

Infra-estructura

Actualidad y tendencias de la financiación de infraestructuras, APP y transporte

Número 11 | Abril 2019

Quito y Bogotá

El desafío en metros de nueva implantación

El Salvador

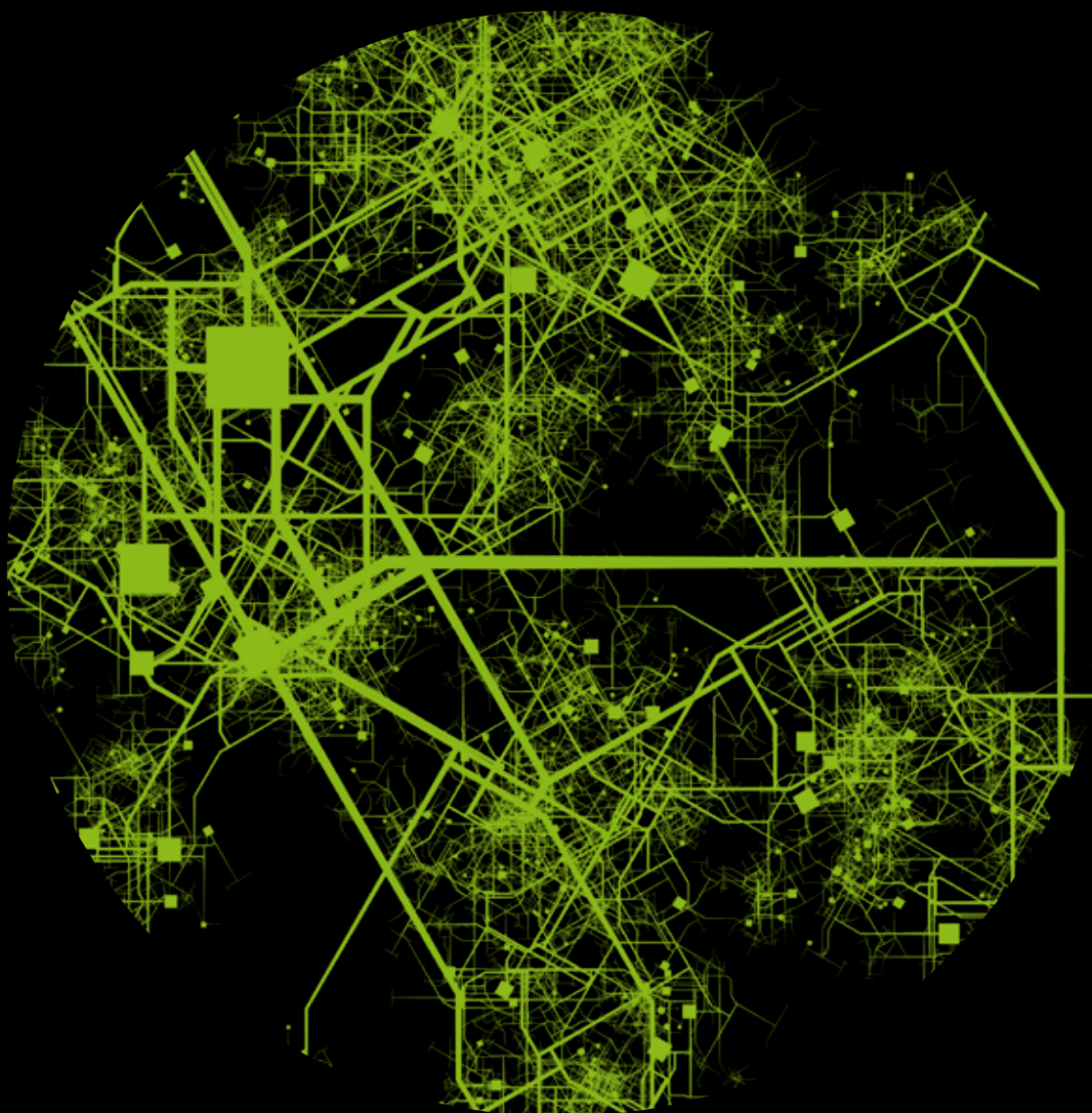
Hacia la primera APP del país

Multilaterales

Entrevistas a James Hallmark (MCC) y Enrique Manzanares (BCIE)

Brasil

Perspectivas para las infraestructuras de transporte y las actividades logísticas



Contenidos



Página 8



Página 30



Página 46

Abril 2019

Infra-estructura es una publicación de Deloitte de distribución gratuita

Dirección

Miguel Laserna,
socio Responsable del
Departamento de
Infraestructuras & APPs de
Deloitte España

Coordinación

Clara Casino
Lucía Moreno de Guerra

Diseño

Manuel Bastos

Contacto

Clara Casino
ccasino@deloitte.es
+34 918229739

Lucía Moreno de Guerra
lmorenodelguerra@deloitte.es
+34 918232468

www.deloitte.es

04

Editorial

Por Javier Parada
y Miguel Laserna

08

Hacia un modelo sostenible para el mantenimiento de las infraestructuras viarias españolas

Por Fernando García Canales y
Ane Sáenz de Zaitegui

46

IRLANDA Programa de viviendas sociales bajo colaboración público- privada

Por Karolina Mlodzik y Lucía
Moreno de Guerra

52

ITALIA Plan de Infraestructuras de Italia

Por Fernando Llorente y
Guillermo Valverde

94 Entrevista a James Hallmark

100 Brasil Perspectivas para las infraestructuras
de transporte y las actividades logísticas

108 La gestión de contratos y reclamos en Proyectos
de Capital



Página 72



Página 80



Página 100

16

Terminales de contenedores españolas, rozando las primeras posiciones del ranking europeo

Por Karolina Mlodzik, Ana Calvo y Guillermo Valverde

22

El caso práctico del Consorcio de Residuos de Guipúzcoa

Por Fernando García Canales y Francisco Cabrera Pestana

30

Entrevista a Jaime Lamo de Espinosa

Presidente de ANCI
Por Miguel Laserna

36

Entrevista a Julián Núñez

Presidente de SEOPAN
Por Miguel Laserna

64

URUGUAY El caso práctico de la industria papelera en Uruguay

Por Fernando García Canales y Francisco Cabrera Pestana

72

ECUADOR Y COLOMBIA El desafío en metros de nueva implantación. Dos casos: Quito y Bogotá

Por Pedro Puig Pey y Rocío Cordon

80

EL SALVADOR Hacia el primer APP del país

Por Ignacio Villén Alonso, Ana Calvo y Fernando García Canales

88

Entrevista a Enrique Manzanares

Director Ejecutivo de España en el Banco Centroamericano de Integración Económica
Por Rubén López Rivas y Clara Casino

120 Entrevista a Emilie Rouchon **Portfolio Manager de RiverRock European Capital**

126 Mecanismo de Iniciativas Privadas como vía de desarrollo de infraestructuras públicas en España

136 Últimos proyectos licitados, adjudicados o cerrados

148 En el punto de mira

Editorial

Estimados lectores y amigos:

Continuando con nuestro compromiso de informar y dar nuestra visión sobre la evolución del sector, hemos elaborado un nuevo número de nuestra publicación sobre infraestructuras, referido tanto a la actividad en España como a la internacional. Como viene siendo costumbre, incluimos también diversos artículos y entrevistas con profesionales e instituciones que vienen jugando un papel muy destacado en el desarrollo, promoción y financiación de las infraestructuras, como son las entidades multilaterales y los inversores institucionales.

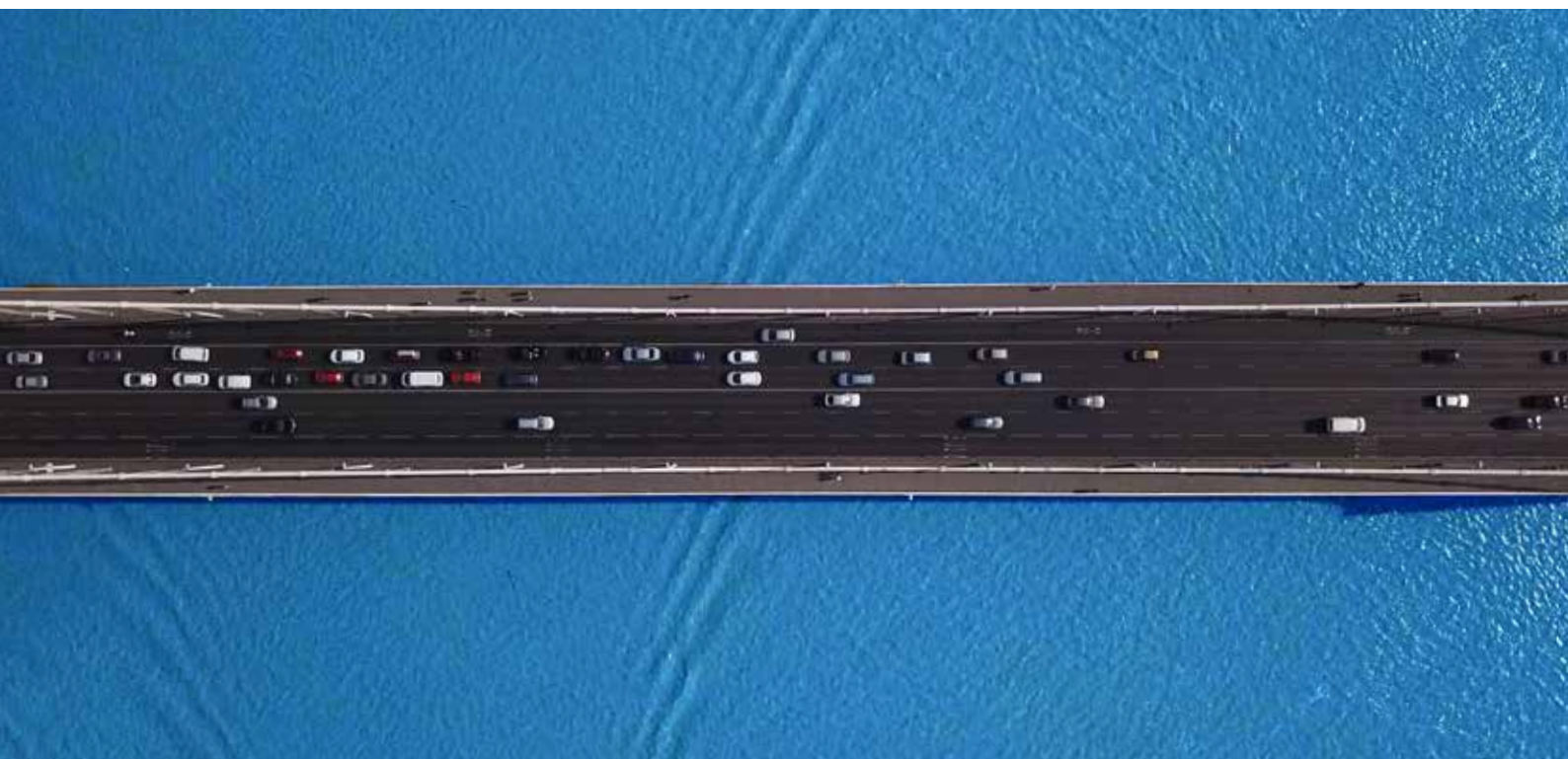
En lo que respecta al panorama nacional, desarrollamos cómo la legislación española en materia de contratación regula los mecanismos de iniciativa privada como modelo alternativo (y poco empleado hasta la fecha) para el desarrollo de infraestructuras.

Lamentablemente, y debido a diversos inconvenientes en materia regulatoria y de otra índole, se han paralizado diversos procesos de licitación que se habían anunciado, como son el Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras (PIC) anunciado por el Ministerio de Fomento (el cual estaría analizando vías alternativas de desarrollo), el proceso para la concesión de servicios de operación de autopistas de peaje de cuya gestión se ha hecho cargo durante el ejercicio 2018 u otros relativos a otras áreas que requieren desarrollo en España, como puede ser el ciclo integral del agua.

Es necesaria la adecuada adaptación de la regulación que facilite el desarrollo de mecanismos de colaboración público-privada, en un contexto de, por el momento, muy elevada liquidez y abundancia de inversores institucionales a la búsqueda de proyectos elegibles. Ámbitos y sectores como los del agua, la gestión de los residuos, las infraestructuras sociales, la energía, la movilidad, transporte y logística, etc., requieren de un esfuerzo inversor muy relevante que no puede realizarse sin el concurso del capital y la gestión privados.

Asimismo, es imprescindible que desde la Administración se aborde de una manera decidida un debate profundo e integral acerca del modelo futuro de financiación de infraestructuras, donde la implementación de mecanismos de pago por uso/tarifificación han de tener cabida como elemento básico que permita la puesta al día de nuestras infraestructuras, la cobertura de los gastos anuales de conservación y la ejecución de nuevas infraestructuras. Estos mecanismos están implantados en la mayor parte de los países de la UE, y esperamos que sean contemplados en la recientemente creada Subcomisión del Congreso para analizar los distintos modelos de financiación de la conservación de la red de carreteras de España y establecer alternativas para la sostenibilidad financiera de la conservación y explotación de la Red de Carreteras del Estado.

Sin salir de España, abordamos el proyecto de AENA consistente en el desarrollo del plan de aprovechamiento inmobiliario en torno a los aeropuertos de Madrid-Barajas Adolfo Suárez y Barcelona-El Prat.



Adicionalmente, aunque el pipeline de infraestructuras en Europa no es extenso, sí analizamos oportunidades en países como Irlanda e Italia.

En cuanto a otros mercados, nos centramos en las oportunidades existentes en países como Colombia, Ecuador y Uruguay, así como el área de América Central.

En este número hemos incluido también un apartado acerca de la necesidad para las empresas de desplegar políticas eficientes de gestión contractual, además de profesionalizar sus procesos de prevención y gestión de controversias, reclamaciones y disputas. Una gestión preventiva y temprana, sustentada en procesos adecuados de toma de datos, control y monitoreo, con una sólida base analítica, son la mejor receta para evitar o minimizar impactos y proteger la rentabilidad y sostenibilidad financiera a largo plazo.

Incluimos también otras secciones ya habituales, como son el repaso del mercado de transacciones, las actualizaciones normativas aplicables al sector de las infraestructuras o los proyectos licitados más representativos a nivel mundial.

Esperamos que esta nueva edición de nuestra revista Infra-estructura sea de vuestro interés.

Un cordial saludo,



Javier Parada
Socio Responsable
Global de la Industria
de Infraestructuras de
DELOITTE
Financial Advisory
Infraestructuras



Miguel Laserna
Socio Responsable
de Asesoramiento en
Infraestructuras de
DELOITTE España
Financial Advisory
Infraestructuras





Mercado español

Retos, oportunidades y
lecciones aprendidas

Hacia un modelo sostenible para el mantenimiento de las infraestructuras viarias españolas

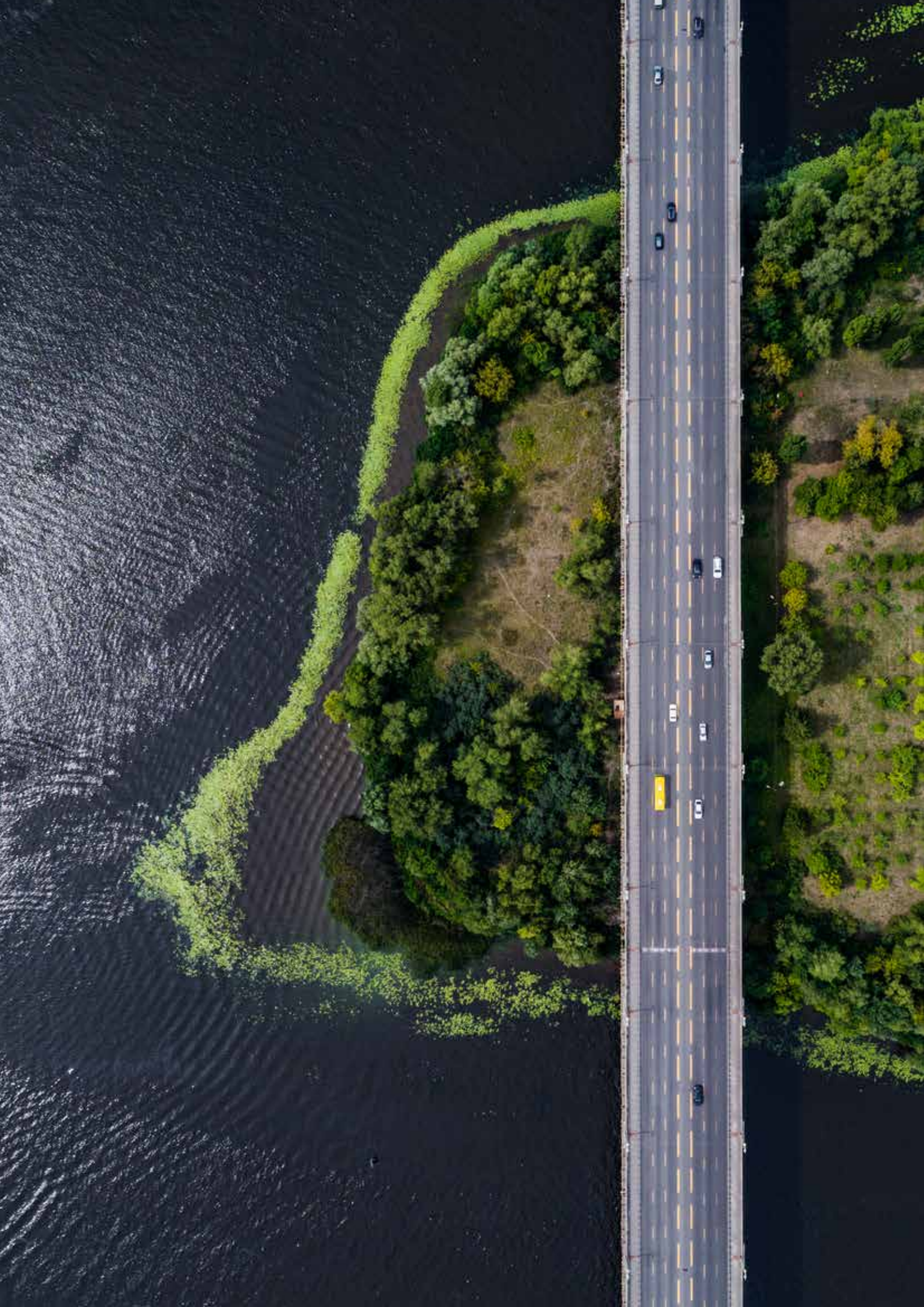
España es de los pocos países europeos en los que no se aplica el pago por uso en las carreteras de manera generalizada. En línea con las economías más avanzadas de Europa y otros países de la OCDE, España debe evolucionar hacia un modelo sostenible para el mantenimiento de sus infraestructuras viarias mediante la implantación del pago por uso.



Fernando García Canales
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Ane Sáenz de Zaitegui
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



La red de alta capacidad en España es extensa, alcanzando los 11.709 km; sin embargo, aún no está completada y todavía quedan muchas actuaciones por acometer para vertebrar completamente el territorio nacional y potenciar la movilidad y el desarrollo económico del país, adaptando las vías a los nuevos estándares de seguridad, calidad y medio ambiente. Además de las actuaciones de inversión en ampliaciones de capacidad y modernización de la red, el informe publicado en julio de 2018 sobre "Necesidades de Inversión en Conservación" por la Asociación Española de la Carretera (AEC) evidencia la urgente necesidad de hacer frente al claro deterioro de las carreteras españolas. La AEC cifra en 6.617 millones de euros el déficit acumulado en el mantenimiento del conjunto de las infraestructuras viarias del país. Del déficit total acumulado, la AEC estima que el 94 % se debe al deterioro y deficiencias en el firme, y su estado es calificado como "deficiente". Según las estimaciones de la AEC, si este déficit continúa en los próximos años, la red de carreteras entraría en un umbral de conservación calificado de "muy deficiente".

Salvo en el caso de las autopistas de peaje (2.958 km), la financiación del resto de la red de vías de alta capacidad (14.150 km) y la totalidad de la red convencional (148.374 km) recae en los presupuestos de las Administraciones Públicas; es decir, en el conjunto de los contribuyentes, con independencia de que hagan uso o no de la carretera. Esto implica que las inversiones en nuevas carreteras y el gasto anual en conservación y mantenimiento están supeditados a las dotaciones que cada año se hacen en los presupuestos públicos a estas partidas.

España tiene aún importantes inversiones que acometer para completar y modernizar su red de carreteras (más de 31.800 millones de euros en nuevas vías urbanas e interurbanas), realizar una puesta a cero de la red viaria cuyo déficit se eleva a 6.600 millones de euros, y garantizar su correcto mantenimiento

En este contexto, las Administraciones públicas españolas tienen muy poco margen para realizar inversiones con cargo a presupuesto y de hecho pueden tener dificultades para cubrir ciertos gastos sociales. Un incremento significativo del gasto público computable llevaría, de forma casi inevitable, a incumplir los objetivos de déficit y deuda pública, alternativa que nuestro país no puede contemplar, ya que alcanzar estos objetivos constituye una prioridad irrenunciable para cumplir los compromisos asumidos con la Unión Europea.

Este escenario coloca a nuestra red de carreteras en una situación cada vez más insostenible, pues no sólo impide acometer nuevas inversiones en infraestructuras viarias, necesarias para la cohesión territorial y el desarrollo económico del país, sino también afrontar si quiera el mantenimiento de la red de carreteras existente en condiciones aceptables. España es uno de los países de Europa

que mayor gasto debe afrontar, ya que ha basado su política de carreteras de alta ocupación en la construcción de autovías libres de peaje cuyo mantenimiento y conservación no están garantizados. Adicionalmente, sólo en los próximos tres años expiran los contratos de dos concesionarias en el ámbito de la Administración General del Estado, por lo que será más amplia todavía la red de alta capacidad libre de pago de cualquier tipo. En 2019 concluyen la concesión de Aumar, que opera los tramos de la AP-7 entre Tarragona y Valencia y Valencia-Alicante, y la AP-4 Sevilla-Cádiz; y en 2021 expira el contrato de Acesa, que incluye cuatro tramos de la AP-7 (La Jonquera-Montmelo, Montmelo-Papiol, Papiol-Tarragona y Papiol-Molins de Rei) y la AP-2 (Zaragoza-Mediterráneo).

La importancia de la conservación y explotación de cualquier proyecto es fundamental puesto que permite asegurar la calidad y seguridad en el servicio prestado y cumplir con

unos estándares adecuados de uso de las infraestructuras. En el caso de España, en los últimos años, este elemento básico ha ido perdiendo fuerza y la inversión que las Administraciones públicas han ido destinando a la conservación y mantenimiento de las carreteras ha ido disminuyendo. A modo de ejemplo, en el gráfico que se presenta a continuación, se observa la caída

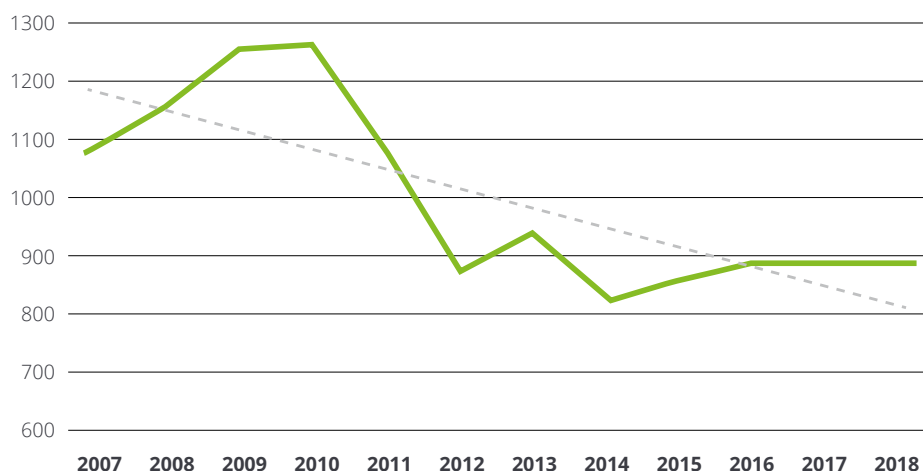
continúa de la inversión en conservación y explotación de carreteras contemplada en los Presupuestos Generales del Estado en los últimos 10 años.

La inversión en infraestructuras también es cada vez menor, destinándose actualmente menos de un 0,5% del PIB a la red viaria, según datos del Ministerio de Fomento. En 2017 las inversiones

en infraestructuras ascendieron a 7.540 millones de euros, lo que supuso un descenso del 20,6% respecto a las presupuestadas en 2016 y el menor importe para esta partida desde 2007.

Las necesidades crecientes de gasto social condicionan la disponibilidad de recursos públicos y limitan la inversión en infraestructuras que se encuentra en mínimos históricos, lo cual ha tenido reflejo en las inversiones en la red de carreteras y evidencia la necesidad de un cambio de modelo de su financiación y gestión, hacia un sistema de “pago por uso” inspirado en el principio europeo de “quien usa y contamina paga”. El peaje supone que el que utiliza la infraestructura, la desgasta y provoca costes externos a la sociedad, pague por ello y evita lo contrario, es decir, que el usuario que no va a utilizar la infraestructura, la acabe pagando indirectamente. Se trataría, además, de un pago proporcional en función de la distancia recorrida y del vehículo utilizado, y universal, ya que se aplica a todos los usuarios, independientemente de su nacionalidad, cosa que no ocurre cuando la carretera la paga el contribuyente español.

Gasto presupuestado en conservación y explotación de carreteras en los Presupuestos Generales del Estado



Fuente: Presupuestos Generales del Estado

Según destaca la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras (Seopan) en el informe “Hacia un modelo social y sostenible de infraestructuras viarias en España”, el país tiene aún importantes inversiones que acometer para completar y modernizar su red de carreteras (más de 31.800 millones

de euros en nuevas vías urbanas e interurbanas), realizar una puesta a cero de la red viaria cuyo déficit se eleva a 6.600 millones de euros (5.176 en la red convencional y 1.424 en la red libre de gran capacidad), y garantizar su correcto mantenimiento.

El gasto público social sigue mostrándose insuficiente para atender a las crecientes necesidades sociales y, como consecuencia, la inversión en infraestructuras se está viendo limitada, encontrándose en mínimos históricos. El pago por uso es el único mecanismo que permite mantener la actividad inversora sin mermar los fondos públicos.

Las necesidades crecientes de gasto social condicionan la disponibilidad de recursos públicos y limitan la inversión en infraestructuras que se encuentra en mínimos históricos, lo cual ha tenido reflejo en las inversiones en la red de carreteras y evidencia la necesidad de un cambio de modelo de su financiación y gestión, hacia un sistema de “pago por uso” inspirado en el principio europeo de “quien usa y contamina paga”

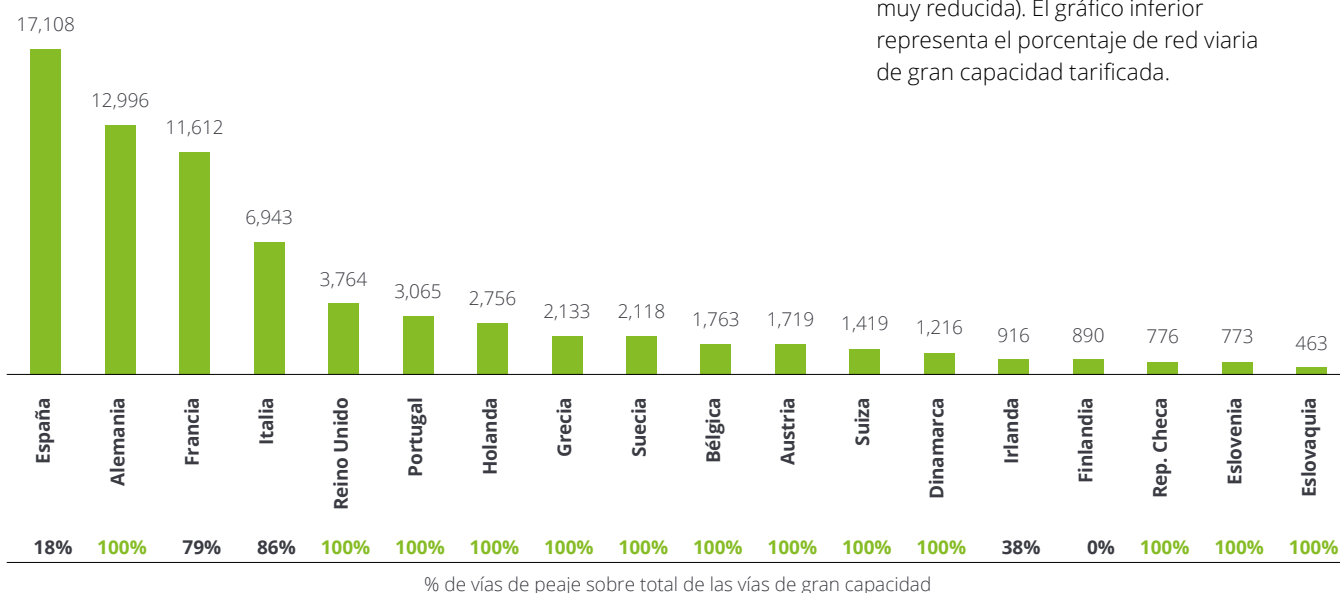
Este modelo de “pago por uso” ya se encuentra implementado en otros países de nuestro entorno y su aplicación conllevaría trasladar los costes de mantenimiento y conservación de la red viaria a quien haga uso de ella, en lugar de que sean asumidos por todos los contribuyentes por la vía de impuestos; lo cual parece un modelo más justo y, sobre todo, sostenible. De esta forma, se libera al Presupuesto del Estado de la necesidad de dotar

fondos públicos al mantenimiento y creación de nuevas carreteras, pudiéndose destinar esos fondos a otras prioridades de protección social e I+D+i.

