la externalidad negativa.

Buenas prácticas en este sentido constituyen las regulaciones de estacionamiento que se han llevado a cabo en ciudades como Madrid, Santander, Barcelona o San Sebastián entre otras muchas, en algunos casos con un alto grado de segregación de la oferta que ha logrado adaptarse a las necesidades de los diferentes usuarios preservando la calidad de vida de los residentes y ofreciendo un uso óptimo y racional del espacio público urbano. Otras buenas prácticas asociadas al estacionamiento han sido el desarrollo de planes de aparcamientos de disuasión ligados al transporte público en San Sebastián, o tarifaciones especiales para los vehículos menos contaminantes (motos, eléctricos, etc.).

5. Introducción de medidas de gestión de la movilidad para colectivos específicos.

Los Planes de Transporte al Trabajo han constituido una de las piezas clave en la mejora de la eficiencia de la movilidad urbana actual: en efecto, éstos suponen alrededor del 30% de la movilidad general, con un 80% de reparto en modos motorizados y, de estos, un 60% en vehículo privado. La introducción de Planes de Transporte al trabajo ha supuesto una modificación sustancial de este reparto modal de

En ciudades con un sistema de transporte público muy desarrollado, el porcentaje de utilización para viajes internos alcanza el 70%

los viajes pendulares y recurrentes hacia modos de desplazamiento ambientalmente más racionales y socialmente más seguros, como el transporte público, caminar o ir en bicicleta, además de una reducción de costes de las empresas en la movilidad de los trabajadores considerable.

Los **Planes de Movilidad Escolar** son otro elemento fundamental en las condiciones de movilidad de los centros urbanos. Los objetivos de dichos planes se han centrado en fomentar los desplazamientos no motorizados con el consiguiente ahorro de energía, lograr menores niveles de tráfico en hora punta (entrada a los colegios) con una mayor fluidez del transporte público y, no menos importante, alcanzar una mayor seguridad de los desplazamientos de los escolares a los centros educativos y concienciar a la juventud sobre la problemática de la movilidad.

En el marco de los PMUS se desarrollan los ‘Caminos Escolares’, itinerarios flexibles y de trazado sencillo que permiten el desplazamiento andando y de manera autónoma de niñas y niños, y que se escogen entre los recorridos que la mayoría del alumnado recorre de forma cotidiana. La iniciativa para impulsar el “Camino Escolar” parte del propio territorio y cuenta con la implicación de todos los agentes sociales, técnicos y educativos, que interactúan coordinadamente en actuaciones de tipo técnico, educativo y divulgador.

Experiencias de éxito de desarrollo de Caminos Escolares han tenido lugar en el marco de los Planes de Movilidad Urbana Sostenible de Móstoles, con siete colegios adheridos a esta práctica, Getafe, Alcobendas o Zaragoza, por citar algunos ejemplos.

6. Desde un punto de vista de gestión integrada de la movilidad, la medida más relevante ha sido la **creación de Oficinas Técnicas de Movilidad municipales**. Éstas consisten en la integración en el Ayuntamiento de equipos técnicos de 2 a 4 personas con experiencia en gestión de la movilidad, con el objetivo último de dar apoyo al municipio en el desarrollo de políticas de movilidad y de los programas recogidos en el Plan de Movilidad Urbana Sostenible, promoviendo el cambio de hábitos de movilidad de los ciudadanos en favor de una movilidad más sostenible.



La oficina de movilidad desarrolla, entre otras, funciones de información y comunicación al ciudadano, actividades técnicas, asesoramiento técnico a colectivos y seguimiento de las medidas y planes de actuación (Observatorio de la Movilidad).

Durante los últimos años diversas ciudades han puesto en marcha proyectos de Oficina de Movilidad Sostenible, algunas tan importantes como Barcelona, Donostia-San Sebastián o Burgos, aunque también ciudades medias como Getafe, Gandía, Mieres y Aranda del Duero. Los resultados en todos los casos han sido muy positivos, convirtiéndose en la piedra angular de las políticas de movilidad del municipio.

7. **Desarrollo de acciones de comunicación y divulgación**, inherentes a los Planes de Movilidad Urbana Sostenible y que a menudo constituyen el punto de partida de la aplicación de sus medidas. Los objetivos de estas acciones, además de dar a conocer el PMUS a la ciudadanía, son difundir y promover las propuestas contenidas en él y, en definitiva, sensibilizar sobre los conceptos de movilidad sostenible mediante la concienciación y adopción de prácticas de movilidad más sostenibles.

Las herramientas con que cuentan los PMUS para la consecución de estos objetivos son muy variadas, desde la organización de mesas y foros de la movilidad con la participación de todos los sectores de la ciudadanía hasta la elaboración de spots para televisión, pasando por la organización de exposiciones y concursos, actividades educativas para niños y mayores, impresión de folletos y carteles, merchandising o diseños metodológicos de implantación de oficinas de movilidad municipal de atención al ciudadano.



Canales de comunicación de comunicación alternativos están ganando peso durante los últimos años, principalmente a través de internet. Son cada vez más los ayuntamientos que recurren a páginas web y redes sociales (Facebook, Twitter, etc.) para llegar a los ciudadanos y recoger sus impresiones en materia de movilidad. En municipios como Medina del Campo, Parla, Alcobendas, Getafe, Las Rozas o Móstoles se han desarrollado páginas web en el marco de los Planes de Movilidad Urbana Sostenible que han constituido piezas fundamentales tanto en la comunicación al ciudadano de las estrategias y políticas de movilidad sostenible del municipio como del proceso de participación ciudadana.

En definitiva, son estas medidas las más desarrolladas por las autoridades municipales (hasta el 16% de las medidas de movilidad sostenible), conscientes de que la efectividad de gran parte de los programas contenidos en los planes dependen de una buena comunicación y de la concienciación de la problemática del consumo energético y el medioambiente por parte de la ciudadanía.

- www.movilidadmedina.es
- www.movilidadparla.es
- www.movilidadalcobendas.es
- www.pmusgetafe.es
- www.pmuslasrozas.es
- www.movilidadmostoles.es



Los PMUS en la Ley de Economía Sostenible

En la Ley de Economía Sostenible, dentro de su artículo 101, quedan definidos los Planes de Movilidad Sostenible:

Los Planes de Movilidad pueden tener un ámbito territorial autonómico, supramunicipal o municipal. Se podrán adoptar Planes de Movilidad Sostenible de ámbito supramunicipal, cuando así lo acuerden los municipios que compartan un esquema de movilidad interdependiente.

A tal efecto, tienen esta condición los Planes de Movilidad Sostenible que hayan podido aprobar los municipios y agrupaciones de municipios con población superior a 100.000 habitantes, en el marco de los planes y programas para el cumplimiento y mejora de los objetivos de calidad del aire previstos en el artículo 16.4 de la Ley 34/2007, de 15 de noviembre, de calidad del aire y protección de la atmósfera.

Los Planes de Movilidad Sostenible autonómicos, supramunicipales o locales ajustarán su contenido a lo establecido en la normativa que resulte aplicable así como a los principios recogidos en la presente Ley y a lo dispuesto en los instrumentos de planificación que les afecten y, en especial, a los relativos a infraestructuras, transportes, ahorro y eficiencia energética, así como a la Estrategia Española de Movilidad Sostenible.

Asimismo, se define un contenido técnico de los planes, con fases y alcance para cada una de ellas, en la línea de lo redactado en las guías metodológicas editadas por el Ministerio. De esta manera, se habla de un contenido basado en un diagnóstico de la situación, los objetivos a lograr, las medidas a adoptar, los mecanismos de financiación oportunos, los procedimientos para su seguimiento, evaluación y revisión, y un análisis de los costes y beneficios económicos, sociales y ambientales.

Un punto importante que refleja la ley es garantizar unos planes participados, tal y como queda recogido en el punto 5 de la misma:

En la elaboración y revisión de los Planes de Movilidad Sostenible a que se refiere este artículo, se garantizará la participación pública según lo previsto en la Ley 27/2006, de 18 de julio, que regula los derechos de acceso a la información, de participación pública y de acceso a la justicia en materia de medio ambiente.

Un elemento diferenciador se sitúa en el artículo 102, donde para fomentar los Planes de Movilidad Sostenible se condiciona la concesión de cualquier ayuda o subvención a las Administraciones autonómicas o Entidades locales, incluida en la Ley de Presupuestos Generales del Estado y destinada al transporte público urbano o metropolitano, a que la entidad beneficiaria disponga del correspondiente Plan de Movilidad Sostenible, y a su coherencia con la Estrategia Española de Movilidad Sostenible.

Un paso adelante, el enfoque de la gestión inteligente de la movilidad: smartcities

La Movilidad Sostenible por tanto se configura como un elemento imprescindible de futuro para la convivencia urbana de nuestros municipios, donde bajo una gestión eficiente del transporte en las ciudades, se proporcionará un espacio urbano más sano de mayor calidad, que además propicie un aumento de la actividad económica, aumentando el volumen de negocio y su eficiencia, proporcionando mayores facilidades para llegar a los servicios, un mayor mercado de clientes para los comercios y empresas y finalmente mayores oportunidades laborales para los ciudadanos.

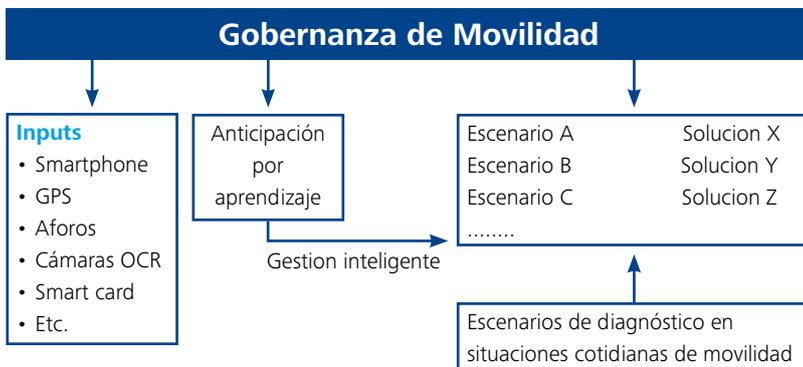
Por otro lado, es una evidencia social la introducción de la tecnología en el día a día de muchas ciudades contemporáneas. No es extraño visualizar de manera cotidiana a múltiples ciudadanos manejando un smartphones, autobuses posicionados mediante gps, múltiples productos llevan chips, tarjetas integradas micro card, viales que controlados con cámaras y radares, etc.

Es por ello que parece natural que el siguiente paso de la gobernanza de movilidad sea reflexionar sobre

como utilizar todos esos sistemas tecnológicos que nos ofrecen múltiple información en tiempo real., para posibilitar cambiar desde un sistema de gestión intensivo en capital humano, hacia un sistema intensivo en tecnología.

Por ello ya se están produciendo los primeros conceptos integrales: la Smartcity, que es la denominación que se aplica a las ciudades que de manera habitual introducen las TIC (Tecnologías de la Información y las Comunicaciones) con el objetivo de proveerla de una infraestructura que, en cierto grado, garantice un desarrollo sostenible, un incremento de la calidad de vida de sus ciudadanos, una mayor eficiencia de sus recursos (de tipo humano como energético) y una mejor participación ciudadana.

En efecto, si observamos las relaciones existentes en el sistema completo, vemos que la forma de viajar y el sistema de movilidad de las personas conforma una red de conexiones, que bajo el concepto global de gestión de la movilidad urbana de manera coordinada generada a través de los PMUS, se puede ofrecer mediante un sistema inteligente que pueda estar interrelacionado, haciendo un diagnóstico continuo, planteando situaciones de mejora ante conflictos, y lo que es más importante, aprendiendo de los datos históricos y pudiendo anticiparse a los problemas.



Por tanto mientras que en el desarrollo pasado de las ciudades los avances en transporte significaban aumento de infraestructura, en el futuro de las ciudades significará movilidad inteligente, siendo éste el verdadero hito del progreso, creando ciudades más inteligentes.

Algunos resultados y buenas prácticas de movilidad inteligente

1. Proyectos en el área de tráfico:
 - Stockholm, con peaje urbano automatizado con el que ha logrado una reducción del 20% del tráfico urbano.
 - Otras ciudades: Madrid (control de accesos a área central) y Londres (Congestion Charge).
2. Proyectos en el área de estacionamiento:
 - San Francisco, sistema de sensores que permite a los conductores encontrar plazas a través de sus dispositivos móviles.
 - Copenhague, "collaborative parking" con plazas de parking disponibles mediante SMS.
 - Nueva York y San Francisco tienen implantados parquímetros inteligentes con tarifas variables y operables mediante dispositivos móviles.
 - Boadilla del Monte incorpora el pago por SMS en su sistema de regulación de estacionamiento.
3. Proyectos en el área de transporte público:
 - Singapur tiene desarrollado un sistema de tarificación inteligente por el cual se puede abonar transporte público, parkings públicos y peajes urbanos con el mismo título.
4. Proyectos en el área de movilidad ciclista:
 - Ciudades como Barcelona y San Sebastián cuentan con sistemas inteligentes de préstamos de bicicletas

que permiten consultar online la disponibilidad de bicicletas en las estaciones y proporcionar información al usuario a través de aplicaciones para dispositivos móviles.

5. Proyectos en el área de mercancías, y carga y descarga:

- Nueva Zelanda tiene en sus carreteras una Aplicación de Control y Seguimiento que distribuye Mensajes de Información Variable estratégicamente por medio de cámaras y dispositivos móviles.
- En Bilbao (dentro del piloto Freilot) está implantado un sistema de reservas online de plazas de carga y descarga.

6. Proyectos en el área de Tarjetas Integradas:

- Dublin cuenta con un Sistema de Tarificación Integrado que permite abonar el título en cualquier modo de transporte con una sola tarjeta, incluyendo otros servicios de valor añadido.
- Barcelona cuenta con una variedad de tarjetas inteligentes que permiten el acceso a servicios de transporte y localizaciones de turismo y ocio.
- Ciudades como Málaga, Granada y Sevilla cuentan con una tarjeta única de acceso los transportes integrados de estas ciudades, tanto urbanos como interurbanos.
- Southampton ofrece a sus ciudadanos una tarjeta multifunción que les permite acceder a diferentes servicios y productos.
- En el proyecto de Smart City de Songdo (Corea) se plantea una "all-purpose Smart Card".

7. Proyectos de gestión inteligente del alumbrado público:

- Varias ciudades europeas como Oslo, Bremerhaven, Praga, Ljubljana... están estableciendo sistemas de alumbrado inteligente dentro del programa e-street.

Mientras que en el desarrollo pasado de las ciudades los avances en transporte significaban aumento de infraestructura, en el futuro de las ciudades significará movilidad inteligente, siendo éste el verdadero hito del progreso, creando ciudades más inteligentes

8. Iniciativa de Open Data:

- La Greater London Authority (GLA) pone a disposición de los ciudadanos y los agentes privados toda la información pública que utiliza a través del London Datastore. Los datos se ofrecen de forma que resulten reutilizables y que terceros puedan crear servicios con fines comerciales.
- Los datos y las posibles aplicaciones cubren muy diversos ámbitos: Cultura, Economía, Seguridad, Transporte, Educación y Medio Ambiente. Además de información estadística, actualmente se ofrecen datos recogidos del tráfico, de la calidad del aire o de las aguas, emisiones estimadas de CO², previsión del tiempo, etc.
- Iniciativas similares en Estados Unidos (District of Columbia) o Canadá (Edmonton) están permitiendo el desarrollo de iniciativas privadas (por ejemplo creación de webs) que ofrecen servicios de valor añadido a los ciudadanos a partir de información pública.

Empresas

Iridium, líder en concesiones de infraestructuras

El Grupo ACS ha promovido más de 100 concesiones de todo tipo de infraestructuras y equipamiento público en diferentes países hasta convertirse en la principal referencia mundial, tanto por número de concesiones como por volumen.

Iridium Concesiones de Infraestructuras (Iridium) es la cabecera de la división de concesiones del Grupo ACS. La rama de concesiones del Grupo ACS comenzó una estrategia de internacionalización en 1989, con la Concesión del Puente Teodoro Moscoso en Puerto Rico, y actualmente Iridium mantiene filiales y sucursales en Estados Unidos, Canadá, Chile, Irlanda, Portugal y Grecia y ha participado en proyectos de concesiones en Argentina, Colombia, Ecuador, Israel, Sudáfrica, Francia, Inglaterra, Jamaica y México.

Estos proyectos suponen una inversión total superior a 32.000 millones de euros y un compromiso de

inversión financiera de más de 4.900 millones de euros. Actualmente, Iridium es Líder Mundial en la promoción, financiación, construcción y explotación de todo tipo de infraestructuras (Ranking 2011 de Public Works Financing), contando en su cartera de negocios promovidos 55 concesiones de autopistas (7.094 Km), 6 concesiones de ferrocarriles y metros (1.781 Km), 4 puentes, 16 aeropuertos que atiende a más de 35 millones de pasajeros/año, así como nuevas áreas de negocios de concesiones: intercambiadores de transporte (3), hospitales (3), centros de salud (10) comisarías (3 proyectos para gestionar 11 comisarías), cárceles (1), aparcamientos y diversos contratos adicionales de equipamiento público.

Relación de Contratos de Concesión

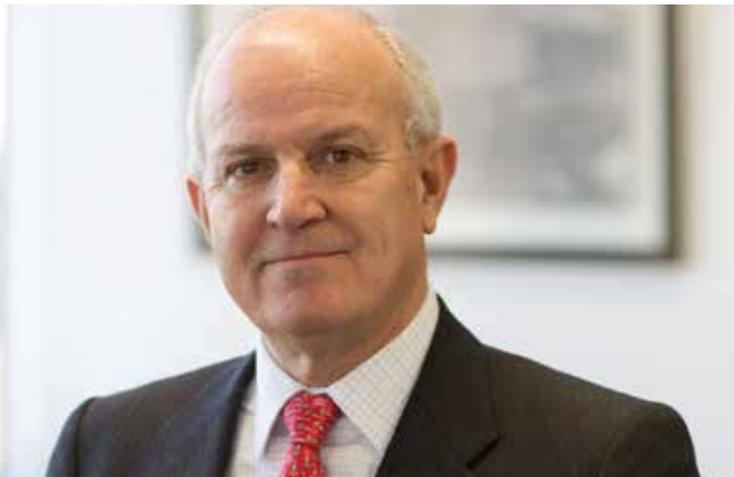
Concesión Descripción	País	Actividad	Inicio Explotación	Fecha Expiración	Años	Inversión Total
A8/AP1-Bidelan	España	Autopistas	jun-03	jun-18	10	57
Autovía de la Mancha	España	Autopistas	jul-05	abr-33	30	128
Circunvalación de Alicante	España	Autopistas	dic-07	feb 2040 /prorr 2044	36+4	464
Autopista del Henares (R2 y M50)	España	Autopistas	oct-03	nov-39	24	898
Accesos Madrid (R3/R5 y M50)	España	Autopistas	feb-04	nov-49	50	1665
Reus-Alcover	España	Autopistas	jun-08	dic-38	33	72
Ruta de los Pantanos	España	Autopistas	oct-02	nov-24	25	107
Santiago Brión	España	Autopistas	feb-08	sep-35	30	118
Autopista de los Pinares	España	Autopistas	jul-08	abr-41	35	96
Autovía Medinaceli-Calatayud	España	Autopistas	ene-10	dic-26	20	182

Concesión Descripción	País	Actividad	Inicio Explotación	Fecha Expiración	Años	Inversión Total
Autovía del Camp del Turia (CV-50)	España	Autopistas	n/d	feb-43	20+15	110
Autovía del Pirineo (AP21)	España	Autopistas	ene-12	jul-39	30	226
Autovía de la Sierra de Arana	España	Autopistas	jul-14	jul-41	30	200
EMESA (Madrid calle 30)	España	Autopistas	abr-07	dic-25	20	221
Eje Diagonal	España	Autopistas	dic-11	ene-42	33	404
A-30 Nouvelle Autoroute 30	Canadá	Autopistas	dic-12	sep-43	35	1.435
Northeast Anthonu Henday	Canadá	Autopistas	oct-16	sep-46	34	1.177
FTG Transportation Group	Canadá	Autopistas	ene-13	jun-34	24	547
Windsor Essex	Canadá	Autopistas	mar-14	feb-44	34	1.021
Ruta del Canal	Chile	Autopistas	feb-14	feb-50	40	159
Autopista Jónica (NEA ODOS)	Grecia	Autopistas	ene-08	dic-37	30	1.384
Central Greece	Grecia	Autopistas	ene-08	mar-38	30	1.692
CRG Waterford-Southlink	Irlanda	Autopistas	oct-08	abr-36	30	321
CRG Portlaoise-Midlink	Irlanda	Autopistas	may-10	jun-37	30	328
Sper-Planestrada (Baixo Alenteio)	Portugal	Autopistas	dic-14	dic-38	30	539
Rotas do Algarve-Maestrada	Portugal	Autopistas	dic-13	abr-39	30	271
A-13 Puerta del Támesis	Reino Unido	Autopistas	sep-06	jul-30	30	293
I-595 Express	USA	Autopistas	mar-14	feb-44	35	121
Total km Autopistas						15.326
Figueras Perpignan-TP Fero	España-Fr	Ferrovias	dic-12	feb-57	53	1.185
Linea 9 Tramo II	España	Ferrovias	jul-12	oct-42	32	780
Linea 9 Tramo IV	España	Ferrovias	ene-09	sep-40	32	616
Metro de Sevilla	España	Ferrovias	abr-09	jun-40	37	683
Metro de Arganda	España	Ferrovias	abr-99	dic-29	32	149
ELOS-Ligacoes de Alta Velocidade	Portugal	Ferrovias	ago-14	ene-50	40	1.649
Total km Ferrovias						5.061
Cárcel de Brians	España	Cárceles	may-07	dic-34	30	106
Comisaría Central (Ribera norte)	España	Comisarias	dic-08	may-34	18	70
Comisaría del Vallés (Terrasa)	España	Comisarias	nov-06	mar-32	26	17
Comisaría del Vallés (Barberá)	España	Comisarias	nov-06	abr-32	26	16
Green Canal Golf	España	Instalaciones	abr-07	mar-32	5+5	1
Equipamiento Público (m²)						256
Hospital de Majadahonda	España	Hospitales	sep-08	jul-35	30	306
Hospital de Son Dureta	España	Hospitales	oct-10	oct-39	33	130
Hospital de Can Misses (Ibiza)	España	Hospitales	ago-12	oct-42	33	19
Centros de Salud de Mallorca	España	Centros de Salud	abr-11	abr-21	11	921
Equipamiento Público (número de camas)						169
Intercambiador Plaza de Castilla	España	Intercambiador	feb-08	feb-41	36	67
Intercambiador Príncipe Pío	España	Intercambiador	may-07	dic-40	34	76
Intercambiador Avda América	España	Intercambiador	sep-99	jun-38	28	313
Total Intercambiadores de Transporte (m2)						57
Iridium Aparcamientos	España	Aparcamientos	n/d	ene-58	n/d	129
Serrano Park	España	Aparcamientos	ene-11	dic-48	40	187
Total Aparcamientos (plazas de parking)						21.808

Empresas

Entrevista con D. Manuel Garcia Buey, Presidente de Iridium

Iridium es la cabecera de la división de concesiones del Grupo ACS y, de acuerdo con el Ranking 2011 de Public Works Financing, es líder Mundial en la promoción, financiación, construcción y explotación de todo tipo de infraestructuras. Hemos tenido la ocasión de repasar con su presidente, D. Manuel Garcia Buey, algunos de los aspectos clave de la compañía y del presente y futuro de la participación privada en el desarrollo de infraestructuras.



Manuel Garcia Buey
Presidente de Iridium

¿Cuáles son los principales objetivos de Iridium para 2012/2013?

Iridium tiene como principal objetivo el desarrollo de infraestructuras, y así proporcionar actividad a otras empresas del Grupo, siendo esta actividad rentable y de valor añadido.

El desarrollo de actividades en Norteamérica y su consolidación es prioritario en nuestra actividad. Iridium, a través de sus empresas locales ACS Infrastructure Canada y ACS Infrastructure Development, está desarrollando seis contratos de PPP con un compromiso de inversión de más de 6.500 M€ y está ahora precalificado en seis procesos de licitación que se están desarrollando en USA y Canadá y que concluirán antes de 2013.

En conjunto, la cartera actual de proyectos de Iridium comprende más de 48 contratos de Participación Público Privada (concesiones y otros) con una inversión

comprometida superior a 22.000 millones de euros y su gestión es otro de los objetivos prioritarios. Es bien conocido el endurecimiento que la crisis aporta a la gestión contractual y, especialmente, a la financiera, por lo que este es un objetivo de atención prioritaria. Varios de los contratos de la cartera se desarrollan en países europeos que, actualmente, pasan por dificultades financieras, como consecuencia de la crisis y esto ha llevado a las diversas administraciones a plantear modificaciones y reequilibrios a los mismos.