España es de los pocos países europeos junto con Italia, Francia e Irlanda en los que no se aplica el pago por uso en las carreteras de manera generalizada, recayendo en el contribuyente la carga de la financiación y mantenimiento de la

red. Los 2.958 km de la red española de autopistas de peaje gestionada mediante concesiones representan únicamente el 18% de nuestra red viaria de gran capacidad, mientras que en el resto de Europa tienen tarifado el 92% de su red (más de 58.000 km). Veintitrés países europeos tienen tarifado el 100% de su red (43.153 km), 4 tienen una implantación parcial (18.550 km de vías de peaje), entre los que se incluye España, y únicamente 5 tienen una red de autovías totalmente gratuita (Finlandia y Chipre con 1.162 km de autovías libres y Malta, Montenegro y Liechtenstein que disponen de una red de alta capacidad muy reducida). El gráfico inferior representa el porcentaje de red viaria de gran capacidad tarifada.

Comparativa de la tarificación a vehículos pesados en la red viaria de gran capacidad en Europa (Kilómetros sujetos a tarificación)



Fuentes: Eurostat; ASECAP; ERF; A.T. Kearney

Por otro lado, los países suelen tarifificar de forma homogénea toda su red, sin divergencias significativas entre distintas regiones de un mismo país. Por el contrario, España no tiene un modelo uniforme de financiación y gestión de vías de gran capacidad. Así, Comunidades Autónomas como La Rioja, el País Vasco o Cataluña tienen una alta densidad de autopistas de peaje (con ratios del 64%, 41% y 40% respectivamente de autopistas de peaje sobre el total de la red de gran capacidad) mientras que otras comunidades como Cantabria, Extremadura, Baleares o Canarias no tienen un solo kilómetro de autopista en régimen de peaje. Esta falta de armonización a nivel nacional deslegitima el modelo actual, evidencia una falta de modelo a largo plazo y condiciona planteamientos y soluciones respecto a futuros modelos de financiación y gestión de las carreteras.

La ilustración que se presenta a la derecha muestra las diferencias existentes entre las diferentes Comunidades Autónomas en esta materia.

Este agravio comparativo también se produce respecto a los vehículos extranjeros que utilizan gratuitamente nuestra red de carreteras, mientras que los conductores españoles se ven obligados a pagar cuando circulan por las carreteras europeas. El contribuyente español paga las carreteras de nuestro país – independientemente de que las utilice o no- mientras que casi 13 millones de turistas las utilizan de forma gratuita cada año.

Beneficios de la tarifificación

Recientemente Deloitte colaboró con Seopan en una serie de trabajos tendentes a cuantificar el potencial

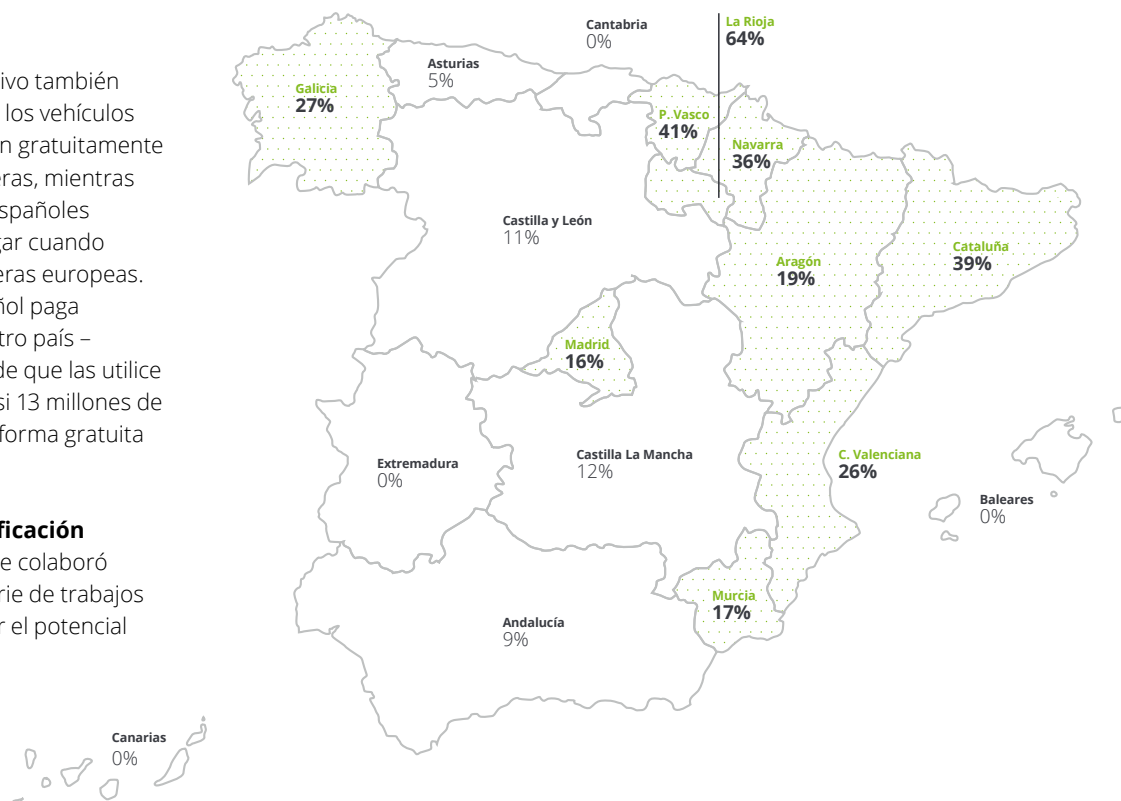
impacto que tendría tarifificar la red viaria de alta capacidad en España, considerando la posible recaudación para la Administración, el retorno fiscal y el ahorro de gasto público en conservación y mantenimiento de la red. Para la consecución de este análisis se han considerado diferentes escenarios:

1. El primer escenario analiza una aplicación básica del principio de tarifificación, mediante el cobro de unas tarifas muy reducidas en los 14.130 km de la red libre de peaje (0,0123 €/km y 0,0574 €/km a vehículos ligeros y pesados respectivamente), para realizar tanto la puesta a cero inicial de la red viaria de gran capacidad (1.424 millones de euros) como sufragar
2. Un segundo escenario considera una fórmula intermedia de tarifificación, en la que además de cubrir la puesta a cero inicial y el mantenimiento y conservación de la red a tarifificar, genera recursos para realizar también una puesta a cero inicial en toda la red convencional de carreteras (5.176 millones de euros). Obtiene tarifas de peaje de 0,0162 €/km y 0,0757

conservación y mantenimiento durante el periodo de concesión (850 millones de euros anuales). Concluye con un retorno fiscal anual (impuesto de sociedades, IVA e IBI) de 671 millones de euros, que junto al ahorro de gasto público en conservación, induce un impacto positivo anual de 1.521 millones de euros.

Las dos Españas en el cobro del uso en la carretera

Porcentaje de la red de gran capacidad tarifiado 18%



€/km para vehículos ligeros y pesados respectivamente, con un retorno fiscal anual de 954 millones de euros y un impacto total (con ahorro gastos en conservación) de 1.804 millones de euros al año.

3. El tercer escenario considerado maximiza el valor de la red de alta capacidad al proporcionar adicionalmente al escenario segundo un pago del concesionario de 17.506 millones de euros, que incrementa el pago inicial hasta 22.682 millones de euros, con un retorno fiscal en promedio anual de 1.943 millones de euros y un impacto total (con ahorro gastos de conservación) de 2.793 millones de euros al año.

A todos estos escenarios hay que añadirles el ahorro para la Administración en los gastos de conservación que incurre en la actualidad, y que se han estimado en 850 millones de euros anuales.

El pago a realizar por el concesionario podría instrumentarse de distintas maneras en función de la forma que la Administración puede cobrar el canon del concesionario (inicial en el momento de la firma del contrato, pagos periódicos, pagos anuales en función de los ingresos generados o un mix de



Concesión a 25 años (Revisión anual tarifa 30% IPC)

	Tarifa		Pago upfront	Retorno fiscal (M€)				Ahorro Pto. O&M
	Ligeros €/km	Pesados €/km	(M€)	Imp. soc. (M€)	IVA (M€)	IBI+ITP (M€)	Σ	(M€)
Impacto en el periodo	0.3	0.4	22.682	13.408	34.667	512	48.587.	21.195
Impacto promedio anual			907	536	1.387	20	1943	850



España es de los pocos países europeos en los que junto con Italia, Francia e Irlanda no se aplica el pago por uso en las carreteras de manera generalizada, recayendo en el contribuyente la carga de la financiación y mantenimiento de la red. España tiene únicamente el 18% de su red tarificada, mientras que en el resto de Europa tienen tarificado el 92% de su red

- las anteriores alternativas). Cabe señalar que incluso en este último escenario, cuyos resultados se resumen en el cuadro siguiente, las tarifas consideradas (0,030 €/km y 0,14€/km para ligeros y pesados respectivamente) seguirían siendo las más baratas de Europa.
- 25 o 40 años (este último plazo requeriría un cambio legislativo), el pago inicial podría ascender a un monto de entre 100.000 y 150.000 millones de euros respectivamente.
4. Finalmente, en el siguiente cuadro se resumen, como hipótesis adicional, los impactos que se obtendrían si se considerase la implementación de las tarifas medias de peaje vigentes en la red española. En función del plazo de concesión a considerar,
- La implantación de la tarificación en la red de alta capacidad española proporcionaría de los recursos necesarios para resolver el déficit de inversión en red, su mantenimiento y el déficit de conservación. Además, podrían liberarse recursos públicos para destinarlos a otros fines sociales con más prioridad; lo cual parece una solución sostenible en el largo plazo.

Impacto en el periodo (Revisión anual tarifa 30% IPC)

	Tarifa		Pago upfront	Retorno fiscal (M€)				Ahorro Pto. O&M
	Ligeros €/km	Pesados €/km	(M€)	Imp. soc. (M€)	IVA (M€)	IBI+ITP (M€)	Σ	(M€)
Concesión a 25 años	0.123	0.189	104.337	98.825	34.667	512	147.213	21.195
Concesión a 40 años			148.552	256.637	1.387	1.105	406.249	33.912

Terminales de contenedores españolas, rozando las primeras posiciones del ranking europeo

La globalización de la economía y la liberalización del comercio están extremadamente correlacionadas con el papel que representan los puertos logísticos a nivel mundial, los cuales, debido al tipo de servicio que prestan y a su coste, continúan siendo dominante en los intercambios internacionales de mercancías.

Las terminales de contenedores de los puertos españoles, están buscando ser líderes en el tráfico de mercancías, y es por ello que acuden al desarrollo de nuevas infraestructuras. A nivel estatal, la modificación de la Ley de Puertos ha facilitado el acaecimiento de inversiones mediante ventajas en plazos de concesión, con el objetivo de mejorar el posicionamiento del país.



Karolina Mlodzik
Senior Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



Ana Calvo
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



Guillermo Valverde
Analyst
Financial Advisory
Infraestructuras



Los puertos logísticos tienen gran impacto sobre la globalización de la economía y la liberación del comercio, lo que los convierte en factores internacionales y nacionales esenciales. Los recintos portuarios se han convertido en plataformas logísticas de intercambio modal, con una complejidad progresiva que nada tienen que ver con los tradicionales enclaves de carga.

Los diversos cambios en el sistema de transporte han favorecido el uso de los puertos logísticos y de mercancías a través de la masiva utilización de contenedores en el traslado de mercancías, un método que optimiza la eficiencia de la mecanización de operaciones, permite la continuidad en el traslado de existencias, mejora la productividad de la mano de obra y maximiza el espacio.

Con el uso de contenedores comenzó una transformación en todo el sistema logístico, por lo que los puertos ahora son zonas en la cadena logística que requieren de territorios complementarios y normalmente adyacentes para ejercer de manera



Fuente: Elaboración Propia datos Ranking 2017

eficiente su función, haciendo posible la existencia de sistemas integrados que constituyen una de las características básicas del tráfico moderno de mercancías. Por todo ello nacen los grandes puertos de concentración, también conocidos como hubs logísticos.

De los 50 puertos logísticos más importantes del mundo hayamos diversos puertos en el continente europeo, aunque la mayoría se encuentran en Asia (66%). Los ocho puertos que mueven mayor volumen de mercancías son asiáticos, siendo China el país que más puertos tiene dentro de este ranking, con un total de 13. Europa se sitúa como el segundo continente en el ranking de los mayores puertos del mundo (18%).

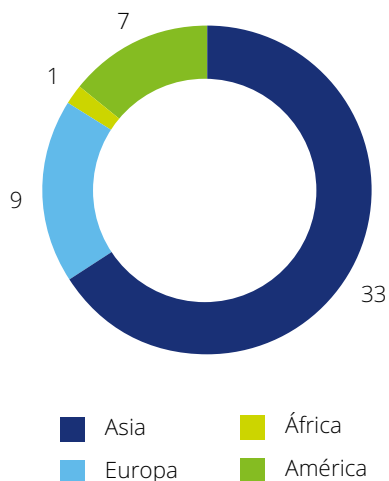
EUROPA

Aproximadamente un 90% del comercio exterior de la Unión

Europea, y más del 40% de su comercio interior, se lleva a cabo vía marítima. El liderazgo de Europa en el panorama económico mundial está fuera de duda, ya que dispone de un 39% de la flota mundial y todos los años recorren los puertos marítimos de la Unión Europea más de 3.500 millones de toneladas.

Entre los 15 puertos europeos más importantes a nivel europeo, el de Rotterdam, tanto por su tamaño como por su posición estratégica, es el más importante de Europa, con un tráfico de contenedores en 2017 de más de 13,7 millones de TEU. El puerto de Amberes, puerto interior conectado con una significativa red de infraestructuras viales, fluviales y ferroviarias, se entabla en la segunda posición con un volumen de tráfico de contenedores de 10,5 millones de TEU en 2017. El puerto de Hamburgo y de Bremenhaven, componen

Top 50 puertos Logísticos del mundo



Fuente: Elaboración propia datos Ranking Top 50 Puertos World Shipping Council

Aproximadamente un 90% del comercio exterior de la Unión Europea, y más del 40% de su comercio interior, se lleva a cabo vía marítima

la tercera y cuarta posición, con un volumen de tráfico de 8,82 y 5,54 millones de TEU en 2017 respectivamente.

En concreto, actualmente más de un tercio de las operaciones realizadas en los puertos europeos se desarrollan en puertos bañados por el mar Mediterráneo, debido a su posición continental estratégica. Uno de los principales beneficiarios de esta situación y posición es España.

Dos puertos españoles se integran en la lista de los 50 puertos más importantes del mundo, y si hacemos referencia a los 15 puertos comerciales más importantes de Europa, el número aumenta a 3.

En el puerto de Valencia, principal puerto comercial de la península ibérica, el tráfico creció un 2,8% en 2017, lo que le permitió ascender hasta la quinta plaza entre los principales puertos europeos de contenedores, con 4,83 millones de TEU, superando a Algeciras, cuyo tráfico debido a la huelga de estibadores y un ataque informático se vio afectado, cayendo a los 4,38 millones de TEU. Ocupando la décima plaza del ranking, encontramos el puerto de Barcelona, conocido como Mare Nostrum, cuyo tráfico en 2017 fue de 2,96 millones de TEU, un 32,7% más que en el año 2016.

Por tanto, a nivel europeo, España se sitúa en la segunda posición a

nivel comparativo con otros países europeos en base al tráfico marítimo de contenedores de transporte marítimo, según datos del Banco Mundial, siendo una de las grandes potencias europeas en el ámbito portuario y marítimo, y con datos gratificantes, ya que continúa creciendo año tras año.

Según el anuario estadístico de Puertos del Estado, entidad pública encargada del sistema portuario de titularidad estatal, las cifras españolas mejorarán en lo relativo a tráfico portuario de mercancías, llegando a los 544,95 millones de toneladas manipuladas a finales del 2017, lo que supone un 6,96% más con respecto al año anterior.

Los puertos españoles generan aproximadamente el 8,7% del PIB del país y una tasa de empleo de 1,23%. Es por todo esto que suponen un elemento indispensable para las ciudades y para la reactivación, mantenimiento y crecimiento de la economía.

Como hemos adelantado anteriormente, los puertos con mayor tráfico en el territorio español son el puerto de la Bahía de Algeciras, el de Valencia y Barcelona. Valorando los puertos en función del tráfico, en vez de en función del volumen de las TEU, el ranking nacional sufre una pequeña variación, ya que esta vez es el puerto de Algeciras el que ocupa la primera posición.

Ranking 2017	Ranking 2016	Puerto	Millones TEU	Crecimiento 16/17
1	1	Rotterdam (HOL)	13.735	10,9%
2	2	Amberes (BEL)	10.451	4,1%
3	3	Hamburgo (ALE)	8.820	-1,0%
4	4	Bremenharven (ALE)	5.537	0,9%
5	6	Valencia (ESP)	4.832	2,1%
6	5	Algeciras (ESP)	4.381	-8,0%
7	8	Pireo (GRE)	4.060	10,5%
8	7	Felixstowe (UK)	3.810	-5,1%
9	9	Marsaxlokk (MAL)	3.150	2,3%
10	13	Barcelona (ESP)	2.969	32,7%
11	11	Le Havre (FRA)	2.884	14,5%
12	12	Génova (ITA)	2.638	14,8%
13	10	Gioia Tauro (ITA)	2.449	-12,4%
14	14	Southampton (UK)	2.035	-0,1%
15	15	Sines (POR)	1.669	10,3%

Fuente: Elaboración Propia datos PortEconomics

Dos puertos españoles se integran en la lista de los 50 puertos más importantes del mundo, y si hacemos referencia a los 15 puertos comerciales más importantes de Europa, el número aumenta a 3

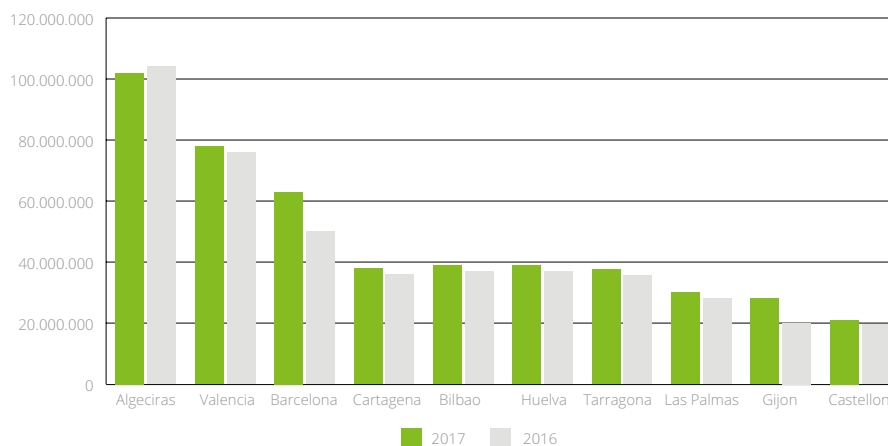
De los puertos españoles, el puerto de Barcelona fue el que experimentó un mayor crecimiento en el tráfico de mercancías frente al 2016, con un 26,2%, pasando de 48,6 millones de toneladas movidas a 61,4 millones. Los siguientes puertos con una mayor tasa de crecimiento fueron el puerto de Gijón (18,3%) y el puerto de Almería (16,7%).

Algeciras, el puerto con más tráfico de nuestro país, en cambio, decreció un 1,67%, mientras que el segundo en movimiento, Valencia, experimentó un aumento de 2,93%.

La inversión en puertos es esencial. Si los puertos marítimos no obtuviesen las inversiones necesarias, los objetivos clave en materia de política económica, de transporte, medio ambiente y energía se verían comprometidos. Estas inversiones han permitido en gran parte posicionar a España en el lugar que se encuentra actualmente, como plataforma logística líder en el Mediterráneo, contribuyendo de forma significativa al incremento del PIB nacional. Unas inversiones en puertos que en España empiezan a recuperar sus valores previos a la crisis, siendo la inversión privada ligeramente mayor a la pública. De hecho, la intermodalidad y la colaboración público-privada, han sido claves en el éxito de los puertos españoles. Actualmente, la inversión privada ocupa en régimen de concesión cerca del 50% del suelo portuario, aumentándose las oportunidades que ofrecen los puertos para profundizar en el desarrollo del sector logístico.

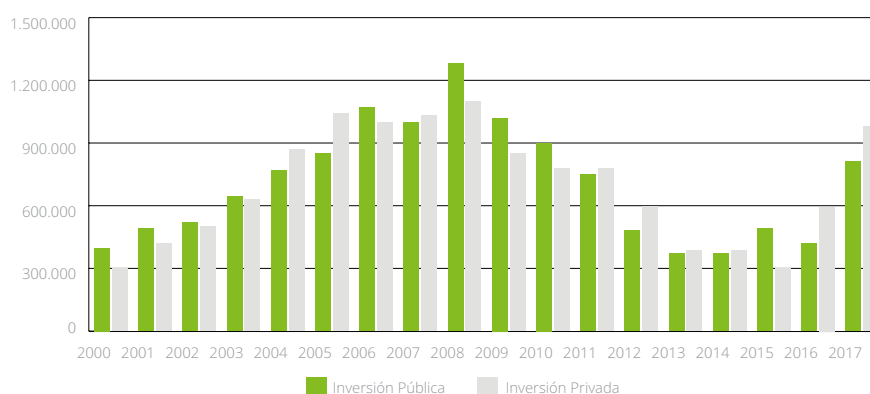
El desarrollo y la evolución del mercado logístico requiere un gran volumen de inversión para poder

Tráfico Portuario España (Toneladas)



Fuente: Elaboración propia, datos Eurostat

Inversión pública y privada en los puertos españoles



Fuente: Elaboración propia, datos Eurostat

Posición	País	TEU	% 2017 frente 2016
1	Alemania	19.447.600	0,43%
2	España	17.065.000	11%
3	Países Bajos	13.951.000	10%
4	Bélgica	11.857.009	3%
5	Italia	10.698.030	4%

Fuente: Elaboración propia, datos World Bank

mantener los niveles de eficiencia y competitividad en el mercado global. En este contexto, las nuevas necesidades de inversión requieren de periodos de amortización más largos, que sobrepasan los plazos concesionales máximos que la legislación española autorizaba. Por ello, en el año 2014, se llevó a cabo la modificación de la Ley de Puertos a través del RDL 18/2014, impulsada por el Ministerio de Fomento. Mediante esta modificación, los plazos máximos de las concesiones portuarias pasaron de 35 a 50 años, incluyendo la posibilidad de que se amplíen para todas aquellas concesiones otorgadas con anterioridad a la entrada en vigor de dicha norma, siempre y cuando se efectúen nuevas inversiones no previstas inicialmente en la concesión, reducciones tarifarias a los usuarios o contribuciones a las mejoras portuarias. El objetivo primordial por el que el Ministerio de Fomento impulsó dicha modificación fue incrementar la actividad económica y la inversión privada, así como la mejora, desarrollo y modernización de la tecnología portuaria, contribuyendo de esta forma a la mejora de la competitividad y eficiencia del sistema logístico productivo español.

Un año después de su entrada en vigor, según Puertos del Estado, se contabilizaron más de 323 solicitudes de ampliación y 34 de prórroga por parte de las empresas concesionarias de puertos deportivos, logísticos y pesqueros, que superaba los 1,651M€ en nuevas inversiones. Los concesionarios de los tres puertos logísticos con más importancia en el ámbito nacional eran los que más inversión habían planificado. El puerto de Barcelona invertiría 450M€, seguido

el de Valencia y el de Bahía de Algeciras, con inversiones de 237M€ y 183M€ respectivamente.

Sin embargo, a finales del año 2016, Puertos del Estado solo recibió 37 solicitudes formales, lo que supone poco más del 10%, un descenso considerable que, principalmente, se debe al lento procedimiento de los trámites administrativos que acompañan las solicitudes.

Entre las solicitudes destaca la Terminal de Contenedores de Barcelona, que solicita 12 años de ampliación por un compromiso de más de 256 millones de euros.

Vopal Terminal Algeciras, S.A. y Total Terminal International Algeciras, S.A. son las más relevantes del puerto de Bahía de Algeciras, donde la primera pide una prórroga de 10 años y 116 millones de euros para llevar a cabo la ampliación de la superficie del puerto y la segunda solicita 12 años para de la misma forma ampliar la superficie de la terminal de contenedores.

En el puerto de Valencia destaca la solicitud de Noatum Container Terminal Valencia, con una prórroga ya aceptada de 10 años y un importe de 18,40 millones de euros.

A su vez, el pasado 23 de noviembre, la Autoridad Portuaria de Valencia aprobó los pliegos definitivos para la ampliación de la terminal portuaria con el objetivo de ocupar los espacios libres de la instalación portuaria. El inversor deberá hacer frente a la inversión que se estima en 800 millones de euros, y a cambio tendrá derecho a la concesión de explotación de 35 años prorrogable a 50.

El de Valencia no es el único puerto que tiene en mente posibles ampliaciones de sus instalaciones. La Autoridad Portuaria de Barcelona, tras acometer inversiones de más de 4.000 millones de euros entre los años 2000 – 2014, ha iniciado estudios preliminares para la construcción de una tercera terminal de carga en su dique sur a 15 años vista. Además de las ampliaciones de las principales terminales, otras Autoridades Portuarias como la gaditana se encuentran elaborando un nuevo Plan Director. En el caso de Cádiz, se contemplan nuevas ampliaciones, aunque al igual que el puerto de Barcelona, el Plan Director carece todavía de detalles debido a su carácter “preliminar”.

El continuo crecimiento del comercio internacional deriva en gran parte de las infraestructuras del transporte que se encuentran presentes en cada país. La falta de infraestructuras adecuadas provoca externalidades negativas, en términos sociales y económicos, por lo que la inversión en ellas es fundamental. En respuesta a las necesidades para nuevas y mejores infraestructuras portuarias, los gobiernos han realizado programas para fomentar inversiones millonarias.

En el caso de España, potencia económica portuaria con puertos como el de Barcelona, Valencia y Algeciras, se ha optado por modificar la Ley de Puertos del Estado, pudiéndose ampliar el periodo concesional hasta los 50 años, una medida que en un primer momento tuvo un cuantioso éxito, pero que se ha visto debilitado con el paso de los años a causa de la demora y dilación de los procedimientos públicos.

En respuesta a las necesidades para nuevas y mejores infraestructuras portuarias, los gobiernos han realizado programas para fomentar inversiones millonarias

Modernización de la gestión de residuos, pasando de una gestión basada en vertederos a un Centro de Gestión de Residuos.

El caso práctico del Consorcio de Residuos de Guipúzcoa

En octubre de 2019 se estima la puesta en marcha de las 4 plantas de tratamiento de residuos que componen el nuevo Centro Medio Ambiental de Guipúzcoa. El proyecto dará solución a la falta de capacidad de los vertederos controlados del territorio, al mismo tiempo que se ejecutará de forma autosostenible y sin computar como deuda en el balance de la Administración Pública. Este desarrollo sienta las bases de un modelo a seguir a nivel nacional para una gestión de residuos sostenible a largo plazo y que cumpla con la regulación estatal y europea.



Fernando García Canales
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Francisco Cabrera Pestana
Assistant Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



La Colaboración Público-Privada se ha mostrado como una herramienta esencial para cumplir con las directrices mediambientales que fija la Unión Europea

Funcionamiento del sistema de gestión de residuos en Guipúzcoa en la actualidad

En Guipúzcoa, la responsabilidad sobre gestión de residuos se contribuye según se trate de la gestión “en baja”, es decir, la recogida de los residuos barrio a barrio y pueblo a pueblo, de la que se hace cargo cada municipio o mancomunidad, y la gestión “en alta”, que se refiere a la recogida de los residuos en las estaciones de transferencia para su transporte a las plantas de tratamiento, para su tratamiento final.

La responsabilidad sobre la gestión “en alta” de los residuos recae sobre el Consorcio de Residuos de Guipuzkoa (El Consorcio), fundado en 2007 y formado por la Diputación Foral de Guipúzcoa (DFG) y las 8 mancomunidades en que se agrupan los municipios de Guipúzcoa a los efectos de desarrollar la competencia de la recogida y tratamiento de residuos. El Consorcio ejerce su actividad a través de la sociedad mercantil Gipuzkoako Hondakinen Kudeaketa, S.A.U. (GHK), sociedad dependiente al 100% del Consorcio.

GHK gestiona tres tipos de residuos principalmente. La fracción resto (residuos domiciliarios que no se separan; es decir, el sobrante de residuos tras separar los residuos orgánicos, papel, cartón, envases, etc.), gestionados en los últimos años mediante su depósito en vertederos controlados, los residuos orgánicos (residuos de origen biológico,

como, por ejemplo, los alimentos), gestionados mediante plantas de compostaje, y los envases de recogida selectiva. Como contraprestación, GHK cobra a las diferentes mancomunidades unas tarifas por cada tonelada de residuo gestionada.

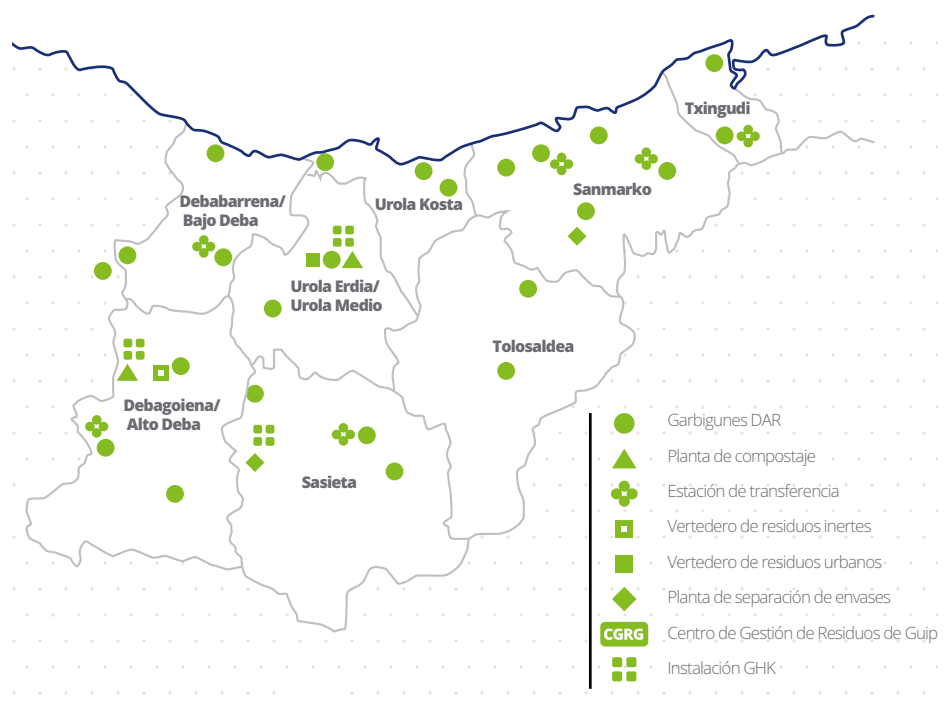
Funcionamiento del nuevo sistema de gestión de residuos en Guipúzcoa

Actualmente, la capacidad de los vertederos controlados de Guipúzcoa ha alcanzado su límite, teniendo que pagar a otras regiones altas tasas por la transferencia de residuos de fracción resto generados en Guipúzcoa.

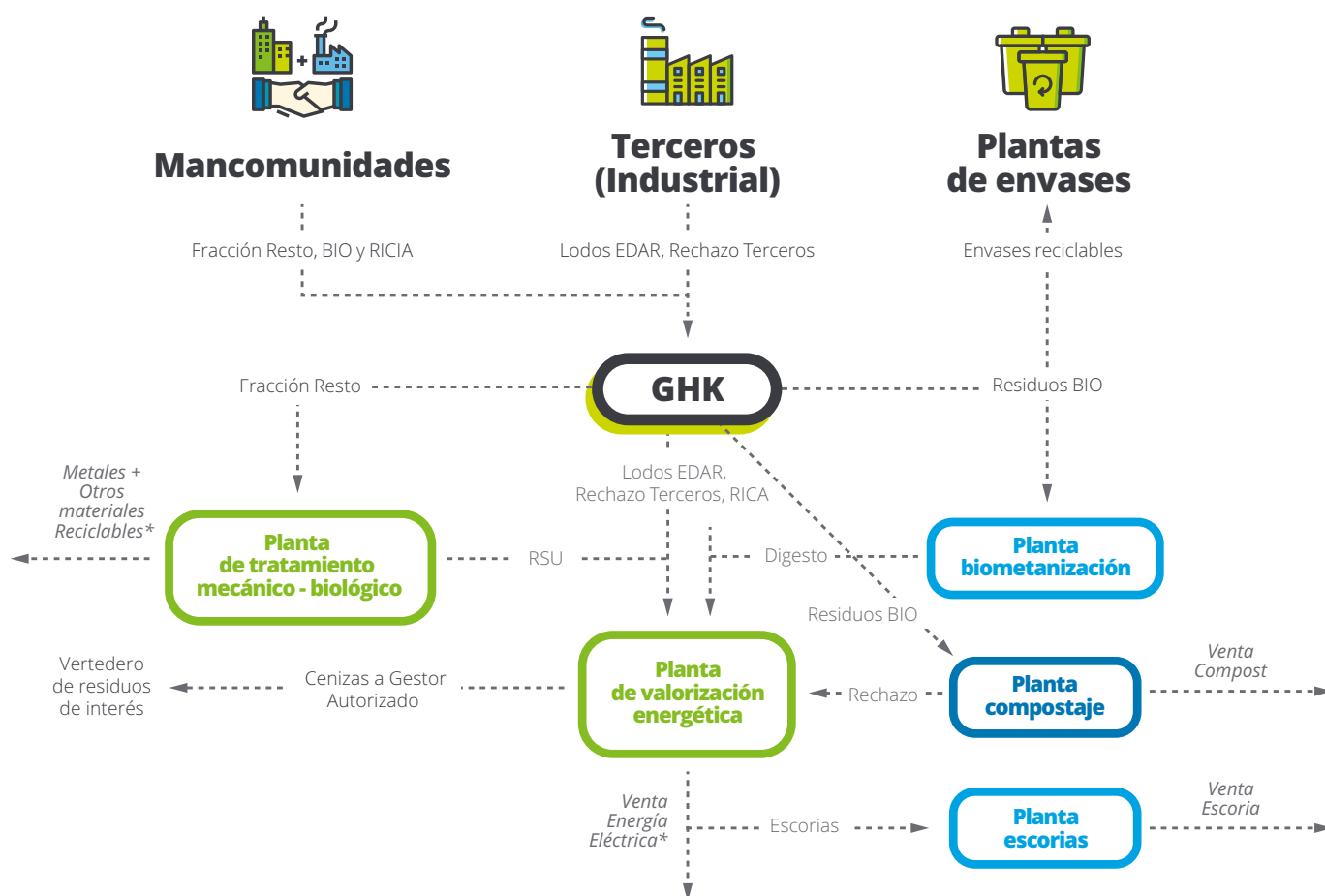
A raíz de este problema y de las directrices establecidas en el Plan Integral de Gestión de Residuos Urbanos de Gipuzkoa (PIGRUG), que define el sistema de gestión de los residuos urbanos producidos en Gipuzkoa y las infraestructuras necesarias para darle cobertura, comienza a principios de 2016 la estructuración del proyecto para la construcción del Nuevo Centro Medioambiental de Gipuzkoa (CMG), que se divide en dos fases.

La primera fase, incluye la construcción de una Planta de Tratamiento Mecánico- Biológico con una capacidad para tratar 162,185

Instalaciones para la gestión de residuos en Guipúzcoa



Flujograma de la Gestión de Residuos de GHK



Tn/año y una Planta de Valorización Energética con una capacidad para tratar 200.000 Tn/año.

La segunda fase incorpora una Planta de Biometanización que podrá gestionar unas 40.000 toneladas anuales de residuo orgánico y una Planta de Tratamiento de Escorias con capacidad para gestionar entorno a 52.000 toneladas anuales.

En el flujograma se puede apreciar el destino de cada tipo de residuo bajo el nuevo modelo de gestión controlado por GHK. En verde se presentan las plantas de tratamiento de la fase 1, en azul claro las plantas que formarán parte de la fase dos y en azul oscuro las actualmente existentes.

Ejecución del proyecto

Las dos fases del CMG suponen una inversión total de €262 millones (€218 de la fase 1 y €44 de la fase 2). Como es el caso de muchas

Administraciones Públicas españolas, proyectos con este volumen de inversión requieren cumplir con dos requisitos esenciales para ser ejecutados en el contexto actual: ser autosostenibles y evitar, en la medida de lo posible, un cómputo en deuda pública de las deudas contraídas para la ejecución del proyecto.

Teniendo en cuenta lo anterior, se estructuró una Asociación Público-Privada basada en dos contratos de concesión de obra pública (las dos fases del CMG).

Por una parte, se ha estructurado el proyecto teniendo en cuenta que los ingresos generados por la gestión de residuos (tarifas cobradas a las mancomunidades e industrias) deben ser suficientes para sufragar los costes relativos a la gestión de dichos residuos (entre los que se encuentran la retribución a las concesionarias que desarrollen el CMG).

Por otra parte, se ha diseñado una asignación de riesgos de modo que se evite la consolidación del proyecto como deuda pública según los criterios SEC 2010. En particular, se ha conseguido cambiar de paradigma en lo que al mecanismo de pagos se refiere, diseñando un mecanismo de pagos mixto (parte, por medio de pago por disponibilidad y, parte, por medio de pago por tonelada). De esta forma, se transfiere totalmente el riesgo de disponibilidad y de demanda al concesionario para así cumplir con lo establecido en SEC 2010. En este proceso, se analizaron diversos proyectos internacionales basados en conceptos de pagos por disponibilidad, como: Geelong Biosolids Facility PPP (Australia), Poznan Waste to Energy Plant (Polonia) y Kabd Municipal Solid Waste Project (Kuwait).

Deloitte ha sido el estructurador financiero y legal de las dos fases del CMG.

Fase 1 - Planta de Tratamiento Mecánico-Biológico y Planta de Valorización Energética

Las infraestructuras de la Fase 1 gestionarán residuos de fracción resto y otros residuos como los lodos de las EDARs (Estaciones Depuradoras de Aguas Residuales) y residuos industriales. La inversión estimada de estas dos plantas es de €218 millones.

La estructuración de esta fase comenzó en enero de 2016, se publicaron los pliegos en julio de 2016 y comenzó la construcción en enero de 2017. En la fotografía se puede apreciar el avance en la construcción de las plantas, que se espera culmine en junio de 2019 y entren en operación el 1 de octubre de 2019, tras un periodo de pruebas.

Esta fase fue adjudicada a un consorcio formado por Urbaser, Meridiam Investments, Construcciones

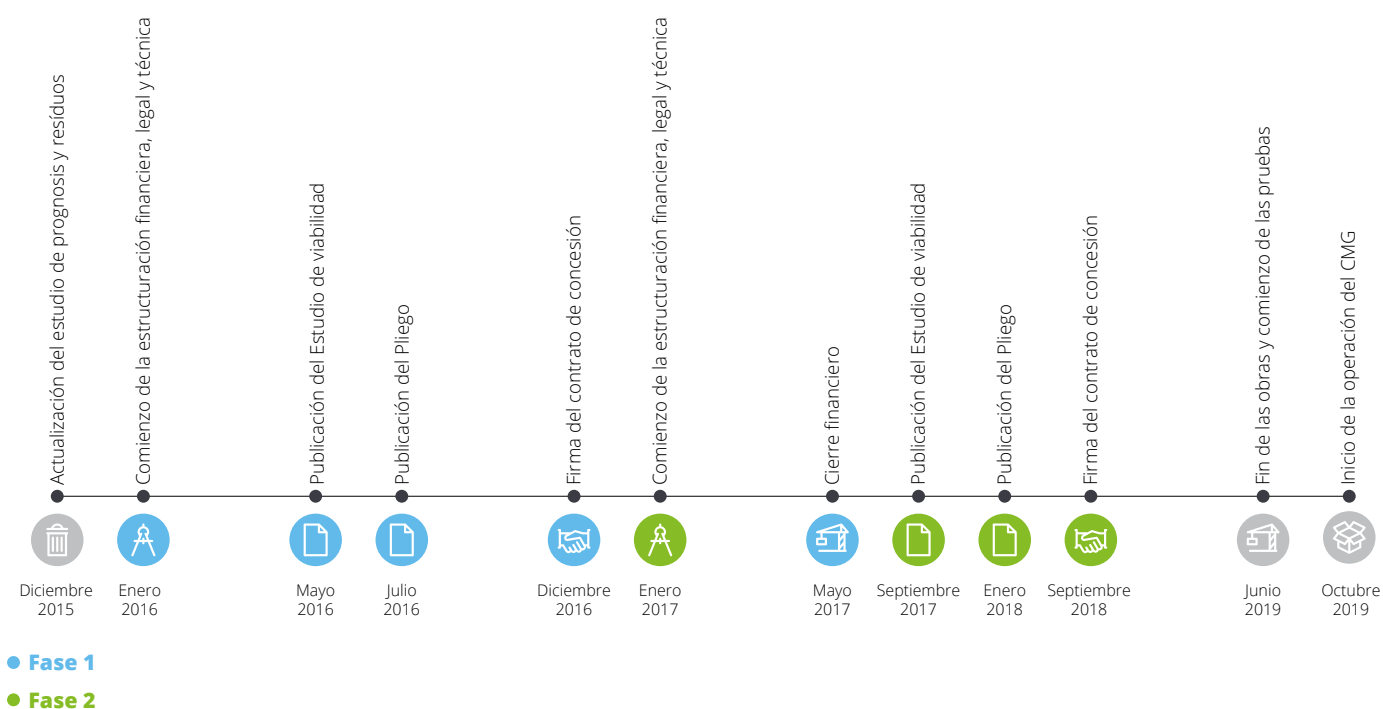
Moyua, Altuna y Uria, Construcciones Murias y LKS Ingeniería. Hubo otras dos ofertas, quedando en segundo lugar el consorcio formado por FCC y Sartech Engineering; y en tercer lugar el consorcio formado por

Valoriza Servicios Medioambientales, Valoriza Gestión y Construcciones y Promociones Balzola.

El contrato de Concesión incluye la redacción del proyecto, la asunción de



Construcción del CMG





la dirección facultativa, la ejecución de las obras de construcción, así como la financiación, operación y mantenimiento de las plantas de la Fase 1 bajo un periodo de concesión de 35 años.

La retribución del concesionario incluye ingresos por pago por disponibilidad, por toneladas de residuos tratados, por comercialización de la energía generada por la planta de valorización e ingresos por venta de metales y otros materiales reciclables. Así mismo, el mecanismo de pagos incluye, deducciones por disponibilidad de la planta y por incumplimiento de carácter medioambiental, tales como la emisión de diferentes gases, cenizas, vertidos, residuos y el nivel de contaminación acústica.

Fase 2 - Planta de Tratamiento de Escorias y Planta de Biometanización

Las infraestructuras de la Fase 2 gestionarán, por una parte, los residuos resultantes de la valorización energética (escorias) y, por otra,

El proyecto ha sido el único greenfield de los últimos años en España y ha podido aprovechar la gran disponibilidad de financiación privada que existe en el mercado

los residuos orgánicos una vez sobrepasada la capacidad de las plantas de compostaje existentes. La inversión estimada de estas dos plantas es de €44 millones.

La estructuración de esta fase comenzó en enero de 2017, se publicaron los pliegos en enero de 2018 y se firmó el contrato de concesión en septiembre de 2018. Actualmente, el proyecto está en construcción. Del mismo modo, que las plantas de la fase 1, se espera que entren en operación el 1 de octubre de 2019 tras un periodo de prueba de 3 meses.

El concurso de esta propuesta recibió 5 ofertas, resultando ganador el consorcio liderado por FCC. El segundo clasificado fue el consorcio formado por CESA GESTIÓN DE RESIDUOS S.S. y CAMPEZO OBRAS Y SERVICIOS, S.A.; el tercer puesto lo obtuvo Valoriza y Construcciones Murias. También participaron en el proceso consorcios liderados por Urbaser y ACCIONA.

Del mismo modo que la fase 1, el contrato de concesión incluye la redacción del proyecto, la asunción de la dirección facultativa, la ejecución de las obras de construcción, así como la financiación, operación y

mantenimiento. En este caso, el plazo de concesión es de 20 años, con un plazo de construcción de 11 meses.

Tanto la asignación de riesgos, como el mecanismo de pagos es similar al de la fase 1.

Conclusión

Con este proyecto, las mancomunidades de Guipúzcoa

han garantizado la sostenibilidad de la gestión de sus residuos por un periodo de al menos 35 años. Además, se ha conseguido en un plazo relativamente corto, de menos de 4 años entre las fases de estructuración de los contratos de concesión y la propia construcción y puesta en operación de la infraestructura. Adicionalmente, se ha conseguido ejecutar el proyecto sin requerir

fondos públicos extraordinarios, ni engrosando la deuda del balance de la Administración Pública.

Este proyecto sienta las bases para que otras administraciones públicas nacionales den el paso a gestionar sus residuos de una forma más sostenible sin por ello, poner en peligro el equilibrio de sus cuentas públicas.

El proyecto se ha estructurado como una APP en la que la participación de todos los agentes involucrados, organismos públicos, promotores, financiadores y asesores ha sido constante y un factor de éxito en su puesta en marcha

Riesgo de contraparte y marco normativo específico del proyecto

Una de las claves del éxito del Proyecto ha sido la explicación al mercado financiero de los mitigantes del riesgo de impago de la contraparte, la Asamblea General del Consorcio es el órgano de contratación obligado contractualmente al pago del concesionario de manera directa.

A la hora de analizar el posible riesgo de impago para el concesionario cabe resaltar los siguientes mitigantes recogidos en la Ley:

Exclusividad del servicio: las mancomunidades consorciadas se obligan a entregar los residuos urbanos

generados en su ámbito de actuación al Consorcio.

Obligación al pago de la tarifa del servicio: el Reglamento del Servicio establece la obligación de abono por las mancomunidades de las tarifas aprobadas por el Consorcio. En caso de impago por una mancomunidad, a petición del Consorcio, la DFG efectuaría la retención y abono de las cuotas impagadas por el ente consorciado, con cargo a las cantidades que le corresponda del Fondo Foral.

Garantías en caso de separación de un miembro del Consorcio:

obligación de abono previo de la "cuota de separación". La cuota de separación incluye todo gasto asociado a la separación de una mancomunidad, incluyendo la parte del pasivo del Consorcio que le corresponda.

Principio general de sostenibilidad económica: el Consorcio revisa las tarifas de los residuos RSU y BIO anualmente para cubrir todos los "costes del Servicio". Además de estos ingresos, el Concesionario percibe las tarifas cobradas a empresas industriales por la gestión de sus residuos y los ingresos cobrados a ECOEMBES por la entrega de residuos reciclables.





**Miguel Laserna**

Socio Responsable de Asesoramiento en
Infraestructuras de DELOITTE España
Financial Advisory Infraestructuras

Entrevista a **Jaime Lamo de Espinosa** Presidente de ANCI (Asociación Nacional de Constructores Independientes)

ANCI es una asociación con más de 20 años de existencia y que aglutina a empresas constructoras de tamaño mediano o grande en sectores como construcción, concesiones, servicios, ingeniería, energía, etc., en general muy relevantes en España, si bien algunas de ellas tienen también una notable presencia fuera de España.

¿Cuáles son las principales características/ventajas competitivas que tienen las empresas que integran ANCI para competir en el contexto global?

ANCI, la patronal de las constructoras no cotizadas, agrupa actualmente a 26 empresas que, en conjunto, facturan 10.000 millones de euros y dan empleo a 12.000 personas, tanto en España como en el exterior. Las empresas de ANCI cuentan con una larga trayectoria en la construcción de grandes infraestructuras de España, con financiación procedente de los presupuestos públicos o bajo esquemas PPP. Son empresas principalmente “obracivilistas” y, además de la Construcción, su actividad está diversificada hacia las concesiones de infraestructuras y servicios, los servicios medioambientales, gestión y conservación de infraestructuras y equipamientos, ciclo

integral del agua, energías renovables, proyectos industriales, logística, ingeniería, producción de materiales de construcción, desarrollo y promoción inmobiliaria, etc.

El éxito de las empresas de ANCI en su proceso de internacionalización se basa, por un lado, en que disponen de la solvencia, el know-how, la experiencia y los medios técnicos y humanos necesarios para llevar a cabo cualquier proyecto en cualquier lugar del mundo, con un fuerte compromiso con la calidad y la innovación enfocado a la mejora continua, lo que supone una garantía de calidad para el cliente. Por otro lado, el éxito también viene dado por su tamaño, que equilibra solidez empresarial con una estructura organizativa cercana al cliente, circunstancia que facilita la relación cliente-empresa durante todas las fases del proyecto. Buena prueba de ese éxito está

La planificación es una herramienta fundamental, básica e imprescindible para la gestión de las infraestructuras y la economía de cualquier país



en que la empresa constructora con la mayor participación en el AVE La Meca-Medina es de ANCI (COPASA), y que otras más tienen hoy posiciones muy fuertes en México, Colombia, etc.

Es también de máxima importancia el compromiso de permanencia de las empresas de ANCI en los países de destino, creando valor mediante el desarrollo de su negocio, así como a través del establecimiento de una organización local e integrada en el país, mediante delegaciones, filiales o asociaciones con empresas del país.

¿Qué sectores opina que deben tener un mayor desarrollo en España en los próximos años (construcción –obra civil o edificación–, servicios medioambientales, residuos, agua, puertos, logística...)?

Las infraestructuras públicas realizadas en España a lo largo de los últimos años consiguieron situar al país a la altura de sus vecinos europeos. Y ello se ha conseguido con un ratio de inversión pública un 18% menor de media que otros países comparables como Reino Unido, Alemania o Italia.

Sin embargo, hoy España, tras años de una muy peligrosa reducción continua de la inversión pública, la licitación en 2010 fue de unos €42.000M y hoy ronda los €10.000M, presenta un déficit de las infraestructuras relacionadas con las carreteras (el tráfico en la Red General del Estado viene aumentando de forma continua desde 2014 y, sin embargo, llevamos muchos años sin actuar en la Red de Carreteras), ferrocarril convencional (el caso de Extremadura es terrible), el ciclo integral del agua, con sanciones en curso de la CE por incumplimiento de Directivas y normativa (y donde la inversión ministerial, autonómica y municipal es muy inferior a la que exige el problema del agua, hay pérdidas enormes en las redes, etc.), medio ambiente, equipamiento público (sanidad y educación) y movilidad urbana que se han cuantificado en 114.000 millones de euros. La conservación de carreteras, líneas de ferrocarril o edificios públicos es, a día de hoy, otro punto muy deficitario. La Asociación Española de la Carretera (AEC) cifra el déficit de mantenimiento de la Red de Carreteras del Estado y

de las Autonomías en más de 7.000 millones de euros. Asimismo, diversos análisis económicos evidencian que las inversiones en conservación en España están un 50% por debajo de las de Francia o Reino Unido y un 30% de las de Alemania.

Todo, pese a que el de las infraestructuras es un sector que debería ser prioritario en las inversiones públicas dada su necesidad. No puede ser que las infraestructuras y su nivel de desarrollo estén creando autonomías de primera y de segunda, con una fuerte discriminación en detrimento de las más perjudicadas. Además, el déficit en infraestructuras agrava el problema de la despoblación y la España vacía, que hoy se ve claramente en la Serranía Celtibérica, cuya densidad de población es de siete habitantes por kilómetro cuadrado, menor que en Laponia.

¿Cuáles cree que son las principales mejoras que deberían introducirse en el marco regulatorio y competencial español para mejorar e incentivar

La conveniencia del pago por uso de las infraestructuras viarias es cada vez más evidente. De hecho resulta paradójico que las carreteras (salvo las de peaje) sean la excepción a la regla del pago por uso de los servicios o suministros públicos. Estamos acostumbrados a pagar tasas en aeropuertos, puertos y ferrocarriles. No tiene sentido que en las carreteras no se proceda en el mismo sentido, cuando además presentan un déficit en su mantenimiento

una mayor inversión en sectores críticos (planificación, gestión, supervisión de contratos, participación del sector privado en la financiación, etc.)?

La planificación es una herramienta fundamental, básica e imprescindible para la gestión de las infraestructuras y la economía de cualquier país. Desafortunadamente, cada vez se usa menos frente a decisiones a corto plazo tomadas en favor de intereses políticos.

Consideramos que las infraestructuras deben planificarse y definirse de forma que garanticen un adecuado retorno social, estratégico y económico para la economía nacional. Las infraestructuras las aprueba un ministro y las inaugura el siguiente o, más probablemente, el posterior. Son necesarios dos grandes Pactos de Estado por las Infraestructuras y por el Agua. Ambos son imprescindibles.

Ahora que acabamos de conmemorar el 40 aniversario de la Constitución, no está de más recordar el consejo que el Vicepresidente del Gobierno de la Transición, Enrique Fuentes Quintana, le dio a Adolfo Suárez cuando presentó su dimisión tras la aprobación de los Pactos de la Moncloa donde se acordó elevar las inversiones públicas en un 30%: “Y ahora ya sabes, dale un fuerte impulso a la inversión pública”. Y le recomendó que nombrara ministro a un muy

ilustre ingeniero de caminos, Salvador Sánchez Terán. Suárez tomó nota y lo llevó a cabo. Lo recuerdo bien porque yo estaba en aquellos Consejos de Ministros donde se tomaron importantes medidas de inversión.

¿Es ANCI optimista respecto a las perspectivas de inversión pública para 2019?

No soy optimista respecto a 2019 ni aunque se aprueben los presupuestos Generales del Estado porque, a mi juicio, el esfuerzo inversor que habría que realizar supera con mucho las actuales previsiones.

¿Qué perspectiva tiene acerca de la posibilidad de que en el corto plazo se liciten algunas de las actuaciones que estaban previstas en el Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras (PIC)? ¿Qué esquema cree que podría utilizarse finalmente?

Confiamos en que el Gobierno pueda llegar a un consenso entre los agentes implicados en este ambicioso Plan de Colaboración Público Privada que desde ANCI siempre hemos apoyado, para lo cual cabría utilizar el Pliego del Programa de Adecuación de Autovías de Primera Generación de 2007 tras adaptarlo a la nueva normativa europea.

Independientemente del esquema que finalmente se vaya a utilizar, desde ANCI consideramos imprescindible

a la hora de definir la relación de actuaciones, que haya proyectos de todos los tamaños y no sólo, ni principalmente, macroproyectos. Tal y como está planteada su financiación, cada empresa deberá aportar una parte importante de ésta. Si no se mide, podría llegar a producir una concentración de proyectos en favor de las más grandes empresas de nuestro país, en detrimento de aquellas de menor tamaño. De ahí al oligopolio no hay más que un paso. Es decir, hay que poner los medios para evitar que la dimensión de los proyectos acabe excluyendo a una gran parte o a la totalidad de las empresas a excepción de las más grandes.