Varios de los activos de la cartera de Iridium están en un grado tal de desarrollo que puede plantearse su desinversión total o parcial dentro de la estrategia, bien conocida de Iridium, de rotación de activos maduros, generando liquidez para asegurar la cobertura de sus necesidades y operaciones futuras y, al mismo tiempo, generando rentabilidad y valor para sus accionistas. Éste es también un objetivo permanente en nuestra actividad y prioritario actualmente.

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta Iridium en los próximos años?

Desde el comienzo del desarrollo de las infraestructuras de transporte -hace más de cuatro décadas- el Grupo ACS ha sido pionero y líder en la actividad. Primero, directamente y desde hace más de una década, con la creación de la empresa especializada, Dragados Concesiones de Infraestructuras de Transporte, y desde 2006, Iridium Concesiones de Infraestructuras, ampliando su objeto social a infraestructuras de equipamiento público, hemos desarrollado más de 79 contratos de este tipo en cuatro continentes y ya, desde hace muchos años, somos líderes reconocidos en la promoción de infraestructuras de transporte.

El Grupo ACS, con la consolidación de Hochtief desde 2011 a sus actividades, es líder mundial en construcción y servicios. Iridium debe contribuir a su desarrollo y mejora de su rentabilidad y poner en valor la ventaja competitiva que significa la presencia en los diferentes mercados y la capacidad tecnológica y operativa.

Habiendo consolidado la implantación en Norteamérica, como he dicho anteriormente, el reto actual es incrementar aún más la presencia, participar en todas las oportunidades que se presenten y mejorar la rentabilidad.

El mercado canadiense utiliza de forma intensa los modelos de Participación Público Privada. Tienen un flujo de proyectos uniforme con planes de inversión establecidos desde hace varios años e independientemente de las disposiciones presupuestarias tienen bien conocida la ventaja que para la Administración supone la transferencia de riesgos diversos a la iniciativa privada a largo plazo. En EE.UU. donde es bien conocida la necesidad de modernización y creación de nuevas infraestructuras de todo tipo, existe aún el debate político sobre las ventajas y actividades a las que la formulación contractual de Participación Público Privada puede aportar. En cualquier caso, la implantación de este modelo contractual es creciente y da gran oportunidad de futuro a grupos como el nuestro.

En un momento como el actual, con graves turbulencias financieras, el reto -como fue en el pasado- es el de aprovechar la competitividad que proporciona el grupo constructor y de servicios para, con la utilización de las mejores estructuras financieras, permitir nuevos contratos y así mantener la presencia y el liderazgo en el desarrollo de infraestructuras.

En un momento como el actual, con graves turbulencias financieras, el reto es el de aprovechar la competitividad que proporciona el grupo constructor y de servicios para mantener la presencia y el liderazgo en el desarrollo de infraestructuras

¿Cuáles son los principales problemas actuales del sector de concesiones, tanto en España como internacionalmente?

El sector de concesiones o, en concreto, de PPP o CPP ha sido objeto de atención creciente en España, así como en la mayor parte de países desarrollados o en desarrollo. Es un sector maduro, con muchas experiencias, grandes éxitos y duros fracasos. Al tratarse de una forma contractual, a muy largo plazo, generalmente a un servicio público, transporte, servicios sanitarios, equipamiento social, energía, telecomunicaciones, etc. y comprometiendo generalmente una gran inversión. Por ello, como todos conocemos, es un modelo de contrato finalmente muy complejo que afecta a otros implícitos en el que, asimismo, están más o menos singularizados, contrato de construcción, contrato de financiación, contrato de operación, etc.

En general, el modelo contractual que se utiliza debe ser mejorado, tanto en España como en la mayor parte de países, y debe ser un contrato adaptado a su duración (muy largo plazo), con una adecuada asignación de riesgos entre las partes y con cláusulas y procedimientos de modificación o reequilibrio ante circunstancias bien establecidas. Los procesos de licitación que actualmente

no son homogéneos, deben ser también mejorados. En general, deben ser más objetivos y evitar los costes de oferta innecesarios. Como he dicho, al ser contratos complejos y de alta especialización, sería muy conveniente generalizar el proceso de precalificación limitando el concurso de participantes por proceso y, de la misma manera, con un número reducido de participantes puede ser conveniente la compensación de una parte preestablecida de los gastos de oferta. Deben evitarse procesos largos y costosos como los que actualmente se desarrollan en los llamados diálogos competitivos.

Es conveniente la consulta previa a los ofertantes para comentar y, si fuese el caso, perfeccionar las condiciones del contrato y el equilibrio contractual. Este proceso, normalmente, da valor al contrato y mejora el resultado para todas las partes.

El objeto del contrato debe ser lo más preciso posible, así como su definición y realización. Éste es uno de los elementos clave del proceso. Una de las circunstancias de desajuste más habitual ha sido la derivada de las modificaciones durante el proceso de inversión, con la consecuencia de incrementos del importe a invertir y retrasos en la fase de inversión que alteran el contrato y su equilibrio.

¿En qué mercados geográficos y sectores tiene Iridium intención de centrar su inversión futura?

A lo largo del tiempo, hemos desarrollado actividad en muchos mercados y hemos sufrido, por ello, todo tipo de vicisitudes. Como he dicho anteriormente, el contrato de este tipo PPP o CPP es un contrato a muy largo plazo en el que la estabilidad contractual y la seguridad jurídica son primordiales. Como normalmente implica realizar inversiones importantísimas que deben ser financiadas, el contrato debe realizarse en aquellos lugares que tengan un sistema financiero desarrollado y capaz de permitir la financiación, a largo plazo, en moneda local. Por ello, nuestra inversión futura se centrará en países que reúnan estas características que, en general, son los de la OCDE o similares. Prácticamente son aquellos en que, en la actualidad, estamos realizando la actividad. Buscamos también oportunidades no puntuales, no proyectos singulares, sino programas de proyectos que puedan dar continuidad a la implantación y experiencia. Como he

El modelo contractual que se utiliza debe ser mejorado, tanto en España como en la mayor parte de países. Debe ser un contrato adaptado a su duración, con una adecuada asignación de riesgos entre las partes y con cláusulas y procedimientos de modificación o reequilibrio ante circunstancias bien establecidas

dicho, estas condiciones las reúnen, entre otros, algunos países de Sudamérica, USA, Canadá y países europeos principalmente.

Los sectores en los que invertimos son aquellos en los que tenemos especialización y experiencia, que permiten la rotación de activos que y han sido nuestro objetivo desde hace tiempo, como las infraestructuras de transporte de todo tipo, con autopistas urbanas o no, y con cualquier sistema de gestión de demanda e información, ferrocarriles y metros (somos de los pocos grupos mundiales con experiencia contrastada en PPP en líneas de alta velocidad), aeropuertos, etc. También son de nuestro interés otras infraestructuras de equipamiento público y social por las que nuestro Grupo tiene todo tipo de experiencia y no comportan riesgo inmobiliario.

¿Cuál es su valoración de las medidas de apoyo aprobadas por la Administración en relación con las autopistas de peaje con problemas financieros y qué medidas adicionales cree que son necesarias?

Las autopistas de peaje que han sido puestas en servicio en los últimos años y, principalmente, a partir del año 2002/2003 tienen –como es bien conocido– graves problemas que afectan a su viabilidad y continuidad. Estos problemas no necesariamente se derivan de su concepción optimista o planteamiento inicial, sino de muchas circunstancias sobrevenidas, entre las que citaré principalmente las de mejora, por razones políticas, de infraestructuras alternativas que desincentivan a la demanda en ellas, así como la muy profunda crisis económica singular e imprevista en la que estamos



inmersos desde el año 2007, o modificaciones de todo tipo que se han hecho a la concepción inicial de lo proyectado y otras circunstancias singulares, como el desorbitado incremento del coste de la expropiación, especialmente en la proximidad de los núcleos urbanos y, particularmente, en el entorno de Madrid.

Ya desde 2008 la Administración ha tomado plena conciencia del problema y ha ido implementando diferentes medidas administrativas y económicas que han ayudado a paliar y ayudar parcial y temporalmente el problema planteado, entre ellas las más notables son las disposiciones recogidas en la Ley de Presupuestos para 2010, otorgando Préstamos Participativos para ayudar financieramente al pago de las expropiaciones y reequilibrar posteriormente el contrato de concesión.

En diciembre de 2010 la Ley Postal introdujo como Disposición Adicional las llamadas Cuentas de Compensación que, con efecto limitado, ayudaba a la tesorería de una serie de sociedades durante tres años. Ya desde hace varios años, existe el consenso político de que debe ser buscada una solución definitiva y permanente al problema de estos contratos.

En el discurso de investidura del Presidente, en el mes de diciembre, el sector de las concesiones fue identificado como uno de los sectores de actividad más importante y en el que las empresas españolas tienen el liderazgo mundial. Se anunció, en tiempo adecuado, la realización definitiva de solución para los contratos de concesiones de peaje con problemas, así como la presentación de un nuevo tipo contractual que permita utilizar los modelos de Colaboración Público Privada en las inversiones a realizar por las Administraciones Públicas.

Los presupuestos presentados para 2012 establecen ya algunas medidas adicionales, pero no formulan todavía las soluciones generales y concretas.

Considero que es urgente y prioritario dotar presupuestariamente las medidas establecidas para

2012 y siguientes, y yo diría, no sólo hasta 2021, sino más bien el plazo que sea necesario, en función de las circunstancias de cada contrato. Asimismo, debe realizarse modificación de ellos para permitir el reequilibrio contractual.

Se deben establecer estímulos a la demanda, permitiendo condiciones de incremento a la utilización de las autopistas de peaje. El pago por uso en vías de alta capacidad va a proporcionar un incentivo a la utilización de las vías de peaje y va a permitir dotar financieramente a las cuentas de apoyo que hemos citado anteriormente. En el borrador existente de la Ley de financiación de los Contratos de Administración Pública, existen mejoras de los sistemas actuales financieros e introducción de otros adicionales. Si fuese necesario en algún caso se podría, incluso, utilizar la garantía del Estado para la refinanciación de alguno de los contratos.

La Administración -como he dicho- es bien consciente del problema y conoce también, perfectamente, todo el conjunto de sugerencias que ha realizado la industria de las concesiones y todos sus participantes para que puedan dar una solución estable y definitiva a este problema.

¿En qué medida la crisis financiera y las restricciones de crédito están afectando al sector? Considerando las restricciones presupuestarias actuales, ¿qué medidas de fomento financiero por parte pueden ser aplicables?

Siendo el componente financiero fundamental en el sector del PPP o Participación Público Privada para el desarrollo de infraestructuras y existiendo actualmente una profunda crisis financiera que afecta, además de la participación, a una extraordinaria restricción de crédito, es obvio que el sector, en este momento, tiene una situación muy difícil.

Para el futuro, los pasos que se deben dar, en mi opinión, son:

1. Dar solución definitiva a los problemas, como he comentado anteriormente.
2. Establecer y mejorar vías de financiación sobre las existentes, dando cauce a la participación de los nuevos agentes financieros y disminuir el aporte mayoritario que actualmente da la banca privada con fórmulas de financiación bancaria.
3. Mejora del modelo contractual actual con uno más equilibrado en el reparto de riesgos.

La inversión en infraestructuras y el desarrollo de infraestructuras es bien conocido como motor de crecimiento y creación de empleo y con alto retorno para el erario público. En función del carácter y condiciones de las infraestructuras pueden realizarse un abanico amplísimo de tipos contractuales de inversión y su financiación, desde el modelo actual de inversión pública al modelo de pago por uso con riesgo de demanda. Debido a los graves problemas que han existido de discordancia respecto de la demanda prevista y la realidad posterior en explotación, junto con el interés político por primar los sistemas contractuales, sin recurso al usuario, como peajes en sombra o pago por disponibilidad en los últimos tiempos, la mayor parte de las Administraciones han hecho proliferar los modelos contractuales sin riesgo de demanda, pero eso no ha asegurado que los contratos fuesen viables. En mi opinión, es necesario plantear otros modelos, con riesgo de demanda o sin ella o mixtos, viables y con un planteamiento adecuado de distribución de riesgos entre las distintas partes, como hemos comentado precedentemente.

La inversión en infraestructuras de todo tipo es necesaria. Independientemente de las medidas presupuestarias y del control de déficit y de deuda, la participación privada -que es más eficiente que la

La inversión en infraestructuras de todo tipo es necesaria. Independientemente de las medidas presupuestarias y del control de déficit y de deuda, el sector privado, más eficiente que el público en algunos aspectos del proceso de inversión, debe participar

pública en algunos aspectos del proceso de inversión y en la explotación- debe participar. La participación privada acorta el proceso de inversión, economiza los costes, acepta y mejora el riesgo a largo plazo asumiendo la operación, mantenimiento y conservación de la infraestructura.

Los contratos, en el futuro, deben permitir la financiabilidad de los mismos, después de un riguroso análisis de viabilidad y, por tanto, de la prognosis de los ingresos y/o de los recursos que se puedan aportar. Y, por último, el coste del capital debe ser evaluado adecuadamente, en función de los riesgos asignados y, con todo ello, podremos tener contratos equilibrados y factibles que permitan la realización de infraestructuras en el futuro.

Marco legal

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

Como cada semestre, y continuando con la línea de los artículos publicados en números anteriores, nos disponemos a enumerar las principales novedades que se han incorporado a nuestra legislación en los últimos meses en materia de contratación. Si bien es cierto que, en esta ocasión, debemos llamar la atención acerca de la escasa producción legislativa que ha tenido lugar en este periodo de tiempo como consecuencia, entre otras razones, del cambio de gobierno y, en consecuencia, del inicio de una nueva legislatura.



Juan Martínez Calvo
Socio Director del departamento de Derecho Administrativo de Deloitte Abogados



Beatriz Aguilera
Gerente del departamento de Derecho Administrativo de Deloitte Abogados

I. Novedades legislativas ya en vigor

Entre las novedades legislativas relacionadas con la contratación pública en materia de construcción y explotación de infraestructuras, procedemos a enumerar a continuación las de mayor trascendencia: (i) Orden EHA/3479/2011, de 19 de diciembre, por la que se publican los límites de los distintos tipos de contratos

a efectos de la contratación del sector público a partir del 1 de enero de 2012 (“Orden EHA/3479/2011”); (ii) Real Decreto 488/2012, de 5 de marzo, por el que se modifica la letra d) de la cláusula 8 del pliego de cláusulas generales para la construcción, conservación y explotación de autopistas en régimen de concesión, aprobado por Decreto 215/1973, de 25 de enero (“Real

Decreto 488/2012”); (iii) Ley 3/2012, de 8 de marzo, de medidas fiscales y administrativas de la Comunidad de Aragón (“Ley 3/2012”); (iv) Ley 5/2012, de 20 de marzo, del Parlamento de Cataluña, de medidas fiscales, financieras y administrativas y de creación del impuesto sobre las estancias en establecimientos turísticos (“Ley 5/2012”); (v) Decreto autonómico de Gobierno de las Islas Baleares 44/2012, de 25 de mayo, por el que se regula el procedimiento para la acreditación de la solvencia técnica y profesional a efectos de mantener la clasificación empresarial (“Decreto 44/2012”).

- La **Orden EHA/3479/2011**, aprobada tras la recomendación contenida en la publicación del Reglamento 1251/2011 de la Comisión, de 30 de noviembre, pretende dar publicidad a las cifras que vayan siendo aprobadas por la Comisión Europea y que modifiquen las que figuren en los textos nacionales, al mismo tiempo que incorpora a nuestra legislación los nuevos umbrales que resultan de aplicación a partir del 1 de enero del 2012 y que se detallan a continuación:

1. Respecto del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público: (i) La cifra de 4.845.000 euros se sustituye por la de 5.000.000 euros para los contratos de obras y de concesión de obras; (ii) La cifra de 193.000 euros se sustituye por la de 200.000 euros para los contratos de suministros y servicios; (iii) La cifra de 125.000 euros se sustituye por la de 130.000 euros para los contratos de suministro o de servicios que han de ser adjudicados por la Administración General del Estado, sus organismos autónomos, o las Entidades Gestoras y Servicios Comunes de la Seguridad Social.

2. Respecto de la Ley 31/2007 (Ley de sectores excluidos): (i) La cifra de 4.845.000 euros se sustituye por la de 5.000.000 euros para los contratos de obras; (ii) La cifra de 387.000 euros se sustituye por la de 400.000 euros para los Contratos de suministros y servicios.

3. Respecto de la Ley 24/2011 (Ley de contratos del sector público en los ámbitos de la defensa y seguridad): (i) La cifra de 387.000 euros se sustituye por la de 400.000 euros para los Contratos de Suministros y Servicios; (ii) La cifra de 4.845.000 euros se sustituye por la de 5.000.000 euros para los Contratos de obras.

- El **Real Decreto 488/2012** responde al compromiso del Reino de España de modificar la letra d) de la cláusula 8 del pliego de cláusulas generales para la construcción, conservación y explotación de autopistas en régimen de concesión, como consecuencia de la Sentencia del TJUE de 22 de abril de 2010 (Caso Iberpistas-Obras Autopista A-6), en la que se declaró que España había vulnerado la Directiva 93/37/CEE al no haberse publicado ni el anuncio en el DOCE ni en el pliego de cláusulas administrativas particulares del concurso la totalidad de las obras a ejecutar por el concesionario.

En este sentido, el propósito de esta modificación es introducir una delimitación de las mejoras que se podrán admitir, a propuesta del licitador de una concesión de autopista de peaje, excluyendo aquellas que no estén amparadas por el objeto de un contrato, dado que la adjudicación de estas obras sin la debida publicidad resulta contraria a los principios de transparencia e igualdad, tal y como ha declarado el TJUE.

Para llevar a cabo esa delimitación, se ha procedido al establecimiento de dos tipos de límites. Uno cualitativo, en virtud del cual se acotan las mejoras a supuestos concretos y se describe lo que en ningún caso ha de considerarse como tal, y otro cuantitativo, por el cual, se fija un límite objetivo que impide la existencia de mejoras cuando el valor estimado de las mismas supere el 5% del valor estimado del contrato y se limitan las expropiaciones a una superficie que no exceda del 5% de la prevista en el anteproyecto que sirva de base a dicha licitación.

- La **Ley 3/2012**, del Parlamento de Aragón, incluye una serie de modificaciones legislativas que afectan a la Ley 3/2011 de medidas en materia de Contratos del Sector Público de Aragón. Como se recoge en su propia Exposición de Motivos, estas modificaciones persiguen dotar de estabilidad al sistema de gestión de los recursos públicos y permitir una más rápida y eficiente tramitación de los contratos públicos. Por ello, los objetivos perseguidos por estas son: (i) favorecer el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la contratación pública, (ii) facilitar los trámites administrativos del contratista propuesto como adjudicador, (iii) limitar el ius variandi de la Administración Pública, (iv) ampliar los supuesto de recurso especial en materia de contratación pública, y

(v) promover reformas encaminadas a evitar conflictos a través de la creación del sistema de arbitraje e impulsar la eficiencia en la contratación pública y la celebración de contratos de colaboración entre el sector público y el sector privado en aquellas áreas de actividad en las que se justifique que se obtiene mayor valor por precio, de coste global, de eficiencia o de imputación de riesgos.

Para la consecución de estos objetivos, se han incorporado, entre otras medidas, dos nuevos artículos relativos a la publicidad de las modificaciones y a la ampliación del plazo para requerir la documentación justificativa exigida por la ley.

- La **Ley 5/2012**, del Parlamento catalán, contiene en su disposición transitoria undécima una referencia a la modificación de los contratos públicos en virtud de la cual, a los efectos de lo que dispone la legislación de contratos del sector público, las modificaciones de contratos administrativos que se lleven a cabo durante el ejercicio presupuestario de 2012 derivadas de la aplicación de medidas de estabilidad presupuestaria, se harán por razones de interés público. Asimismo, prevé que los pliegos de cláusulas administrativas o el anuncio de las nuevas contrataciones tengan que incorporar las previsiones requeridas por la legislación, relativas a la eventual modificación contractual con motivo de la aplicación de las medidas de estabilidad presupuestaria que correspondan.
- Mediante el **Decreto 44/2012** del Gobierno balear se pretende regular el procedimiento a seguir para acreditar la solvencia técnica y profesional a efectos de mantener la clasificación empresarial de manera indefinida, novedad introducida por la Ley 30/2007, de 30 de octubre de Contratos del Sector Público (en adelante, TRLCSP) así como el procedimiento de revisión de clasificaciones por causas relativas a la solvencia técnica y profesional.

Este Decreto prevé una regulación muy similar, en cuanto a los aspectos procedimentales, a la recogida en el Real Decreto 817/2009 de 8 de mayo, por el que se desarrolla parcialmente la Ley 30/2007 y que regula el procedimiento de acreditación del mantenimiento de la solvencia económica y financiera.

• Como cierre de este primer apartado, y teniendo en cuenta la relevancia de la figura de la modificación contractual, consideramos conveniente hacer referencia a la Recomendación de 1 de marzo de 2012 de la Junta Consultiva de Contratación Administrativa a los órganos de contratación sobre la interpretación del régimen contenido en el artículo 107 del TRLCSP sobre las modificaciones de los contratos, en la que se realizan las siguientes puntualizaciones:

- Respecto a la interpretación del artículo 107.1 a), en términos análogos a los contenidos en la letra b) del mismo apartado, la diligencia exigida será la requerida de acuerdo con una buena práctica profesional en la elaboración del proyecto o en la redacción de las especificaciones técnicas.
- Respecto a la interpretación del artículo 107.1 e), cuando el poder adjudicador sea al mismo tiempo la autoridad responsable de la aprobación de nuevas medidas que puedan afectar a las especificaciones del contrato, los pliegos del contrato deberán definir las prestaciones teniendo en cuenta el contenido de las medidas que se pretenden aprobar en un momento posterior de la ejecución del contrato.
- En lo concerniente a lo que ha de calificarse como modificación esencial del contrato, cuando se realice en función de las variaciones que pueda experimentar el precio del mismo, se considerará que lo es cuando supere el porcentaje del 10% que aparece en el artículo 107.3 d). No obstante, esta consideración no implica que las modificaciones que se encuentren por debajo de ese 10% sean siempre calificadas como no esenciales.
- Por último, hay que destacar que toda la regulación que aparece dentro del artículo 107 debe entenderse hecha a partir de la línea directriz que supone el segundo apartado de este precepto, que debe servir de base para cualquier interpretación de este artículo.

II. Proyectos en tramitación

Como se ha expuesto en el apartado anterior, durante el primer semestre de 2012 no ha habido importantes modificaciones legislativas que afecten a la contratación pública en materia de construcción y explotación de infraestructuras. Ahora bien, durante los próximos meses se prevé que se aprueben una serie de importantes

reformas que impactarán de forma relevante en este sector y que procedemos a explicar a continuación de forma muy resumida.

- Proyecto de Ley de Transparencia.

Actualmente se está tramitando en el Congreso de los Diputados el Proyecto de Ley de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno, cuyo principal objetivo es ampliar y reforzar la transparencia en la actividad pública, reconocer y garantizar el derecho de acceso a la información y establecer las obligaciones de buen gobierno que deben de cumplir los responsables públicos así como las consecuencias derivadas de su incumplimiento.

Dentro de las novedades que este proyecto de ley implica en materia de contratación, procede resaltar lo incluido en el artículo 6 a) en la medida en que obliga a hacer pública la información relativa a los actos de gestión administrativa que tengan una repercusión económica o presupuestaria, entre la que se encuentra la relativa a los contratos adjudicados (objeto, importe de licitación y de adjudicación, procedimiento, modificaciones, prórrogas, ...) y los datos estadísticos relativos al porcentaje, en volumen presupuestario, de contratos adjudicados a través de cada uno de los procedimientos previstos en la legislación en materia de contratación.

- Propuestas de nuevas Directivas reguladoras de la contratación pública de los Estados de la Unión Europea¹.

Con fecha de 20 de diciembre de 2011, la Comisión Europea presentó para su tramitación, tres propuestas de nuevas Directivas en materia de contratación pública que vendrían a sustituir a las actuales (Directiva 2004/18, Directiva 2004/17 y la Directiva de Concesiones. Actualmente). Actualmente se encuentran en fase de tramitación por los órganos competentes de la Unión y, de ser aprobadas, tendrán una importante repercusión en nuestra legislación sobre contratación pública.

Estas propuestas han sido objeto de análisis en el siguiente artículo de este mismo número de la revista, al cual nos remitimos.

- Otras medidas anunciadas en materia de contratación (en fase de estudio).

La situación económica actual exige la adopción de medidas que garanticen la máxima eficiencia en la gestión de los servicios públicos y en la regulación de ciertos mercados como el de las infraestructuras o el transporte, de manera que se garantice el cumplimiento del objetivo de estabilidad presupuestaria derivado del marco constitucional y de la Unión Europea y que se concreta en los Presupuestos Generales del Estado para el 2012.

En este sentido, algunas medidas cuya posible aplicación está siendo valorada por el Gobierno, serían entre otras, las siguientes:

- En materia de infraestructuras, se baraja el posible establecimiento de peajes en vías que se encuentran integradas en la Red de Carreteras del Estado, cuyo uso actual es gratuito, destinando los ingresos obtenidos a mejorar los sistemas de transporte. Todo ello conforme a lo previsto en la normativa comunitaria.
- En este mismo ámbito se está planteando la introducción de modificaciones en la regulación establecida sobre las consignaciones anuales en las cuentas de compensación de las sociedades concesionarias de autopistas de peaje dependientes de la Administración General del Estado.
- Otra medida que se está valorando incorporar, y que supondría una modificación del TRLCSP, es la de ampliar el plazo máximo por el que se puede otorgar una concesión, de manera que se pudieran superar los 40 años previstos en el artículo 268 del TRLCSP.
- En materia de transporte ferroviario, se está analizando la posibilidad de anticipar la plena liberalización del tráfico de viajeros, lo que tendría importantes repercusiones tanto para RENFE, como para otros potenciales operadores de transporte ferroviario.

¹ Estas propuestas han sido objeto de análisis en el siguiente artículo de este mismo número de la revista, al cual nos remitimos.

Marco legal

Principales novedades de las propuestas de Directivas Europeas de Contratación Pública

El pasado 20 de diciembre 2011 la Comisión Europea presentó para su tramitación tres propuestas de nuevas Directivas reguladoras de la contratación pública de los Estados de la Unión Europea. Juan Martínez Calvo, socio de Deloitte Abogados, y Victor Horcajuelo Rivera, gerente de Deloitte Abogados, exponen las principales novedades introducidas por estas tres propuestas que afectan a la construcción y explotación de infraestructuras.

Estas Directivas, en el caso de ser aprobadas, sustituirán a la regulación comunitaria actualmente vigente en esta materia, que está compuesta, fundamentalmente, por la Directiva 2004/17/CE, del Parlamento y del Consejo, de 31 de marzo, sobre la coordinación de los procedimientos de adjudicación de contratos en los sectores del agua, de la energía, de los transportes y de los servicios postales (Directiva 2004/17), y por la Directiva 2004/18, del Parlamento y del Consejo, de 31 de marzo, sobre coordinación de los procedimientos de adjudicación de los contratos públicos de obras, de suministro y de servicio (Directiva 2004/18).

La regulación europea en materia de contratación pública condiciona en gran medida el contenido de las correspondientes normativas estatales, puesto que, si bien las Directivas no son, con carácter general, directamente aplicables a los ciudadanos, los Estados

están obligados a transponer su contenido en sus legislaciones nacionales. Como consecuencia de ello, gran parte del contenido del Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público español (TRLCSP) proviene, casi de forma directa, de las actuales Directivas de contratación.

La propuesta reguladora de la Comisión comprende tres nuevas Directivas:

- Propuesta de Directiva relativa a la contratación pública (Directiva de contratación pública), que sustituiría a la Directiva 2004/18.
- Propuesta de Directiva relativa a la contratación por entidades que operan en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales (Propuesta de Directiva de sectores excluidos), que sustituiría a la Directiva 2004/17.



Juan Martínez Calvo

Socio Director del departamento de Derecho Administrativo de Deloitte Abogados



Víctor Horcajuelo Rivera

Gerente de Deloitte Abogados

- Propuesta de Directiva relativa a la adjudicación de los contratos de concesión (Propuesta de Directiva de concesiones). Es la primera vez que se propone una Directiva exclusivamente dedicada a los contratos de concesión.

Con carácter general, los textos propuestos mantienen el sistema de contratación pública que se articula en las Directivas vigentes. Ello no obstante, prevén algunas novedades relevantes que, de ser aprobadas, tendrán repercusión en las legislaciones estatales, incluida la española (la fecha límite de transposición prevista en las Propuestas es el 30 de junio de 2014).

Si bien en la actualidad la propuesta de la Comisión se está tramitando por los órganos competentes de la Unión y, por tanto, es muy posible que los textos que finalmente se aprueben experimenten alteraciones, a nuestro juicio, es conveniente que los profesionales de los sectores relacionados con la contratación pública estén al tanto de las novedades normativas que se proponen.

Con este objetivo, a continuación sintetizamos las novedades contenidas en la propuesta de Directivas de la Comisión que, a nuestro juicio, son más destacables.

I. Propuesta de Directiva de contratación pública

Esta Propuesta de Directiva, que sustituiría a la actual Directiva 2004/18, contiene el régimen jurídico general aplicable a los contratos de obras, servicios y suministro, con excepción de aquellos que tengan por objeto algunas de las actividades incluidas en la Propuesta de Directiva de Sectores Excluidos (energía, agua, correos, etc.).

Su estructura es muy similar a la de la Directiva 2004/18, aunque, como hemos señalado, contiene novedades de cierto calado, que pasamos a enumerar:

a) Desaparece la diferenciación de servicios que existe en la regulación actual

La Directiva 2004/18 diferencia dos grupos de servicios susceptibles de ser contratados por los poderes adjudicadores, que lista, respectivamente, en sus anexos II.a y II.b. A los servicios listados en el anexo II.a se les aplica la Directiva en su totalidad y a los incluidos en el II.b únicamente lo relativo a las especificaciones técnicas de los contratos y la obligación de publicar el resultado de los procedimientos de licitación.

Como consecuencia de ello, nuestro TRLCSP únicamente considera contratos de servicios sujetos a regulación armonizada a aquellos que tengan por objeto alguno de los servicios del anexo II.a de la Directiva.

La Propuesta de Directiva suprime esta diferenciación y establece que será aplicable en su totalidad a todos los servicios, aunque contiene algunos matices en cuanto a los que denomina “servicios sociales” (servicios relativos a ciertas prestaciones de carácter social, sanitarias, y educativas, etc.) para los que prevé algunas especialidades.

De acuerdo con ello, si finalmente se aprueba la Directiva en estos términos, su transposición requerirá que se reforme el TRLCSP para establecer que todos los contratos de servicios tengan la consideración de sujetos a regulación armonizada.

b) Limitación de la exigencia de solvencia económica

La Propuesta de Directiva, con el objeto de facilitar la entrada a la contratación pública a las PYMES, introduce una limitación en uno de los parámetros que podrán exigir los poderes adjudicadores para acreditar su solvencia económica: prohíbe que se exija un volumen de negocio superior a tres veces el valor estimado del Contrato.

c) Posibilidad de examinar antes la oferta que los requisitos de capacidad y solvencia

La Propuesta de Directiva contempla la posibilidad de que los poderes adjudicadores puedan abrir y examinar el/los sobre/s relativo/s a la oferta con anterioridad al correspondiente a los requisitos de solvencia, sin precisar ni detallar nada más al respecto.

Si bien dependerá de la forma en que se desarrolle en las legislaciones estatales, esta previsión permitiría una significativa agilización de los procedimientos de adjudicación, así como una poco despreciable reducción de las cargas administrativas de los licitadores. Así, por ejemplo, entendemos que podría ser posible reducir las proposiciones de los licitadores a las ofertas propiamente dichas y que, tras valorar éstas, se requiriera la acreditación del cumplimiento de solvencia únicamente al licitador que hubiera presentado la oferta económicamente más ventajosa.

d) Posibilidad de que la Administración contratista pague al subcontratista

Se contempla la posibilidad de que los Estados Miembros prevean que los subcontratistas puedan solicitar a los poderes adjudicadores directamente que les paguen sus trabajos.

En lo que respecta a esta cuestión, el artículo 210 del TRLCSP, que sólo es aplicable a las Administraciones Públicas en sentido estricto, establece que el subcontratista queda obligado sólo frente al contratista principal, el cual será el que responderá frente a la Administración. La Junta Consultiva de Contratación Administrativa ha declarado recientemente que este precepto prohíbe que el subcontratista reclame directamente a la Administración.

Sin embargo, en los contratos otorgados por el resto de los poderes adjudicadores, cuya ejecución se rige por el Derecho Privado, y dado que el Código Civil así lo dispone expresamente, los subcontratista sí cuentan con esta acción directa de reclamación.

La Propuesta contempla esta vía como una potestad de los Estados y no como una obligación, por lo que, si se aprueba en estos términos, entendemos que no obligará al legislador español a modificar la regulación actual.

e) Consultas preliminares a la licitación

La Propuesta de Directiva regula, por primera vez la posibilidad de realizar consultas preliminares al mercado con anterioridad al lanzamiento de una licitación.

Estas consultas nunca han estado prohibidas expresamente, simplemente no estaban reguladas, y, de hecho, se han realizado por poderes adjudicadores en supuestos en los que se ha considerado conveniente.

De la regulación prevista en la Propuesta de Directiva puede destacarse que el hecho de que una empresa asesore a un poder adjudicador en estas consultas preliminares no supondrá la prohibición automática para esta empresa de participar en un eventual procedimiento de licitación posterior. La

La regulación europea en materia de contratación pública condiciona en gran medida el contenido de las correspondientes normativas estatales ya que los Estados están obligados a trasponer su contenido en sus legislaciones nacionales

Directiva exige que se tomen las medidas que en cada caso se estimen adecuadas para garantizar la igualdad de todos los licitadores y que no se llegue a la prohibición de participar a menos que por las circunstancias concurrentes sea estrictamente necesario.

f) La experiencia del personal como criterio de adjudicación en los contratos de servicios

La Jurisprudencia del TJUE ha reiterado en múltiples ocasiones que la experiencia sólo puede tenerse en cuenta como un requisito de solvencia y no como un criterio de adjudicación.

Sin embargo, la Propuesta de Directiva prevé una excepción para los contratos de servicios y los que impliquen la redacción de proyectos de obras. De acuerdo con la Propuesta, en estos casos podrá valorarse como criterio de adjudicación "la organización, la cualificación y la experiencia" del personal que se oferte para ejecutar el contrato.

g) Aspectos relacionados con la ejecución de los contratos. Especial relevancia a las modificaciones contractuales

Por primera vez en la regulación comunitaria se proponen unos textos que se ocupan con cierta trascendencia de aspectos que van más allá de la preparación y la adjudicación de los contratos.

La Directiva 2004/18 contenía alguna referencia a la ejecución del contrato y a la subcontratación del mismo, pero de un alcance muy limitado, de tal forma que los Estados Miembros contaban con una amplísima flexibilidad para configurar sus legislaciones nacionales.

La Propuesta de Directiva regula por primera vez en unas Directivas de Contratación la modificación de los contratos y su resolución.

En lo que respecta a la resolución de los contratos, la Propuesta contempla únicamente tres supuestos vinculados directamente con ciertas obligaciones expresamente previstas en ella. Esta regulación no supone, al menos para nuestro país, una novedad de fondo, por lo que, en principio, no parece que vaya a tener mayor trascendencia.

No puede decirse lo mismo de la regulación propuesta sobre modificaciones contractuales, la cual sí contiene aspectos que serán relevantes para las legislaciones nacionales de los Estados Miembros y, en particular, para España.

El texto de la Propuesta en relación con esta cuestión sigue, en parte, las tesis que había venido consagrando jurisprudencialmente el Tribunal de Justicia de la Unión Europea y la propia Comisión, las cuales motivaron la última adaptación de la legislación de contratos española en materia de modificación contractual (efectuada recientemente por la Ley de Economía Sostenible). Ello no obstante, la regulación de la Propuesta contiene una cláusula de cierre que parece introducir más flexibilidad para modificar contratos que la que otorga la regulación española actualmente vigente.

A pesar de que la extensión y el objeto del presente artículo no permiten el desarrollo en detalle que esta materia requeriría, puede destacarse que la Propuesta de Directiva prohíbe que se aprueben "modificaciones sustanciales" de los contratos ya adjudicados y obliga a los poderes adjudicadores a resolver el contrato y convocar una nueva licitación en los casos en los que sea necesario introducir una modificación de este tipo. Se indican una serie de supuestos en los que deberá entenderse que una modificación reviste el carácter de sustancial (i.e. modificación del equilibrio económico del contrato).

No obstante lo anterior, la Propuesta contempla dos grandes excepciones en las que no se requerirá una nueva licitación:

- La primera se refiere a los casos en los que el supuesto que da lugar a la modificación se hubiera previsto expresamente en los Pliegos o en otra documentación contractual. Esta posibilidad se encuentra prevista en la legislación de contratos española actualmente vigente.
- La segunda excepción requiere que concurren los tres requisitos siguientes: (i) que la necesidad de modificación se derive de circunstancias que un poder adjudicador diligente no podría prever; (ii) que la modificación no altere la naturaleza



global del contrato y (iii) que cualquier aumento del precio no sea superior al 50% del valor del contrato inicial.

Es esta segunda excepción la que hace a la Propuesta de la Comisión más flexible que la redacción actualmente vigente en nuestra legislación, la cual sólo permite modificaciones contractuales en los casos que se hubieran previsto en la documentación contractual y en ciertos supuestos muy restringidos previstos en la propia Ley (fuerza mayor, adaptación a avances técnicos, etc.).

No deja de ser sorprendente esta flexibilidad recogida en la Propuesta de Directiva, máxime cuando ha sido la propia Unión la que ha motivado la última reforma del régimen de modificación de los contratos en España con el objeto de hacerla muy restrictiva.

En cualquier caso, si bien habrá que esperar a la aprobación del texto definitivo, podría ser positivo introducir flexibilidad al régimen de modificaciones

que rige actualmente en España, que, a nuestro juicio, en ciertas ocasiones puede ser excesivamente rígido y producir efectos antieconómicos en la actividad administrativa, así como reducir la agilidad en la ejecución de sus actividades.

II. Propuesta de Directiva de Sectores Excluidos

Tal y como señala la Exposición de Motivos de la Ley 31/2007, de 30 de octubre, sobre procedimientos de contratación en los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales (Ley 31/2007), *“el Derecho comunitario europeo ha previsto para los sectores del agua, la energía, los transportes y los servicios postales, un régimen normativo distinto al aplicable a los contratos de las Administraciones públicas (...). Este régimen singular en lo que concierne a determinados aspectos de la ordenación de su actividad contractual, entre ellos la selección del contratista, es menos estricto y rígido que el establecido en la Directiva 2004/18/CE (...), asegurando en todo caso los principios de apertura del mercado principios de publicidad y concurrencia”*.

La regulación de la contratación en estos sectores se contiene en la actual Directiva 2004/17, que sería sustituida por la nueva regulación de contratación pública que propone la Comisión, la cual mantiene esta diferenciación de regímenes.

Con carácter general, la Propuesta de nueva Directiva de Sectores excluidos mantiene la estructura y el espíritu de la actualmente vigente, siendo sus principales novedades algunas de las que se proponen en la Propuesta de Directiva del régimen general de contratación, como, por ejemplo, la posibilidad de que el subcontratista requiera directamente el pago al poder adjudicador, la regulación de las consultas preliminares del mercado y una regulación expresa de la modificación de los contratos.

En lo que respecta a esta cuestión, la Propuesta de Directiva de Sectores Excluidos contempla un régimen muy similar al previsto en la Propuesta de Directiva de contratación general, si bien resulta algo más flexible, dado que no establece un límite cuantitativo como requisito para poder proceder a una modificación de un contrato.

III. Propuesta de Directiva de contratos de concesión

Una de las novedades que enseguida llaman la atención del nuevo paquete normativo propuesto por la Comisión es que está formado por tres Directivas en lugar de por dos. La Directiva "adicional" tiene por objeto regular de forma específica los contratos concesionales.

No es la primera vez que la normativa comunitaria se ocupa de los contratos concesionales, puesto que la vigente Directiva 2004/18 ya incluye en su ámbito de aplicación a los "contratos de obras públicas". Sin embargo, a nuestro juicio, el hecho de proponer una Directiva dedicada a este tipo de contratos pone de manifiesto una nueva actitud europea al respecto.

Nos referimos a continuación a algunos de los aspectos más relevantes del texto propuesto.

a) Tipos de concesiones a las que se aplicará la

Directiva

Una de las novedades más destacables de la Propuesta de Directiva de concesiones es que su ámbito de aplicación alcanzará tanto a las denominadas "concesiones de obras públicas" como a las llamadas "concesiones de servicios", mientras que la directiva 2004/18, como hemos señalado, regula las "concesiones de obras públicas" pero excluye expresamente a las llamadas "concesiones de servicios".

La consecuencia inmediata que tendría en nuestro país la aprobación de esta Propuesta de Directiva sería que los contratos de "gestión de servicio público", en su modalidad de concesión, deberían pasar a ser considerados contratos sujetos a regulación armonizada.

Surgen, en relación a esta cuestión, ciertas cuestiones jurídicas que presentan una dudosa solución. Estas cuestiones derivan del hecho de que no puede establecerse una correspondencia mimética entre la figura del "contrato de concesión de servicios" prevista en las Directivas europeas y el "contrato de gestión de servicio público", en su modalidad de concesión, recogido en la regulación española.

Las principales diferencias entre estas figuras contractuales son que el "contrato de gestión de servicio público" regulado en el TRLSCSP sólo puede ser otorgado por Administraciones Públicas en sentido estricto y que ha de tener por objeto un "servicio público", mientras que el "contrato de concesión de servicios" de las Directivas puede ser otorgado por cualquier poder adjudicador y no ha de tener por objeto un "servicio público".

Es decir, el concepto de contrato de gestión de servicios de las Directivas es más amplio, tanto subjetiva como objetivamente, que el del "Contrato de Gestión de Servicios Públicos" de nuestra legislación.

En el caso de que la Propuesta de Directiva llegara a aprobarse en los términos actuales, podría discutirse si España estaría obligada a contemplar una figura contractual típica semejante al "contrato de gestión de servicios" comunitario y, por tanto, a modificar su legislación en este sentido.

Las Propuestas de nuevas Directivas que ha presentado la comisión siguen una clara línea continuista con el actual sistema de contratación pública, aunque contienen ciertas novedades que, de ser aprobadas, podrían suponer alteraciones en las legislaciones nacionales, incluida la española

b) Actividades a las que se aplicará la Directiva

De acuerdo con su texto actual, la Propuesta de Directiva será de aplicación a los contratos concesionales relativos a cualquier tipo de actividad, incluyendo las actividades de la Directiva de Sectores Excluidos (con la excepción de las concesiones de servicio público de transportes, que se seguirán rigiendo por el Reglamento 1370/2007).

A nuestro juicio, la inclusión de todas las actividades en la Directiva tendrá un efecto positivo en la medida en que favorecerá un marco común para todos los contratos concesionales que evitará cierta inseguridad jurídica existente en la actualidad en cuanto al régimen jurídico aplicable a los contratos concesionales que tienen por objeto algunas de las actividades de los Sectores Excluidos.

c) Se precisa el concepto de concesión incluyéndose de forma expresa el “riesgo operacional sustancial”

Por primera vez en la historia normativa europea, se introduce el concepto de riesgo en la definición normativa de concesión.

En efecto, la Propuesta de Directiva mantiene la definición de contrato de concesión recogida en la Directiva vigente 2004/18, pero la completa exigiendo que estos contratos incluyan transmisión de “*riesgo operacional sustancial*”: “*el derecho a explotar obras o servicios (...) implica la transferencia al concesionario del riesgo operacional sustancial. Se considerará que el concesionario asume el riesgo operacional sustancial cuando no esté garantizado que vaya a recuperar las inversiones realizadas ni a cubrir los costes que haya contraído para explotar las obras o los servicios que sean objeto de concesión. El riesgo económico puede ser de los tipos siguientes: a) riesgo relacionado con la utilización de las obras o la demanda de prestación del servicio;*

b) riesgo relacionado con la disponibilidad de las infraestructuras proporcionadas por el concesionario o utilizadas para la prestación de los servicios a los usuarios”.

Hasta el momento, la transmisión del riesgo operacional se había estructurado como un requisito de naturaleza económica-contable para evitar la consolidación presupuestaria del coste de las infraestructuras concesionadas, pero no se había positivado jurídicamente como un elemento esencial de los contratos concesionales.

Como consecuencia de ello, ha surgido cierta polémica doctrinal en torno al alcance de la expresión “*explotación de la obra*” en los contratos concesionales.

Ciertas posiciones doctrinales consideraban que para que exista explotación de la obra a los efectos que nos ocupan se requiere que (i) el contrato prevea ingresos de terceros para el concesionario, bien derivados del uso de la obra, bien derivados del uso de espacios anejos o (ii) que existan ingresos derivados del uso que hagan los terceros de la obra aunque estos provengan directamente de la Administración.

Otras posiciones doctrinales defendían que existe explotación de una obra siempre que el concesionario haya asumido riesgo en relación con los pagos a recibir vinculados a la gestión de la obra que se le haya asignado (i.e. riesgo de disponibilidad), independientemente de que este riesgo pivote en el uso que de la obra hagan terceros o de otras variables no vinculadas con terceros (i.e. mantenimiento de determinados estándares de calidad en la prestación de un servicio vinculado a la obra construida). La Propuesta de Directiva viene a confirmar claramente esta interpretación y a despejar las dudas que venían generándose alrededor de esta cuestión.

d) Normas procedimentales de adjudicación

La Propuesta de Directiva no contiene una regulación cerrada de los procedimientos de adjudicación por entender que en este tipo de contratos, dada su complejidad técnica y su relevancia económica, es conveniente que los poderes adjudicadores mantengan un cierto margen de discrecionalidad.

Ello no obstante, sí contempla algunos requisitos y obligaciones procedimentales, relativos, entre otros, a los anuncios de licitación, a las garantías procedimentales, a los plazos, etc.

e) Modificación de las concesiones

La Propuesta de Directiva de concesiones contiene un régimen de modificación prácticamente idéntico al

previsto en la Propuesta de Directiva de contratación general, al que nos remitimos.

En definitiva, las Propuestas de nuevas Directivas que ha presentado la Comisión siguen una clara línea continuista con el actual sistema de contratación pública diseñado por la Unión Europea para los Estados Miembros, aunque, al mismo tiempo, contienen ciertas novedades que, en el caso de ser aprobadas, podrían suponer alteraciones de cierta relevancia en las legislaciones nacionales, incluida la española.

En cualquier caso, no debe perderse de vista que nos encontramos ante unas meras Propuestas normativas y que los textos que finalmente se aprueben pueden ser distintos.



Fiscalidad de infraestructuras

Impacto en el sector de las infraestructuras de los Reales Decretos-ley 12/2012 y 20/2012

El pasado 30 de marzo se aprobó por el Gobierno el Real Decreto-ley 12/2012. Complementariamente, el 13 de julio el Gobierno ha aprobado el Real Decreto-ley 20/2012. Jose María Gómez, socio de Deloitte Asesores Tributarios, hace a continuación un repaso del relevante impacto que pueden tener las novedades fiscales introducidas por ambas normas en el sector de las infraestructuras.



José María Gómez
Socio del área Tax

Atendiendo a lo indicado en su Exposición de Motivos, el Real Decreto-ley 12/2012 se aprueba con la finalidad de corregir los desequilibrios de la economía española y, en particular, reducir el déficit público para aproximarse al objetivo de estabilidad comprometido con la Unión Europea. Por su parte, la Exposición de Motivos del Real Decreto-ley 20/2012 hace referencia al incremento del deterioro que la economía española ha experimentado en el primer semestre del año y a la crisis de confianza de los mercados financieros, concluyendo sobre la necesidad de adoptar medidas tributarias adicionales para así sentar las bases para una recuperación económica estable y duradera.

Continúan estos dos Decretos la senda ya iniciada por el Gobierno con los Reales Decretos-ley 9/2011 y 20/2011 (de 19 de agosto y 30 de diciembre respectivamente) con la diferencia de que, mientras que las medidas fiscales introducidas por estos últimos iban principalmente dirigidas a anticipar el cobro de los

tributos, las que ahora introducen los Decretos 12/2012 y 20/2012 persiguen tanto anticipar la tributación (medidas de carácter temporal) como incrementar la recaudación en su conjunto (medidas de carácter indefinido).

Por otro lado, y al igual que en las dos normas previas, destaca el hecho de que una parte significativa de los dos nuevos Decretos restringen sus efectos a las grandes empresas, supuestamente en atención a su mayor capacidad económica para contribuir a la sostenibilidad de las finanzas públicas.

Centrándonos en la tributación de sociedades, y dejando por tanto a un lado a las personas físicas, analizamos a continuación las principales medidas introducidas por los Reales Decretos-ley 12/2012 y 20/2012.