Le recuerdo que ANCI nació, entre otros, para promover la transparencia en la concesión de obra pública y fomentar la igualdad de oportunidades, evitando posibles prácticas restrictivas de la libre competencia. Una vez más insistimos en que la competencia entre un número suficiente de licitadores es la única manera de asegurar que las entidades del sector público, y la sociedad en última instancia, se benefician de las mejores ofertas en términos de precio, calidad e innovación de los bienes o servicios finalmente contratados. Y habría que vigilar que no se hagan ofertas a pérdidas, compensando después éstas con beneficios de actividades en el exterior.

¿Cree que es necesario comenzar a abordar de manera seria la posibilidad de aplicar mecanismos de tarificación para la red de carreteras de alta capacidad, siguiendo el modelo aplicado por Guipúzcoa y en línea con otros países de la UE? ¿Qué opina de la iniciativa de creación de una Subcomisión en el Congreso para analizar los distintos modelos de financiación de la conservación de la Red de Carreteras de España?

La conveniencia del pago por uso de las infraestructuras viarias es cada vez más evidente. De hecho, resulta paradójico que las carreteras (salvo las de peaje) sean la excepción a la regla del pago por uso de los servicios o suministros públicos. Estamos acostumbrados a pagar tasas en aeropuertos, puertos y ferrocarriles. No tiene sentido que en las carreteras no se proceda en el mismo sentido, cuando además presentan un déficit en su mantenimiento.

Por un lado, los costes de mantenimiento y explotación de la amplia Red de Carreteras del Estado dejarían de ir contra los Presupuestos Generales y, por otro, se obtendrían recursos adicionales para actuar más y mejor en las carreteras. Como he comentado, el tráfico en la Red General del Estado viene aumentando de forma continua desde 2014 y, sin embargo, llevamos muchos años sin actuar en la Red de Carreteras.

La tarificación por el uso de las infraestructuras es una tendencia creciente en Europa, que viene trabajando en esta línea con la Directiva Euroviñeta. Por todo ello entendemos que es imprescindible diseñar el esquema que permita la implantación de la tarificación por uso de las infraestructuras viarias. Ahora bien, siempre asegurando el uso finalista de los recursos obtenidos en un fondo destinado a éstas, sobre



la base de un gran acuerdo político e institucional que supere los problemas de aceptabilidad social de la medida. En este sentido, la creación de una Subcomisión en el Congreso supone un paso adelante muy positivo en esta senda.

¿Está consolidando el sector en términos de mayor actividad en edificación el aumento en el número de viviendas visadas?

Nada tiene que ver el sector de la edificación residencial privada con el resto del sector que, desafortunadamente, no da señales de recuperación.

¿Qué perspectivas ve para el sector en el conjunto de la UE?

En realidad en otros países de Europa el sector tiene mejores perspectivas que en España. En 2018/2019 España invertirá un 63% menos en infraestructuras que nuestros vecinos europeos. La inversión pública realizada y proyectada para la década de 2010 en Reino Unido, Alemania y Francia, crecerá en términos reales respecto a la década precedente un

26%, 18% y 3%, respectivamente, frente a una reducción del 35% en España. Por tanto, no veo buenas perspectivas en términos comparativos. Ojalá me equivoque y los nuevos presupuestos traigan otras cifras.

Teniendo en cuenta el peso creciente de la actividad internacional de las empresas de ANCI, ¿qué mercados son preponderantes y cuáles considera que son los que van a tener mayor recorrido a futuro?

Desde hace años las empresas de ANCI apuestan por la exportación de su actividad fuera de España como parte de sus planes estratégicos. Gracias a la experiencia y las referencias adquiridas durante el periodo expansivo de la construcción de infraestructuras en España, muchas de las empresas de ANCI han internacionalizado su actividad, y hoy su presencia está ya consolidada en países de Latinoamérica, Europa del Este, norte de África y Oriente Medio, mientras continúan ampliando mercados hacia Norteamérica, África y Asia.



Latinoamérica concentra hoy más del 60% del volumen de negocio exterior de las empresas de ANCI y Europa del Este casi un 22%. Los países del norte de Europa, con sus planes de ferrocarriles, se han convertido en una nueva zona de atracción de estas empresas.

¿Cómo valora el rol de las entidades multilaterales (WB, BID, CAD, MCC...) en el desarrollo de infraestructuras en países emergentes?

Muy positivamente. Los organismos multilaterales tienen un papel fundamental para mejorar la calidad

de vida en países emergentes mediante el desarrollo de sus infraestructuras a través del apoyo financiero y técnico a los países en los que trabajan, hasta el punto de que, en muchos de esos países, las iniciativas multilaterales son la principal fuente de financiación para el desarrollo.

Por otro lado, el potencial que ofrecen para las empresas los proyectos financiados por las entidades multilaterales es de gran relevancia. De hecho, las de ANCI vienen trabajando de forma habitual en proyectos con licitaciones o partenariados multilaterales.

¿Cómo valora el papel de los inversores institucionales y del mercado de capitales en general?

Los inversores institucionales y los mercados de capitales han entrado en el sector como unos agentes más, ocupando, cada vez más, parte del hueco de la tradicional financiación a largo plazo pública y bancaria.

El enorme volumen de activos que pueden movilizar supone una gran disponibilidad de capital de largo plazo, pero queda mucho trabajo por hacer si queremos que el sector sea atractivo para esa inversión de una forma continua y sostenida en el tiempo.

Y es que, a pesar del crecimiento de la participación de fondos y mercados en la financiación de las infraestructuras, en comparación con las empresas de otras partes del mundo, las europeas -y más concretamente las españolas- siguen dependiendo fuertemente de los bancos para su financiación.

Estandarizar procesos, mejorar la transparencia, potenciar la colaboración entre el sector público y privado en el desarrollo de innovaciones financieras, establecer marcos regulatorios seguros y estables, implantar adecuados regímenes fiscales, así como una adecuada distribución de riesgo entre sector público y privado son, entre otras, acciones que hay que emprender si queremos estimular y conservar el apetito inversor de estas fuentes de financiación por las infraestructuras.

Confiamos en que el Gobierno pueda llegar a un consenso entre los agentes implicados en este ambicioso Plan de Colaboración Público Privada que desde ANCI siempre hemos apoyado, para lo cual cabría utilizar el Pliego del Programa de adecuación de Autovías de Primera Generación de 2007 tras adaptarlo a la nueva normativa europea



Miguel Laserna

Socio Responsable de Asesoramiento en
Infraestructuras de DELOITTE España
Financial Advisory Infraestructuras

Entrevista a **Julián Núñez** Presidente de SEOPAN El punto de vista del sector

Julián Núñez es Presidente de SEOPAN (Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras) desde 2013 y Presidente de ASECAP (Asociación Europea de Autopistas de Peaje) desde mayo de 2017.

De nuevo, Julián Nuñez participa en la edición de Infra-Structura para proporcionar su punto de vista acerca del sector de las infraestructuras en España, identificando los principales retos y oportunidades actuales.



Julián, estamos viviendo momentos de incertidumbre política y con elecciones municipales y autonómicas en ciernes. ¿Qué efectos está provocando esta situación en el sector?

La incertidumbre política no debería afectar al normal desarrollo de la planificación y ejecución de nuestras infraestructuras más prioritarias, más allá de lo que suponga el cambio de interlocutores tras las elecciones en los tres niveles de Administración Pública. Pero nuestra realidad es contraria si tenemos en cuenta que al nivel de la Administración General del Estado se han aprobado tres planes de infraestructuras de transporte en los últimos 12 años por tres gobiernos distintos y el común denominador de todos ellos es la ausencia de una programación y calendario de aquellas infraestructuras más prioritarias.

Si descendemos al nivel de las Comunidades Autónomas (CCAA) y de las Administraciones Locales (AALL), el problema se agrava, dado que las propuestas en materia de infraestructuras no suelen constituir parte del debate electoral. No creo, por tanto, que las próximas elecciones autonómicas y municipales estén generando incertidumbre alguna salvo el efecto estadístico que supone incrementar la licitación pública en ambos ámbitos justo antes de las elecciones. Para nuestro sector, lo verdaderamente relevante sería poder debatir y escuchar propuestas concretas de las distintas alternativas políticas para resolver los problemas de los ciudadanos en lo relativo a su movilidad, calidad y prestación de nuestros equipamientos públicos o mejora de nuestras infraestructuras de medio ambiente.

¿Cómo están yendo las cifras de inversión pública en 2018 y qué perspectivas hay de cara al cierre del ejercicio y al ejercicio 2019?

Al mes de septiembre, la licitación pública de obras de las Administraciones Públicas (AAPP)

se ha incrementado un 37% hasta superar los 11.000 millones de euros consecuencia, fundamentalmente, del impulso del ADIF (crece un 1.095 %) junto al habitual incremento de las licitaciones de las CCAA y AALL en etapa pre electoral (suben un 12% y 47%, respectivamente). En negativo destaca la parálisis licitadora en los órganos de contratación de infraestructuras hidráulicas del Ministerio para la Transición Ecológica que acumula una reducción del 45% con apenas 52 M€ licitados durante los primeros nueve meses del año.

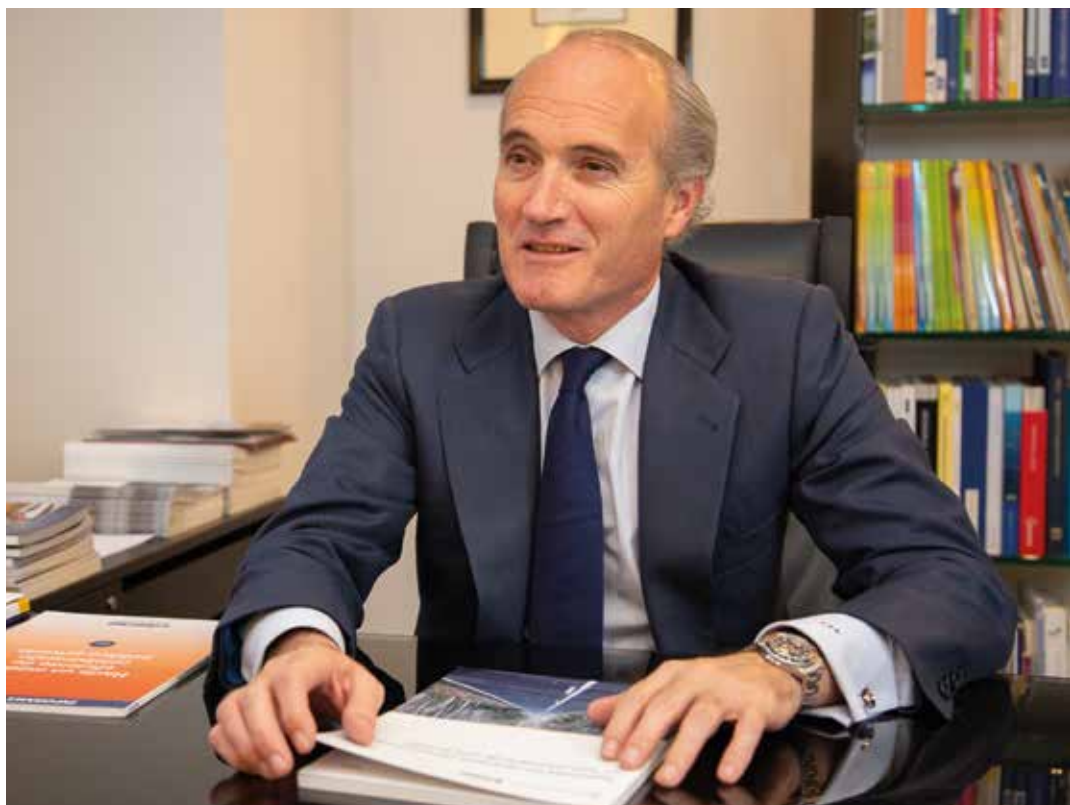
En términos de contratación pública o adjudicaciones de obras publicadas en boletín, al mes de agosto se ha registrado un incremento del 45% hasta superar los 4.400 M€, impulsado por ADIF (+ 1.098%), y también por AALL (+ 27%) y CCAA (18%).

En lo relativo a las previsiones de liquidación de inversiones al cierre del ejercicio se espera, nuevamente, un mínimo nivel de ejecución

presupuestaria para los órganos de contratación del Ministerio para la Transición Ecológica.

¿Qué sectores considera que son prioritarios y que deberían acaparar buena parte de la inversión en infraestructuras en España en los próximos años? ¿Agua, medio ambiente y residuos, puertos y logística, Corredor Mediterráneo?

El medio ambiente es uno de ellos, con especial incidencia en las inversiones del ciclo integral del agua y de tratamiento y valorización de residuos. Constituye, además, una prioridad, dado que somos el país europeo con mayor superficie sometida a estrés hídrico severo y a la vez el segundo del mundo en ingresos procedentes del turismo internacional. La ejecución en plazo de los proyectos más prioritarios en estos ámbitos, más allá de los desafíos de inversión que puedan representar, constituyen una cuestión de salud pública y de responsabilidad social, económica y medioambiental.



Por todo ello, la planificación y ejecución de nuestras infraestructuras de medio ambiente debería ser materia de Estado y consenso de nuestras principales fuerzas políticas, con independencia de su ámbito competencial, que incluya la aplicación efectiva de políticas de recuperación de costes tal y como obliga la Directiva del Marco del Agua. Nuestra posición inversora en este campo nos lleva a una realidad muy negativa que ya ha supuesto importantes sanciones de la Comisión Europea (CE) - 12 M€ de sanción y otros 11 M€ de multa coercitiva por semestre de atraso - derivadas del incumplimiento de los sistemas de tratamiento y depuración en nueve núcleos urbanos de más de 15.000 habitantes, realidad que puede empeorar todavía más si tenemos en cuenta que actualmente tenemos otras 547 aglomeraciones urbanas de más de 2.000 habitantes que incumplen la normativa y podrían recibir también sanciones.

En lo relativo a las infraestructuras del ciclo integral del agua, y de acuerdo con nuestro análisis realizado en 2017 (identificación de infraestructuras estructurales de más de 5 M€ de inversión), tenemos más de 500 inversiones programadas que representan 12.000 M€, a ser realizadas hasta 2021. Y más de un tercio de esta inversión (4.500 M€) son de básica y, por tanto, de obligada ejecución para evitar nuevas sanciones de la CE, siendo especialmente preocupante las actuaciones de saneamiento y depuración, que representan el 60% de esta inversión. Del total de 12.000 M€ a realizar hasta 2021, destacan cinco tipologías de infraestructuras hidráulicas: i) depuración y saneamiento (3.500 M€), ii) regadío (2.900 M€), iii) conducciones (2.000 M€), iv) presas (925 M€) y v) ingeniería fluvial (905 M€).

Realizar estas inversiones supondría un beneficio social superior a los

Al mes de septiembre, la licitación pública de obras de las Administraciones Públicas se ha incrementado un 37% hasta superar los 11.000 millones de euros

52.000 M€ durante el periodo de vida útil de estas infraestructuras, evitaría nuevas sanciones de la CE y contribuiría, sin duda, a incrementar nuestra competitividad y exportación en productos de alto valor añadido y a preparar a nuestro sector agroalimentario para atender el importante aumento de la población global hasta 2050. Ello implicaría multiplicar por seis la inversión pública anual de nuestras AAPP durante los próximos tres años, por lo que, de forma adicional al presupuesto público, deberán implementarse planes de colaboración público-privada para respetar la senda de estabilidad presupuestaria en que nos encontramos.

El reciente Plan Nacional de Depuración, Saneamiento, Eficiencia, Ahorro y Reutilización, en actual información pública, incrementa hasta 21.285 M€ las inversiones a realizar hasta 2021, al recoger otras prioridades como planes específicos de inundaciones - prevención, protección y recuperación - de 1.220 M€ de inversión.

Las infraestructuras de medio ambiente, en lo relativo al tratamiento y valorización energética de residuos, constituyen otro déficit inversor pendiente de resolver. Actualmente, nuestras ciudades generan más de 20 millones de residuos cada año, de los que casi cinco millones y medio se depositan directamente en vertedero sin tratamiento alguno, contraviniendo con ello las Directivas y normativa nacional. Conseguir el objetivo de vertido directo cero y

además valorizar energéticamente los más de ocho millones de toneladas anuales de rechazos procedentes de nuestras plantas de tratamiento requiere invertir más de 6.500 M€. Ello, sin duda, contribuiría a reducir la brecha inversora con las cuatro mayores economías europeas dado que en protección del medio ambiente invertimos actualmente, en términos de habitante, un 62% menos.

Otro campo relevante de actuación son las infraestructuras de transporte terrestre, tanto en el ámbito urbano como interurbano.

En infraestructuras de accesibilidad a ciudades se encuentran planificadas 29 actuaciones prioritarias de cercanías ferroviarias de 656 km de extensión y 16.000 M€ de inversión, provenientes de planes presentados en la década precedente que no han podido ejecutarse por falta de recursos, y 36 nuevas vías urbanas y circunvalaciones de 410 km con 7.000 M€. La ejecución de estas inversiones induciría 86.000 horas de ahorro diario en sus usuarios, generando un beneficio social por este concepto de 27.600 M€ tras un periodo de explotación de 30 años.

En infraestructuras de movilidad urbana se encuentran planificadas 37 actuaciones prioritarias de metro con 14.900 M€ de inversión en 144 km de nuevas líneas y extensiones que inducirían un ahorro diario de tiempo para sus usuarios de 236 horas/día por kilómetro construido. El metro es la infraestructura que más

ahorro de tiempo diario proporciona a sus usuarios, multiplicando por 3,5 el obtenido en infraestructuras de cercanías. La ejecución del volumen inversor anterior implicaría 33.984 horas de ahorro diario para sus usuarios, generando un beneficio social por este concepto de 10.500 M€ tras un periodo de explotación de 30 años.

En transporte interurbano se encuentran en planificación, entre otras, 162 actuaciones prioritarias con una inversión superior a 46.000 M€ repartida en 4.223 km de nueva infraestructura (3.200 km de vías interurbanas, 460 km de ferrocarril convencional y 563 km de alta velocidad ferroviaria). Su ejecución generaría un beneficio social en ahorro de tiempo inducido en sus usuarios por kilómetro de infraestructura de 90 horas/día para el ferrocarril convencional y 33 horas/día para las vías interurbanas. En el caso de las actuaciones de alta velocidad ferroviaria, el mayor beneficio social se obtiene en ahorros de coste de operación en el mercado, debido a su diseño conceptual de tráfico mixto (circulación de pasajeros y mercancías), que se cifra en ocho millones de euros por kilómetro de infraestructura construida tras un periodo de explotación de 30 años.

El área de inversión prioritaria con mayor beneficio social inducido sobre el que actuar lo constituyen las infraestructuras logísticas. Entre otras posibles, destacan ocho actuaciones

de conexiones ferroviarias con algunos de nuestros principales puertos, como Barcelona, Cádiz, Valencia, Tarragona y A Coruña, que suman 700 M€ de inversión en 51 km de longitud, con un ratio de beneficio sobre coste de 8,5, el máximo obtenido en todas las infraestructuras pendientes estudiadas por nuestra organización. La ejecución de estas actuaciones induciría un beneficio social ocho veces superior a su coste económico, principalmente en ahorro de costes ambientales, generando cada kilómetro de conexión ferroviaria más de 76 M€ de ahorro de coste ambiental tras un periodo de explotación de 30 años.

Una de las áreas más relevantes la constituye el mantenimiento y conservación de nuestras infraestructuras viarias. La Asociación Española de la Carretera (AEC) cuantifica unas necesidades de inversión para realizar la puesta a cero de nuestra red viaria convencional, es decir, devolverla a un estado aceptable de calidad y seguridad, de 7.200 M€.

Por último, las infraestructuras de salud y educación representan también un área estratégica de inversión sobre la que actuar. Sus niveles reales de inversión pública equivalen a los de 2002 y 1995 respectivamente, y en la actualidad invertimos por habitante un 71% y un 30% menos que la media de las cuatro principales economías de Europa. La inversión pública en estas tipologías ha sido también una de

las más damnificadas por el proceso de consolidación fiscal. En 2016 se registró una reducción del 122% y 36% en la inversión en infraestructuras de educación y salud, respectivamente, respecto de la media de inversión anual realizada en la década del año 2000. Recuperar el déficit inversor acumulado en 2011-2016 en relación a la media anual invertida en la década del 2000, requeriría invertir adicionalmente 3.250 M€ en infraestructuras de salud y 7.300 M€ en infraestructuras de educación. Cumplir este objetivo requeriría multiplicar por 7,5 veces la licitación pública anual de ambas tipologías.

¿Cree que podemos esperar que se liciten proyectos en el marco del PIC a corto plazo? ¿Cree que pueden desarrollarse proyectos incluidos en este programa con esquemas alternativos?

El Ministerio de Fomento ha confirmado que se mantendrán varias actuaciones recogidas en el anterior PIC y que serán licitadas con cargo al presupuesto público mediante contratos de obras -aquellas que tengan a la fecha los proyectos de construcción más avanzados-, y también mediante una fórmula híbrida concesional -las que tengan sus expedientes menos avanzados- en actual estudio y pendiente de contraste. Las prioridades de inversión en carreteras son consecuencia del grado de avance de la maduración de sus proyectos y también de su priorización en términos de beneficio social. En este sentido, no debería

El área de inversión prioritaria con mayor beneficio social inducido sobre el que actuar lo constituyen las infraestructuras logísticas. Entre otras posibles, destacan ocho actuaciones de conexiones ferroviarias con algunos de nuestros principales puertos, como Barcelona, Cádiz, Valencia, Tarragona y A Coruña

sobrar ninguna actuación del anterior PIC, si bien es cierto que también podrán faltar otras actuaciones planificadas y no recogidas en el referido Plan.

Con independencia de las actuaciones que finalmente se realicen, la sostenibilidad de las futuras inversiones en nuestra red de carreteras de gran capacidad requerirá la implementación de un nuevo modelo de inversión y operación de largo plazo que represente una mayor equidad generacional entre sus beneficiarios durante el periodo de vida útil de la infraestructura, y que a la vez resuelva la falta de armonización con el resto de modos de transporte, donde sus usuarios pagan unas tasas por el uso de la infraestructura.

El Ministerio de Fomento ha asumido en este ejercicio a través de SEITT la gestión de una serie de corredores de peaje, si bien ha paralizado el proceso de licitación para su gestión a largo plazo. ¿Cuál es la situación actual de este proceso? ¿Cree que pueda llegar a retomarse en 2019?

La decisión se ha pospuesto a 2019. En ello ha influido, por un lado, la consolidación en el presupuesto de 2018 de 1.800 millones de euros en concepto de responsabilidad patrimonial de las autopistas liquidadas, y, por otro, la necesidad de resolver previamente el problema originado por el Decreto de desarrollo de la Ley de Desindexación que prefija una rentabilidad muy inferior a la demandada por los financiadores en este tipo de proyectos en todo el mundo.

Nuestra valoración -con rentabilidades de mercado para sus accionistas- de la relicitación de todas las autopistas liquidadas se sitúa en el entorno de los 1.000 millones de euros en concesiones de obra pública de 25 años de plazo. Renunciar a este



Son varias las razones que fundamentan un cambio de modelo hacia la tarificación en nuestra red viaria. La primera guarda relación con la desigualdad social generada por la ausencia de un modelo común en todo nuestro territorio

ingreso en la coyuntura actual no tendría ningún sentido y es por ello que el sector confía en la re licitación de estos activos, para lo que será preciso, como he indicado, resolver antes el problema del referido Decreto, cuestión sencilla de realizar si hay voluntad política para ello.

¿Cuáles considera que son los principales aspectos de mejora en el plano regulatorio que han de contribuir al desarrollo y conservación de las infraestructuras, capitalizando además la enorme liquidez existente en la actualidad en los mercados de capitales?

La nueva Ley de Contratos del Sector Público, que incorpora al ordenamiento interno las directivas de concesiones y de contratación pública, constituye, en líneas generales, un marco adecuado para la promoción de contratos de colaboración público-privada. En este sentido, hay que valorar positivamente aspectos como la posibilidad de establecer el pago de un canon anticipado por el concesionario en el contrato de concesión de servicios o la consideración de las tarifas como prestaciones patrimoniales de carácter público no tributario, que hacen posible las concesiones en las que la Administración percibe del concesionario una aportación dineraria anticipada a cambio de la

explotación de una infraestructura ya existente. Lo importante para garantizar la viabilidad y seguridad jurídica del contrato dependerá más de una buena práctica administrativa a la hora de redactar los pliegos, con una clara y eficiente distribución de los riesgos y un procedimiento ágil y automático de resolución de disputas que reduzca sustancialmente la litigiosidad.

El problema fundamental reside en la ya citada anteriormente Ley de Desindexación, que limita la revisión de las tarifas y, sobre todo, en su decreto de desarrollo que aprueba una fórmula para establecer el plazo de duración de las concesiones que imposibilita, de hecho, la viabilidad de éstas al calcular el periodo de recuperación de la inversión con unas rentabilidades excesivamente bajas (la del bono español a 10 años más 200 puntos básicos) que están muy alejadas de la realidad de los mercados financieros. Además, la fórmula debe fijar que en el importe del concepto inversión esté incluido el canon anticipado, en el caso de que sea ésta la modalidad contractual utilizada. Este decreto debe modificarse si queremos atraer capital para financiar, mediante concesiones, las infraestructuras.

¿Cree que es necesario comenzar a abordar de manera seria la

posibilidad de aplicar mecanismos de tarificación para la red de carreteras de alta capacidad, siguiendo el modelo aplicado por Guipúzcoa y en línea con otros países de la UE? ¿Qué opina de la iniciativa de creación de una Subcomisión en el Congreso para analizar los distintos modelos de financiación de la conservación de la red de carreteras de España?

El debate público sobre la sostenibilidad y financiación de nuestras infraestructuras viarias constituye una realidad, y el registro en el Congreso de la referida Subcomisión constituye un primer e importante paso para su debate público con las fuerzas políticas.

Son varias las razones que fundamentan un cambio de modelo hacia la tarificación en nuestra red viaria. La primera guarda relación con la desigualdad social generada por la ausencia de un modelo común en todo nuestro territorio.

Las infraestructuras planificadas para mejorar nuestro sistema de transporte público urbano, cercanías y metro representan más de 30.000 M€ de inversión y no pueden realizarse por falta de recursos públicos. Sin embargo, con excepción de nuestras autopistas de peaje, seguimos financiando contra el presupuesto de todos los contribuyentes nuestras

infraestructuras viarias, tanto su conservación y mantenimiento como la creación de obra nueva. Y ello representa un sin sentido si se tiene en cuenta que en el resto de Europa ocurre justo lo contrario. La red de peaje europea totaliza 61.700 km de vías de gran capacidad tarifadas, que es la suma de la tarificación en el 100% de la red de 23 Estados (43.153 km) junto con las redes tarifadas parcialmente en otros 4 países, siendo España el de menos porcentaje de tarificación de toda Europa (el 18% frente al 38%, 79% y 86% de Irlanda, Francia e Italia, respectivamente). La tarificación viaria genera anualmente en toda Europa 19.000 M€ de recursos públicos entre los que se incluyen 5.000 M€ de ahorro gasto público en conservación y mantenimiento de la red viaria europea y 7.000 M€ de excedentes de ingresos que se reinvierten en la promoción de nueva infraestructura. Todo ello permite, además, al resto de países europeos destinar más recursos públicos a otras prioridades sociales.

Una segunda razón es la incapacidad de nuestro modelo de financiación presupuestario para atender la reposición de nuestro stock público de infraestructuras, que en términos de inversión pública representa el 2% del PIB y nos sitúa en niveles de 1979. Y la conservación y mantenimiento de nuestras infraestructuras viarias son un buen ejemplo de ello. El último informe de la Asociación Española de la Carretera (AEC) identifica un déficit inversor de puesta a cero de 7.200 M€ en la red viaria convencional, ello consecuencia de los niveles de gasto público que destinamos a su conservación y mantenimiento, que son un 50% inferiores a la media de gasto de las 4 mayores economías europeas.