Medidas de carácter temporal

- (a) Para los ejercicios 2012 y 2013, se incrementan las limitaciones en compensación de bases imponibles negativas que habían sido introducidas por el Real Decreto-ley 9/2011. Así por ejemplo, en caso de compañías con una cifra de negocios superior a 60 millones de euros, el importe máximo de la base imponible susceptible de compensación por bases imponibles se fija en el 25%, de manera que el restante 75% estará sujeto a tributación.
- (b) Para los ejercicios 2012 y 2013, se limita al 1% el porcentaje anual máximo de amortización del fondo de comercio de fusión y fondo de comercio por compra de activos, sustituyendo así el máximo del 5% que venía aplicando en años previos y que se espera que continúe aplicando a partir de 2014. Similar restricción se había introducido ya por el Real Decreto-ley 9/2011 para el fondo de comercio financiero en entidades no residentes. Asimismo se limita al 2% el porcentaje anual máximo de amortización de los activos intangibles con vida útil indefinida.
- (c) Para los ejercicios 2012 y 2013, se limita al 25% la reducción máxima de la cuota íntegra que puede resultar de la aplicación de deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades (50% en el caso de deducción por I+D+i). Se reduce así el límite del 35% que aplicaba en ejercicios previos, incluyéndose además la deducción por

reversión dentro de las susceptibles de limitación. En concordancia con lo anterior, se amplía de 10 a 15 años el plazo para aplicar las deducciones pendientes (18 años en caso de deducción por I+D+i).

- (d) Para los ejercicios 2012 y 2013, se incrementan los porcentajes aplicables para el cálculo de los pagos fraccionados en función del volumen de operaciones. Así, por ejemplo, para aquellas entidades sujetas al tipo general de gravamen y cuyo volumen de operaciones sea superior a 60 millones de euros, el porcentaje aplicable será del 29%. De esta manera se vuelven a incrementar los tipos incrementados que ya habían sido aprobados por el Real Decreto Ley 9/2011.
- (e) Para los ejercicios 2012 y 2013, se fija un importe mínimo de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades a realizar por las sociedades con una cifra de negocios superior a 20 millones de euros en 12 meses previos (en adelante las "Grandes Empresas"). Dicho importe mínimo será con carácter general el 12% del resultado positivo de la cuenta de pérdidas y ganancias a la fecha de devengo del pago fraccionado.
- (f) Para los ejercicios 2012 y 2013, se limita la aplicación de la exención para evitar la doble imposición económica internacional al 75% de su importe. Es decir, a efectos del cómputo del pago fraccionado se integra en la base imponible el 25% de las referidas rentas.

Las medidas tributarias introducidas por estos Reales Decretos se dirigen a las grandes empresas debido a la mayor capacidad de éstas a contribuir a la sostenibilidad de las finanzas públicas

Medidas de carácter indefinido

- (a) Con efectos desde 1 de enero de 2012, se limita la deducción de gastos financieros derivados de préstamos recibidos de entidades del mismo grupo mercantil cuando los importes adeudados se destinen a financiar la compra de participaciones sociales a otras compañías del grupo, o bien a la realización de aportaciones a los fondos propios de otras entidades grupo.

En estos supuestos se niega la deducibilidad de la totalidad de los gastos financieros devengados a menos que el prestatario acredite los motivos económicos válidos en que se fundamenta la operación. Se trata por tanto de un supuesto de traslado de la carga de la prueba al contribuyente cuyo objeto, según se infiere de la Exposición de Motivos, es poner coto a cierto tipo de operaciones intra-grupo que venían revisándose por las autoridades fiscales a través de los procedimientos generales anti-abuso ante la posibilidad de que su único objetivo fuese erosionar la base imponible española.

En la Exposición de Motivos se indica la voluntad del legislador de no aplicar esta restricción en aquellos casos en que "... las operaciones sean razonables desde la perspectiva económica, como pueden ser supuestos de reestructuración dentro del grupo, consecuencia directa de una adquisición a terceros, o bien aquellos supuestos en que se produce una auténtica gestión de las entidades participadas adquiridas desde el territorio español".

- (b) Con efectos desde 1 de enero de 2012 se establece una limitación general a la deducción de los gastos financieros por préstamos recibidos tanto de entidades vinculadas como de terceros (incluida por tanto la deuda bancaria).

Con carácter general se limita el importe deducible del gasto financiero neto a un máximo del 30% del que se ha venido en llamar beneficio operativo que define la norma como el resultado de explotación corregido en ciertas partidas (amortizaciones, deterioros, resultados extraordinarios por enajenación de inmovilizado, etc.).

El concepto de gasto financiero neto sobre el que aplicará la restricción resulta poco claro en la redacción del precepto, existiendo dudas sobre

si en su cómputo entrarían partidas como, entre otros, los gastos de formalización periodificados durante la vida de la deuda, los ingresos y gastos por diferencias de cambio o el impacto en P&L de los instrumentos de cobertura.

En cualquier caso se establece un importe mínimo de 1 millón de euros que resulta deducible para la entidad prestataria sin aplicación de la anterior restricción del 30%. En caso de grupos de consolidación fiscal, ese límite mínimo será único para todo el grupo en su conjunto.

Asimismo se establece una excepción a la aplicación de la restricción del 30% para el caso de que la entidad prestataria (i) sea una entidad de crédito y aseguradoras, o (ii) a las entidades en general en el periodo impositivo en que se produzca su extinción, salvo que la misma se produzca al amparo del régimen de neutralidad previsto en el Título VII, Capítulo VIII de la Ley del Impuesto sobre Sociedades o bien cuando la entidad extinguida sea parte de un grupo de consolidación fiscal y la misma tenga gastos financieros pendientes de deducir.

Por último, la norma prevé que si en un ejercicio social el gasto financiero neto se considera no deducible por exceder los anteriores límites, ese exceso se podrá compensar dentro de los 18 años siguientes sujeto a los mismos límites. Asimismo, si en un ejercicio el gasto financiero neto no alcanza el límite del 30%, la diferencia podrá deducirse en los 5 ejercicios siguientes.

Interesa añadir en relación con este régimen de limitación en la deducción de gastos financieros que el pasado 17 de julio se publicó en el BOE Resolución de la Dirección General de Tributos de 16 de julio por la que se precisa el alcance de ciertos aspectos del nuevo régimen. En particular, y por lo que se refiere al sector de las infraestructuras cabe reseñar que la citada Resolución precisa el concepto de gasto financiero neto refiriéndolo únicamente a aquellos conceptos que tienen su origen en operaciones de endeudamiento (quedaría por ejemplo excluido el gasto financiero derivado de la actualización de provisiones desmantelamiento, retiro o rehabilitación). Asimismo, indica expresamente la resolución que los ingresos financiero devengados por concesiones registradas como activos financieros netearían los gastos financiero atribuibles a las

sociedades concesionarias a la hora de determinar su gasto financiero neto.

(c) Con efectos desde 1 de enero de 2012 se modifica el régimen fiscal de rentas obtenidas en la transmisión de entidades no residentes en territorio español. Con el objeto de flexibilizar la aplicación del régimen, se establecen normas de cómputo de la renta exenta para aquellos supuestos en que se haya incumplido alguno de sus requisitos durante el periodo de tenencia.

(d) Con efectos desde 1 de abril de 2012 se suprime el régimen de libertad de amortización por adquisición de elementos nuevos del activo material fijo (salvo para el caso de entidades de reducida dimensión que mantengan empleo). Esta derogación se acompaña de una limitación temporal (aplicable en los ejercicios 2012 y 2013) en la aplicación de amortizaciones por adquisiciones realizadas en periodos anteriores de manera que, en caso de libertad de amortización con creación de empleo, éstas no pondrán superar el 40% de la base imponible previa a su aplicación y a la compensación de bases imponibles negativas (límite de 20% en caso de libertad de amortización sin creación de empleo).

Medidas relativas al Impuesto sobre el Valor Añadido

Por otro lado, en relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido se introducen importantes modificaciones en materia de tipos impositivos con efectos a partir de 1 de septiembre de 2012:

(a) Se incrementa el tipo general del IVA al 21% y el tipo reducido al 10%, manteniéndose el tipo super-reducido en el 4%. Se añaden de esta manera nuevos incrementos a los que desde 1 de julio de 2010 ya se habían aprobado por la Ley 26/2009.

(b) Se prevé una serie de categorías de entregas de bienes y prestaciones de servicios que pasarán a tributar al tipo general del 21% en lugar del tipo reducido que hasta el momento les resultaba de aplicación.

Otras medidas relativas a la imposición de sociedades

Por último, y con carácter exclusivo para el año 2012, se establece un gravamen especial del 8% sobre las rentas de fuente extranjera que permite la repatriación

Es previsible que las medidas contenidas en estos Reales Decretos tengan un impacto considerable en las rentabilidades esperadas de las inversiones

de dividendos o la transmisión de participaciones en relación con entidades que, aun realizando actividades empresariales en el extranjero, se localizan en territorios de nula tributación o en paraísos fiscales, resultando que dicha circunstancia les impediría de otra manera la aplicación del régimen de exención del Artículo 21 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Asimismo se establece un mecanismo para la regularización en 2012 de bienes y derechos no declarados mediante el pago de un 10% de su valor de adquisición sin imposición de sanciones, recargos o intereses que ha planteado entre la opinión pública cierto nivel de incertidumbre desde la óptica de la equidad y la seguridad jurídica.

Conclusiones

A la vista de los anteriores comentarios, es previsible que las nuevas normas introducidas por los Reales Decretos-ley 12/2012 y 20/2012 tengan un impacto relevante en las rentabilidades esperadas de las inversiones, principalmente como consecuencia de la supresión del incentivo de libertad de amortización y por las restricciones introducidas a la deducibilidad de la carga financiera, pero que sin lugar a duda también variará dependiendo de la forma en que las inversiones deban registrarse a la vista de las normas del Plan General de Contabilidad y, en particular, de la adaptación sectorial para empresas concesionarias de infraestructuras públicas.

Como consecuencia de ello, resulta aconsejable una revisión de las hipótesis fiscales incluidas en los modelos financieros y, en su caso, el análisis de potenciales alternativas que permitan evitar o cuando menos mitigar las mermas en los retornos esperados que puedan derivar de estas nuevas normas, debiéndose considerar incluso la oportunidad de instar un equilibrio en caso de acuerdos concesionales que así lo permitan.

Contabilidad Nacional y Valor por Dinero

¿Son nuestras APPs eficientes? El análisis *Value for Money*

En un entorno de extrema dificultad y de severa restricción presupuestaria como el actual, resulta necesaria una adecuada planificación en el desarrollo de infraestructuras, así como una racionalización en el dimensionamiento de los proyectos. En este contexto, es evidente que las Asociaciones Público Privadas son una herramienta consolidada para el desarrollo de infraestructuras pero, ¿son las APPs eficientes?. Para responder a esta pregunta se debería importar e instaurar la obligatoriedad de realizar un ejercicio ampliamente testado en otros países, como es el análisis Value for Money (o Valor por Dinero), tanto de manera previa al lanzamiento de los proyectos, como una vez ejecutados los mismos.



Cristina Simón
Directora del área de Financiación de Infraestructuras & APPs

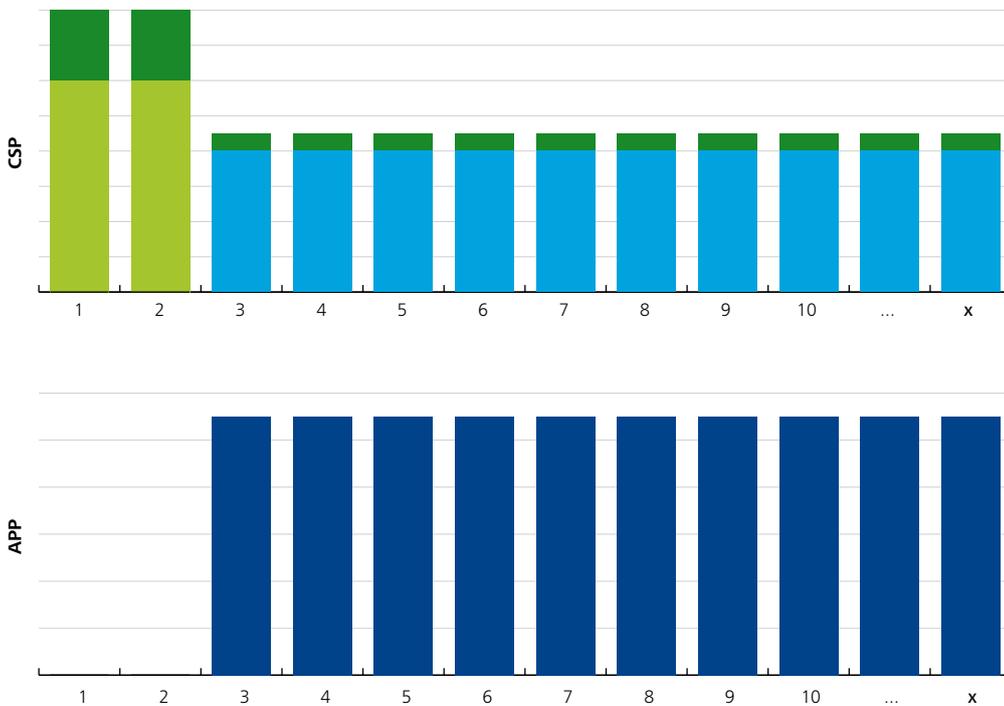
Actualmente el análisis Value for Money, o Valor por Dinero, es obligatorio únicamente en el caso de que la Administración concedente apele a un contrato de Colaboración Público Privada (CPP) para desarrollar un proyecto. En el caso de concesiones, o para el resto de figuras jurídicas la Ley no establece obligatoriedad ni recomendación alguna respecto a este análisis. Es más, ni siquiera en el caso de contratos CPP, se han establecido unas directrices para desarrollar el citado ejercicio, por lo que no existe unas pautas claras de cómo se debe abordar el análisis. La elaboración de un análisis Value for Money o de eficiencias, debería ser obligatoria para cualquier proyecto que conlleve compromiso de recursos futuros, con independencia de la figura jurídica que se emplee para su desarrollo, es decir, para cualquier APP en sentido amplio.

En líneas fundamentales, un Análisis Value for Money o Valor por Dinero puede describirse como el procedimiento de cuantificación de la diferencia en términos de valor actual (descontado al coste de oportunidad de la Administración) del valor esperado de los pagos que debería realizar la Administración en relación a la construcción, operación y mantenimiento de una infraestructura, considerando su promoción bajo un esquema APP alternativamente a su contratación en esquema tradicional / gestión directa. Es decir, el análisis compara en términos de valor presente, el coste para la Administración de desarrollar una infraestructura bajo esquema APP frente al de desarrollarla en esquema tradicional.

Para desarrollar el análisis, se deben realizar por tanto dos proyecciones financieras diferentes, estimándose el valor del flujo de pagos que bajo ambas modalidades realizaría la Administración, concretamente:

- Un Comparador del Sector Público (CSP), que simule la proyección de pagos a realizar o gastos a asumir en contratación convencional, esto es, valor esperado de los pagos al contratista durante la construcción, y posteriormente costes o pagos a asumir por la Administración en concepto de operación y mantenimiento (sin transferencia de riesgo de coste más allá de lo que permita un contrato a corto plazo).
- (ii) un modelo APP, o estimación de los pagos anuales por servicio (p.e. pagos por disponibilidad), durante el período de explotación del contrato APP.

Para la construcción de las proyecciones, se parte en ambos casos del mismo coste base de construcción y de Operación y Mantenimiento, ajustándose posteriormente ambos flujos de pagos con los sobrecostes y primas por riesgo que se identifican y cuantifican para cada una de las alternativas barajadas.



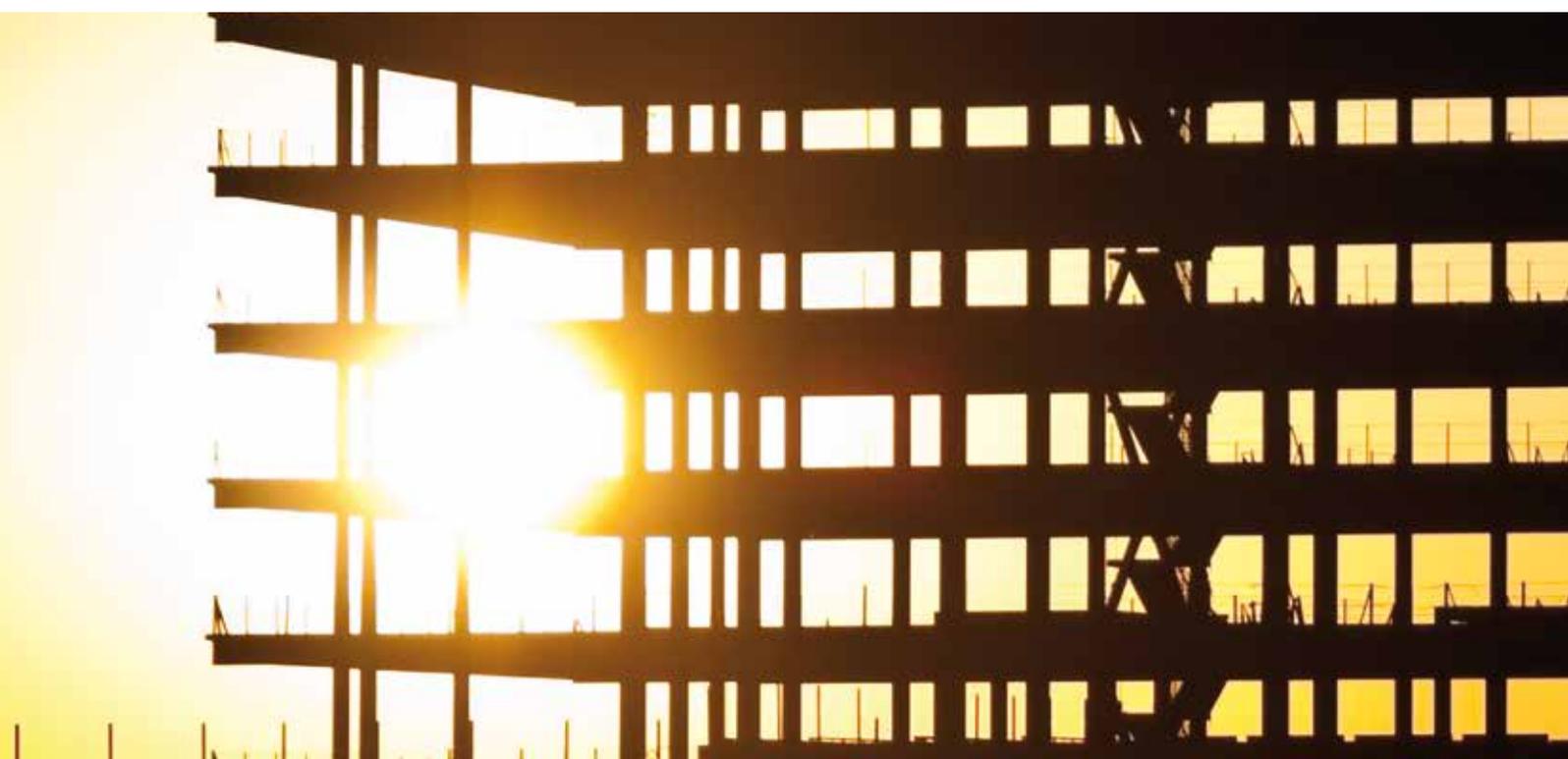
El CSP debe partir de los mismos requerimientos en materia de desempeño (mismos outputs) que se prevé aplicar en el proyecto a desarrollar bajo la APP.

Concretamente, en el caso del CSP, se debe añadir una cifra adicional por el sobrecoste por los riesgos no transferidos que se estima o espera que asuma la Administración, tanto en el valor presupuestado de la obra inicial (por desviaciones que bajo un contrato convencional se estima que le trasladará el contratista ajustadas por probabilidad), como en los gastos de O&M (en virtud de la no transferencia de la gestión del ciclo integral del proyecto, y la necesidad de ajustar el precio en cada nuevo contrato por ausencia de un contrato a largo plazo a un precio cerrado). Estos sobrecostes se derivan del riesgo que en el caso de CSP mantiene la administración (por comparación con el APP en el que este riesgo está transferido al privado) y serán analizados y cuantificados bien mediante el empleo de sobrecostes históricos analizados estadísticamente, bien mediante un taller de riesgos, en caso de no existir los anteriores.

En el caso de la proyección del esquema APP, se desarrollará la construcción de un plan de negocio de tipo concesional, en el que se simule el precio a solicitar en pago anual por el contratista, añadiendo en dichas proyecciones a los costes base:

- (i) una prima al precio original de la obra por asunción de riesgos del contratista llave en mano;
- (ii) una prima por riesgo en los costes de O&M, y naturalmente,
- (iii) reconociendo las condiciones de financiación y coste de los recursos propios de estos esquemas.

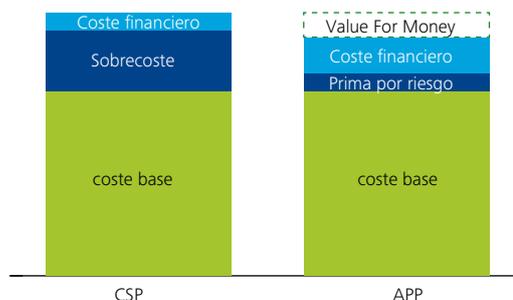
Existirá Valor por Dinero cuando las "primas implícitas" del APP (mayores costes financieros por transferencia de riesgo y primas / contingencias en los precios de obra y mantenimiento), se espere de manera razonada que son menores que los costes o pagos en gestión directa previamente ajustados al riesgo (desviación esperada). Es decir, que merece la pena pagar ese "sobrepeso" inicial porque se genera eficiencia. Para que esa eficiencia en



el gasto público sea una realidad, debe existir por tanto una adecuada transferencia de riesgos bajo el esquema APP.

El gráfico adjunto ofrece, a modo de ejemplo, una comparación del coste agregado que una infraestructura promovida de cada una de las modalidades analizadas – tradicional vs APP – generaría en términos de valor presente.

Como se observa, el valor total de los pagos a realizar en el caso de optar por la promoción tradicional, ajustada del modo indicado, arroja una cifra superior a la que se precisaría para la promoción de la infraestructura bajo la fórmula de Asociación Pública Privada analizada: los sobrecostes determinados para el caso del esquema CSP son superiores a los costos adicionales que genera promover la infraestructura bajo el esquema APP. La diferencia es el Valor por Dinero de la alternativa APP. Se puede concluir por tanto en este caso que el proyecto genera Value for Money, es decir, que aporta eficiencia en gasto público en el largo plazo gracias a una transferencia de riesgos eficiente.



Por tanto, es muy conveniente el desarrollo de análisis Value for Money, para testar la eficiencia de un proyecto APP y debería hacerse en proyectos que conlleven compromiso de recursos futuros. La evidencia o estimación prudente de que el modelo APP generará Valor por Dinero al presupuesto público, no debería ser un factor definitivo para poder desarrollar un proyecto bajo esquema APP, si bien aquellos proyectos que no generen Value for Money deberían ser una excepción y su desarrollo debe justificarse ampliamente y de manera adicional, con otros beneficios no cuantificables o evaluables bajo el ejercicio VfM.



Contabilidad Nacional y Valor por Dinero

Instrumentos de fomento financiero para el desarrollo de Infraestructuras

Nuestro modelo de desarrollo y financiación de infraestructuras debe reformarse para fomentar la obtención de Valor por Dinero y atraer inversión privada. En este contexto, en el presente artículo se resume una serie de recomendaciones para la minoración del riesgo de cierre financiero y se sugieren algunos instrumentos de fomento activo del mercado de capitales.



Andrés Rebollo
Socio del área de Financiación de Infraestructuras & APPs

Sabemos que nuestro modelo de desarrollo y financiación de infraestructuras debe reformarse, para imponer racionalización y sentido económico en las decisiones, y en lo que respecta a la financiación privada (concesiones y APPs) implantar estándares de reparto de riesgos más acordes con las mejores prácticas y la situación del mercado, y así fomentar la obtención de Valor por Dinero, y la atracción de inversión privada. Sostenibilidad y credibilidad. Credibilidad que no solo versa sobre la sustancialidad de las decisiones (los proyectos elegidos) sino también en la capacidad de pago en esquemas puros de PPP (los sustentados por un presupuesto a largo plazo), para lo cual habrá que analizar concienzudamente la soportabilidad de las cargas del PPP a largo plazo (el affordability).