Otro hecho incontestable es la falta de armonización entre nuestros modos de transporte, donde la carretera, que representa más del 80% del transporte total de viajeros y mercancías, es el único modo que, con excepción de las autopistas de peaje, no cobra cánones o tasas a los usuarios por el uso de la infraestructura. El resto de modos de transporte, ferroviario, marítimo y aeroportuario repercuten anualmente a sus usuarios más de 4.300 millones de euros en concepto de tasas y cánones por el uso de la infraestructura. Y ello origina una ausencia de competencia en el transporte terrestre de mercancías donde nuestro ferrocarril representa únicamente el 4% de la cuota total, la más baja de las economías desarrolladas europeas.

En último lugar cabría referir la desigualdad territorial derivada del reparto de nuestras vías de peaje, consecuencia de la ausencia de un modelo general y común en todo nuestro territorio.

Por todo ello, esta cuestión constituye una prioridad y asunto de Estado.

¿Está consolidando el sector en términos de mayor actividad en edificación el aumento en el número de viviendas visadas?

La actividad nacional en construcción residencial -pública y privada- de las empresas asociadas en SEOPAN representa, actualmente, el 7,5% de su actividad nacional agregada en construcción (322 millones de euros en 2017), frente al 3,7% de 2014. Efectivamente, el aumento de viviendas visadas ha implicado una mayor actividad, aunque se trata de una actividad residual si se compara con la obra civil y la edificación no residencial (59% y 33% de representatividad en su actividad constructora nacional, respectivamente).

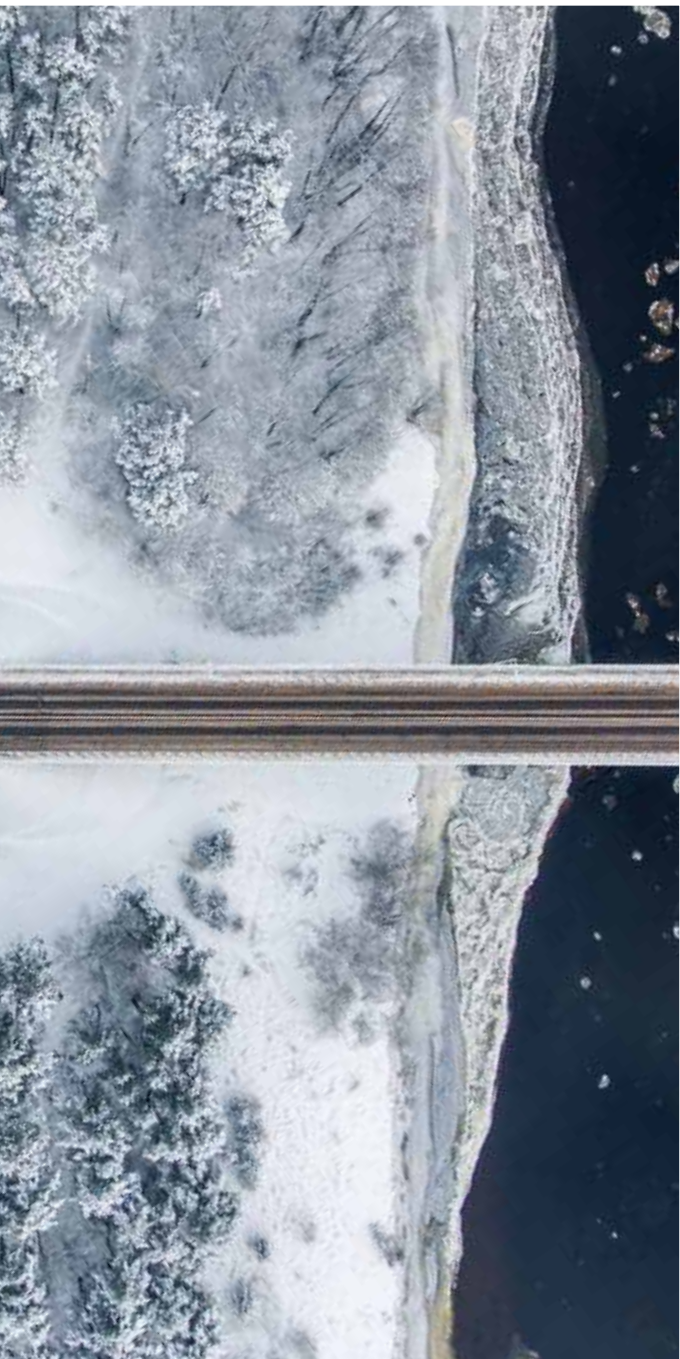
¿Qué perspectivas ve para el sector en el conjunto de la UE?

Las recientes previsiones de otoño de la CE confirman un estancamiento de la inversión pública en España en el 2% del PIB para el periodo 2019/2020, frente al 3% de media que se obtiene en la UE28. En términos de superficie y población, España obtiene el ratio de inversión más bajo de la UE, 1.152 €/km² por millón de habitantes, un 75%, 61%, 46% y 42% inferior al de Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, respectivamente. La ausencia de programas y alternativas de modelos de inversión en nuestro país está ampliando cada vez más la brecha inversora con las mayores economías europeas.

¿Qué otros mercados cree que van a ser preponderantes para las compañías españolas de infraestructuras? ¿Ve nuevos mercados emergentes con potencial?

Aquellos que, además de proyectos de inversión, dispongan de un marco jurídico-legal predecible y estable. Los últimos datos publicados por ENR (Engineering News Record) confirman nuevamente a Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) como el primer mercado internacional en actividad de construcción internacional de las compañías españolas con más de 20.000 millones de dólares de facturación realizados en 2017.





Mercado europeo

Nuevas oportunidades en Europa

Irlanda

Programa de viviendas sociales bajo colaboración público-privada

Desde 2012, con el resurgimiento progresivo de la crisis, el gobierno irlandés ha adoptado una serie de iniciativas para reactivar el sector de infraestructuras con el fin de modernizar las infraestructuras existentes y desarrollar las nuevas en busca del progreso económico del país.



Karolina Mlodzik
Senior Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



Lucía Moreno de Guerra
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



Irlanda posee un completo sistema de infraestructuras desarrollado por sucesivos programas de inversión.

La crisis financiera mundial que se produjo a finales de 2008 dio lugar a una importante desaceleración económica, que, entre otras consecuencias, provocó el estancamiento de inversiones en infraestructura y la paralización y abandono de numerosos proyectos.

Con el resurgimiento progresivo de la crisis, el gobierno irlandés ha adoptado una serie de iniciativas para reactivar el sector de infraestructuras con el fin de modernizar las infraestructuras existentes y desarrollar las nuevas en busca del progreso económico del país.

La primera de las iniciativas fue el "Programa de estímulo de infraestructuras" ("*Infrastructure Stimulus Programme*") conformado por tres fases y valorado en € 2,25 mil millones.

En la primera fase en el año 2012, se estableció una cartera de proyectos bajo esquema público-privado por valor de € 1,4 mil millones, realizándose proyectos en el sector educativo, sanitario, de justicia y de transporte.

Dos años más tarde, el gobierno irlandés lanzó la segunda fase del programa con una inversión de € 300 millones para proyectos de vivienda desarrollados bajo el esquema de colaboración público-privada, divididos en tres lotes de € 100 millones cada uno.

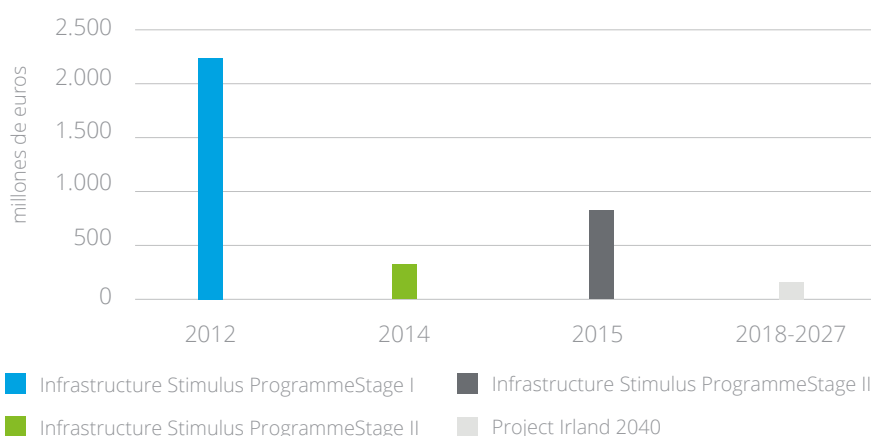
Finalmente, la tercera y última fase del programa de estímulo e infraestructuras valorada en € 800 millones se publicó en 2015, año en el que también se presentó el "*Capital Plan for Infrastructure Investment*", un programa de inversión de infraestructuras para el periodo 2016-2021 de aproximadamente € 42 mil millones.

Entre las necesidades que el gobierno irlandés ha identificado como claves se encuentra la de atender al crecimiento poblacional que está viviendo el país. Las previsiones demográficas indican que en 2040 la población de Irlanda habrá aumentado en al menos un millón de personas, lo que traduce a en torno 550.000 hogares adicionales.

En 2016, el gobierno publicó "*Rebuilding Ireland*", un plan de acción para vivienda y personas sin hogar con el que se comprometió a aumentar la oferta general de vivienda a un nivel básico de 25.000 viviendas nuevas

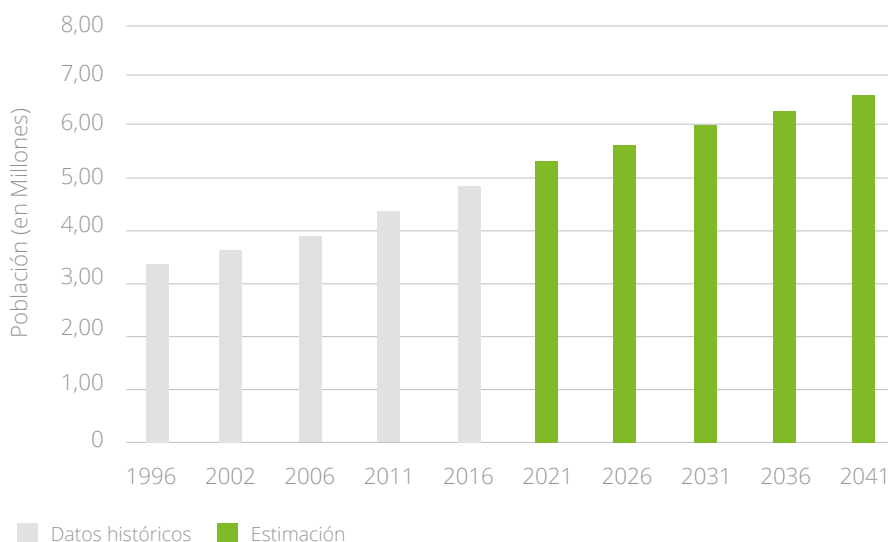
para 2020. Sin embargo, mirando más allá de 2020, probablemente se requiera un aumento en la producción anual de viviendas en los años siguientes de en torno a 30.000-35.000 hogares anuales hasta 2027, para abordar tanto el déficit de la oferta de viviendas acumulado desde 2010, debido a un mercado de viviendas de bajo rendimiento, como las nuevas necesidades como consecuencia del crecimiento económico sostenido y el incremento exponencial de la población. Por tanto, con el mismo objetivo, en febrero de 2018 se publicó "*Project Ireland 2040*",

Programas de infraestructuras en Irlanda



Fuente: Elaboración propia según datos del Gobierno de Irlanda (per.gov.ie)

Población de Irlanda (1996-2041)



Fuente: Elaboración propia con datos de Fuente: Central Statistics Office

El Estado se ha comprometido a proporcionar 112.000 nuevas viviendas sociales para el año 2027 con un costo de € 11,6 mil millones

un programa nacional a veintidós años que busca planificar dónde se alojará, trabajará o se desplazará el millón de personas adicionales que vivirán en el estado dentro de 25 años. “*Project Ireland 2040*” integra dos programas: el Marco de Planificación Nacional para 2040 (MPN) y el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2027 (PND). El primero es un marco de planificación para guiar el desarrollo y la inversión en los próximos años. Éste faculta a cada región para liderar la planificación y el desarrollo de sus comunidades. El segundo es una estrategia de inversiones de capital público a diez años de casi 116 mil millones de euros..

A largo plazo, en la próxima década, el Estado se ha comprometido a proporcionar 112.000 nuevas viviendas sociales para el año 2027 con un costo de € 11,6 mil millones. Alrededor del 40% de las viviendas nuevas se construirán en ciudades,

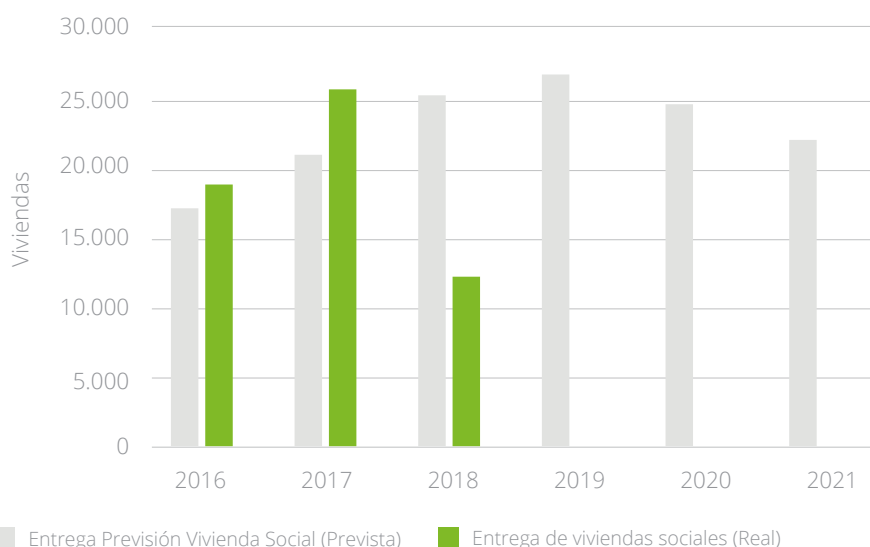
pueblos y aldeas en zonas urbanas existentes y/o en zonas industriales abandonadas y el 30% en nuevos emplazamientos.

A corto plazo, el PND prevé apoyar con € 4 mil millones para el período 2018 - 2021 la entrega de unas 40.000 viviendas sociales nuevas. Esto se logrará a través de construcción, adquisiciones y rejuvenecimiento de viviendas antes vacías complementado con suministros por parte de organismos de vivienda, con el fin de reducir las listas de espera de viviendas sociales y asegurar un suministro sostenible de las mismas a través de una inversión futura en línea con la demanda proyectada. Ya en 2017 las necesidades de casi 26.000 familias en la lista de espera se cumplieron, y el objetivo de satisfacer un nivel similar de necesidades de vivienda social se mantiene para 2018.

A corto plazo, ya se han comenzado las actuaciones derivadas del Plan de Capital de 2015 en el que se presupuestaron € 300 millones para la construcción de 1.500 viviendas, en 3 lotes de en torno a € 100 millones cada uno, bajo esquema APP, cuya autoridad contratante es la Agencia Nacional de Financiamiento para el Desarrollo (NDFA) en nombre del Departamento de Medio Ambiente, Comunidad y Gobierno Local.

Los emplazamientos de viviendas sociales para el primer lote se anunciaron en octubre de 2015 con la previsión de construir 534 viviendas sociales en seis emplazamientos del país en las siguientes localidades: Dublín (220), South Dublín (109) Louth (80), Wicklow (51) y Kildare (74). A diferencia de los modelos APP anteriores, donde la propiedad de los terrenos se transfería al operador, en los nuevos desarrollos, al operador se le otorga una licencia para construir.

Entrega Vivienda Social en Irlanda



Fuente: Elaboración propia. Datos Del Department of Housing, Planning and Local Government

El Departamento de Vivienda de Irlanda seleccionó en septiembre de 2018 al Consorcio ganador del primer lote, compuesto por Macquarie Corporate Holdings, Sisk y Choice Housing tras un proceso de licitación que comenzó formalmente con la publicación de un anuncio de contrato el 12 de mayo de 2017. Macquarie Capital ha seleccionado al Banco de Desarrollo de Corea (KDB), Allied Irish Bank (AIB) y al Banco Europeo de Inversiones (BEI) para proporcionar deuda, por lo que espera alcanzar el cierre financiero próximamente y empezar la construcción, tras la firma formal de los contratos cuya duración se estima que sea entre uno y dos años, dependiendo del emplazamiento de las viviendas.

El segundo lote, publicado en julio 2016, abarca la construcción de 465 viviendas sociales en Condado de Cork (152), Kildare (77), Clare (51) Galway (74), Waterford (58) y Roscommon (53). La NDFA ha preseleccionado a cuatro postores: BAM-PPP-PGGM; Macquarie Corporate Holdings y Sisk Group; Torc Housing Partnership (Equitix, Kajima Partnerships, JJ Rhatigan, Obrascon Huarte Lain y Tuath Housing Association); y ARC Consortia (FCC Construcción y Aberdeen Europe Infrastructure Partners). El licitador preferente será seleccionado próximamente con el fin de alcanzar cierre financiero en junio.

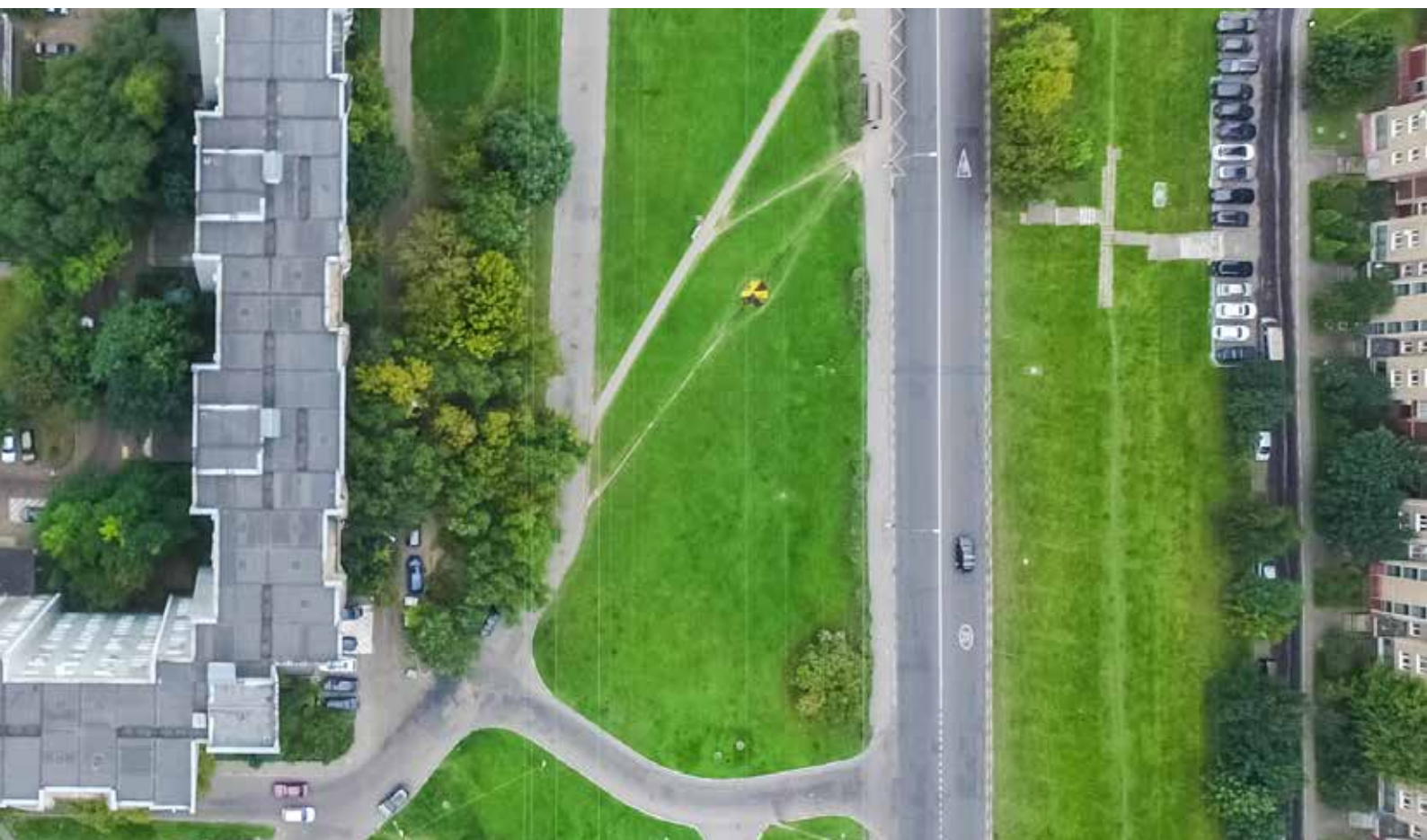
El tercer lote todavía está en estado de selección del emplazamiento.



Los tres lotes contemplan el desarrollo de las viviendas bajo un modelo APP por un periodo de 25 años en el que se utilizará el mecanismo de pagos por disponibilidad apoyándose en la “Estrategia de Vivienda Social del Gobierno 2020”, publicada en 2014, la cual propuso regresar a las APPs como un mecanismo fuera de balance para proporcionar viviendas sociales. Así, este modelo contempla

el diseño, construcción, financiación y mantenimiento de viviendas por parte de una empresa privada quien, una vez que la construcción esté completa, recibe pagos por parte de la Autoridad contratante. Como el modelo se basa en la disponibilidad, el socio privado es responsable de garantizar que las unidades estén disponibles para la ocupación, mientras que es responsabilidad de la autoridad local

El modelo de APP se ha utilizado en Irlanda para construir juzgados, centros de atención primaria de salud, carreteras y proyectos escolares, pero esta es la primera vez que el estado ha establecido una asociación de este tipo para la entrega de viviendas sociales



la asignación de los inquilinos a las mismas, en base a las listas de espera de viviendas sociales de la autoridad local según el esquema de asignación de cada autoridad local.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) está aportando un total de 405 millones de euros para los tres lotes. Como consecuencia, al acceder a la financiación del BEI, la Agencia de

Financiación de Vivienda irlandesa podrá ofrecer a los Organismos responsables de vivienda financiación a largo plazo a precios competitivos.

El modelo de APP se ha utilizado en Irlanda para construir juzgados, centros de atención primaria de salud, carreteras y proyectos escolares, pero esta es la primera vez que el estado ha establecido una asociación de

este tipo para la entrega de viviendas sociales.

Cabe destacar que además de la inversión enfocada a vivienda social en los próximos años, la inversión del PND también tiene por objetivo hacer las viviendas más asequibles a través de una construcción más rentable y una variedad más amplia de viviendas destinadas a compradores primerizos.

Italia

Plan de Infraestructuras de Italia

“Las infraestructuras deben ser proyectadas y realizadas de forma sistemática y la política tiene el deber de volver a una visión del “Sistema Italia” a medio largo plazo, pero con una rápida realización de las obras y con una cadena de decisiones responsables a corto plazo”

A. Siri (Subsecretario de Estado en el Ministerio de Infraestructuras Italiano)

En el “mare magnum” del gasto público italiano hay un sector caracterizado por la austeridad, y que no se ha recuperado ni siquiera cuando el PIB comenzó nuevamente a crecer. No se trata, como sucedió en otros países afectados por las crisis, de servicios públicos esenciales, educación, salud o salarios de los empleados públicos. Se hace referencia a algo menos perceptible a corto plazo, pero muy apreciable a largo plazo, por ello, seguramente se decidió sacrificar frente a cualquier otro tipo de gasto. Hacemos alusión al gasto en inversiones de infraestructuras.



Fernando Llorente
Assistant Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



Guillermo Valverde
Analyst
Financial Advisory
Infraestructuras



La infraestructura es uno de los requerimientos básicos, urgentes y necesarios para el desarrollo de un país. Para un posicionamiento óptimo en el marco y el mapa de la competitividad mundial es necesaria una articulación de infraestructuras adecuada y eficiente, que permita aumentar los niveles de competencia y mejorar la calidad de vida de sus habitantes

Infraestructuras en Italia, inversiones en caída libre

El crecimiento de la Eurozona sigue mostrando signos de estabilización, aunque se sigue viendo frenado por diversas incertidumbres, como la guerra comercial desatada por Estados Unidos o la salida prevista por parte del Reino Unido de la UE, consideradas eventuales. Sin embargo, lo hace en un contexto de persistente divergencia en el desempeño de los estados miembro con importantes brechas en la productividad y la competitividad, que dificultan la conducción de una política monetaria que se adapte a las necesidades de todos los países.

Aún con estas existentes disparidades, la línea de estrategia de Europa 2020 es clara: el desarrollo pasa por las infraestructuras; y así se lo demuestra el Consejo Europeo a Italia año a año en sus recomendaciones periódicas.

La infraestructura es uno de los requerimientos básicos, urgentes y necesarios para el desarrollo de un país. Para un posicionamiento óptimo en el marco y el mapa de la competitividad mundial es necesaria una articulación de infraestructuras adecuada y eficiente, que permita aumentar los niveles de competencia y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Este reto requiere cuantiosos recursos financieros,

tecnológicos y una enorme capacidad institucional y de gestión.

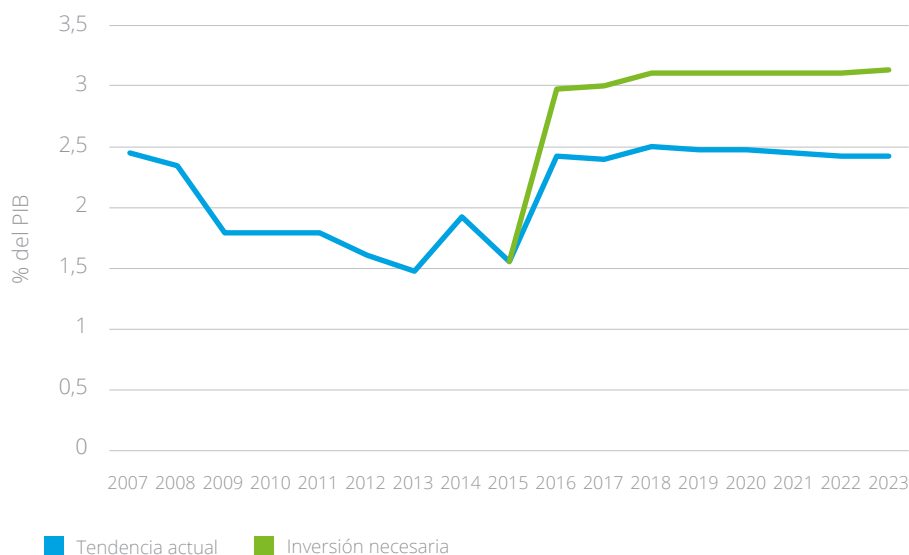
El sector de infraestructuras es un sector delicado en Italia, sobre el que se ha acumulado un déficit considerable. Además, durante la crisis la brecha se ha acentuado con respecto a la Eurozona, tanto en términos de dotación como de calidad, requiriendo así de recursos adicionales para alcanzar niveles óptimos. Según un estudio de Global Infrastructure Outlook de Oxford Economics, Italia está por debajo de 19,5% en comparación

con la media europea en dotación de infraestructuras, y, en el periodo 2016-2040 Italia necesitará €300 mil millones de fondos extra para alcanzar una posición estándar, suma que dista mucho de las cantidades necesarias por los otros grandes países europeos.

Una situación delicada que se acentuó con la caída del puente Morandi en Génova en agosto de 2018. Una falta de inversión que no solo afecta de manera directa a la competitividad del país sino también al bienestar social, ya que impacta en la cohesión

ITALIA:

Inversión actual en infraestructuras vs Necesidad (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia según datos github/Infrastructure Outlook



territorial, la movilidad urbana, la accesibilidad a las ciudades y la seguridad entre otras cosas.

La caída del puente ha supuesto un punto de inflexión en Italia, que quiere revertir esta situación, invirtiendo más y mejor en infraestructuras, generando así impulso en materia de actividad económica, retorno fiscal y creación de empleo.

El primer paso ya lo ha dado, y así lo ha demostrado en sus Presupuestos Generales de 2019, dándole especial

importancia a este sector. Unos Presupuestos que han sido noticia internacional estos últimos meses hasta su aprobación definitiva, ya que fueron desestimados en primera instancia por la Comisión Europea por ser contrarios al Pacto de Estabilidad y Crecimiento Europeo.

Últimos años

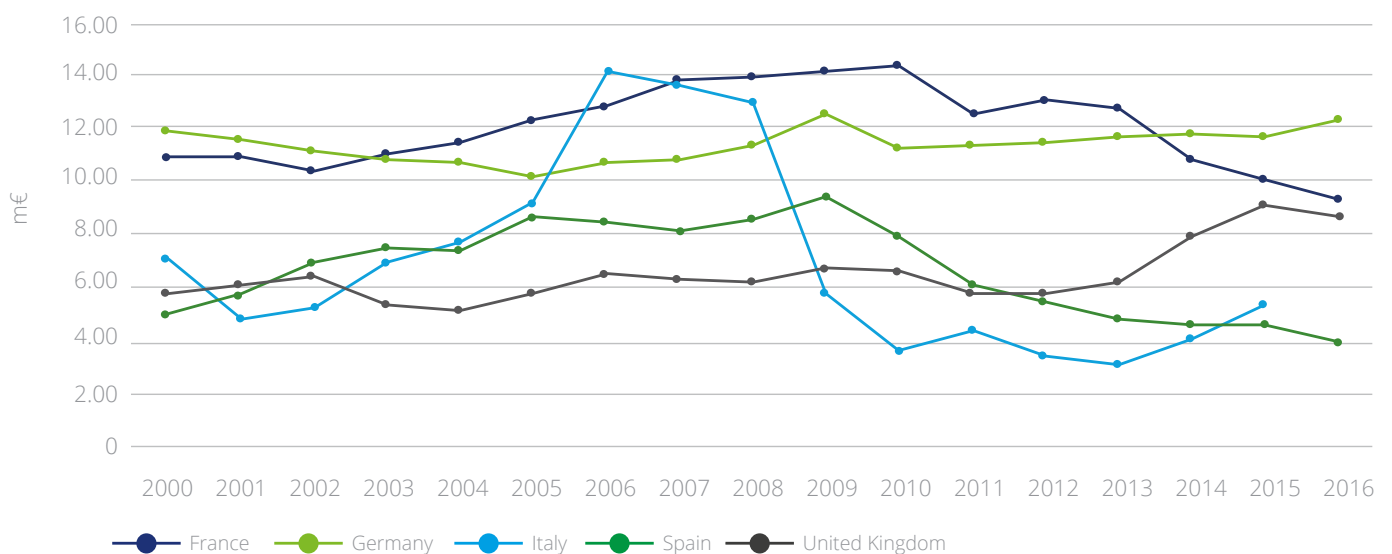
El Wall Street Journal publicó un artículo sobre datos Ocsi, para los años 2000-2016, que demuestra que desde el año 2006 las inversiones en infraestructuras en Italia han caído

prácticamente de manera constante.

Durante el periodo objeto de estudio, Italia alcanzó su máximo en 2007 con una inversión en carreteras de €13,66 mil millones, una cifra que se ha visto reducida en un 64% únicamente nueve años más tarde.

Se trata de una reducción cuanto menos significativa, ya que, Alemania y Reino Unido, por ejemplo, se encuentran tras el periodo de recesión muy cerca de sus máximos; y en Francia, el descenso frente a

Inversiones en carreteras



Fuente: Elaboración propia según datos OECD

En lo relativo al gasto de capital en infraestructuras con respecto al PIB, Italia es el antepenúltimo junto a España con una cifra igual al 2%. Únicamente Irlanda y Portugal, no casualmente dos de los países que tuvieron más problemas durante la crisis, tienen un porcentaje aún menor

su máximo ha sido más moderado (36%). Únicamente España tiene una tendencia igual de preocupante y parecida a la italiana, siendo su reducción en inversiones en carretera igual a 60%.

Por otra parte, Italia es el único país que se caracteriza por un desarrollo marcado por el "boom and bust" en el transcurso de los últimos 15 años, mientras que los otros principales países europeos presentan un desarrollo de inversiones más estable.

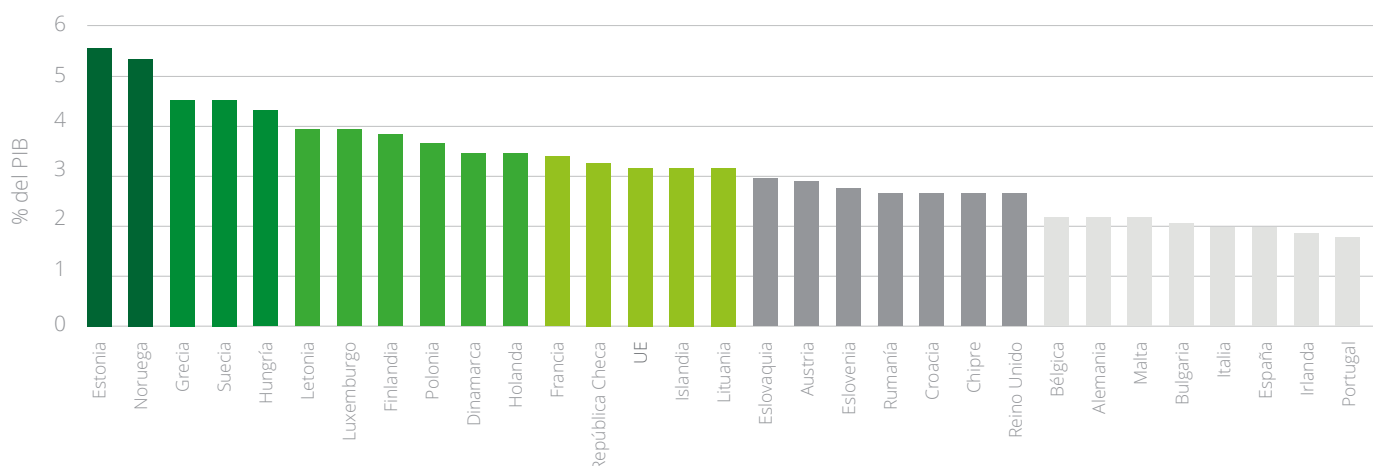
El papel que tiene una dotación en infraestructuras adecuada en el potencial crecimiento de la economía es, como sabemos, muy significativo. En este contexto Italia

se encuentra en una realidad donde dedica una dotación infraestructural cuantitativamente más baja que la de los principales países europeos. Esto quiere decir que no sólo construye poco, sino también que invierte poco en el mantenimiento de lo que ya está construido. Eurostat, después de la caída del puente de Génova, lo confirmó publicando datos relativos a los gastos públicos para el sector de infraestructuras, clarificando que los perjudiciales números históricos no solo se refieren a la no realización de nuevas infraestructuras, sino también a la no gestión y reparación de las existentes. De hecho, en los últimos 20 años, en comparación con los €170 mil millones invertidos para nuevas obras, para mantenimiento se ha invertido

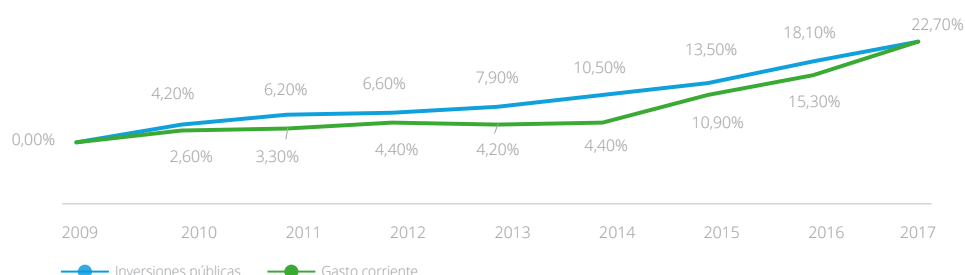
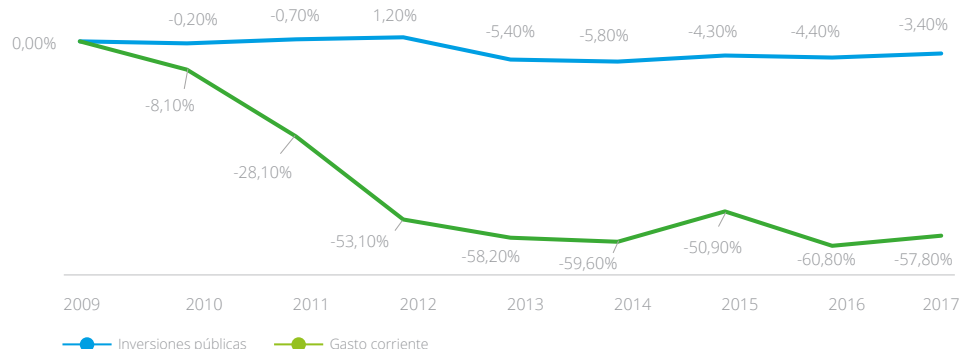
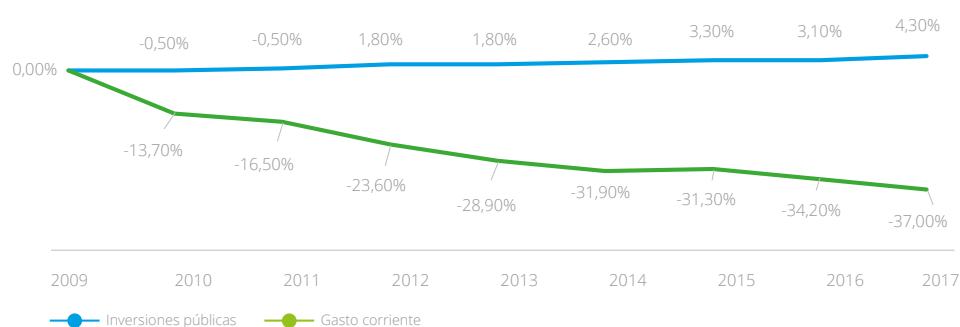
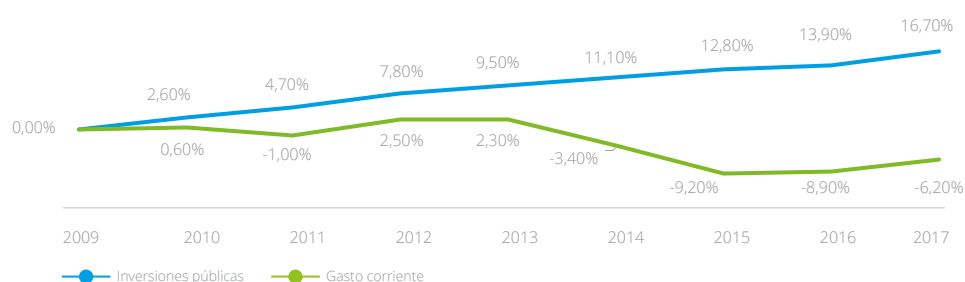
menos del 10% de esta cantidad. Es en este contexto donde se inserta el terrible desastre del puente de Génova: una obra que desde su puesta en servicio ha sido objeto de investigaciones, controversias, debates y que precisamente por estos motivos debería haber sido sometido a controles y mantenimientos extraordinarios.

A nivel macroeconómico, en lo relativo al gasto de capital en infraestructuras con respecto al PIB, Italia es el antepenúltimo junto a España con una cifra igual al 2%. Únicamente Irlanda y Portugal, no casualmente dos de los países que tuvieron más problemas durante la crisis, tienen un porcentaje aún menor.

Gasto de Capital en Infraestructuras 2017



Fuente: Elaboración propia según datos Eurostat

Alemania**España****Italia****Francia**

Fuente: Elaboración propia según datos Eurostat

No siempre ha sido así, en el 2009 Italia llegó a gastar 3,4% del PIB en el sector de infraestructuras, superando incluso a Alemania, pero la brecha con respecto a la media de la UE ha ido aumentando en mayor medida a partir de este año.

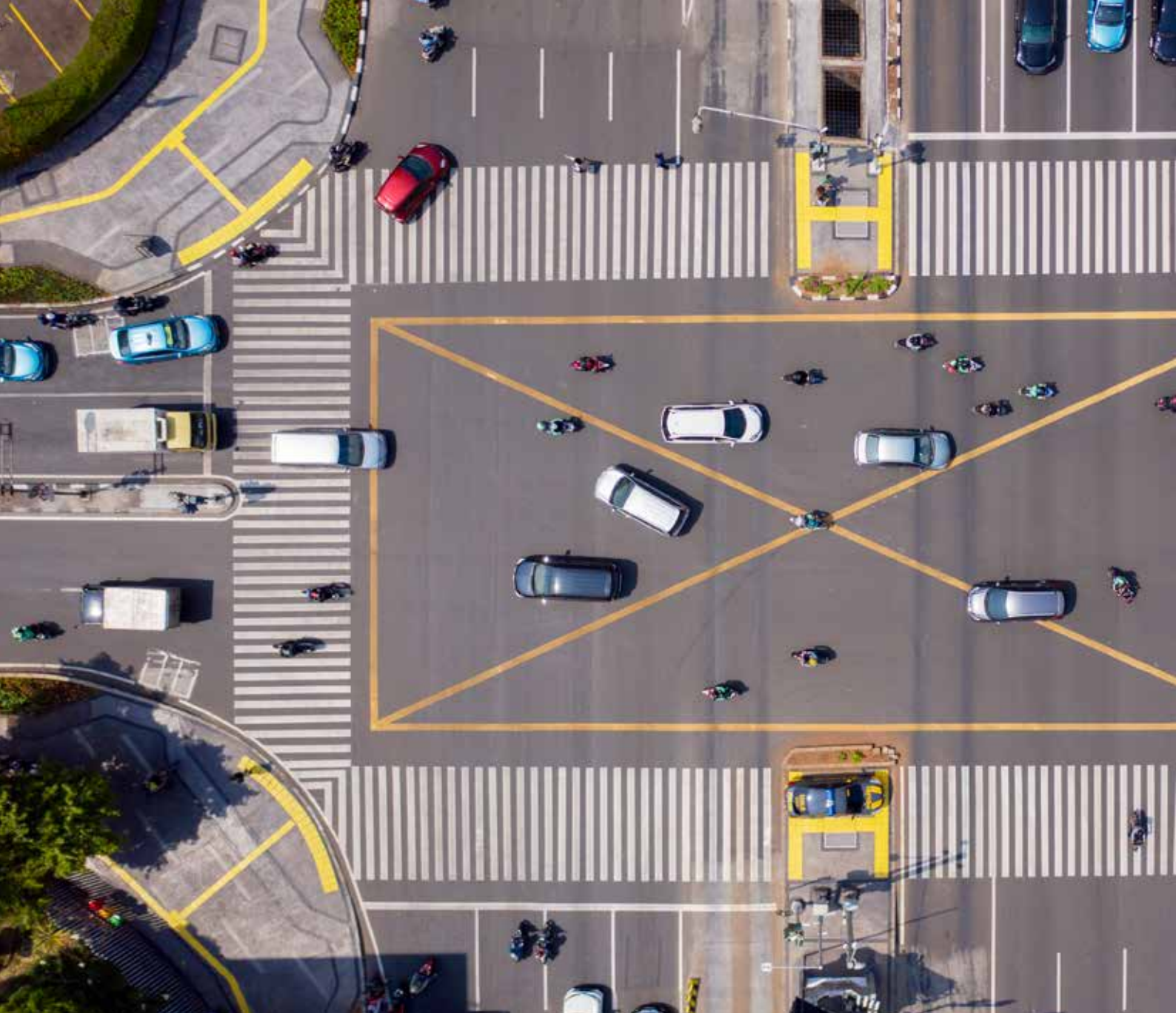
Italia no solo no ha recuperado los valores pre crisis (2006), como si han hecho gran parte de los países miembro de la UE, sino que se han visto agravados, llegando a colocarse en 2017 en una situación muy delicada, estando un 0,7% por debajo de la media de la UE, un 42% peor que su nivel en plena crisis (2008).

Se puede llegar a pensar que los mismos recortes se han realizado en los demás tipos de gastos en Italia, pero no es así, de hecho, los otros tipos de gastos no se encuentran cuantitativamente entre los últimos en Europa.

Por ejemplo, si cogemos a términos comparativos el 2009, los gastos corrientes en Italia han aumentado un 4,3% hasta 2017, mientras que las inversiones públicas han caído un 37,9%.

Es verdad, que prácticamente en toda Europa se ha incrementado la distancia entre estas dos variables a lo largo de estos últimos años, pero solo España entre los grandes países se encuentra en una situación peor.

Es verdad, que prácticamente en toda Europa se ha incrementado la distancia entre estas dos variables a lo largo de estos últimos años, pero solo España entre los grandes países se encuentra en una situación peor.



Causas

En los últimos años el proceso de planificación y realización de infraestructuras estratégicas, y en particular la fase de evaluación sobre la asignación de los recursos públicos en Italia, ha mostrado evidentes limitaciones. Los principales factores de extensión de los tiempos de actuación de las políticas infraestructurales se han debido a:

- Carencias de logística: proyectos de calidad insuficiente y demasiado onerosos.
- Limitaciones financieras: incertidumbre sobre disponibilidad financiera, necesidad de encontrar recursos adicionales debido al

aumento de los costes de las obras y de controversias durante las fases de adjudicación y ejecución.

- Relaciones conflictivas con las autoridades locales: incertidumbre sobre la utilidad de las obras.

En los últimos quince años, el cuadro normativo italiano ha estado significativamente caracterizado por la aplicación de la “Legge Obiettivo”, que nació con la idea de relanzar las infraestructuras del país dejando de lado particularismos y localismos exasperados.

Dicho propósito tendría que haber sido perseguido a través de la centralización de un proceso

de identificación y admisión a la financiación de las infraestructuras consideradas estratégicas para el país, a fin de permitir y facilitar la reducción del impacto del veto por parte de las autoridades locales, pudiendo definir así un esquema especial para un número limitado de obras seleccionadas como prioritarias.

Pero la aplicación de la norma ha sufrido una interpretación que se ha desviado considerablemente de su objetivo inicial, provocando un crecimiento de las infraestructuras estratégicas, pero con una falta de recursos públicos disponibles para cubrirlos. Dicha norma estimuló más la realización de las infraestructuras que la actuación sobre los servicios



necesarios y las necesidades reales de movilidad y accesibilidad a los territorios.

A todos estos elementos, que nos muestran ya la complejidad del destino de los recursos públicos, se añade un elemento adicional: la falta de verificación de los tiempos de realización. En 2014 únicamente el 8,4% de las infraestructuras incluidas en el programa se finalizaron.

Objetivos y líneas de acción

Los objetivos que Italia, a través del Ministerio de Infraestructuras y Transportes, se ha marcado para revertir la situación son claros:

i) Accesibilidad a los territorios, a Europa y al Mediterráneo, ii)

Movilidad sostenible y segura, iii) Calidad de vida y competitividad en las áreas urbanas y metropolitanas, y iv) Apoyo a las políticas industriales del sector.

El logro de los objetivos establecidos es posible, según el Ministerio, a través de la aplicación de cuatro estrategias fundamentales. Para cada una de las estrategias, se han identificado un conjunto de acciones que el Ministerio pretende llevar a cabo. El camino a seguir está marcado por las iniciativas y actividades administrativas ya implementadas, que confirman el compromiso del Ministerio y aseguran una concreta e inmediata respuesta a las necesidades infraestructurales del país.

Entre las estrategias adoptadas y los planes de acción para ponerlas en marcha destacan:

- Desarrollo urbano sostenible: accesibilidad a las áreas urbanas y metropolitanas; calidad y eficiencia del transporte público local; sostenibilidad del transporte urbano y tecnología para fomentar ciudades inteligentes.
- Valoración del patrimonio existente: programa de intervenciones de mantenimiento; mejora en servicios y seguridad e incentivo al desarrollo de sistemas de transporte inteligentes.
- Integración modal e intermodal: interconexión entre las redes viales, accesibilidad a puntos de interés tales como puertos y aeropuertos y reequilibrio de la demanda hacia modalidades de transporte sostenible.
- Infraestructuras útiles, ágiles y compartidas: planificación nacional unitaria; mejora en diseño e identificación de prioridades y seguimiento de inversiones.

Los anteriores son objetivos que Italia debe incluir en su Documento Económico Financiero y en sus presupuestos si quiere revertir la tendencia negativa de los últimos años.

Por ello, a continuación, se analizarán los diversos documentos aprobados que Italia ha desarrollado durante los últimos meses del año 2018, con el objetivo de ofrecer una visión global de las medidas reales adoptadas por Italia en el sector de las infraestructuras.

Comenzaremos con el Documento Económico Financiero del 2019, para posteriormente proseguir con los presupuestos, describiendo la delicada situación que han atravesado y los puntos relevantes en el ámbito de las infraestructuras.

Documento Económico Financiero y Presupuestos 2019

El DEF (Documento Económico Financiero), presentado por el presidente del Consejo de Ministros, por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) y el Ministerio de Infraestructuras y Transporte, representa para el Gobierno italiano un importante instrumento de programación económica; de hecho, en el DEF se establecen los objetivos de la política económica del país, las estimaciones sobre el posible recorrido de las finanzas públicas, de la economía nacional y las reformas que el gobierno quiere introducir.

Entre las novedades del DEF 2019, se encuentran las políticas de relanzamiento de sectores cruciales para la economía italiana como el sector de manufactura avanzada, el de infraestructuras y construcciones. También se ha incluido un programa de manutención extraordinaria de las redes viales y los puntos de conexión italianos para evitar acontecimientos como el sucedido con el puente Morandi en Génova.

Italia tiene por delante un ambicioso plan de inversión en infraestructuras materiales e inmateriales, “greenfield” y “brownfield”, así como en capital humano e investigación. Un plan de inversiones que veremos si se ejecuta de manera efectiva durante los próximos años aprovechando los bajos tipos de interés actuales

El DEF, en un primer momento, fue desestimado por la Comisión Europea, exponiendo que parte de las estrategias y números que se habían desarrollado en el informe no podían ser incluidos y aprobados en los presupuestos. Esto obligó a Italia a llevar a cabo las modificaciones oportunas para obtener la aprobación de Europa a sus Presupuestos Generales. Las principales razones aportadas por la institución europea para rechazar el documento han sido las siguientes: prever un aumento del déficit del 2,4% frente al 0,1% recomendado, estrategia que no respeta la regla de reducción del déficit y fijar un crecimiento del déficit estructural del 0,6%. Medidas que según la Comisión Europea representan una violación grave y manifiesta de las recomendaciones adoptadas por el Consejo Europeo.

Aún con la advertencia europea, en noviembre de 2018 Italia presentó sus presupuestos no definitivos sin haber hecho ningún cambio en sus objetivos

y estrategias, y se mostró firme en su posición, declarando a la Comisión Europea que no tenían intención de modificar los Presupuestos Anuales (*Legge Bilancio 2019*).

Finalmente, tras varias reuniones y conversaciones mantenidas entre ambos antes del 31 de diciembre, Italia y Bruselas llegaron a un acuerdo para aprobar los Presupuestos (“más en línea” según la Comisión Europea), evitando así un camino que les hubiese llevado a un procedimiento de infracción.

Inversiones públicas: las “tres task” forcé y el nuevo centro de logística

En la *Legge del Bilancio 2019*, aprobada el pasado mes de diciembre, en el apartado de infraestructuras, se destacan tres instituciones que trabajarán dentro del ámbito de las infraestructuras para salvaguardar que los objetivos implementados en dicha ley se lleven a cabo de manera correcta. Estas tres organizaciones son las siguientes:

- La *Cabina di regia Strategia Italia*, cuyo objetivo será verificar el estado de actuación de las inversiones en curso en obras públicas y adoptar las medidas para superar eventuales obstáculos.
- *Investitalia*, la cual operará directamente bajo el mandato del Presidente del Consejo de Ministros, en apoyo a las actividades de éste para la coordinación de las políticas gubernamentales, dirección política y administrativa de los ministros en relación con las inversiones públicas y privadas. Entre las tareas de esta institución cabe destacar el análisis y valoración de programas de inversiones sobre infraestructuras materiales e inmateriales, valoración de las exigencias de manutención de las infraestructuras, así como estudios de factibilidad económico-jurídicos de los proyectos de inversión.
- *Centro de diseño logístico de obras públicas*, estructura independiente

2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025/26	2027	2028/33	2034
€3MM	€3,4MM	€2MM	€2,6MM	€3MM	€3,4MM	€3,5MM	€3,45MM	€3,25MM	€1,5MM

formada por 300 personas, con el deber de gestionar las obras públicas a petición de las Administraciones centrales y territoriales.

Otro ámbito donde se muestra el peso de las infraestructuras en estos nuevos Presupuestos es en la inversión a favor de las obras públicas, donde los montos destinados en este campo alcanzarán cerca de los €100 mil millones a gastar en los próximos quince años. Una cantidad que se divide entre Administraciones centrales, entes territoriales, edificaciones sanitarias, carreteras y escuelas provinciales.

El fondo de inversión para las Administraciones centrales contará con la mayor parte (€50 mil millones), mientras que el fondo de inversión para las entidades territoriales, que gestionarán las provincias, dispondrá de aproximadamente €48 mil millones, destinados al desarrollo de infraestructuras del país. Particular prioridad tendrán todos los proyectos de edificaciones públicas para la seguridad de las infraestructuras, como la manutención de la red viaria, la prevención del riesgo sísmico e hidrogeológico y la valoración de los bienes culturales y ambientales.

La dotación del Fondo de inversión para las entidades territoriales se desglosa de la siguiente manera a lo largo de los quince años:

Para las provincias de las regiones con Estatuto ordinario, se está evaluando una asignación de €250 millones anuales en el periodo 2019-2033, de los fondos de inversiones para las autoridades locales, que se asignarán a los proyectos de

seguridad de manera trienal para el mantenimiento de carreteras y escuelas.

En lo relativo a las edificaciones sanitarias incluidas dentro de los fondos para las entidades territoriales, los nuevos presupuestos asignan €26 mil millones frente a los €24 mil millones anteriores. Un incremento de €2 mil millones que se destinará de forma prioritaria a las regiones que hayan agotado, con la firma de sus acuerdos, su disponibilidad de los €24 mil millones.

Conclusión

Italia, desde el inicio de la crisis en 2008, ha acumulado un preocupante déficit de inversiones públicas y privadas. La carencia en inversiones no solo disminuye la dinámica del PIB a corto plazo, sino que también deprime el crecimiento potencial económico a medio plazo, obstaculizando la competitividad y comprometiendo la eficacia y calidad de los servicios para los ciudadanos y empresas.

Italia tiene por delante un ambicioso plan de inversión en infraestructuras materiales e inmateriales, "greenfield" y "brownfield", así como en capital humano e investigación. Un plan de inversiones que veremos si se ejecuta de manera efectiva durante los próximos años aprovechando los bajos tipos de interés actuales.

Aprobados los presupuestos anuales, solamente queda por ver si todas las políticas y brazos de acción planteados en los diversos documentos oficiales verdaderamente se llevarán a cabo y se consigue revertir la delicada situación que está atravesando Italia en el sector de las infraestructuras estos últimos años.