Pero ello no va a ser suficiente. La financiación y gestión privada de infraestructuras se sustenta en el principio de apalancamiento (captación de recursos de terceros vía deuda). Aunque se haya asumido que los niveles de endeudamiento admisibles por los prestamistas ya no serán los mismos, aun siendo más bajos, la nueva situación (y no es coyuntural) dificulta de manera extraordinaria la captación de fondos ajenos, aún cuando éstos son a corto plazo (esquemas miniperim). El modelo bancario está agotado, tanto por la situación actual de los balances de los bancos como por la nueva reglamentación (Basilea III), haciéndose más evidente que nunca que la actividad de préstamo a muy largo plazo es esencialmente materia de inversores institucionales y/o mercado de capitales.

En un modelo de desintermediación o mercado de capitales, la banca seguirá participando, de manera directa, bien como emisores de garantías a favor de los instrumentos de deuda, o bien, en muchos casos, como prestadores “puente” para acudir al mercado a refinanciar después de la construcción.

Con carácter general, para las inversiones en nueva infraestructura (Greenfield) se debe minorar el riesgo de crédito y ciertos supuestos de riesgo de cierre financiero, independientemente del instrumento de financiación o estructura financiera que se vaya a emplear. Y con carácter específico, se debe fomentar la creación de un mercado de capitales y la participación de los inversores institucionales nacionales, y especialmente los internacionales, en la financiación del sistema de infraestructuras, lo cual pasa por instrumentos (públicos pero de mercado) más específicos o directos de minoración de riesgo, o mejor dicho, de mejora de la solvencia de los proyectos.

Estas son algunas de nuestras recomendaciones para minoración de riesgo de cierre financiero:

- Implantación de mecanismos de ajuste de tipos de interés al cierre financiero, suavizando el riesgo de variaciones de mercado o incluso de la “ruptura del mercado” entre la presentación de la oferta de licitación y el cierre de la financiación.

Para las inversiones en nueva infraestructura se debe minorar el riesgo de crédito y ciertos supuestos de riesgo de cierre financiero, independientemente del instrumento de financiación o estructura financiera que se vaya a emplear

- Aproximación del momento de firma de contrato de concesión/PPP al del propio cierre, otorgando más tiempo para armar los paquetes de financiación antes de la presentación de la oferta, deseablemente bajo esquemas de diálogo competitivo.
- Mecanismo de aval del Estado o de ICO para respaldar la capacidad de pago de las Comunidades Autónomas que lo deseen (previo pago de la correspondiente comisión) en sus compromisos de PPP.
- Mecanismo de garantía ante el riesgo de refinanciación para los modelos financieros sustentados en miniperim y previsión de posterior salida al mercado.

Y estas son nuestras sugerencias en cuanto a instrumentos de fomento activo del mercado de capitales (al margen de las necesarias modificaciones legales en las que no vamos a abundar ahora):

- Inyección de recursos de deuda subordinada por parte del Estado (mediante un fondo ad-hoc o el propio FCR existente gestionado por AXIS/ICO para co-inversión en capital y recursos propios de los PPP) para elevar la calidad crediticia (el rating) de la emisión

de bonos, con retribución en entorno de mercado, de manera que la inversión sea transaccionable (vocación revolving). En esta vía se está ya trabajando desde la UE y el BEI para los proyectos de interés europeo, pero ello no nos valdrá llegado el caso más que para una parte de nuestras necesidades, y en muy pocos casos en proyectos regionales/autonómicos. Nótese que esta sugerencia es redundante con la última de las planteadas antes de naturaleza general.

- Facilitación de préstamos a muy largo plazo, en condiciones de mercado en cuanto a intereses pero con facilidades en perfil de pagos: carencia según la necesidad, buscando también mejorar el rating, y carácter subordinado en la prelación de cobro (pero no en escenario de terminación anticipada de las deudas). En este caso es vocación a término, sin posibilidad revolving en principio.

Estos dos instrumentos son naturalmente redundantes/excluyentes entre sí, aportando el segundo no sólo un valor en cuanto a mejora de rating de la deuda de terceros (vía bonos en principio), sino menor coste del capital total de la operación (por el menor perfil del riesgo), si bien afluendo el coste de oportunidad de los fondos públicos dada su característica de permanencia en deuda a término.

El préstamo público a muy largo plazo (asimilable al exitoso precedente americano TIFIA y cercano en parte de su vocación a los préstamos de BNDES en Brasil o de BANOBRAS en México), parece especialmente indicado para proyectos de muy gran tamaño (por encima de los 1.000 millones de euros), acercándose normalmente a un volumen del 30% del total de fondos, cuando los instrumentos de deuda subordinada o híbridos capital-deuda, siendo más caros para el proyecto, pueden resultar muy eficientes en cuanto a consumo de recurso público versus capacidad de catalización, manejándose un peso aproximado del 20% del total de fondos.

En todo caso, puede ser más eficiente aportar recursos públicos para co-financiar los proyectos PPP, con un retorno de mercado, que aportarlos en forma de financiación pública convencional (grant financing), con cargo a gasto de inversión presupuestaria, aceptando que, en el entorno de los PPP, los pagos contractuales serán algo más elevados.



InfraLatAm

Part of the Inframation Group



Un nuevo servicio para el seguimiento del sector de infraestructuras en América Latina

Nos complace anunciarle la puesta en marcha de una nueva iniciativa denominada InfraLatinAmerica.

Se trata de un nuevo servicio informativo diseñado especialmente por InfraAmericas para inversores y promotores de Infraestructuras en la región de América Latina con el fin de facilitar el seguimiento de noticias relevantes y de oportunidades de inversión que surjan en el ámbito de las infraestructuras en la región.

Como patrocinador principal de este nuevo servicio Deloitte se complace de poner a disposición de sus clientes acceso libre durante un periodo de tres meses.

Para activar este acceso, simplemente es preciso enviar un correo electrónico a jho@inframationgroup.com indicando en el asunto "Deloitte LatAm".

Más información: <http://www.infra-latinamerica.com/public/sales/>

Deloitte.

Contabilidad Nacional y Valor por Dinero

La necesaria modificación de la legislación de concesiones y APPs

Actualmente se está sometiendo a debate la propuesta de Directiva europea sobre contratación de concesiones. Ello parece haber levantado gran preocupación en relación al futuro de la inversión privada en parte del sector promotor e inversor de Infraestructuras, pues se dice que, entre otras cosas, esta Directiva viene a “imposibilitar los re-equilibrios” y a “transferir más riesgo aún al sector privado”.



Andrés Rebollo

Socio del área de Financiación de Infraestructuras & APPs

En nuestra opinión, la Directiva no impide lo uno, ni conlleva lo otro. Lo explicaremos a continuación, pero antes queremos avanzar que la necesaria revisión de nuestra legislación en materia de concesiones que conlleva la Directiva, no viene sino a impulsar lo que ya de por sí era una necesidad: homologar nuestros estándares contractuales de tratamiento de asignación de riesgos con los de otros países y propiciar los necesarios ajustes a otras cuestiones en las que nuestro marco legal está algo desfasado (por ejemplo, la regulación de la terminación de la relación contractual y de sus consecuencias), para terminar por revalorizar el contrato en sí como instrumento regulatorio de las obligaciones y derechos.

¿Acaso estamos satisfechos con un marco legal y unas prácticas de contratación y de interpretación de los contratos que inhabilitan al concesionario a disfrutar de alivios ante pérdidas o quebrantos derivados de situaciones tan extraordinarias como que un juez dictamine el precio de expropiación en base a expectativas de valor futuro? ¿O que se apele por las instituciones que fiscalizan el tratamiento de las operaciones de tipo APP en Contabilidad Nacional (SEC 95) al concepto legal (como término definido) de Fuerza Mayor, casi como la única causa posible que oponer ante el acaecimiento de eventos fuera del control y capacidad de gestión del inversor?

¿Queremos seguir conviviendo con un “modelo” que obliga a financiar al inversor modificaciones contractuales, sin considerar la disponibilidad de fondos o el impacto en los costes de la financiación? Un modelo en el que algo tan incontrolable como los cambios en la disponibilidad y coste de la financiación desde el día de emisión de la oferta hasta el momento del cierre financiero, recaen exclusivamente en el concesionario/inversor. Un sistema o modelo que minusvalora los recursos de capital, y de la gestión verdadera de los contratos, al punto de que la propia Administración se ha relajado a veces en su obligación de licitar contratos verdaderamente viables (ver por ejemplo la seriedad que impone la Directiva en relación a las previsiones del “coste del ciclo de vida” de la infraestructura en el Artículo 40).

Entendemos que el Artículo 42 del texto de la propuesta de Directiva (“modificación de las concesiones durante su plazo”), impide el re-ajuste o re-equilibrio del contrato cuando el resultado de este mejora la posición original del concesionario/inversor, pero no cuando re-equilibra en términos estrictos (un asunto que a su vez merece un análisis propio) las causas y consecuencias que están previstas en el contrato original, y el cambio no “desnaturaliza” el mismo. Eso sí, todo ello con un límite total del 50% del valor del contrato.

En cuanto al tratamiento de los riesgos, la Directiva establece que no cabe hablar de concesión cuando el concedente garantiza un nivel de ingresos que cubra los costes, o cuando se garantiza la “recuperación de las inversiones” ante todo evento. Pero hay que tener en cuenta que no se está impidiendo la provisión de

El nuevo modelo, al amparo de la Directiva, permitirá rescindir la relación con el inversor sin resolver el contrato y establecer un esquema más eficiente y preciso de asignación de riesgos

garantías parciales, ni la plena recuperación de todas las inversiones en todos los escenarios salvo en el de incumplimiento contractual. En este sentido, sí, es posible que se acabe la garantía de la RPA para el caso de terminación anticipada por incumplimiento contractual tal y como la entendemos hoy (el valor patrimonial neto de las obras), pero ello sería sustituido por el valor de mercado del contrato, que en operaciones APP (con pagos de la Administración) puede ser una cuantía superior.

Ligado a esto último, además, la Directiva prevé la posibilidad de no tener que resolver el contrato en caso de sustitución del titular de la concesión (como ya sucede en muchos países), sancionando la validez del pleno step in de los acreedores, o la “licitación de la cola del contrato” sin necesidad de subasta, cuando en nuestra legislación no está permitido, e incluso con las previsiones del extinto proyecto de Ley de Captación de Financiación por los Concesionarios no era previsible tal flexibilidad.

Pensamos que el nuevo modelo, al amparo de la Directiva, permitirá rescindir la relación con el inversor sin resolver el contrato (sin impactar por lo tanto en déficit), y establecer un esquema más eficiente y preciso de asignación de riesgos, fuera del doble corsé que imponen el viejo axioma del “riesgo y ventura” y el término legal de “fuerza mayor”, igual que sucede en casi todos los contratos internacionales a los que con tanto éxito se presentan nuestras empresas.

Project Finance

Coberturas de riesgo de tipo de interés en el ámbito del Project Finance

En la actualidad, la práctica totalidad de las financiaciones llevan asociadas coberturas de riesgo de tipo de interés, bien por una gestión de riesgos financieros activa o bien por imposición de las entidades financieras. Dado el grado de apalancamiento, el efecto de estas coberturas en el conjunto del Project Finance tiene un impacto muy significativo sobre el resultado final, por lo que requiere de un estudio pormenorizado. A continuación se analizará el proceso de cobertura de riesgo de tipo de interés en el ámbito del Project Finance, desde el diseño y la elección del instrumento, hasta su contratación y seguimiento pasando por el tratamiento contable bajo la actual normativa.



Alejandro Gonzalez de Aguilar
Senior Manager de Asesoramiento Financiero Permanente



Bárbara Cueto-Felgueroso
Experienced Senior de Asesoramiento Financiero Permanente

En un contexto de estancamiento de la economía y fuertes tensiones en los mercados financieros, la gestión de la exposición al riesgo toma una especial relevancia. Debido a la naturaleza de las operaciones de Project Finance, el efecto de la volatilidad de tipos de interés, junto a una severa contracción de la actividad económica, pueden poner en riesgo la viabilidad del proyecto. Esto sugiere que, dentro del plan de negocio, se ha de cuantificar el efecto sobre determinadas variables con y sin cobertura. En concreto nos vamos a centrar en la cobertura del riesgo por tipo de interés, pero este tipo de análisis también se debería extender a otros escenarios como cobertura de inflación o de tipo de cambio, siempre y cuando se den ese tipo de exposiciones.

La naturaleza de las operaciones de Project Finance requiere un análisis singular ya que la obtención de una rentabilidad o generación de flujos del proyecto es el objetivo a proteger, es decir, se ha de medir con precisión el efecto de la cobertura en el caso base. La modelización del negocio ha de contemplar por tanto el impacto de la cobertura en sus diferentes planos: el coste efectivo de la financiación, el efecto sobre la liquidez del proyecto, o las implicaciones contables, así como el efecto en diferentes escenarios combinando variables de mercado y negocio.

Coberturas en el ámbito del Project Finance

Cubrir o no cubrir, esa es la cuestión. El fondo del asunto radica en la eficacia de los mercados y si estos reflejan o no toda la información disponible por parte de los agentes. Los gestores empresariales, igual que los gestores de activos, no tienen la capacidad de saber si el precio de mercado es el adecuado, por lo que deberían diversificar con el objetivo de reducir los costes en caso de estar equivocados. Si bien no se puede asumir que las coberturas siempre tendrán un resultado favorable, si se podrá reducir la variabilidad de los resultados de modo que esto se convierta en una justificación para llevar a cabo operaciones de cobertura.

Con el fin de adecuar cualquier tipo de cobertura al ámbito del Project Finance hay que tener en cuenta las particularidades de este tipo de operaciones. El proyecto opera con un ratio de endeudamiento muy elevado, es decir, se puede considerar como una operación de riesgo. En definitiva, se tratará de que sea el propio

proyecto el que responda en exclusiva del pago de la deuda, siendo la principal garantía de la financiación la generación de caja. El diseño de la estructuración dependerá de las características propias del proyecto, sector, necesidad de flujos financieros para el desarrollo de las distintas fases de ejecución, tamaño del proyecto, vencimiento, etc.

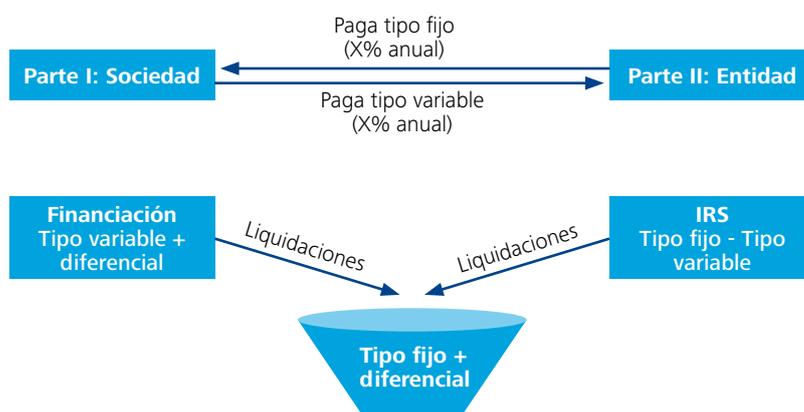
Atendiendo a estas particularidades, la decisión de cubrir o no cubrir el riesgo de tipo de interés se sitúa dentro de la fase de viabilidad del proyecto y, más concretamente, se debe incorporar como parte de la estructura financiera. La cobertura debería incluirse en la optimización de la estructura financiera del proyecto, en busca de rentabilidad y asumible en términos de riesgo para las entidades financieras.

Proceso de Diseño

Una vez analizado el modelo de negocio y las necesidades de financiación habría que determinar cual es el instrumento de cobertura que mejor se adapta al modelo y a las condiciones actuales de mercado.

La cobertura perfecta, desde un punto de vista de negocio, sería la compra de una opción Cap. El funcionamiento de este instrumento es conceptualmente muy sencillo: estaremos protegidos ante subidas de tipos de interés a partir de un nivel determinado y nos permitirá beneficiarnos de bajadas de tipos. Debido al elevado coste de las primas con las que cotizan los Cap en el mercado, centraremos el análisis en

Estructura de liquidaciones de la Financiación y el IRS:



el instrumento tradicionalmente más aceptado en este tipo de operaciones, el IRS (Interest Rate Swap). EL IRS, coloquialmente conocido como swap, es una permuta financiera de tipos de interés que nos permitirá convertir una financiación de tipo variable en tipo fijo, es decir, conoceremos de ante mano el coste de la financiación eliminando la incertidumbre derivada de movimientos en los tipos de interés de referencia.

A la hora de diseñar la estructura del IRS, es conveniente tener en cuenta que el producto se adapte perfectamente a la financiación con el fin de garantizar la compensación de los flujos entre el elemento cubierto y el derivado de cobertura, y de esta manera se podrá gestionar el riesgo de caja en todo momento. El derivado debería constituirse como una réplica exacta de la financiación en cuanto a tipo de interés de referencia, fechas de revisión del tipo de referencia, fechas de liquidación de intereses, cuadro de amortización, etc.

En el caso de financiaciones con diferentes tramos (tramo de disposición o construcción y tramo de amortización) se aconseja realizar una cobertura independiente por cada uno de ellos. Como el nominal vivo de la financiación no se puede conocer con certeza debido a la posibilidad de que se realicen disposiciones durante el periodo de construcción, que haya barrido de caja o amortización anticipada, conviene cubrir entre

dos tercios o tres cuartos del total del nominal de la financiación. En definitiva, la cobertura debería diseñarse de tal modo que también pueda permitir tener cierta flexibilidad para poder hacer frente a determinadas eventualidades, como puede ser una amortización anticipada.

En paralelo al diseño, se ha de comprobar el comportamiento del instrumento seleccionado planteando diferentes escenarios de estrés. Si bien ya se realiza un análisis de sensibilidad en la fase de viabilidad, es conveniente someter al modelo a análisis más profundos mediante metodologías multivariadas de simulación de escenarios estocásticos (Monte Carlo), en los que se pueda combinar variables de mercado y de negocio. Con este tipo de análisis se podrá cuantificar cuál será, por ejemplo, la exposición máxima en diferentes escenarios, el coste financiero o el flujo de caja en riesgo.

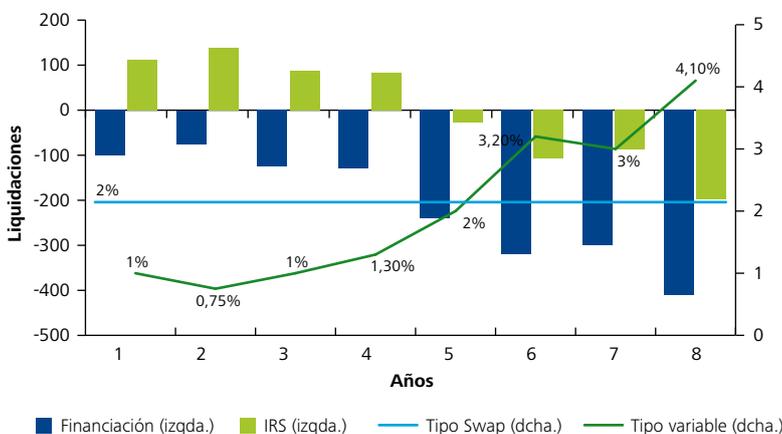
Contratación

Como proceso previo a la contratación de cualquier instrumento financiero, el primer paso a dar es la firma del Contrato Marco de Operaciones Financieras (CMOF), que, como bien indica su nombre, se trata de un contrato marco en el cual se regulan las condiciones que regirán en un contrato de derivados financieros, dado que al tratarse estas estructuras de productos OTC (Over the Counter) no disponen de un mercado organizado con reglas específicas.

La negociación del instrumento de cobertura es un proceso bastante diferente al de la negociación de la financiación. Básicamente, el precio de la cobertura dependerá de las condiciones de mercado en el momento exacto de la contratación. En el caso particular de un IRS Fijo-Variable, la cotización dependerá de la situación de las curvas de mercado necesarias para calcular su Mark to Market (MtM).

Mientras que la metodología de cálculo de un IRS es muy sencilla, pues es tan solo un descuento de flujos, los inputs necesarios para el hallar el MtM pueden resultar bastante más complicados de obtener. Las referencias empleadas para el cálculo no cotizan en mercados organizados sino que son cotizadas por

Comparativa de los flujos de intereses entre la financiación y el IRS:



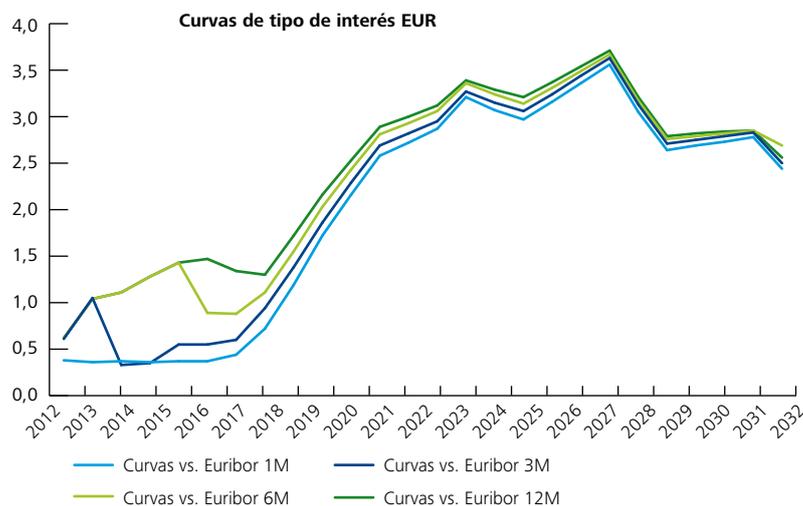
brokers o interdealers lo que genera cierta opacidad en la fuente de datos. En la actualidad, se pueden llegar a emplear hasta cinco curvas de tipos de interés diferentes para cotizar este tipo de instrumentos, dependiendo de las características de cada estructura.

Para ilustrar con un breve ejemplo, en la actualidad, para valorar un IRS con tipo de interés de referencia Euribor 1 mes (liquidaciones mensuales), sería necesario emplear dos curvas de mercado, una de ellas para el cálculo de los tipos implícitos (forwards), que nos generarán unas liquidaciones futuras resultantes de comparar el tipo fijo del IRS frente al tipo implícito calculado, y otra con la que actualizaremos dichas liquidaciones a la fecha de cálculo. En el caso de un basis swap de Euribor 3 meses frente a Euribor 1 mes se deberían emplear hasta tres curvas diferentes.

Por otro lado, el precio o la cotización de la estructura (el tipo swap) se compone a su vez de dos precios: el precio de mercado al que se le suma un spread de crédito. Esta característica añade un punto adicional de opacidad a la cotización, ya que las entidades, salvo petición expresa, no suelen facilitar un precio en el que se aporte separadamente la cotización de mercado del spread de crédito.

Mientras que el precio de mercado puede ser "perfectamente" observable por ambas partes (teniendo en cuentas las consideraciones mencionadas anteriormente), el spread de crédito dependerá de la negociación previa entre la entidad y la contraparte. Este diferencial, que puede rondar entre los 10 y los 50 puntos básicos, dependerá de factores como la situación actual del mercado, del sector empresarial, de las garantías iniciales de la financiación, etc.

Desde un punto de vista de negociación, y partiendo de la base de que el spread de crédito es una variable estática que se supone que se ha establecido previamente al momento de cierre de la operación, la negociación se centra en la pura cotización de mercado. Como se va a cotizar un tipo de interés fijo frente a uno variable, el coste de la estructura se expresará en puntos básicos que a su vez tendrán un coste en euros. Desde un punto de vista teórico, cuando se contrata



un swap se entiende que se parte de un equilibrio entre la pata variable y la pata fija, es decir, la estructura es a coste cero pues no hay ningún desembolso de caja. En la práctica esta situación no es real, el IRS lleva asociado un coste implícito que se recoge en el tipo fijo o, lo que es lo mismo, tiene un valor negativo para el proyecto. Lo que se podría calificar como un proceso sencillo, dadas las características de la metodología de cálculo del swap, puede arrojar diferencias más que significativas.

De ahí que la fase de negociación no se deba circunscribir exclusivamente al día de cierre sino que ha de ser un proceso. Desde el mismo momento que la estructura de financiación queda finalmente definida, y por extensión el elemento de cobertura, se ha iniciado el proceso de negociación. En primer lugar se han de calibrar las herramientas de cotización y asegurarse que la entidad está cotizando la estructura con las características, fechas, índices, bases, etc. que se han definido previamente en el contrato de financiación. A partir de ahí, es conveniente pedir precio, al menos una vez al día, para contrastar las cotizaciones realmente recogen los movimientos del mercado. El valor de los instrumentos que forman las curvas de tipos de interés que se emplearán para la cotización tienen una horquilla de demanda y oferta, bid y ask. El diferencial de ambos puede suponer fuertes diferencias por lo que este punto también es objeto de negociación entre las partes.