Mercado latino-americano

Oportunidades en transporte
y el rol de las multilaterales

Uruguay

Colaboración público–privada
para el desarrollo holístico
de proyectos industriales
intensivos en infraestructuras:

El caso práctico de la industria papelera en Uruguay

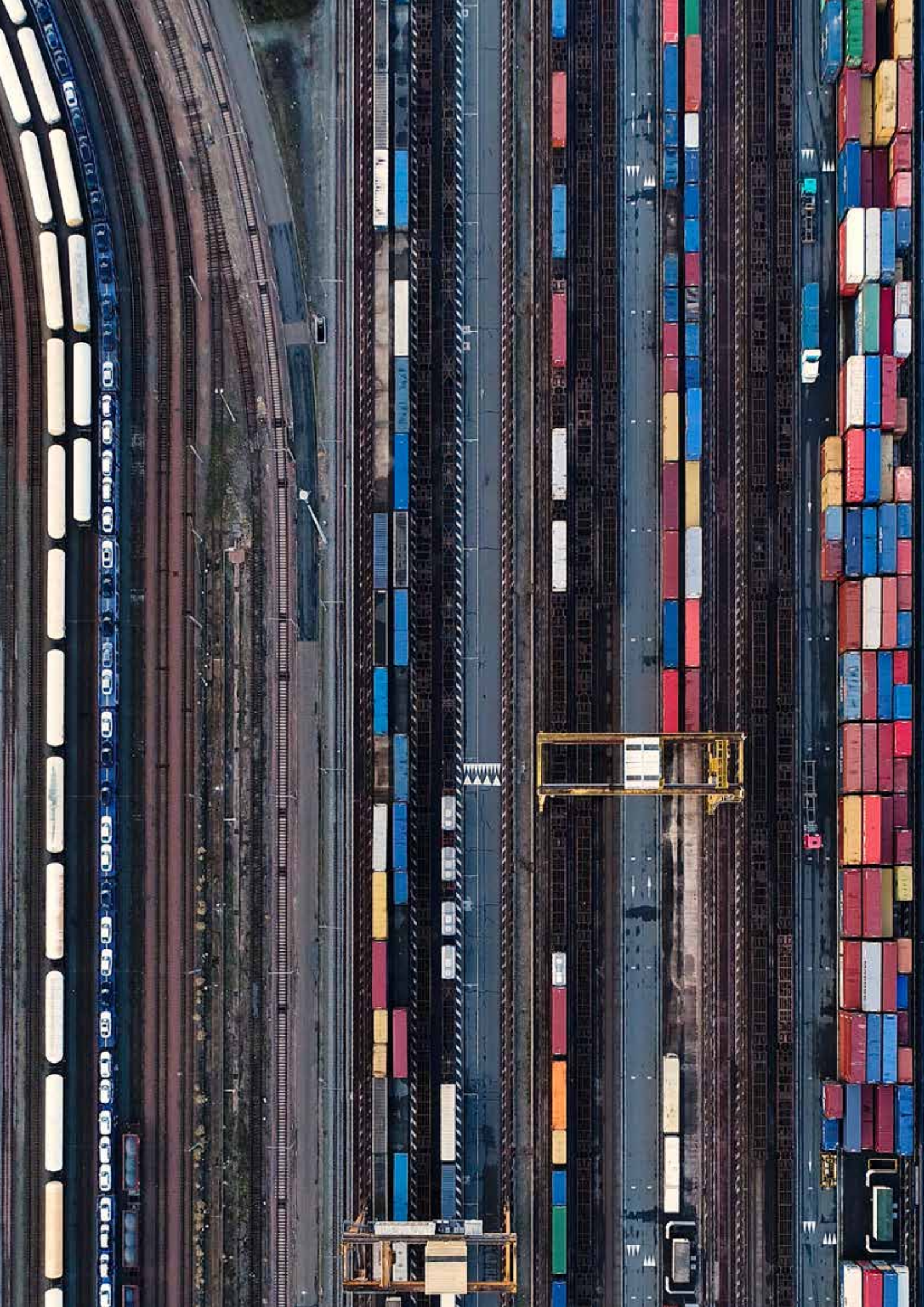
La empresa multinacional finlandesa de productos forestales, UPM KYMMENE CORPORATION (UPM) y el Gobierno de Uruguay llevan cooperando desde 2016 para desarrollar un proyecto papero que supondrá la mayor inversión privada en Uruguay de su historia y un incremento permanente del PIB en aproximadamente un 2%. El proyecto incluye cuatro grandes actuaciones en Infraestructuras: la construcción de una fábrica de pulpa, construcción, rehabilitación y mejora de un corredor ferroviario, la construcción de una terminal de carga con un muelle de aguas profundas y diversas mejoras en la red de carreteras.



Fernando García Canales
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Francisco Cabrera Pestana
Assistant Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



Introducción

UPM es uno de los principales inversores extranjeros de Uruguay, con más de 20 años de presencia en el país. Actualmente, opera una fábrica de pulpa de celulosa en la ciudad de Fray Bentos.

En 2016, UPM planteó al Gobierno de Uruguay su interés por instalar una nueva fábrica de celulosa en el país, comenzando un proceso de negociación que culminó con la firma del Acuerdo de Inversión del proyecto en noviembre de 2017.

El objetivo de UPM es el de ampliar y mejorar sus operaciones en el país por medio de la instalación de una nueva fábrica de pulpa de celulosa de eucalipto con capacidad para generar 2,3 millones de toneladas de pulpa al año. La fábrica estaría situada en la zona centro de Uruguay (cerca de Paso de los Toros, en el departamento de Durazno). La inversión inicial necesaria para su construcción se estima en cerca de 2.000 millones de euros y requiere de la adquisición o leasing de terrenos para la plantación, cultivo, producción y comercialización de madera para la fabricación de pulpa.

La infraestructura

La construcción de la fábrica requiere de una infraestructura logística integral necesaria para el transporte de la mercancía hasta el puerto, para darle salida a los mercados internacionales. Para ello se prevé el desarrollo de las siguientes infraestructuras:

- La construcción, rehabilitación, mejora y mantenimiento de 273 km de vías férreas entre el Puerto de Montevideo y la ciudad de Paso de los Toros, llevándolas a un estándar superior que permitirá la circulación de trenes con una capacidad de carga de 22,5 toneladas por eje y a una velocidad de 80 kilómetros por hora. El proyecto incluye un tramo de vía doble inicial de 26 km,

una docena de vías secundarias para cruces de trenes, un tramo de vía para acceso industrial y más de 40 puentes ferroviarios que se refuerzan o se construyen nuevos. El trazado definido incluye el by-pass de varios centros poblados y la rectificación de curvas, para permitir mayor seguridad en la circulación de trenes. En la interacción con los tramos urbanos de diferentes ciudades, se construirán pasajes a desnivel (ferrocarril soterrado en trinchera) y en los cruces a nivel se colocarán sistemas de barreras con señalización luminosa y efectos sonoros, un sistema automatizado que garantizará las más altas condiciones de seguridad vial. Para todo ello, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas (MTO) ha licitado un contrato de Asociación Público-Privada (APP) en cuya estructuración ha participado Deloitte.

- El dragado del puerto de Montevideo para crear una terminal de carga con un muelle de aguas profundas para grandes cargueros, así como la infraestructura de almacenamiento y vías férreas necesarias para facilitar la carga. Para la ejecución de estas obras, UPM ha presentado una iniciativa privada que actualmente está en fase de licitación.
- La renovación de carreteras y el refuerzo de puentes para que puedan circular camiones de alto tonelaje entre la fábrica y el ferrocarril. Parte de estas intervenciones serán costeadas por UPM, y parte por el MTO mediante la licitación de un contrato de obra pública.

Objetivos del Gobierno de Uruguay

Por su parte, el Gobierno de Uruguay pretende conseguir con el proyecto los siguientes objetivos:

- Crear empleo de calidad en zonas rurales. Se estima una media de

3.000 empleos directos durante la fase de construcción y alrededor de 4.000 durante la fase de operación. Adicionalmente, habría que sumar el empleo indirecto que se pueda generar por el incremento en la demanda de diversos servicios en la región.

- Incrementar la capacidad de Uruguay para desarrollar actividades de mayor valor añadido de forma descentralizada. El proyecto supondrá la creación de un foco de desarrollo en el centro del país, lo que marca un hito fundamental en el proceso de descentralización de las actividades productivas y alterando las características estructurales de desarrollo en el país.
- Promover y diversificar exportaciones. Se espera que el proyecto genere nuevas exportaciones agro-industriales por valor de USD 1 billón / año.

Estructura contractual del proyecto

Un Proyecto holístico como el que se plantea, se estructura por medio de diversos contratos que definen las relaciones entre las partes. A continuación, se resaltan los principales puntos de la estructura del proyecto:

- Acuerdo de Inversión: Se trata de un acuerdo entre UPM y el Gobierno de Uruguay en el que se definen los roles, compromisos y calendarios para ambas partes, así como los puntos que se deben acordar antes de ejecutar la decisión de inversión. En él también se acuerdan directrices respecto al acuerdo de acceso a las vías férreas, el desarrollo de la administración y regulaciones ferroviarias; acuerdos fiscales, como otorgar la autorización de zona franca al proyecto y beneficios impositivos. Así mismo, se acuerda la creación de un equipo especial



en la DINAMA (Dirección General de Medioambiente) para agilizar la obtención de las autorizaciones ambientales pertinentes, se garantizan los derechos sobre el uso del agua para las operaciones de la fábrica, se establecen compromisos de carácter laboral y la creación de un fondo para el desarrollo de un centro tecnológico y de I+D y becas universitarias.

- Contrato APP para la vía férrea: se trata de un contrato de concesión con un plazo de 18 años que incluye la ingeniería, diseño, financiación, reparación, rehabilitación, construcción y mantenimiento de la infraestructura ferroviaria existente. El mecanismo de pagos del proyecto está basado en un pago por disponibilidad (PPD). En abril de 2018 finalizó el plazo de presentación de oferta para este concurso. Se presentaron 3 ofertas:

- El Consorcio Grupo Vía Central formado por SACYR (40%), la francesa NGE (27%) y los socios locales, SACEEM (27%) y BERKES (6%).

- La oferta en solitario de ACCIONA, para el que sería su primer contrato en Uruguay.

- El Consorcio formado por las compañías chinas, CHINA MACHINERY ENGINEERING CORPORATION (CMEC) y SHANDONG GAOSU GROUP (SDHS).

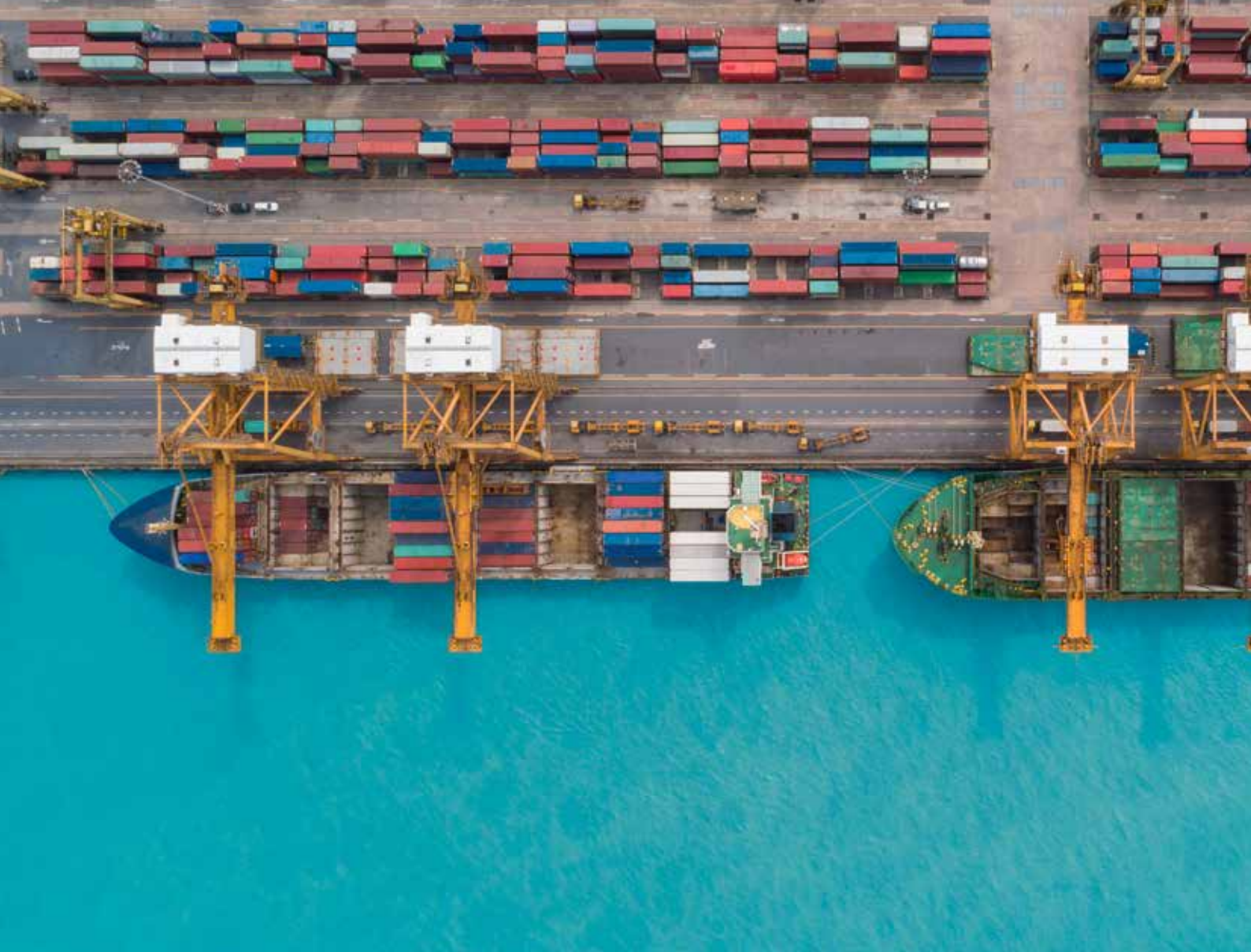
Finalmente, el concurso ha sido otorgado al consorcio liderado por SACYR con un PPD diario de USD 406.394, de los cuales el 91,35% será pagado en USD. De esta forma, SACYR consolida su presencia en la región tras adjudicarse en 2015 el proyecto vial 21-24 y en 2017, otra concesión de carreteras en Paraguay.

Este nuevo contrato de APP se sumaría a experiencias anteriores bajo este modelo de contratación en Uruguay, como son la penitenciaría de Punta Rieles, las rutas nacionales 21 y 24 y diversos corredores viales y proyectos de infraestructura social (colegios) que en la actualidad se están adjudicando en procesos de licitación internacional.

- Contrato de concesión para la construcción y explotación de la nueva terminal portuaria de carga: el desarrollo de este contrato se inició gracias a la presentación por parte de UPM de una iniciativa privada. Esta fue sacada a licitación en septiembre de 2018 y la apertura de las ofertas está programada para mediados de enero de 2019. En caso de que UPM no gane el concurso, ésta podrá solicitar que se promueva una mejora de oferta.

El proyecto incluye, entre otros, el dragado de un muelle de aguas profundas, la construcción de una nueva explanada pavimentada, nuevas vías de tren que se conecten a la red ferroviaria portuaria, almacenes cubiertos, los equipamientos necesarios para la recepción, almacenamiento, movilización y despacho de mercancías. La terminal deberá tener capacidad para gestionar 1,8 millones de toneladas de celulosa al año.

- La concesión tendrá un plazo de 50 años, con un plazo de construcción



de 3 años, entregándose el área de concesión por etapas.

El concesionario deberá abonar USD 0,60 / m² en forma de canon y cobrará por todos los servicios que se presten en la terminal, atendiendo a los máximos de tarifa establecidos por ley.

- Contrato de obra pública para la renovación de las carreteras y el refuerzo de puentes para que puedan circular camiones de alto tonelaje: estas obras se han licitado bajo modalidad de contrato de obra pública. Su licitación se ha incluido en la licitación de la APP para la vía férrea y su adjudicatario es el mismo (Grupo Via Central).
- Contrato para la operación y mantenimiento del transporte de la mercancía por vía ferroviaria: para ello, UPM publicó en junio de 2018

un anuncio de licitación ("*invitation to tender*").

En octubre de 2018, se seleccionó a los dos mejores candidatos, y actualmente el contrato está en fase de negociación. El contratista se hará cargo de la compra y financiación del material rodante, de su mantenimiento y reposición, así como de la operación del transporte de la carga 24/7/365 todo ello bajo unos KPIs de rendimiento relacionados con mejoras en la eficiencia, tiempos de entrega de la mercancía y los procesos. No obstante, el contrato no incluye la carga y descarga de la mercancía. Aspectos relevantes del contrato, como son el mecanismo de pagos y el plazo, son parte de las negociaciones en curso.

Deloitte es el asesor financiero de uno de los dos finalistas para la adjudicación de este contrato.



En el siguiente diagrama se muestran las relaciones entre las partes involucradas en el proyecto, así como los principales contratos que lo rigen:

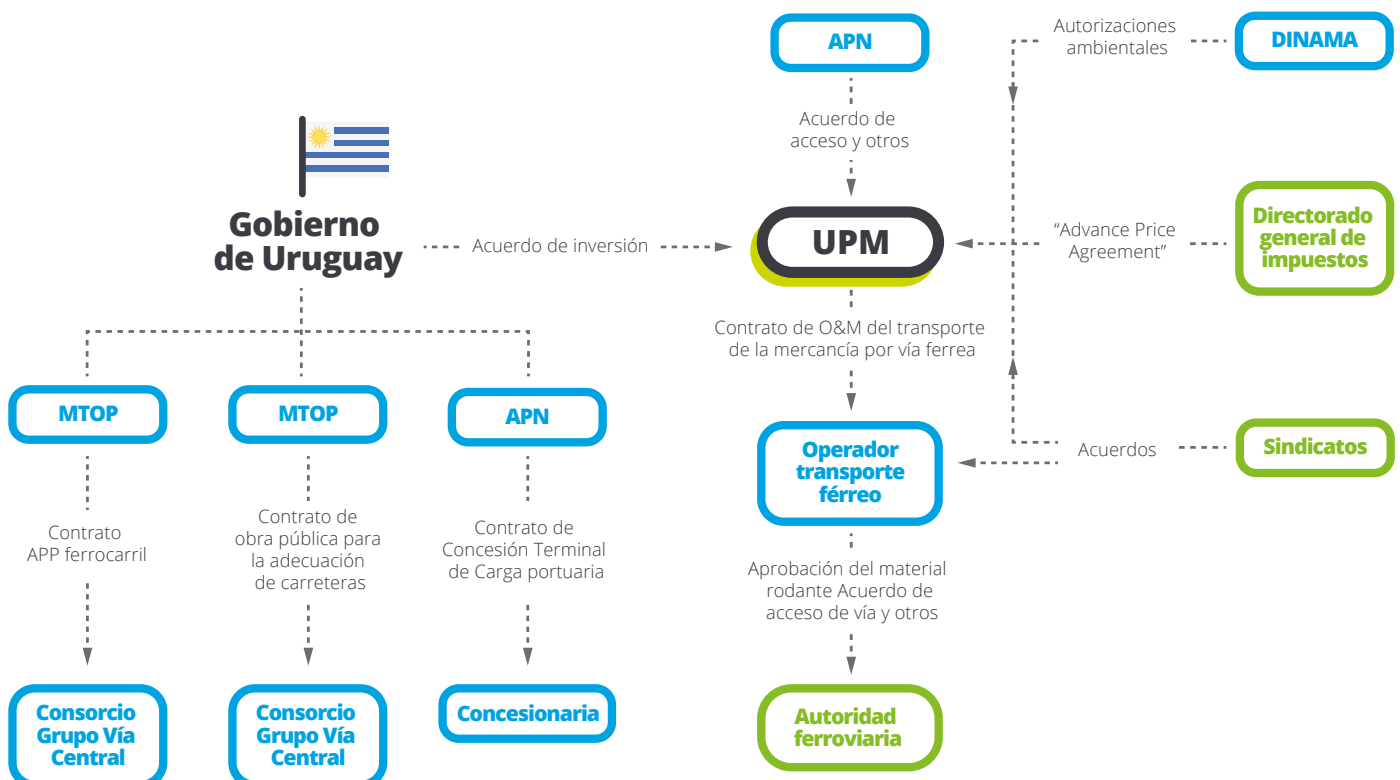
Cronograma de ejecución del proyecto:

Se trata de un proyecto complejo, con una gran cantidad de entes involucrados y con diversas obras de infraestructura interdependientes. Para entender mejor este proceso, podemos descomponer el proyecto en 3 fases:

- Fase de desarrollo: que se inicia con la confirmación por parte de UPM de su interés en instalar una segunda

fábrica de pulpa de celulosa en el país, continua con las diversas negociaciones con el Gobierno de Uruguay que han llevado a la firma del Acuerdo de Inversión y culminaría con la decisión de inversión por parte de UPM, que se espera para marzo de 2019.

- Fase de construcción: tras la firme decisión de inversión de UPM, se deberán acabar de cerrar los contratos para la construcción de las infraestructuras necesarias para la logística del proyecto. Esta fase terminaría con la puesta en operación de todas estas infraestructuras, que se espera para febrero de 2022.





Cronograma del proyecto

	FASE 1						FASE 2				FASE 3			
	2016	2017		2018		2019	2020		2021		2022		...	2037
		S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	S1	S2	
Negociaciones UPM y Gobierno														
UPM confirma su interés en el proyecto														
Firma del Acuerdo de Inversión*														
Firma de Acuerdo de Acceso a la vía*														
"Advanced Price Agreement"*1														
Decisión de inversión de UPM*														
Contrato de APP del ferrocarril														
Publicación documentos de pre-licitación														
Lanzamiento de la licitación														
Adjudicación														
Fase de diseño y construcción*														
Fase de operación*														
Contrato de concesión de la terminal de carga portuaria														
Lanzamiento de la licitación*														
Adjudicación*														
Fase de diseño y construcción*														
Fase de operación														
Contrato de obra pública para las carreteras														
Lanzamiento de la licitación*														
Adjudicación*														
Fase de diseño y construcción*														
Contrato de O&M para el transporte de la mercancía														
Publicación de la "Invitation to tender"														
Selección de los 2 mejores candidatos														
Fin del periodo de negociación y selección final*														
Plazo de operación*														

Nota 1: Acuerdo necesario para el uso de recursos forestales

* Fecha estimada



- Fase de operación: una vez acabadas las obras, comenzaría la fase de operación de la fábrica y su transporte por medio de las carreteras, ferrocarril y puerto mencionados. Podríamos escoger como fin de esta fase el final del contrato de APP del ferrocarril, que se espera para febrero de 2037.

Proyectos como éste deben servir de referente para el desarrollo de regiones por medio del impulso del sector industrial, aun cuando éste tiene una alta dependencia en la construcción o rehabilitación de infraestructuras. Sin duda, se trata de proyectos con una alta complejidad de gestión y financiación, pero con un alto impacto económico y social.

Este proyecto en su conjunto es, sin duda, uno de los más claros ejemplos de impulso al desarrollo y competitividad regional mediante la colaboración público-privada.

Proyectos como éste deben servir de referente para el desarrollo de regiones por medio del impulso del sector industrial, aun cuando éste tiene una alta dependencia en la construcción o rehabilitación de infraestructuras

Ecuador y Colombia

El desafío en metros de nueva implantación.

Dos casos: **Quito y Bogotá**

Durante los últimos años, las principales ciudades de LATAM están realizando importantes esfuerzos en adaptar sus redes de transporte al rápido crecimiento urbanístico y poblacional, con el objetivo de ofrecer a los usuarios un servicio eficiente, confiable y bien dimensionado, no sólo a la demanda existente, sino también a la potencial demanda a largo plazo.

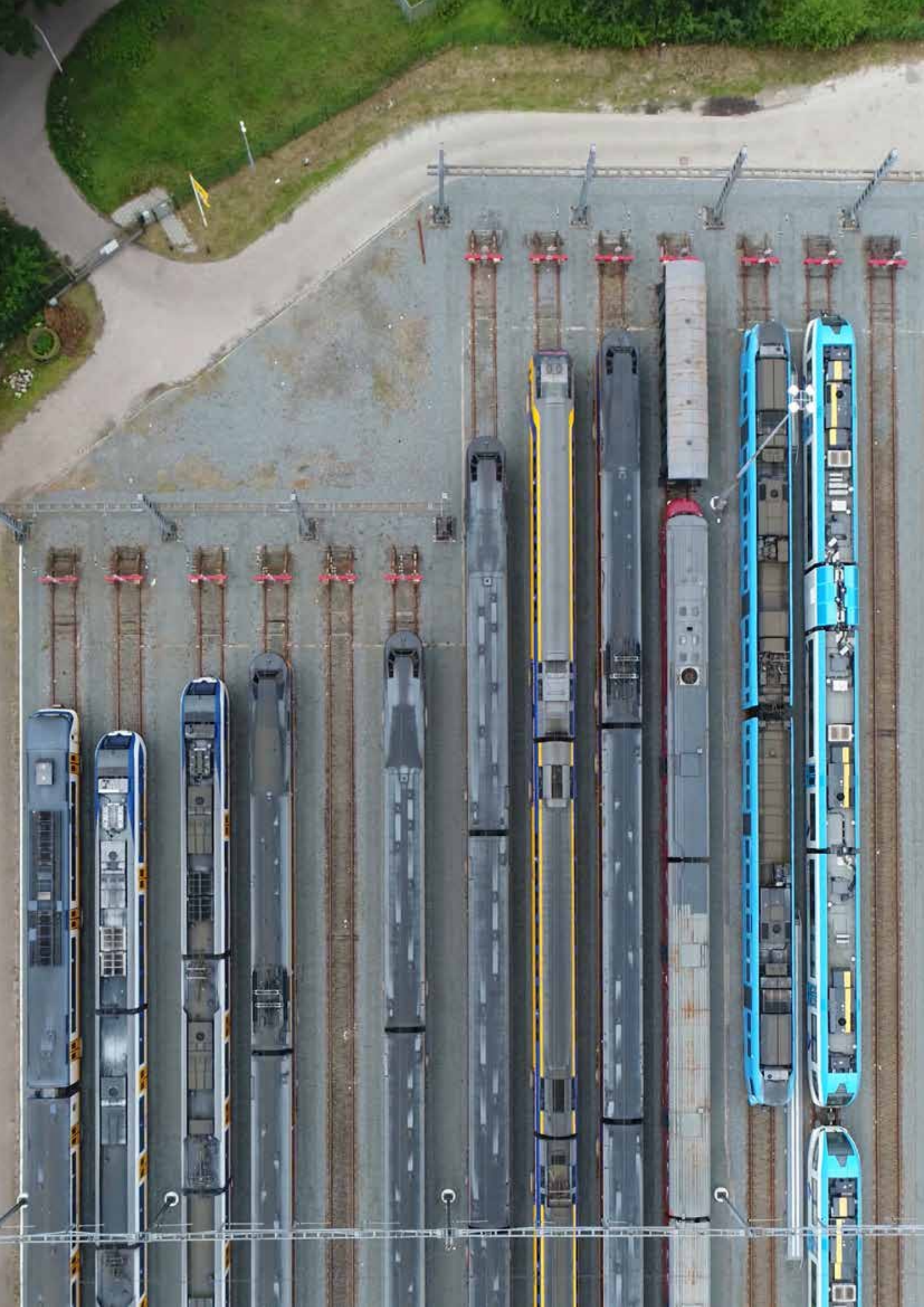
Una de las medidas tomadas en las ciudades de Bogotá y Quito es la implantación de sus primeras líneas de metro, que marcarán la integración de los diferentes modos de transporte existentes así como el futuro desarrollo territorial, y pretenden generar nuevos hábitos de movilidad de su población, disminuyendo el uso del vehículo privado.



Pedro Puig Pey
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Rocío Cordón
Manager
Financial Advisory
Infraestructuras



En el presente artículo se hará un repaso conceptual sobre la importancia de las decisiones previas a la implantación de nuevos modos de transporte, así como los retos a los que se están enfrentando las Administraciones en este momento crucial para el futuro desarrollo de las ciudades.

El desarrollo de las redes de transporte en ciudades en expansión

Para conseguir los objetivos de sostenibilidad, eficiencia y equilibrio que las ciudades en expansión deben tener, es esencial coordinar la planificación urbanística con la planificación del transporte público, permitiendo un desarrollo ordenado y con efectos positivos en la economía urbana y el medioambiente. Desde el punto de vista de la población, los costes de transporte, medidos tanto en el tiempo empleado en desplazarse como económicamente,

serán menores si se realiza un desarrollo compacto en torno a la red de transporte público en lugar de uno desordenado y disperso, que tendrá una dependencia mucho mayor del vehículo privado y la intermodalidad con este.

Además, desde el punto de vista medioambiental, se conseguirá un uso más eficiente del suelo y de la energía, lo que supondrá una eficiencia mayor de la misma, una protección del espacio abierto de los territorios, y en definitiva, una mayor sostenibilidad de la movilidad.