Además, es conveniente tener el menor número posible de intermediarios. Aunque es poco probable poder cotizar directamente con el trader de la entidad financiera, lo ideal sería hablar directamente con la mesa de ventas de la tesorería central evitando así que los diferentes agentes que intervienen en el proceso de negociación distorsionen el precio.

En algunas ocasiones, las entidades financieras obligan a que el momento efectivo del cierre de la operación se produzca en el mismo acto de la firma de la financiación, lo cual elimina cualquier margen de maniobra a la hora de negociar. Si ese día las curvas de mercado han repuntado o a la hora de cierre hay poca liquidez, las posibilidades de evitar obtener un precio peor por el efecto de dichas situaciones son mínimas. Lo ideal es disponer de un plazo que puede ir desde una semana a tres meses para poder aprovechar movimientos de mercado y ajustar la cotización al máximo.

Contabilización de las coberturas contables

¿Cuál es el impacto esencial en el plano contable del uso de derivados para cubrir la exposición al riesgo de mercado? De la misma manera que se ha analizado el efecto de las coberturas sobre diferentes variables, se ha de estudiar las implicaciones contables de la contratación de derivados como cobertura.

La norma establece que los derivados se han de reconocer y registrar por su valor razonable y los cambios de valor a lo largo de tiempo se llevarán contra el resultado del ejercicio. Esto supone que vamos a introducir una volatilidad adicional en la cuenta

de resultados con la excepción de un tratamiento denominado coberturas contables. Existen tres tipologías de contabilidad de coberturas y la que aplica al ámbito de la financiación de proyectos es la opción de cobertura de flujo de efectivo.

Los cambios de valor de los derivados pueden distorsionar las cuentas de resultados, es decir, pueden provocar importantes variaciones en los resultados anuales/trimestrales en función de las cotizaciones de mercado si no son designados como cobertura contable. Si son de cobertura se reduce el impacto ocasionado por la variabilidad del valor de mercado del derivado en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para la contabilización de las coberturas de flujo de efectivo, la norma establece que:

- El elemento a cubrir: Cubre la variabilidad de flujos de caja relacionados con: (i) activos o pasivos registrados en el balance; (ii) transacciones futuras esperadas y probables; o (iii) compromisos firmes y no reconocidos en balance que puedan afectar a la cuenta de resultados. Por ejemplo, un préstamo a tipo variable cubierto con un swap a tipo fijo
- Contabilización: Los derivados se reconocen siempre en el balance a valor razonable, excepto especificación en contrario. Los cambios en su valor razonable se registrarán como patrimonio neto en la medida en que la relación de cobertura resulte efectiva.

La parte ineficaz, si se da, debe reconocerse inmediatamente en la cuenta de resultados si el instrumento de cobertura es un derivado

Cuando la transacción principal impacta en resultados, el importe reconocido en reservas deberá incluirse también en resultados o corregir el valor del activo o pasivo, en su caso.

Requisitos para la cobertura contable

Transacción altamente probable: Para las operaciones de cobertura de flujos de efectivo las transacciones previstas deben ser altamente probables y además presentar una exposición a las variaciones en los flujos de efectivo que podrían, en último extremo, afectar a la pérdida o ganancia neta.

El efecto de la volatilidad de tipos de interés junto a la contracción de la actividad económica pueden poner en riesgo la viabilidad de un Project Finance

Transacción altamente eficaz: Una cobertura es considerada altamente eficaz si, al inicio y durante la vida de la cobertura, se espera que los cambios en el valor razonable o flujos de caja de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto casi compensen integralmente los cambios en el valor razonable o en los flujos de caja del instrumento de cobertura, y que los resultados definitivos estén dentro de un rango de 80%-125%

La efectividad de la cobertura ha de poderse calcular de forma fiable y la cobertura debe ser evaluada en un contexto de la gestión continuada de la empresa, debiendo tenerse realmente una alta tasa de efectividad a lo largo de todo el periodo contable y toda la duración de la cobertura.

Cómo evaluar la efectividad de una cobertura

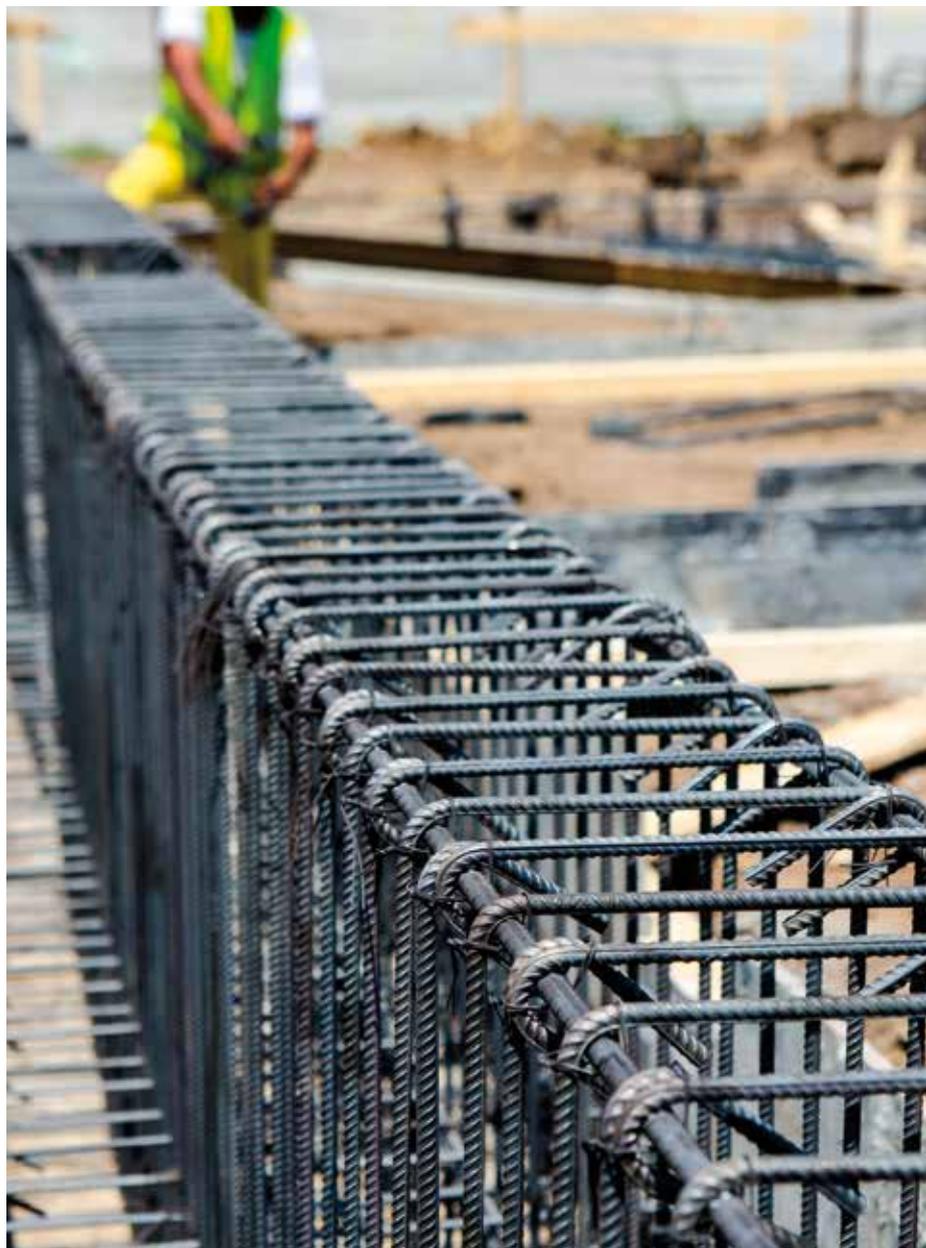
Una cobertura es eficaz si los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta asociados al riesgo a cubrir son compensados por cambios en valor razonable o flujos de efectivo del instrumento de cobertura. La expectativa inicial debe ser que prácticamente se compensen en su totalidad, pero si la compensación se encuentra entre 80% y 125% es aceptable.

La norma no fija un método específico para evaluar la efectividad de una cobertura, dependerá de la política de gestión de riesgos.

Se requiere documentación formal del procedimiento de evaluación de la efectividad. La efectividad se evaluará, de forma prospectiva y retrospectiva:

- Prospectiva: pruebas al inicio y durante la cobertura que permitan confirmar que a lo largo de la vida de la cobertura la misma será efectiva.
- Retrospectiva: pruebas durante la vida de la cobertura que permitan medir que hay una compensación entre 80%-125%.

¿Qué ocurre cuando la cobertura no es totalmente eficaz (la cobertura está fuera del rango 80%-125%)? En este caso, no se puede registrar la operación como cobertura.



Si la cobertura supera la anterior condición pero aún persiste una pequeña falta de efectividad, el tratamiento de coberturas es permitido y la ineffectividad deberá ser calculada y registrada en la cuenta de resultados.

Una vez visto las implicaciones contables del uso de derivados como coberturas, se puede concluir, sin perjuicio del criterio de rentabilidad del proyecto, que desde un plano contable, la adopción de la contabilidad de coberturas evitará volatilidad en la cuenta de resultados.

Project Finance

Evolución del mercado de Project Finance en España

Fernando García Canales y Oscar Martínez analizan nuevamente la evolución reciente y la situación actual del mercado de financiación de proyectos en España, que ha en el último año se ha visto fuertemente afectado por el difícil contexto económico, con un numero muy inferior de operaciones que en periodos anteriores y por un importe mucho menor.



Fernando García Canales
Gerente del área de Financiación de Infraestructuras & APPs



Oscar Martínez de Pedro
Consultor Senior del área de Financiación de Infraestructuras & APPs

El segundo semestre de 2011 y el primero de 2012¹, se ha registrado un inusitado descenso de las operaciones de financiación de infraestructuras en España hasta niveles difícilmente imaginables hace pocos años. El declive económico por el que atraviesa el país, con un importante recorte del gasto público, unido a las constantes incertidumbres normativas, principalmente en el sector energético, y un deterioro cada vez mayor de la financiación privada, ha ocasionado el retraso de varias de las operaciones de cierre financiero en curso y una menor actividad de promoción de infraestructuras.

El menor número de posibles financiadores, en un mercado nacional cada vez más concentrado y un abandono casi completo de la banca extranjera, la reducción de la calidad crediticia de los organismos públicos debido al exceso de apalancamiento, o el mayor recelo de la banca a financiar proyectos de algunas administraciones públicas licitadoras son sólo algunas de las razones por las que actualmente hay que muchas operaciones no logran cerrar la financiación.

Asimismo, la nueva normativa bancaria Basilea III está ocasionando una mayor problemática a los bancos para poder financiar a largo plazo, lo que muy previsiblemente llevará a buscar nuevas vías de financiación de infraestructuras, donde el papel de los inversores institucionales (fondos de inversión y fondos de pensiones) y los bonos y titulaciones deberán cobrar especial protagonismo.

Sin embargo, y a pesar del difícil panorama al que nos enfrentamos, parece que finalmente los fondos de inversión especializados, tanto públicos como privados, están empezando a jugar un papel más activo en la financiación de infraestructuras, con operaciones ya concretadas tanto de financiación como de adjudicación y de adquisición (Adif Ave Albacete Alicante, autovía de primera generación – Burgos, El Olivar, A66, por citar las principales). Así, es reseñable que, en un marco tan complicado como el presente, el Fondo creado por el ICO el año pasado (Fondlco) ha cerrado sus dos primeras operaciones: la Línea de Alta Velocidad Albacete/Nudo

El segundo semestre de 2011 y el primero de 2012 se ha registrado un inusitado descenso de las operaciones de financiación de infraestructuras en España hasta niveles difícilmente imaginables hace pocos años

Evolución de los proyectos financiados en formato Project Finance



¹ Las referencias al último año incluyen únicamente el segundo semestre de 2011, los meses de enero a mayo de 2012 y los primeros días del mes de junio, cuando se cerró la redacción del presente artículo.

de la Encina – Alicante y el paquete de dos parques eólicos en Almería. En ambas operaciones Fondlco ha jugado un papel activo, participando en los proyectos tanto en capital como en deuda subordinada.

En este contexto, si bien el año 2011 empezó denotando una ligera mejoría respecto a los periodos previos en lo concerniente a número de transacciones y valor de las mismas, con 27 proyectos cerrados por un importe total cercano a los 9.000 millones de euros en el primer semestre del año, el segundo semestre del año pasado y el primero del presente ejercicio han sido, con diferencia, los menos activos de los últimos años: se han cerrado únicamente 6 operaciones por un importe total ligeramente superior a los 1.000 millones de euros.

Así las cosas, el segundo semestre de 2011 sólo registró dos operaciones de refinanciación de autopistas ya operativas. El comienzo del año 2012 no le ha ido a la zaga y durante los primeros meses se han contabilizado cuatro operaciones de cierre de financiación. De entre ellas cabe citar el ya mencionado de la Línea de Alta Velocidad Albacete/Nudo de la Encina – Alicante (el proyecto para señalización y telecomunicaciones), el primero de los grandes proyectos del PEI que ha alcanzado el cierre de la financiación, y que ha contado con la financiación del BEI y de dos fondos de infraestructuras, Fondlco y CDC.

En lo que se refiere a los términos y condiciones de la financiación prestada, se ha acentuado la tendencia ya



registrada a finales del año pasado de mayor restricción del crédito, encarecimiento de márgenes y exigencia de mayores garantías. De este modo, han podido verse ofertas financieras con más de 500 pbs de margen, ratios mínimos de cobertura que han llegado a 1,30x (incluso en proyectos sin riesgo demanda), y menores ratios de apalancamiento y plazo de las financiaciones concedidas.

Como fuere, es prudente señalar que, a pesar de que las numerosas incertidumbres que aún frenan la actividad en el sector, en el momento de redacción del presente artículo varios proyectos están en un avanzado estado de negociación para alcanzar el cierre de la financiación/ refinanciación.

En conjunto, con tan sólo 6 operaciones cerradas en el último años por un importe total de en torno a 1.000 millones de euros, y en un contexto económico difícil con unas condiciones cada vez más restrictivas, las perspectivas para el mercado de la financiación de proyectos en formato de Project Finance se presentan complicadas. Es de esperar y desear que la mayor participación de fondos de infraestructura en el sector y que iniciativas como la de los Projects Bonds, permitan recuperar, en parte, la actividad de financiación de infraestructuras en los próximos meses.



Administración y gestión

Control del negocio en tiempos de crisis: del Business Intelligence al Business Analytics

Cambia el entorno, cambian las necesidades de control: La situación cambia, las empresas han de adaptarse a la nueva situación, se redefinen estrategias, se efectúan cambios organizativos, se modifican formas de operar... y hay que readaptar también los sistemas de Reporting.



Manel Barahona
Socio Responsable Consultoría Industria Infraestructuras

Particularidades de las empresas del sector de infraestructuras que añaden complejidad a la elaboración de sus reportings:

- Gestión por proyecto.
- Negocios de inversión y negocios de rotación.
- Dispersión geográfica.
- Particularidad de las operaciones nacionales e internacionales.
- Entramado mercantil.
- Heterogeneidad de stakeholders.

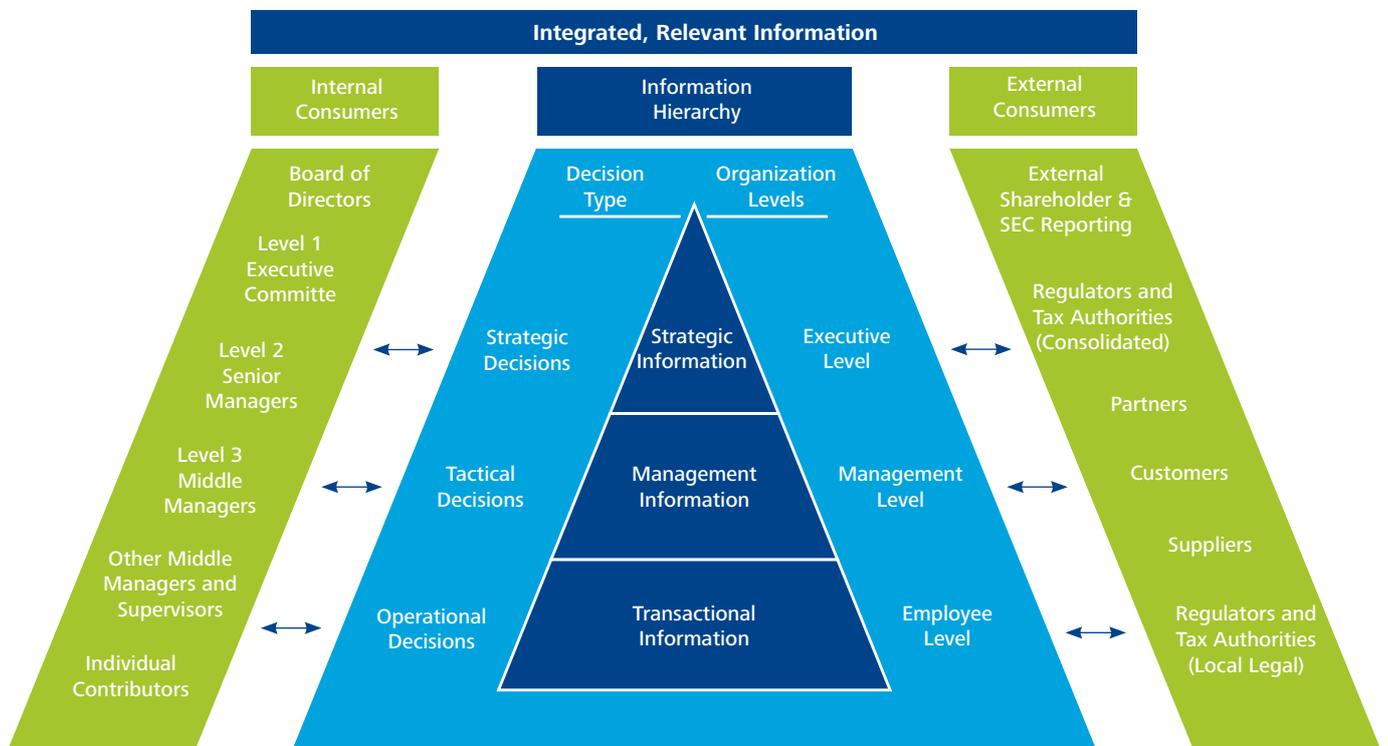
	Ciclo expansivo	Ciclo recesivo	Implicaciones
Stakeholders	Entorno "estable"	Nuevos stakeholders (cambios accionariado, financiadores,...)	Aumento de la información a reportar visiones diferenciadas
Capex	Análisis "permanente" de oportunidades de inversión	Necesidades de desinversión	Capacidades de análisis en procesos de desinversiones
Financiación	Financiación "gestionada"	Procesos de refinanciación	Control cumplimiento de convenants y seguimiento permanente tesorería
Gestión de caja	Gestión de excedentes de tesorería	Tensiones de caja	Seguimiento permanente tesorería
Procesos	Foco en las actividades comerciales, producción y margen	Necesidad de seguimiento detallado control de costes y gastos de estructura	Control de costes y gastos de estructura
Actividad internacional	Importancia de la actividad nacional con internacionalización	Aumento de la actividad internacional	Nuevas necesidades de reporting internacional

Metodologías y herramientas:

- Necesidad de automatizar el proceso, reducir riesgos asociados, plataforma soporte, ampliable a necesidades de las filiales.
- Pirámide de sistemas de información (Vease gráfico).
- Business Intelligence y Corporate Performance Management...Business Analytics.
- Cobertura en consolidación, presupuestación y reporting.

Elementos clave y conclusiones:

- Menos tiempo para la preparación y más para el análisis.
- Automatización del proceso.
- Calidad del dato.
- Integración y Escalabilidad.
- Madurez de la herramienta tecnológica.
- Adaptación a los estándares.
- Partner tecnológico.
- Simplicidad.
- Autonomía del usuario.
- Rendimiento.
- Microinformática y Conectividad.
- Dedicaciones y Gestión del cambio.



Market Intelligence

Últimos proyectos licitados, adjudicados o cerrados

1. Principales proyectos adjudicados y cierre financieros en España durante el último año¹.

1.1 Proyectos Adjudicados

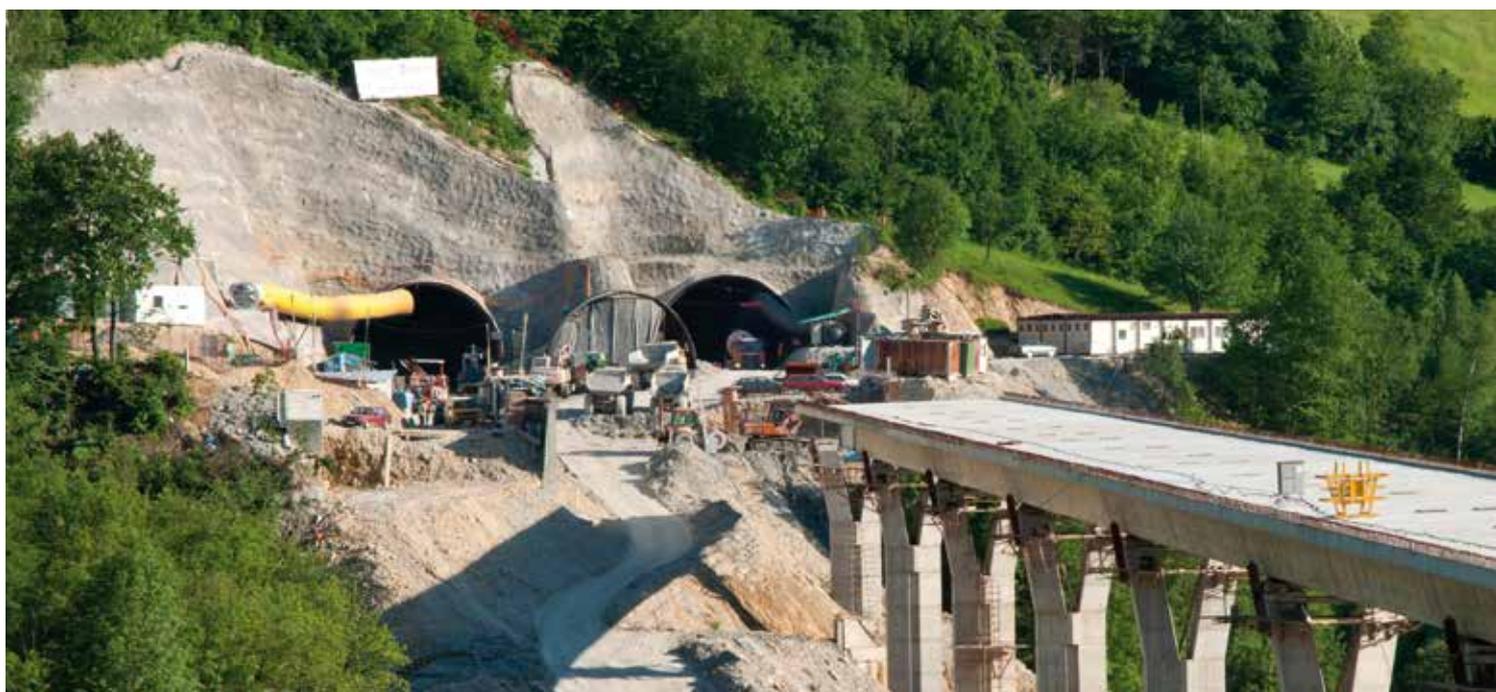
En el segundo semestre de 2011 y el primero de 2012 se han adjudicado una decena de contratos, además de otros tres que aún se encuentran en proceso de adjudicación en el momento de redacción de la revista.

Entre los proyectos adjudicados, son destacables los 4 proyectos del PEI (el Centro Logístico de Aranjuez, las secciones de la Línea de Alta Velocidad Madrid-Galicia, y la autovía A-66 Benavente-Zamora), por un importe conjunto cercano a los 1.200 millones de euros. Además de estos, son igualmente relevantes por su importe de inversión la N-636 (la única de las radiales de Bizkaia finalmente adjudicada) y la Autovía del Olivar, sumando entre ambas más de 700 millones de euros de inversión.

A pesar del número de operaciones, y un importe conjunto de más de 2.700 millones de euros, estas cifras se quedan lejos de las alcanzadas en periodos anteriores.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha de Adjudicación	Plazo de concesión	Presupuesto	Sponsors
Terminal de contenedores en el Puerto de Tenerife	Puertos & Logística	Islas Canarias	feb-12	30 Años	€ 61 MM	Consortio formado por: OHL Concesiones Marítima Davila
N-636 (Tramo: Gerediaga - Elorrio)	Carreteras	País Vasco	mar-12	30 Años	€ 362 MM	Consortio liderado por Acciona y formado por: Acciona Exbasa Obras y Servicios Transport Infrastructure Investment Company (TIIC) Transitia Concesiones Viuda de Sainz
LAV Madrid - Galicia (Instalaciones de energía del tramo: Olmedo - Zamora - Pedralba de Praderías)	Ferrovuario & Transporte Urbano	Gobierno Central	mar-12	Construcción + 25 años	€ 568 MM	Consortio compuesto por: Control y Montajes Industriales CYMI Elecnor Cobra Instalaciones y Servicios Electren Sociedad Española de Montajes Industriales SEMI

1. Para la elaboración y recopilación de la información contenida en esta sección se ha acudido a fuentes especializadas tales como: Infra-deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, Factiva, web corporativas, etc. Las referencias al último incluyen el segundo semestre de 2011, y el primero de 2012



Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha de Adjudicación	Plazo de concesión	Presupuesto	Sponsors
LAV Madrid - Galicia (Instalaciones de energía del tramo: Pedralba de Praderías - Ourense)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	mar-12	Construcción + 25 años	€ 93 MM	Consortio compuesto por: Control y Montajes Industriales CYMI Elecnor Cobra Instalaciones y Servicios Electren Sociedad Española de Montajes Industriales SEMI
LAV Madrid - Galicia (Montaje de vía del tramo: Olmedo – Lubián – Ourense – Santiago)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	mar-12	Construcción + 25 años	€ 141 MM	Consortio compuesto por: Ferrovial Cosfesa Grupo ACS Vías Y Construcciones
LAV Madrid - Galicia (Montaje de vía del tramo: Olmedo - Pedralba de la Pradería)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	mar-12	Construcción + 25 años	€ 131 MM	Consortio compuesto por: Ferrovial Cosfesa Grupo ACS Vías Y Construcciones
Autovía A-66 (tramo Benavente-Zamora)	Carreteras	Gobierno Central	mar-12	30 Años	€ 250 MM	Consortio formado por: Acciona Cintra Meridiam
A-334 Autovía del Almanzora (tramo Purchena - Huércal Overa)	Carreteras	Andalucía	ene-12	30 Años	€ 194 MM	Consortio formado por: Meridiam Infrastructure SCA Cintra Infraestructuras Acciona
Ciudad de la Justicia de Córdoba	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Andalucía	nov-11	25 años	€ 77 MM	UTE Corsán-Corviam, Copcisa y Detea
Centro Logístico Ferroviario de Aranjuez	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	oct-11	25 años	€ 13 MM	Consortio formado por: Cointer Lamagnere Acotral
Autovía del Olivar (tramo 3: Lucena-Estepa)	Carreteras	Andalucía	n/a (1)	30 años	€ 357 MM	n/a
4000 viviendas sociales en el País Vasco	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	País Vasco	n/a (1)	20 años	€ 430 MM	n/a

(1) Proyecto actualmente en fase de adjudicación

Fuente: Research interno, Infranews, Infrastructure Journal y webs corporativas.

1.2. Cierres financieros

La crisis financiera ha afectado notablemente el entorno español, reflejándose en un mercado de APPs en que se han cerrado pocas operaciones en el último año. Concretamente, en este periodo únicamente se han cerrado tres operaciones, por un importe cercano a los 600 millones de euros.

Sin embargo, es destacable que, a pesar de haberse cerrado la financiación de tres proyectos únicamente, el más reciente de estos ha sido la Línea de Alta Velocidad Albacete/Nudo de la Encina – Alicante (el proyecto para señalización y telecomunicaciones), el primero de los proyectos del PEI que ha alcanzado el cierre de la financiación.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha de Adjudicación	Plazo de concesión	Presupuesto	Sponsors
LAV Albacete/Nudo de la Encina - Alicante (señalización y telecomunicaciones)	Ferrovionario & Transporte Urbano	Gobierno Central	may-12	22 años	€ 227 MM	Consortio formado por: Alstom Isolux Emte CAF
Terminal de almacenamiento de aceites de Barcelona	Puertos & Logística	Cataluña	oct-11	n/d	€ 72 MM	Tradebe
A-1 Santo Tomé del Puerto-Burgos, Autopista de Arlanzón	Carreteras	Castilla y León	ago-11	15 años	€ 288 MM	Consortio formado por: Sacyr Valoriza

Fuente: Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

2. Principales proyectos adjudicados y cierres financieros a empresas españolas en el extranjero durante el último año

2.1. Proyectos Adjudicados

En los últimos 12 meses se han adjudicado 10 proyectos en el extranjero a empresas españolas. Entre estos, es reseñable que más de la mitad de los mismos se refieren al el sector de Agua y Residuos, y que el foco geográfico es relativamente disperso, a pesar de que la presencia de las empresas españolas en Oriente Medio y Asia sigue siendo comparativamente menor.

Por su elevado volumen de inversión, se puede destacar el Hospital de Montreal, con una inversión estimada de cerca de 1.500 millones de euros.

Proyecto	Región	Sector	Fecha de Adjudicación	Presupuesto	Sponsors
Planta de tratamiento de aguas residuales Sertaozinho	Brasil	Agua & Residuos	abr-12	€ 189 MM	OHL
Saneamiento y abastecimiento de Agua de la Ciudad de Votorantim	Brasil	Agua & Residuos	may-12	€ 37 MM	Sacyr
Hospital de Montreal	Canadá	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	jun-12	€ 1478 MM	OHL
Autovía 5 Norte (La Serena-Vallenar)	Chile	Carreteras	dic-12	€ 233 MM	Sacyr
Planta de tratamiento de aguas Bello en Medellín	Colombia	Agua & Residuos	feb-12	€ 260 MM	Acciona
Paquete de autovías Michoacan	Mexico	Carreteras	dic-11	€ 614 MM	Azvi
Planta desaladora Ensenada, Baja California	Mexico	Agua & Residuos	ago-11	€ 33 MM	OHL
Acuaducto El Zapotillo, Guanajuato - Jalisco	Mexico	Agua & Residuos	sep-11	€ 273 MM	Abengoa
Gestión del sistema de saneamiento y depuración de agua de la zona este del emirato de Abu Dhabi	Emiratos Arabes Unidos	Agua & Residuos	ene-12	€ 76 MM	Aqualia
Planta de tratamiento de residuos	Reino Unido	Agua & Residuos	abr-12	€ 205 MM	FCC

Fuente: Infranews, InfraAmericas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

2.2. Cierres financieros

Durante el segundo semestre de 2011 y el primero de 2012, los 5 proyectos adjudicados a empresas españolas en el extranjero que se muestran en la tabla siguiente han logrado el cierre de la financiación.

Además del hecho de que todos los proyectos son del continente americano y del sector carreteras, destacan especialmente, dado su volumen de inversión, las dos carreteras de Canadá, por un importe conjunto superior a los 2.400 millones de dólares, y la autopista PR-22 de Puerto Rico, la primera del nuevo paquete de concesiones del país que logra el cierre de la financiación.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha cierre financiero	Plazo de concesión	Presupuesto	Sponsors
Northeast Edmonton Ring Road	Carreteras	Canadá	may-11	34 años	USD 1.350 MM	ACS Hochtief
Puerto Rico's PR-22 Highway	Carreteras	Puerto Rico	sep-11	n/d	USD 1.200 MM	Abertis
Concepcion-Cabrero Highway	Carreteras	Chile	oct-11	35 años	USD 320 MM	Sacyr Concesiones
Iquique Access Road Improvements	Carreteras	Chile	oct-11	32 años	USD 146 MM	Sacyr Concesiones
Highway 407 East to Highway 35/115	Carreteras	Canadá	may-12	n/d	USD 1.100 MM	Cintra Infraestructuras

Fuente: Infranews, InfraAmericas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

3. Principales proyectos lanzados en España en el último año

Entre los proyectos lanzados en España durante el segundo semestre de 2011 y el primero de 2012, destacan los recogidos en la tabla siguiente. Se han incluido tanto aquellos proyectos que se encuentran actualmente en licitación como aquellos proyectos en prelicitación, entendiéndose como tal aquellos que se encuentran en avanzada fase de estudio y hay indicios de mercado de su próxima licitación.

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del proyecto	Fecha Licitación	Presupuesto
LAV Olmedo - Santiago de Compostela (Control de tráfico e infraestructura de telecomunicaciones)	Ferrovial & Transporte Urbano	Galicia	Proyecto lanzado	abr-11	€ 1.117 MM
LAV Madrid - Extremadura (Montaje de vía)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	Proyecto lanzado	abr-11	€ 1.066 MM
LAV Madrid - Galicia (Instalaciones de telecomunicaciones de los tramos: Olmedo – Zamora, Zamora – Pedralba de Praderías, Pedralba de Praderías – Ourense)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	Proyecto lanzado	abr-11	€ 460 MM
A-334 Autovía del Almanzora (tramo Baza - Purchena)	Carreteras	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 200 MM
A-357 Autovía del Guadalquivir	Carreteras	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 41 MM
Autopista Cádiz Huelva	Carreteras	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	n/d
Autovía de la Cuenca Minera	Carreteras	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 289 MM
A-8, tramo Solares-Torrelavega	Carreteras	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	n/d
CV-50	Carreteras	Valencia	Prelanzamiento	n/a	n/d
Línea 3 Sevilla	Ferrovial & Transporte Urbano	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 1.179 MM
Metro de Malaga (Tramo Guadalmedina - La Malagueta)	Ferrovial & Transporte Urbano	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 125 MM
Reestructuración del Metro de Granada	Ferrovial & Transporte Urbano	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 392 MM
Complejo Vialia Estación Alta Velocidad de Vigo	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	n/d
LAV Madrid - Extremadura (Instalaciones de energía, señalización, telecomunicaciones fijas y móviles, y de protección civil y seguridad)	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	€ 1.232 MM
Acceso ferroviario al Aeropuerto de Alicante	Ferrovial & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	n/d

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del proyecto	Fecha Licitación	Presupuesto
Acceso ferroviario al Puerto de Algeciras	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	n/d
Línea de Alta Velocidad Palencia - Santander Tramo: Palencia - Villaprovedo	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	€ 409 MM
Corredor Mediterráneo	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Prelanzamiento	n/a	n/d
Tranvía de Leioa y Barakaldo	Ferrovioario & Transporte Urbano	País Vasco	Prelanzamiento	n/a	n/d
Nuevo Hospital de Pontevedra	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Galicia	Prelanzamiento	n/a	€ 229 MM
18 Centros de Salud	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Galicia	Prelanzamiento	n/a	€ 233 MM
Ciudad de la Justicia de Valdebebas	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Madrid	Prelanzamiento	n/d	€ 500 MM
Ampliación del Puerto de Carboneras, Almería	Puertos & Logística	Andalucía	Prelanzamiento	n/a	€ 40 MM

Fuente: Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

4. Principales proyectos lanzados en el extranjero en el último año

A continuación se muestran los proyectos del mercado global de APPs que se encuentran actualmente en licitación.

En la primera tabla se muestran los proyectos actualmente en licitación en los que se han seleccionado una o más empresas españolas en la lista corta, mientras que en la segunda tabla se muestran otra serie de proyectos actualmente en licitación en el mercado global de APPs de los que no se tiene constancia de participación de empresas españolas, ya sea porque se trata de licitaciones abiertas o porque no se han seleccionado aún las empresas que forman parte de la lista corta. Sin embargo, esto no significa que no haya participación de empresas españolas, únicamente implica que no hay constancia de la misma por las características de los procesos o lo temprano de la fase de licitación.

Proyectos en licitación con empresas españolas en lista corta

Proyecto	Región	Sector	Estatus	Presupuesto	Sponsors
Prisión de Haren, Bruselas	Bélgica	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 350 MM	FCC
Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín	Puerto Rico	Aeropuertos	Proyecto lanzado	€ 788 MM	Ferrovial
Hospital Universitario de Liverpool	Reino Unido	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 559 MM	FCC
Puente Goethals	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 630 MM	ACS
Puentes de Louisville - Indiana	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 1024 MM	ACS
Autovía Dabrowa - Tuczawa	Polonia	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 50 MM	Budimex (Ferrovial)
Kilmarnock College	Reino Unido	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 60 MM	Hotchief (ACS)
Planta de tratamiento de residuos orgánicos de Wigan	Reino Unido	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	€ 96 MM	FCC
Centros de reciclaje de Wigan	Reino Unido	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	€ 200-500 MM	FCC
Tranvía de Ottawa	Canadá	Ferrovioario & Transporte urbano	Proyecto lanzado	€ 1734 MM	Acciona ACS

Proyecto	Región	Sector	Estatus	Presupuesto	Sponsors
Hospital de Antofagasta	Chile	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 235 MM	Ferrovial OHL Sacyr
Autovía A1/A6 Watergraafsmeer	Holanda	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 1000 MM	ACS FCC
Metro de Jaipur	India	Ferroviario & Transporte urbano	Proyecto lanzado	€ 1300 MM	ACS CAF
Puente en Bombay	India	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 1301 MM	OHL Ferrovial
Autopista Palmillas - Apaseo el Grande	Mexico	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 206 MM	Aldesa Rubau
Mersey Gateway	Reino Unido	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 709 MM	ACS FCC
I-77 HOT Lane	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 315 MM	ACS Ferrovial-Cintra OHL
Autovías M74, A725 Raith, M8 Baillieston a Newhouse , M8, M73 y M74 Bundle	Reino Unido	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 498 MM	Vialia/FCC Iridium Cintra / Meridiam
Autovía US 36, Denver-Boulder	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 175 MM	Cintra - Ferrovial Isolux Corsan

Fuente: Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

Otros proyectos en licitación

Proyecto	Región	Sector	Estatus	Presupuesto
Autopista A21 Piacenza-Brescia	Italia	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 683 MM
Tranvía Brabo II, Antwerp	Bélgica	Ferroviario & Transporte urbano	Proyecto lanzado	€ 200 MM
Planta de recuperación Campina Verde, Minas Gerais	Brasil	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	n/d
Movilidad urbana de Ciudad Juarez, Chihuahua	México	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 111 MM
Corredor Noroeste de Georgia (NWC)	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 749 MM
Aeropuerto Internacional Iqaluit	Canadá	Aeropuertos	Proyecto lanzado	€ 232 MM
Tunel Leopold II	Bélgica	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 120 MM
Estaciones de Bomberos de Loiret	Francia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Puerto de Manta	Ecuador	Puertos & Logística	Proyecto lanzado	€ 221 MM
Planta de residuos de Marechal Deodoro, Alagoas	Brasil	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	n/d
Campus de Montpellier, fase I	Francia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 30 MM
Campus de Montpellier, fase II	Francia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 325 MM
Hospital de la Isla Norte, Isla de Vancouver	Canadá	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 472 MM
Nuevas Vías de Lima	Perú	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 394 MM
Areas de descanso de Ohio	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	n/d
Ottawa Shefford Park Arena	Canadá	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 24 MM
Saneamiento de Recife	Brasil	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	€ 157 MM
Planta de tratamiento de residuos de Taboão da Serra, São Paulo	Brasil	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	n/d

Proyecto	Región	Sector	Estatus	Presupuesto
Plantas de residuos y reciclaje de Telford	Reino Unido	Agua & Residuos	Proyecto lanzado	n/d
Complejo Texas Capitol	Estados Unidos	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 394 MM
Infraestructuras de la Agencia de Salud de Turquía	Turquía	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Hospital Universitario de Schleswig-Holstein	Alemania	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 320 MM
Residencia de la Universidad de Western Greece	Grecia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Autovía 407 Este, fase 2	Canadá	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 788 MM
Puerto de Valparaiso, expansión de la Terminal 2	Chile	Puertos & Logística	Proyecto lanzado	€ 252 MM
A7 Bordesholm – Hamburg	Alemania	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 300 MM
CA-13 Progreso-Tela-La Ceiba	Honduras	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 132 MM
Autopista del Veneto, Nogara - Adria	Italia	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 1900 MM
Hospital de Trento	Italia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 300 MM
Autopista Cisterna-Valmontone	Italia	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 2700 MM
Autopista Valsugana Valbrenta-Bassano	Italia	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 700 MM
Metro de Kuwait	Kuwait	Ferrovial & Transporte urbano	Proyecto lanzado	€ 5516 MM
Hospital de Kuwait	Kuwait	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Terminal Lazaro Cardenas, Michoacán	México	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 30 MM
Edificios gubernamentales de La Haya	Holanda	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Aeropuerto Internacional Lekki-Epe	Nigeria	Aeropuertos	Proyecto lanzado	€ 355 MM
Infraestructuras de la Agencia de Salud de Escocia, fase II	Reino Unido	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	€ 373 MM
Flagstaff	Estados Unidos	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Nuevo Comienzo, Puerto Rico	Estados Unidos	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Proyecto lanzado	n/d
Proyecto I-75 Lee County, Florida	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 63 MM
Proyecto I-95 Brevard/ Volusia counties, Florida	Estados Unidos	Carreteras	Proyecto lanzado	€ 79 MM

Fuente: Infranews, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

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

La Firma debate la gestión del negocio en las empresas de Energías Renovables (21/10/2011)

Las compañías del sector de las Energías Renovables se enfrentan a una serie de retos que suponen un cambio en su modelo de negocio. Ante un marco regulatorio incierto, un entorno económico desfavorable, un difícil acceso a la financiación y el incremento de la competencia con la llegada de nuevos actores, las empresas de este mercado han optado por una búsqueda de nuevas oportunidades a través de soluciones como la internacionalización, una mayor eficiencia en la gestión de recursos y una mejora en la accesibilidad a información relevante para la toma de decisiones estratégicas.

En estas circunstancias, Deloitte organizó una jornada en Madrid para asesorar a las empresas de este sector sobre cómo hacer frente a los cambios que se están produciendo, especialmente en España donde el marco regulatorio ha experimentado una serie de modificaciones que han tenido un impacto económico relevante y que han aumentado las barreras administrativas. Además, se ha aprobado recientemente el Plan de Energías Renovables 2011-2020 (PER) que contempla una serie de objetivos obligatorios para este mercado, a cumplir en los próximos 9 años.

Los socios Javier Acevedo, especializado en Energías Renovables, Enrique Sainz, Jose María Rojo, Jesus Mota y Jose Antonio Bustos, acompañados del senior manager Enrique Doheijo, y el gerente Ricardo Benito, protagonizaron este Encuentro al que acudieron algunas de las empresas más representativas del sector de las energías renovables como Garrigues Medio Ambiente, Element Power y Taiga.

La jornada, que fue inaugurada por Javier Acevedo y por Jose María González, presidente de la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA), comenzó con un primer panel en torno a la evaluación técnica de proyectos de energías renovables. Ricardo Benito y Juan Manuel Martín, gerente de Altran Tecnología e Innovación, debatieron algunos aspectos clave de este tema como la Due Diligence técnica de proyectos o la evaluación técnica y económica de nuevos productos para su bancarización. Tras ellos, los socios Enrique Sainz y Jose María Rojo debatieron las características que debe tener un modelo de gestión administrativa adaptado a las energías renovables.

Durante la última parte de la sesión, se sucedieron cuatro paneles. El primero, liderado por Jorge González, director comercial de Gesternova, giró en torno al marketing y la venta de energía en el Mercado. Tras él, Jesús Mota y Jose Antonio Bustos explicaron a los asistentes la importancia del control de la información financiera y de contar con un buen asesoramiento fiscal. Posteriormente, Javier Acevedo y Enrique Doheijo abordaron algunos aspectos críticos del asesoramiento técnico y económico que reciben las empresas del sector energías renovables en los procesos regulatorios. Finalmente, Fernando Balldelou y Pablo Moncada ayudaron a los invitados a comprender cómo maximizar el desarrollo de su modelo de negocio.

Desayunos de Directivos del Sector de Infraestructuras (2/11/2011)

La jornada trató los elementos clave en la gestión de los sistemas de información de las empresas del sector en un entorno de crisis como el actual. Ambos encuentros comenzaron con la presentación e introducción de Manuel Barahona, socio de Deloitte, tras la que



se abordó la situación y el futuro del sector con la intervención, en Madrid, del socio Javier Parada, y en Barcelona, de la socia Ana Torrens. Tras ellos, los senior managers Juan Diego López y Frank Pou explicaron, en Madrid y Barcelona respectivamente, el valor diferencial y los costes de los sistemas de información en las empresas del sector de infraestructuras. En la charla final de estas jornadas se estudió el caso práctico del Grupo Lar de la mano de Miguel Ángel Melero, director de DXD.

Deloitte debate la importancia de una óptima gestión de recursos en las Administraciones Públicas (24/11/2011)

Leopoldo Aznárez, socio co-responsable de las oficinas de Deloitte en las Islas Canarias, comentó en las Jornadas de Política Financiera organizadas por PBB Deutsche Pfandbriefbank en Sevilla, la importancia de la optimización de los recursos en las Administraciones Públicas.

El objetivo de estas Jornadas fue debatir este tema con profesionales, políticos y técnicos, vinculados todos ellos al sector público. Entre los aspectos que se trataron destacan los relativos al impacto en el sector público de la crisis económica, las estrategias de financiación y gestión de riesgos de tipos de interés ante la actual coyuntura de los mercados, la privatización y la venta de activos así como el ahorro de costes.

En este encuentro, Leopoldo Aznárez explicó la necesidad de las administraciones públicas españolas de abordar reformas internas y acometer medidas extraordinarias de austeridad que permitan garantizar la

sostenibilidad de los servicios públicos y contribuir a la recuperación económica de las regiones y municipios en los que actúan.

Colaboración con la Cátedra de Eficiencia Energética del Grupo Brial Enática y la universidad. (7/12/11)

Deloitte colaboró en la tercera edición de las jornadas "Ciudad, energías renovables y eficiencia energética", que tuvieron lugar en Zaragoza y Madrid, organizadas por la Cátedra de Eficiencia Energética de Grupo Brial Enática y la Universidad de Zaragoza.

Pedro Rodrigo, socio responsable de Aragón y La Rioja; Javier Acevedo, socio de la industria de Energía, y Montserrat Artigas, gerente de la oficina de Zaragoza, han sido los impulsores de esta iniciativa por parte de Deloitte. Jaime Aldama, director del equipo de Técnicos en Transporte y Territorio de la Firma, participó como ponente en la edición de Zaragoza, mientras que Javier Acevedo intervino como experto en su réplica en Madrid.

Durante ambos encuentros se analizó la oportunidad para la generación de empleo y desarrollo que suponen las energías renovables y la eficiencia energética, y se expusieron las mejores prácticas ciudadanas en dichos ámbitos, en relación con la movilidad sostenible y la visión sobre la ciudad del futuro, y vinculándolas a aspectos económicos, de género, urbanismo y salud. La Cátedra de Eficiencia Energética se dedica a formar ingenieros y a la investigación en energías renovables, centrada en el ámbito urbano.



Deloitte analiza las últimas novedades sobre contratación pública y defensa de la competencia (14/12/2011)

A raíz de las últimas novedades en materia de contratación pública y defensa de la competencia, la práctica de Derecho Administrativo de Deloitte Abogados y Asesores Tributarios, liderado por el socio Juan Martínez Calvo, ha organizado un desayuno de trabajo para tratar y debatir dichas novedades.

Juan Martínez Calvo fue el encargado de dar la bienvenida y explicó la importancia y enseñanzas de la resolución de la Comisión Nacional de la Competencia S/0226/10 sobre licitaciones para las empresas constructoras y concesionarias.

Junto con el socio de Deloitte, también participaron Juan Espinosa García, subdirector de relaciones con las Administraciones Públicas de la CNC, quien habló sobre los elementos clave en el régimen jurídico de los contratos del sector público desde la perspectiva de la competencia, y Joaquín López Vallés, subdirector de Estudios de la CNC, quien compartió con los asistentes las formas de colusión entre oferentes en licitaciones públicas.

Al encuentro acudieron los principales responsables de asesorías jurídicas de importantes compañías empresariales de nuestro país como Acciona, Cintra, FCC, Sacyr, Isolux o Gas Natural.

Deloitte participa en el Smart City Expo & World Congress 2011 (29/11/2011 al 02/12/2011)

En diciembre de 2011 se celebró en Barcelona el salón Smart City Expo & World Congress sobre movilidad urbana celebrado en Barcelona, que contó con la participación de Eric Delgove, socio del área de consultoría de Deloitte y especialista en el sector de automoción. El experto de la Firma reflexionó sobre el futuro del vehículo eléctrico y detalló los resultados del

estudio realizado recientemente por Deloitte. La sesión fue completada con la visión de distintos profesionales expertos de empresas como Nissan, Enel Distribuzione y European Investment Bank.

El Smart City World Congress reunió durante cuatro días a más de 200 expertos y líderes de las empresas más innovadoras, para debatir mediante ponencias, mesas redondas y sesiones paralelas los elementos clave de la "smart city" del futuro. Los ejes temáticos que estructuraron el programa del congreso fueron la energía, el urbanismo, la vida y las personas, el gobierno y la financiación, el medio ambiente, la movilidad y varios casos de estudio.

De forma paralela, el espacio de exposición del salón Smart City se convirtió en un espacio donde las empresas, entre ellas Deloitte, ciudades e instituciones, sirvieron de inspiración, compartieron conocimiento y mostraron sus proyectos, soluciones y productos ante más de 9.000 visitantes de ciudades de todo el mundo que conocieron sus stands.

Las claves de la internacionalización del sector de las infraestructuras (24/02/2012)

La necesidad de las compañías del sector de infraestructuras de salir al exterior ante la situación del mercado local es creciente. Ante un proceso de internacionalización deben tenerse en cuenta diferentes aspectos de los que dependerá el éxito del proyecto. Para abordar las implicaciones más operativas desde una perspectiva global, Deloitte organizó una jornada en Barcelona dirigida a los directivos del sector.

Liderada por Ana Torrens, socia de Auditoría, la sesión se centró en tres grandes ámbitos. Las consideraciones fiscales y legales del proceso, elemento básico a tener en cuenta debido a la normativa propia de cada país, fueron analizadas por Josep Torras, socio de Deloitte Abogados y Asesores Tributarios. Por su parte, Iván



Rubio, senior manager de Auditoría, profundizó en la gestión administrativa del proceso y las implicaciones contables. Por último la gestión de las personas, elemento fundamental en un proceso de apertura al exterior, fue abordada por Silvia Baqués, gerente de Human Capital, y Angels Niubó, senior manager de Fiscal, quienes resaltaron la importancia de la seleccionar y gestionar adecuadamente el equipo humano para la internacionalización como un factor clave.

La Firma reúne a los principales referentes del sector de Aparcamientos (01/03/2012)

Deloitte organizó un desayuno especializado al que acudieron altos ejecutivos de varios de los principales fondos de capital del país como N+1, Portobello Capital o Nazca Capital y otros referentes del sector como Jaime López Aguilar, presidente de la Asociación Española de Aparcamientos y Garajes.

El objetivo de este desayuno fue crear una plataforma de diálogo entre los expertos, representados por los profesionales de la Firma, los ejecutivos del Private Equity, tanto los que ya han realizado transacciones en este mercado, como los que están interesados en hacerlo, y los representantes de la Asociación.

Liderado por Juan Ramón Rodríguez Larraz, socio de Transaction Advisory Services, y con la colaboración de Borja Escrivá de Romani, socio de Fiscal especializado en Transacciones, el desayuno contó con las ponencias de los expertos de la Firma Pedro Puig-Pey y Enrique de Diego, director y gerente de Deloitte respectivamente, y de Roberto Roldán Martínez, director área de Corporate Finance de la Firma.

Mientras que la primera parte del desayuno repasó la evolución histórica del mercado de Aparcamientos y abordó las tendencias futuras, la segunda parte giró en torno al papel que están jugando los fondos de inversión en las ventas y adquisiciones en este sector.

Encuentro: "Infraestructuras Sanitarias" (21/3/2012)

El pasado 21 de marzo se celebró en Madrid un Encuentro especializado sobre "Infraestructuras Sanitarias", organizado por Unidad Editorial y que contó con la intervención de profesionales de Deloitte

El nuevo Gobierno tiene como principal reto controlar las cuentas de las Comunidades Autónomas, que son las que han provocado, en gran medida, que el déficit se haya disparado en España a más del 8% al cierre de 2011. Buena parte de ese déficit se concentra en Sanidad y, a la espera de que el Gobierno anuncie un plan de ajuste para este sector, los consejeros de Economía y Sanidad de las regiones buscan fórmulas para reducir su deuda intentando preservar, en la medida de lo posible, las características básicas del Sistema Nacional de Salud: gratuidad en la asistencia, universalidad, carácter público de la prestación, equidad en el acceso, calidad en la atención y satisfacción ciudadana.

En lo que se refiere al desarrollo de nuevas infraestructuras en el ámbito sanitario, estas medidas de austeridad se traducirán, en aquellas Comunidades en las que se vayan a acometer este tipo de proyectos, en fórmulas de colaboración con el sector privado. Así lo han anunciado ya Castilla-La Mancha, Galicia, Aragón y Extremadura, entre otras.

El área de Infraestructuras apuesta por la Innovación y celebra su primer clientlab (26/03/2012)

El equipo de innovación del área de Infraestructuras de la Firma celebró su primer clientlab del año con Miguel Américo, director de innovación de OHL.

El objetivo de los client labs es el de debatir *best practices* y compartir ideas, tanto para mejorar el proceso interno de innovación de la Firma, como para



detectar necesidades, compartir experiencias, enfoques y proyectos en innovación con clientes.

Como anfitriones por parte de la Firma estuvieron presentes en la sesión Manel Barahona, socio responsable de Innovación en Infraestructuras; Ignacio Alcaraz, socio de Auditoría; Cristina Simón, directora del área de Infraestructuras y APPs; Cristino Fayos, senior manager de Fiscal; Vicente Climent y Álvaro Areal, senior manager y manager de Consultoría, respectivamente y Elsa Varela, manager de Innovación de la Firma.

El área de infraestructuras inauguró el año pasado esta iniciativa en su industria con Juan Pous de la Flor, director de innovación de Sacyr, y debido al buen resultado de la misma se ha incorporado como una acción recurrente dentro de sus esfuerzos en innovación.

Deloitte organiza la VII edición del Encuentro del Sector de Infraestructuras (27/03/2012)

Deloitte reunió a los principales directivos y expertos del sector de Infraestructuras de España, tanto del ámbito privado como público, en la séptima edición de un encuentro en el que entre sus conclusiones se destacó la importancia que tienen las infraestructuras en la recuperación económica de nuestro país. Al acto acudieron más de 200 profesionales del sector y contó con la colaboración de OHL y Alstom.

El Encuentro comenzó con la intervención de Ana Pastor, ministra de Fomento, que fue presentada por Fernando Ruiz, presidente de Deloitte, entre otros. Fernando Ruiz, destacó las fortalezas del sector, recordando que, pese a la actual situación del mercado local, las principales compañías de esta industria han acometido en los últimos años un amplio proceso de diversificación e internacionalización, de forma que las ventas internacionales suponen ya un 60% de sus ventas

totales. En ese sentido, Fernando Ruiz recordó que las empresas españolas del sector han demostrado su valía en los mercados más competitivos como Estados Unidos, Canadá, Reino Unido o Australia, además de en los países de Europa del Este, principal región destinataria de los fondos de la Unión Europea, y en los mercados latinoamericanos. Por su parte, la ministra de Fomento explicó la directrices que van a guiar su gestión al frente de su cartera. En este sentido, señaló que es necesario establecer unas políticas generales respecto al desarrollo de las Infraestructuras de tal manera que se prioricen aquellas obras que sean más importantes para el conjunto de los españoles. Asimismo, remarcó la importancia que tendrá la eficiencia y el rigor a la hora de desarrollar las infraestructuras de nuestro país porque son un elemento esencial para la cohesión territorial.

Tras la intervención de Ana Pastor, comenzó un coloquio moderado por Javier Parada, socio responsable del sector Construcción e Infraestructuras de la Firma, en el que participaron Francisco Marín, presidente-director general de OHL; Marcelino Fernández, presidente de Dragados; Alejandro de la Joya, consejero delegado de Ferrovial Agromán; José Mayor, presidente de FCC Construcción; Pedro Martínez, presidente de Acciona Infraestructuras y Francisco Javier Gayo, presidente y consejero delegado de Sacyr. Durante esta los altos directivos invitados compartieron su visión sobre el futuro de esta industria y explicaron las estrategias que están siguiendo para alcanzar los objetivos establecidos en el marco de la crisis económica. Además, aportaron información de valor sobre las políticas que han fijado en cada una de sus compañías a la hora de hacer frente a la situación económica.

La segunda parte de la jornada comenzó con un debate moderado por Miguel Laserna, socio de la Firma, en el que Mariano Olmeda, subdirector general



del Banco Santander; Carlos Fernández, director ejecutivo de Financiación de Infraestructuras de BBVA y Rafael Garcés, director de Finanzas Corporativas de Bankia, analizaron el actual panorama económico, más concretamente, comentaron la situación del acceso a la financiación y ofrecieron a los asistentes algunas claves para promover el acceso a la financiación con el objetivo de desarrollar nuevas infraestructuras.

Andrés Rebollo, socio del área de Financiación de Infraestructuras de Deloitte, fue el encargado de moderar el último coloquio de la sesión. Además de conducir la sesión, comentó algunos aspectos que caracterizan actualmente a esta industria señalando que es necesario mejorar los contratos de concesiones para fomentar la colaboración público-privada siguiendo las prácticas más innovadoras que se están aplicando en otros países. Con él estuvieron Antonio Moreno, consejero delegado de Alstom, Juan Osuna, consejero delegado de OHL Concesiones, Enrique Díaz-Rato, consejero delegado de Cintra, y Luis Sánchez, director general de GlobalVía Infraestructuras.

Finalmente, el encargado de dar el discurso de clausura fue Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción. De esta forma se ponía punto y final a una jornada que año tras año se posiciona como un referente en el sector y que, en palabras de los asistentes, resulta de máximo interés por la calidad de los asistentes y el valor de la información que se debate en estos encuentros.

Deloitte celebra el XIX Encuentro del Sector Financiero (11/04/2012)

Un año más la Firma reunió a las grandes figuras del sector financiero español en un encuentro en el que se debatieron las tendencias y claves que conformarán el futuro del mercado bancario y de las cajas de ahorro.

Durante dos días, los máximos responsables de las entidades financieras españolas comentaron con los cerca de 700 asistentes cómo están haciendo frente a los cambios que está experimentando su sector en la actualidad y cómo han hecho frente a la reestructuración a la que se ha visto sometido

Fernando Ruiz, presidente de Deloitte, Francisco Celma, socio responsable de FSI de la Firma, y Héctor Flórez, Jordi Montalbo y Carmen Barrasa, también socios de esta industria, presentaron a los invitados y, como asesores estratégicos y expertos de referencia en el sector financiero, comentaron con los asistentes algunos aspectos que están siendo determinantes en el mercado bancario y de las cajas de ahorro. La jornada fue inaugurada por Miguel Ángel Fernández Ordóñez, gobernador del Banco de España, quien aplaudió las medidas acometidas en España para salir de la crisis y calificó de completa la transformación a la que se ha sometido el sector financiero español. Tras él, tomaron la palabra los bancos y las cajas de ahorros. Así, Alfredo Sáenz y Juan María Nin, consejeros delegados de Grupo Santander y Caixabank respectivamente, y Ángel Ron, presidente del Grupo Banco Popular, explicaron las estrategias que están siguiendo estos bancos para hacer frente al cambiante entorno de mercado en que se mueven. Las cajas de ahorro por su parte, representadas por Carlos Egea, presidente del Grupo BMN, por Xabier Iturbe, vicepresidente primero de Kutxabank, y Antonio Pulido, copresidente de Banca Cívica, comentaron cómo han afrontado con éxito un complejo periodo de integraciones. El primer día de la jornada culminó con la intervención de Jose María Méndez, director general de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

Durante el segundo día se cedió la palabra a otra nutrida representación de grandes bancos y cajas de ahorros como son BBVA, Bankia o Banesto. La jornada



comenzó con un discurso inaugural de Fernando Jiménez Latorre, secretario de estado de Economía y Apoyo a la Empresa, quién desgranó las claves del nuevo gobierno para paliar los efectos de la crisis. A continuación, los consejeros delegados de BBVA, Bankia, Banco Sabadell y Banesto, Ángel Cano, Francisco Verdú, Jaime Guardiola y José García Cantera expusieron las prioridades de cada uno de los bancos que representan a la hora de ajustarse y operar con éxito en el actual entorno de mercado. Como en el primer día, también se celebró un coloquio en el que se debatió la evolución que debe experimentar el modelo de gestión de las entidades financieras para rentabilizar el negocio bancario en la actualidad. El discurso de clausura corrió a cargo de Miguel Martín, presidente de la Asociación Española de Banca, quien comentó que la banca seguirá las indicaciones del gobierno, incluso si ello implica hacer algunos sacrificios.

Conferencia: "Turquía. Plan de infraestructuras 2010-2023" (26/4/2012)

Con el fin de poner en contacto a empresas españolas y turcas, Unidad Editorial Conferencias y Formación, organizó esta Jornada en la que dio a conocer de primera mano esta oferta internacional.

Contó para ello con las intervenciones especiales de los Directores Generales de la DLH, la KGM, la TCDD, la DHMI, la OIB, las diferentes embajadas implicadas, y además con la participación de profesionales de reconocido prestigio que compartieron las experiencias reales de sus empresas en el mercado turco.

Entre ellos se encontraba Cristina Simón Morientes, Directora de Infraestructuras de Deloitte, que participó en una mesa de expertos que llevaba por título "Inversión y financiación de proyectos en Turquía. Situación actual y perspectivas de desarrollo".

Jornadas de Reformas tributarias y actualización de precios de transferencia (4/5/2012 y 26/4/2012)

El pasado 30 de marzo se aprobó el RD Ley 12/2012 que introduce, entre otras medidas, modificaciones sustanciales en el impuesto de sociedades. Además, el nuevo ejecutivo ha introducido otras medidas en materia fiscal para reducir el déficit público que requerían ser analizadas por expertos en la materia.

Por este motivo, Deloitte organizó en pasado 4 de mayo en Palma de Mallorca, una jornada de novedades fiscales, titulada "Reformas tributarias (Real Decreto-ley 12/2012) y actualización de precios de transferencia", y organizada en dos bloques: "Últimas reformas tributarias. Especial referencia al Real Decreto-Ley 12/2012", impartido por Manuel Cuesta, y "Últimas novedades y criterios en precios de transferencia", ofrecido por Juan Ignacio de Molina.

Asimismo, el pasado 26 de abril, se celebró en el Hotel NH Constanza una nueva jornada de actualización fiscal. La conferencia, que tuvo como objetivo divulgar y analizar el impacto de las principales medidas tributarias contenidas en el Real Decreto-Ley 12/2012 aprobado recientemente, fue impartida por profesionales del área de Fiscal y Legal de la Firma de la oficina de Barcelona.

I Congreso nacional de la Industria de la Construcción. (8/5/2012)

El pasado 8 de mayo, se celebró por primera vez el "Congreso Nacional de la Industria de la Construcción" organizado por la Confederación Nacional de la Construcción.

En el congreso, organizado por la Confederación Nacional de la Construcción y que contó para su acto inaugural con la presencia de la Ministra de Fomento Ana Pastor, se expusieron y debatieron diferentes temas



de actualidad que afectan al sector de la construcción, uno de los más importantes de nuestra economía.

El congreso contó también con la colaboración de Deloitte, participando Javier Parada, Socio de la Firma, en una mesa redonda titulada "Financiación de Infraestructuras".

IX Encuentro Especializado Gestión de Clínicas (28/05/2012)

La colaboración público-privada se ha planteado siempre como una de las únicas alternativas para que la sanidad siguiera adelante pese a la falta de recursos, pero quienes abordan este tipo de modelos están convencidos de que su filosofía va mucho más allá, y de que se trata de una manera de hacer un cambio organizativo.

En este contexto se celebró el IX Encuentro Especializado Gestión de Clínicas, organizado por Unidad Editorial Conferencias y Formación, con la colaboración de DIARIO MÉDICO y el patrocinio de Asisa.

Cristina Simón, directora de Infraestructuras y PPPs de Deloitte, compartió mesa en el evento con Luis Carretero, gerente del Servicio de Salud de Castilla-La Mancha (Sescam), Eduard Rius, director de Servicios Hospitalarios de Acciona, y Luis Barcia, director general de la consultora Tich Consulting.

Los agentes del mercado español de Infraestructuras analizan la situación de su sector (30/5/2012)

Deloitte ha celebrado una conferencia en torno al mercado español de infraestructuras en la que se han dado cita los grandes protagonistas del sector, entre los que destacaron Rafael Catalá, secretario de

Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda; Juan Lazcano, presidente de la Confederación Nacional de la Construcción y Juan Miguel Báscones, director general de Programación Económica y Presupuestos del Ministerio de Fomento.

El objetivo de este encuentro fue reunir en una única sesión a todos los interesados en el sector, desde las empresas de esta industria como Ferrovial, FCC o Acciona, hasta los principales fondos de inversión, pasando por representantes del sector financiero como Banco Santander o CaixaBank. La conferencia, que se desarrolló a través de varios paneles, tuvo como moderadores a los expertos de Deloitte Javier Parada, socio responsable del área de Infraestructuras; Juan Martínez Calvo, Alberto Valls, Tomás Aranda y Juan Carlos González, también socios, y los directores Lucas García Calvo y Manuel Machado. Durante la reunión se abordaron algunos aspectos que son clave en el desarrollo de esta industria como por ejemplo las estructuras alternativas para poder hacer frente al problema de la financiación o los retos a la hora de gestionar grandes consorcios con participación.

Madrid y Barcelona celebran los desayunos con directivos del sector de Infraestructuras (8/6/2012)

Las oficinas de Madrid y Barcelona organizaron un encuentro de primer nivel con directivos del sector de infraestructuras. Con el objetivo de analizar y debatir aquellos elementos clave en el sector de infraestructuras, Deloitte organizó dos desayunos en Madrid y Barcelona con directivos del sector. De esta manera, los profesionales de la Firma pudieron compartir con los asistentes los aspectos a tener en cuenta en la consolidación, presupuestación y reporting de las empresas participada.



Bajo el mismo formato, 3 charlas de 45 minutos, los socios Manel Barahona, en Barcelona, y Raquel Martínez Almendáriz, en Madrid, junto con los directores, Vicente Climent, en Madrid, y Javier Sala, en Barcelona, compartieron con los asistentes la situación del sector, los retos y perspectivas para los próximos meses, así como la experiencia práctica de una empresa cotizada como Abertis.

III edición del Congreso Anual sobre Inversión y Financiación en el Sector de las Infraestructuras (5/6/2012)

Deloitte formó parte, un año más, del III Congreso Anual sobre Inversión y Financiación en el Sector de las Infraestructuras, que se celebró en Madrid, y que reúne anualmente a todos los actores implicados en materia de inversión y financiación en el sector de las infraestructuras, entre ellos, entidades financieras, empresas constructoras y/o concesionarias, administración pública, asesores legales o aseguradoras. Los socios Andrés Rebollo y Alberto Valls, junto con los directores Ramón Espelt y Cristina Simón, acudieron en representación de la Firma a esta jornada en la que más de 50 ponentes compartieron sus opiniones acerca del sector en diferentes paneles.

Andrés Rebollo, socio responsable de Infraestructuras y APPs de la Firma, inauguró el congreso y dio paso al primer panel de la jornada donde se analizaron las nuevas reglas del juego de la financiación, tratando cómo diseñar proyectos de infraestructuras con apoyo del sector financiero o cómo volverá el apetito de la banca internacional por los PPPs españoles, entre otros asuntos. A continuación, se celebró un panel para debatir la necesidad de un nuevo paradigma en la planificación, programación y desarrollo de infraestructuras, mesa que moderó Andrés Rebollo.

Alberto Valls, socio de Corporate Finance de Deloitte, fue el moderador del panel en torno al rol de los fondos de infraestructuras, junto con compañías como Itinere Infraestructuras o Eiser Infrastructure. Por la tarde, los asistentes pudieron debatir con las administraciones autonómicas los diferentes modelos de APPs, y su desarrollo y financiación en sectores como Transporte, Sanidad y Agua. En estos paneles, moderaron dos mesas redondas el socio Andrés Rebollo y Cristina Simón, directora de Infraestructuras y APPs. Paralelamente, se examinaron las oportunidades existentes en el desarrollo de infraestructuras en los mercados de Europa, América del Norte, América Latina, MENA y Sudeste Asiático, donde Ramón Espelt, director responsable de Infraestructuras y APPs Latam, compartió sus experiencias con empresas como Abertis, Acciona Concesiones o Cintra Infraestructuras.

Queremos estar siempre un paso por delante, por eso te informamos de lo que ocurrirá los próximos meses

Agenda Sector Infraestructuras

- Madrid, 19 de Septiembre de 2012.
Seminario Virtual. Filipinas. Oportunidades en el sector de infraestructuras: transporte, energía y agua.
ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior
- Madrid, 25 de Septiembre de 2012.
Colaboración Público Privada en el Sector Sanitario
Organizado por Unidad Editorial
- Madrid, 3 y 4 de Octubre de 2012.
Como el Mercado de las Infraestructuras Europeas está adoptando nuevos desafíos y su respuesta a un periodo de agitación sin precedentes.
Organizado por InfraNews
- Nueva Delhi, 21, 22 y 23 de Octubre de 2012.
Jornadas de Partenariado Multilateral en India 2012
ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior
- Londres, 27 de Noviembre de 2012.
Oportunidades de inversión en el sector de las energías renovables.
Organizado por Infrastructure Investors Forum

Para más información

- www.deloitte.es
- www.icex.es
- www.inframation-events.com
- www.unidadeditorial.com

European Powers of Construction 2011

Deloitte publicará en el mes de julio de 2012 su novena edición de la publicación European Powers of Construction (EpoC) 2011, que incluye las 50 mayores empresas cotizadas del sector de Construcción en Europa.

El ranking de EPoC 2011 en términos de facturación estará liderado una vez más por la constructora francés Vinci, con la también Bouygues en segundo lugar y la española ACS en tercer lugar. A nivel global, las empresas francesas, españolas y británicas dominan el ranking. Francia domina el Top 10 con tres empresas,

incluyendo las dos mayores, España tiene el mayor número de constructoras entre las 20 mayores, con 6, y el Reino Unido tiene 13 empresas entre las 50 mayores.

Los últimos años han sido años difíciles para las constructoras europeas, que han potenciado su internacionalización y su diversificación y aumentado su endeudamiento.

EPoC 2012 analizará la internacionalización y diversificación de las principales constructoras europeas, así como la evolución de sus principales magnitudes financieras.

Contactos



Javier Parada
Socio Responsable del sector
Construcción e Infraestructuras
japarada@deloitte.es

Andrés Rebollo
Socio del área de Financiación
de Infraestructuras & APPs
anrebollo@deloitte.es

Javier Acevedo
Socio de Auditoría
lacevedo@deloitte.es

Juan Martínez Calvo
Socio Director del departamento de
Derecho Administrativo de Deloitte
Abogados
jmartinezcalvo@deloitte.es

Manel Barahona
Socio Responsable Consultoría Industria
Infraestructuras
mbarahona@deloitte.es

José María Gomez
Socio del área Tax
josemgomez@deloitte.es

Pedro Puig-Pey
Director de ETT-Deloitte
ppuigpey@ett.es

Tomás Aranda
Director del departamento de
Infraestructuras de Transporte Aéreo
taranda@contractor.deloitte.es

Daniel Ramos
Director del departamento de
Infraestructuras de Transporte Aéreo
dramosmorales@deloitte.es

Cristina Simón
Directora del área de
Financiación de
Infraestructuras & APPs
crsimon@deloitte.es

Víctor Horcajuelo Rivera
Gerente del departamento de Derecho
Administrativo de Deloitte Abogados
lgarciaalcalvo@deloitte.es

Beatriz Aguilera
Gerente del departamento de Derecho
Administrativo de
Deloitte Abogados
beaguilera@deloitte.es

Alejandro Gonzalez de Aguilar
Senior Manager de Asesoramiento
Financiero Permanente
agonzalezdeaguilar@deloitte.es

Enrique de Diego
Gerente de ETT-Deloitte
edediego@ett.es

Fernando García Canales
Gerente del área de Financiación de
Infraestructuras & APPs
fgarciacanales@deloitte.es

Luz Elena Paternina
Gerente de Auditoría en Deloitte
Colombia
lpaternina@contractor.deloitte.es

Karolina Mlodzik
Experienced Senior del área de
Financiación de Infraestructuras & APPs.
kmlodzik@deloitte.es

Víctor Sánchez Saura
Experienced Senior de ETT-Deloitte
vsanchezsaura@deloitte.es

Diego Fernández Belmonte
Experienced Senior de ETT-Deloitte
dfernandezbelmonte@deloitte.es

Bárbara Cueto-Felgueroso
Experienced Senior de Asesoramiento
Financiero Permanente
bcuetoFelgueroso@deloitte.es

Oscar Martínez de Pedro
Consultor Sénior del área de
Financiación de Infraestructuras & APPs
omartinezdepdro@deloitte.es

Luis Felipe Navarro López
Consultor del área de Financiación de
Infraestructuras & APPs.
lnavarrolopez@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 más de 195.000 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.

© 2012 Deloitte Advisory, S.L.

Diseñado y producido por CIBS, Dpto. Comunicación, Imagen Corporativa y Business Support, Madrid.