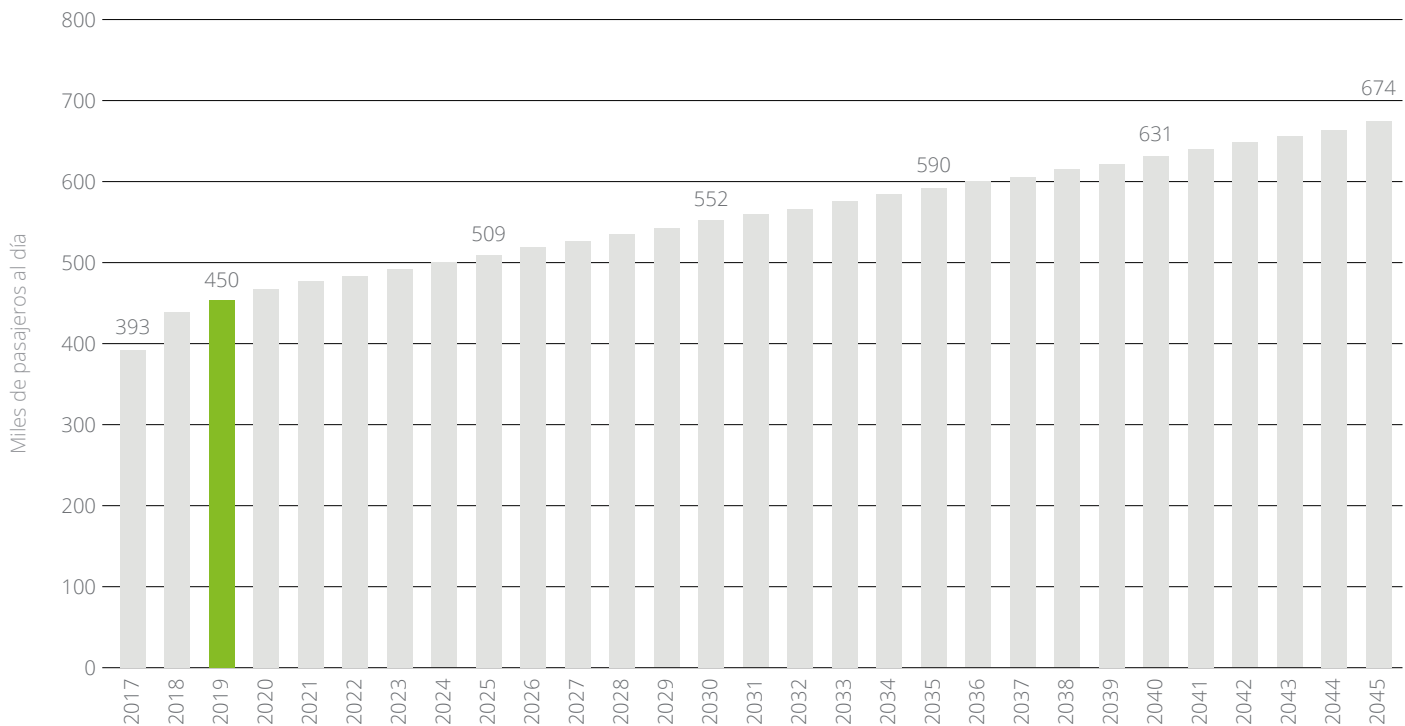
Para conseguirlo, se ha de limitar, en la medida de lo posible, el uso del coche privado, potenciándose la calidad de las redes de transporte público y optimizando la intermodalidad. Este objetivo tan evidente, parte de la constatación científica de que el auto es el medio que más energía requiere, el que más contamina, el que más

accidentalidad produce y el que más espacio público necesita. Factores que se ven muy incrementados por la cada vez mayor utilización del automóvil, que aumenta con el incremento de la población y de ingresos en la unidad familiar. Éste se utiliza cada vez con mayor frecuencia y para mayores distancias, y además reduce progresivamente su ocupación por vehículo. El automóvil es el principal causante del ruido, contaminación y de la congestión en las ciudades.

Implantar un nuevo sistema de Metro. Factores decisivos

A la hora de tomar una decisión fundamentada sobre qué nuevo sistema implantar en una ciudad, se han de tener en cuenta dos criterios fundamentales desde el punto de vista puramente técnico. En primer lugar la capacidad de cada modo, que será definitoria para conseguir servir la demanda, no sólo presente, sino también futura. En segundo

Demanda Primera Línea del metro de Quito
(prevista según primer estudio de prefactibilidad)



Las decisiones en las fases de concepción y diseño son críticas para un futuro buen funcionamiento, no solamente de las nuevas líneas de metro que vayan a comenzar su operación, sino del funcionamiento de toda la red de transporte en su conjunto

lugar, la distancia entre puntos de parada, según la zona de influencia que se quiera cubrir con cada parada y por tanto la captación de viajeros que alcanza, según la distribución poblacional y las áreas servidas.

En la figura de la página anterior se muestra un gráfico ilustrativo (realizado por Manuel Melis y Francisco Javier González) que se ha utilizado por diferentes Administraciones para los estudios de prefactibilidad de los diferentes sistemas, y que dan una idea de las limitaciones de cada uno de los modos, así como sus zonas de interacción en las que las delimitaciones entre la adecuación de un sistema u otro se vuelven difusas. En estas zonas la decisión será tomada en base a un análisis multicriterio

cuyas ponderaciones serán fijadas por los gestores públicos.

Por tanto, el metro pesado es un sistema adecuado para mover un importante volumen de pasajeros (de 20k a 80k pax por hora y sentido) y con una distancia entre estaciones algo mayor que la que existe en la red de buses pero menor que la que pueda tener un sistema de cercanías.

Implantar un nuevo sistema ferroviario, que en la mayoría de los casos supondrá la espina dorsal de cualquier red de transporte urbano, es por tanto una decisión que requiere de una profunda reflexión previa. Los primeros años de funcionamiento de un nuevo modo de transporte de estas características serán decisivos

para que tenga éxito el pretendido cambio en la cultura de la movilidad que se proyecta. Se debe captar y fidelizar al usuario de la única forma posible, es decir, mediante una optimización de su viaje en términos de uno o varios de los siguientes factores principales: tiempo, confort, seguridad, y/o costo.

Por tanto, antes de la puesta en marcha de cualquier línea de metro es crítico hacer correcta elección sobre cual será el modelo a seguir en la explotación de la línea, la estructuración de la misma, las actividades de operación y mantenimiento, así como el operador que va a desarrollar las mismas. Estas elecciones determinarán el éxito o no del sistema, su fiabilidad y su sostenibilidad.

La elección de cada uno de las dimensiones del sistema, se basarán en la respuesta a algunas cuestiones críticas. Estas preguntas versarán sobre quién va a operar, cómo lo va a hacer, cuál es el alcance de la operación y el mantenimiento, cuánto costará, y cuál será el proceso de selección del operador en el caso de que estas funciones no las realice la misma Administración.

El Metro de Quito. Contexto, estructuración y próximos pasos

La primera línea del Metro de Quito constará de 15 estaciones, 5 de ellas multimodales, a lo largo de 22 kilómetros de una traza subterránea que recorrerá la Ciudad de Quito de Sur a Norte con una distancia entre paradas de entre 1.000 y 1.800 m. En relación a las necesidades de flota, es de señalar que ya se ha dimensionado un parque de 18 vehículos de 6 coches con capacidad de 1.500 pasajeros por tren (10 veces más que el trolebús), en base a los primeros estudios de demanda realizados.

La construcción de la línea fue dividida en 2 etapas. La primera etapa,



entre las estaciones de El Labrador y la Magdalena, comenzó a inicios de 2013 y la segunda fase, en la que se realizaron los trabajos de excavación del túnel, dio comienzo a finales de 2015. Actualmente, las obras están en su fase de finalización con la recepción e instalación de los últimos componentes de infraestructura, los sistemas y sus pruebas de integración y funcionamiento, así como la expropiación de algunos terrenos para zonas de acceso y estacionamiento a estaciones. El costo de la obra ha sido de aproximadamente 2.000 millones USD (113,2 millones USD correspondientes a la primera fase y 1.896 millones USD correspondientes a la segunda fase).

La inauguración de la Primera Línea de Metro de Quito estaba prevista, en un primer momento, para el primer

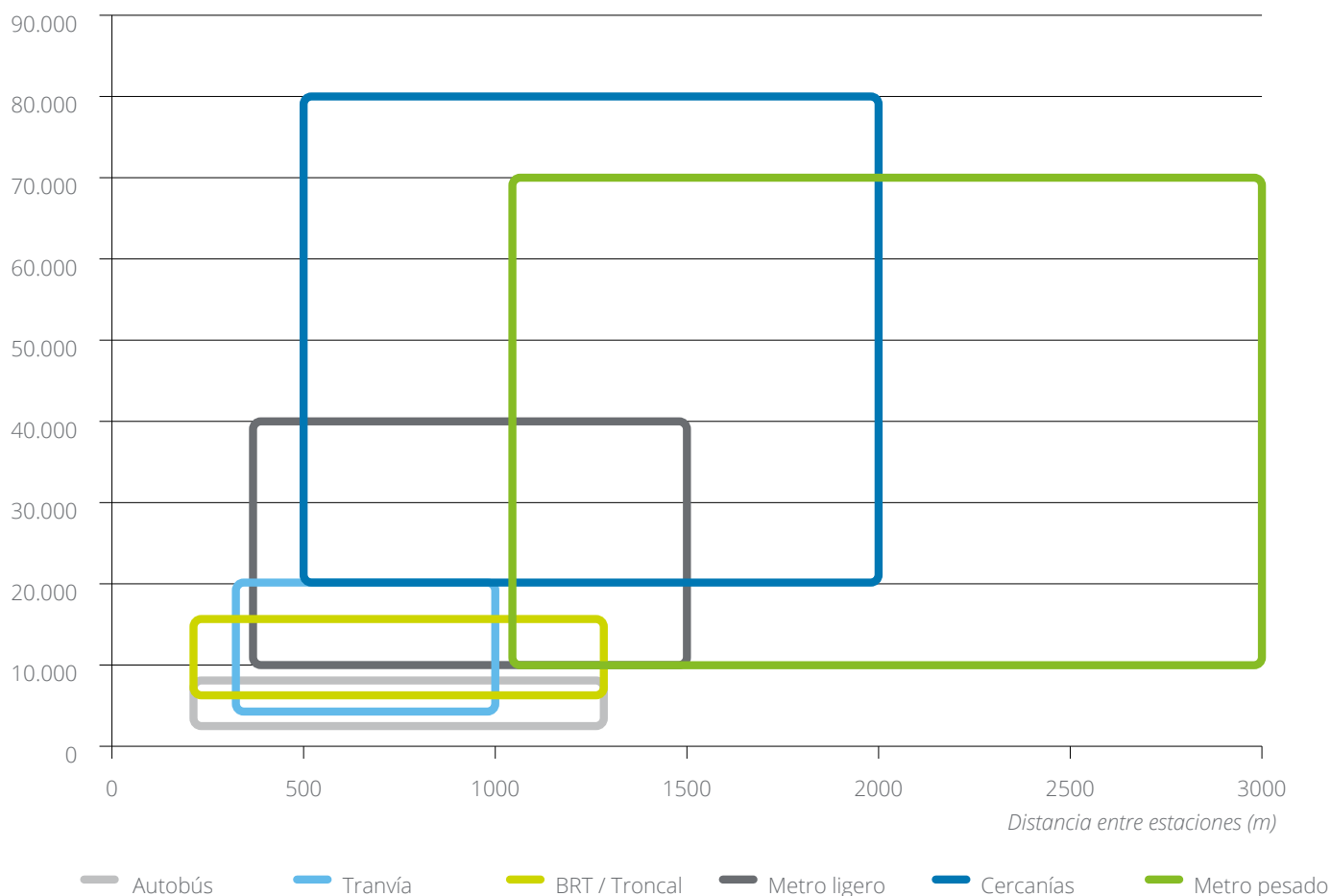
semestre de 2016. Los trabajos fueron iniciados en 2013, pero diferentes retrasos han hecho que, a fecha de la redacción de este artículo, se prevea la completa terminación de los trabajos en el segundo semestre del año. Asimismo, el proceso de contratación de un operador O&M no ha terminado.

Como sistema de nueva implantación que es, y tal como decíamos anteriormente, las componentes de fiabilidad, disponibilidad y seguridad serán las que den al Metro un salto cualitativo con respecto a la actual oferta de servicio público de la Ciudad de Quito. Será por tanto vital definir un modelo de gestión y control de la calidad del servicio que permita garantizar la correcta prestación del servicio dentro de los estándares deseados para este sistema.

Es por ello que es necesario tomar una gran cantidad de decisiones críticas correspondientes a la estructuración del modelo de negocio, definiendo en su totalidad cómo funcionará el sistema, cómo se supervisará este funcionamiento, quién realizará cada actividad correspondiente a la operación y mantenimiento (listados en la tabla de la derecha), cómo se recaudarán los ingresos y cómo se retribuirá al operador/mantenedor. Esta estructuración y toma de decisiones ha sido esencial para pasar a la fase contratación del operador utilizando los modelos contractuales específicos que existen en Ecuador.

A nivel financiero afectan de forma importante el ingreso procedente de la tarifa de los usuarios y los gastos de operación y mantenimiento (que no varían de forma lineal con los

Capacidad de transporte
(pasajeros/hora y sentido)



Actividades correspondientes a la operación y el mantenimiento a llevar a cabo durante la explotación del metro

Actividad	Alcance
Provisión del servicio de operación	<ul style="list-style-type: none"> – Centro de Control – Regulación del tráfico – Seguridad – Ticketing y recaudo – Personal de estación – Conducción/ Personal de tracción – Personal del Centro de Control – Comunicaciones (Gestión de la operación) – Comunicaciones (Información al usuario) – Personal para taller de mantenimiento – Safety
Provisión de servicios de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> – Aseo y limpieza en el sistema – Gestión ambiental (residuos físicos, químicos y gestión de emisiones) – Vigilancia – Atención al usuario – Gestión comercial (obtención, promoción y venta de títulos)
Mantenimiento de equipos, sistemas e infraestructuras	<ul style="list-style-type: none"> – Material rodante – Superestructura e infraestructura de vía – Catenaria – Ticketing y acceso a estaciones – Puesto central de control (PCC) y control de estaciones – Escaleras mecánicas – Ascensores – Detección / Prevención de incendios – Taller de mantenimiento y cocheras – Vehículos auxiliares – Comunicaciones / Megafonía / Teleindicadores de andenes – Subestaciones de tracción – Distribución eléctrica – Señalización – Ventilación y calidad del aire – Drenaje / Bombeo – Radiocomunicaciones – Sistemas auxiliares en estaciones (Iluminación y Fuerza)

aumentos o disminuciones sensibles de la producción). Se busca la sostenibilidad pero es posible que no pueda alcanzarse en los primeros años de concesión, por lo que el Municipio de Quito debería subsidiar una parte del costo O&M del metro durante este tiempo.

Entre otros aspectos a decidir, se han tener en cuenta los posibles riesgos de saturación en los puntos de venta (colas en los accesos y en las taquillas y máquinas de compra de billetes). Es un punto clave de cara a la calidad del servicio a los usuarios y a la imagen del futuro Metro. Si se detectase un problema en este punto se podría analizar junto con la Empresa de Metro la posibilidad de reforzar el sistema de cancelación y venta a través del contrato de operación.

Los requisitos que debe cumplir el futuro operador deben ser lo suficientemente exigentes como para que los estándares de calidad y seguridad se cumplan de manera estricta, y las capacidades y experiencia del operador se basen en una amplia experiencia del mismo. Asimismo, deben ser suficientemente flexibles para que pueda absorber modificaciones en el servicio, cambios en los procesos de mantenimiento y contingencias.



El metro de Bogotá. Metro elevado vs Metro subterráneo

El metro de Bogotá se encuentra en una fase menos avanzada que el caso de Quito, pues la puesta en marcha de su operación está prevista para el año 2024.

El trazado de esta línea constará de casi 24 km de longitud, y, al contrario que en la subterránea línea de Quito, en esta ocasión, está proyectada una plataforma 100% elevada atravesando parte de la ciudad, desde el Portal Américas, al sur, hasta la calle 72, al norte. Están previstas 16 estaciones, con un total de 10 paradas de transbordo con el sistema Transmilenio, actual espina dorsal del transporte público de la ciudad y en situación de saturación en algunos de sus corredores. La interdistancia entre estaciones es, como media, de 1.400 metros. En cuanto al material rodante, se prevé necesaria una flota de 23 unidades para cubrir la oferta de servicios prevista.

El objetivo de la nueva concepción de la red de transportes de Bogotá es, que

Los primeros años de funcionamiento de un Nuevo Sistema de transporte en la ciudad son los que marcarán los nuevos hábitos de movilidad de la población. Es por ello que debe cuidarse que los estándares de calidad se cumplan desde el primer momento

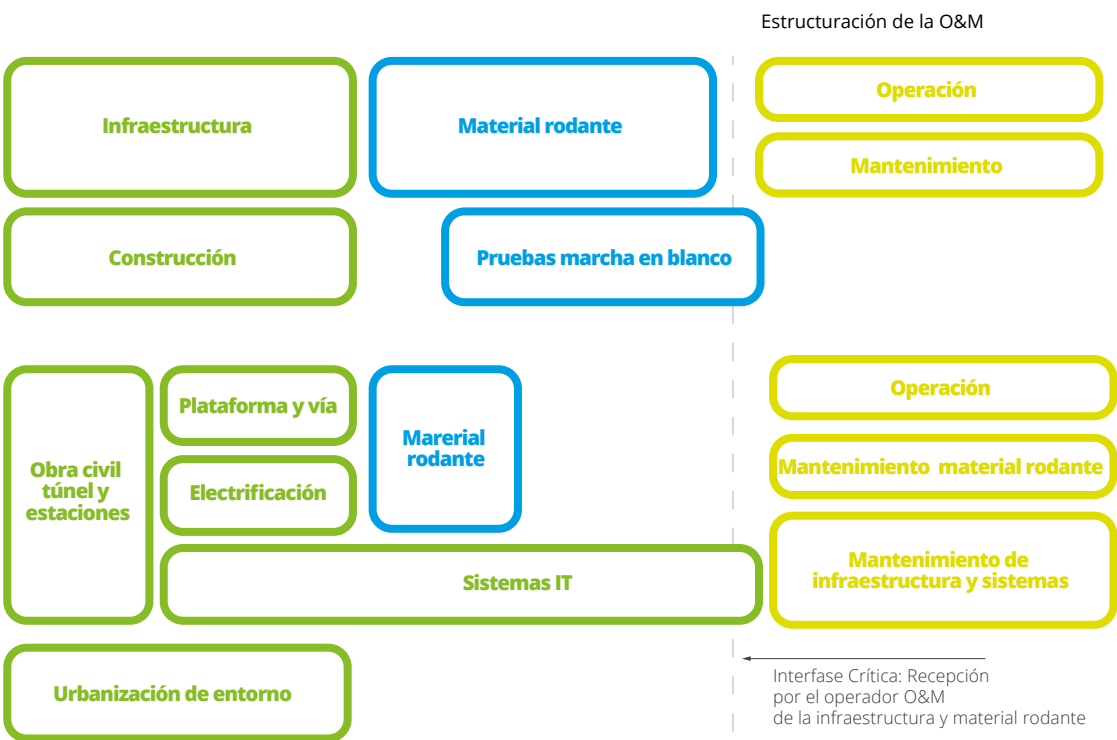
para el año 2030, el 80% de la población de la ciudad tenga una parada de metro o Transmilenio a menos de 1 km de distancia de su origen.

La decisión de ejecutar el metro en una plataforma elevada no fue sencilla. Se realizaron numerosos estudios, tanto técnicos como económicos de las diferentes alternativas, con unas conclusiones esclarecedoras al respecto, y que se exponen a continuación.

La diferencia fundamental en términos de inversión y costes de mantenimiento entre un sistema soterrado o a cielo abierto son los costos asociados con la perforación o excavación, las estaciones y sus sistemas (ventilación, drenaje, protección, etc).

La geología y las características de los suelos son determinantes para cuantificar esta diferencia. En terrenos extremadamente duros, el avance

La posición de la Operación y el Mantenimiento en el conjunto del proyecto de la Primera Línea del Metro de Quito



de la perforación es muy lento, y en terrenos muy suaves, la sustentación del mismo supone también un aumento de los tiempos y la inversión.

En cambio, con la excavación a cielo abierto se generarán más afectaciones en la ciudad en el período de construcción, suponiendo una serie de inconvenientes y costos indirectos en términos de confort y tiempo para la población que deben ser tenidos en cuenta. Además, la excavación en trinchera puede resultar más costosa que una perforación con tuneladora en determinados terrenos sustentables.

En cuanto a los costes de operación y mantenimiento, las estaciones soterradas implicarán una serie de sistemas adicionales asociados con la ventilación, la protección, el drenaje y la seguridad que no serán necesarios en una estación en superficie, por lo que estas últimas tendrán un coste de mantenimiento menor. En cambio, por ejemplo, el sistema de electrificación tendrá un mantenimiento mucho más sencillo en túnel, en el que se emplea una catenaria rígida y por tanto sin compensación y fácilmente sustituible por tramos, frente a la catenaria compensada de los sistemas elevados.

Se han realizado numerosos estudios comparativos entre sistemas de metro pesado de diferentes ciudades en las que se decidió soterrar la totalidad de la infraestructura (Santiago, Turín, Caracas), o incluso sólo tramos de la misma (Metro de Madrid, Atlanta, Panamá). No obstante, las conclusiones son difícilmente equiparables para tener una “receta mágica” sobre la conveniencia o no de construir la infraestructura elevada. Cada caso requiere un estudio particular de las características del terreno, la ocupación de suelos, la experiencia, los riesgos asociados, las afectaciones a la población y al resto de sistemas, la rentabilidad y el resto de condicionantes económicos y técnicos.

Tabla de actividades en una explotación de un sistema de Metro Tipo

Medición de Calidad

- Medición de la calidad del servicio
- Comprobación de KPIs

Ajuste de Operación

- Ajuste del plan operacional a la demanda real
- Ajuste de los KPI

Aplicación de los indicadores en fases sucesivas y reajuste de los mismos en base a la experiencia del servicio

Desempeño

- Cumplimiento de los coche-km comprometidos ponderados por el número de viajeros.
- Grado de ocupación, diferenciando HP, HV, tipo de día...
- Regularidad de los intervalos.
- Cumplimiento de la oferta programada (por período horario, tipo de día y línea, no total coches-km...).
- Disponibilidad / Fiabilidad de las instalaciones relacionadas con la circulación.
- Disponibilidad / Fiabilidad de la flota.

Calidad

Disponibilidad / Fiabilidad de las instalaciones.

Nº de reclamaciones (por millón de viajeros, y su evolución).

Satisfacción de usuario referente a los 8 criterios de la UNE-13816:

- Limpieza.
- Iluminación.
- Confort.
- Seguridad.
- Calidad del servicio .
- Atención del personal.
- Comunicación e información.
- Equipos de venta y validación.

Ejemplos de KPIs para la explotación de un sistema de metro:

Estructura interna

- Definición de la estructura interna
- Dimensionamiento de personal y equipos
- Detalle del plan operacional
- Preparación de actividades y coordinación. Subcontrataciones

Personal

- Selección y contratación
- Aprobación del plan de formación
- Formación

Marcha en blanco

- Pruebas estáticas y dinámicas. Homologación.
- Ajustes de marcha
- Medición de indicadores

El Salvador

Hacia la primera APP del país

La economía de El Salvador ha experimentado un crecimiento constante y estable desde los años 90. Esta evolución sostenida le ha permitido alcanzar el tercer mayor PIB per cápita de la región según datos del FMI, y ser el segundo país en facilidad para los negocios tras Costa Rica, según Doing Business 2018. Hasta ahora, este desarrollo no se ha visto secundado en la misma medida por los indicadores de inversión, mostrando los mismos un rezago en comparación con los países del entorno. No obstante, el pipeline actual de proyectos promete dar un giro a esta situación.



Fernando García Canales
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Ignacio Villén Alonso
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras & Capital
Projects



Ana Calvo
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



A fin de paliar esta diferencia y complementar a los recursos públicos para el desarrollo de proyectos de infraestructura, se desarrolló la Ley Especial de Asocios Público-Privados en 2014. La Ley brindó un nuevo marco normativo, estableciendo el marco jurídico para poder celebrar contratos de Asociaciones Público-Privadas (en adelante, "APP") entre el Estado y el sector privado en el ámbito de las infraestructuras y servicios públicos.

Esta normativa es considerada como una de las mejores leyes APP en la región, según el Infrascopio 2017, un índice elaborado por *The Economist Intelligence Unit* para evaluar la capacidad de los países de América Latina y el Caribe para ejecutar este tipo de asociaciones; sin embargo, su mayor reto es poder poner en práctica

esta normativa en los próximos años junto a la institucionalidad que ha sido creada para ello.

En este contexto, han aparecido apoyos internacionales con el objetivo de fomentar la inversión privada en materia de infraestructuras. En concreto, en septiembre de 2014 el Gobierno de El Salvador y Millennium Challenge Corporation suscribieron un Convenio con el objetivo de impulsar proyectos de APP a través del programa FOMILENIO II.

En el marco de este Convenio, se ha generado una cartera de proyectos priorizados integrada por cinco proyectos que se encuentran en diverso grado de avance, y de cuya implementación se espera una inversión total estimada de US\$ 350 millones.

Las principales inversiones deberán hacerse en el sector transporte. Posteriormente será necesario ir avanzando en proyectos de índole social, como saneamiento de agua e infraestructura de educación y salud

Cartera activa de préstamos por país prestatario – 2013-2017

	CAPEX aproximado	Duración	Ingresos	Estatus del proyecto
Terminal de Carga del Aeropuerto Internacional de El Salvador "Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez"	Fase 1: US \$ 13 M Fase 2: US \$ 44M	Fase 1: 15 años Fase 2: 20 años	Tarifas cobradas a usuarios	Estructuración
Iluminación y videovigilancia en 144 kilómetros de tramos de carretera seleccionados	US \$ 19 M	15 años	Explotación comercial derechos de vía (publicidad)	Estructuración
Nuevo Centro de Gobierno	US \$ 120 M	30 años	Explotación comercial y pagos fijos	Pre-estructuración
Tramo Hachadura-K5	US \$ 117 M	35-40 años	Tarifas, explotación comercial y pagos fijos	Planeación
Pasos fronterizos La Hachadura, Anguiatú, El Poy, El Amatillo	Pendiente	Pendiente	Explotación comercial y pagos fijos	Planeación

Dentro de esta cartera, Deloitte se encuentra actualmente trabajando como asesor de transacción para PROESA (Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador) y FOMILENIO II, en los proyectos de la Terminal de Carga, y de Iluminación y Videovigilancia. El proyecto de la Terminal de Carga de AIESMOARG es el más avanzado de estos. Incluye la expansión de la terminal de carga en dos fases, la dotación de equipamiento adicional y una mejora del plan operativo, ampliando el horario de explotación de la infraestructura.

Aunque sean cinco los proyectos apoyados a través del programa FOMILENIO II, El Salvador cuenta con una cartera de dieciocho proyectos de diversos sectores y con diferentes grados de madurez. Los proyectos más avanzados son el de la Terminal de Carga y el de Iluminación y Videovigilancia, por lo que se espera que uno de ellos se confirme próximamente como el primer APP de El Salvador, creando precedente para la consecución de los siguientes proyectos.

Dado el interés que está suscitando el pipeline de proyectos de

infraestructura en El Salvador, y la próxima salida a mercado de varios de ellos, entrevistamos a José Schafik Collado, Director de Asocios Público-Privados de PROESA.

¿Cuál es el mandato de Proesa en el ámbito del desarrollo de las Infraestructuras?

PROESA es una entidad autónoma desconcentrada de la Presidencia de la República. Sus funciones se enmarcan principalmente en la atracción de inversión, promoción y estímulo a las exportaciones. Es prácticamente la herramienta directa de la Casa Presidencial para ejecutar

Terminal de carga del aeropuerto internacional de El Salvador Monseñor Óscar Arnulfo Romero y Galdámez

El Proyecto

Consiste en el diseño, construcción, financiación, operación, mantenimiento y transferencia (DBFOMT) de la Terminal de Carga del Aeropuerto Internacional de El Salvador Monseñor Óscar Arnulfo Romero y Galdámez.

El Proyecto se divide en dos fases. La primera incluye la expansión y mejora de la Terminal de Carga actual por un plazo de 15 años y una inversión US \$ 15 millones. La segunda fase, siempre que el volumen de carga lo requiera,

supone obras de construcción de una nueva Terminal de Carga, por un periodo adicional de 20 años y una inversión de US \$ 66 millones.

Objetivos de la inversión

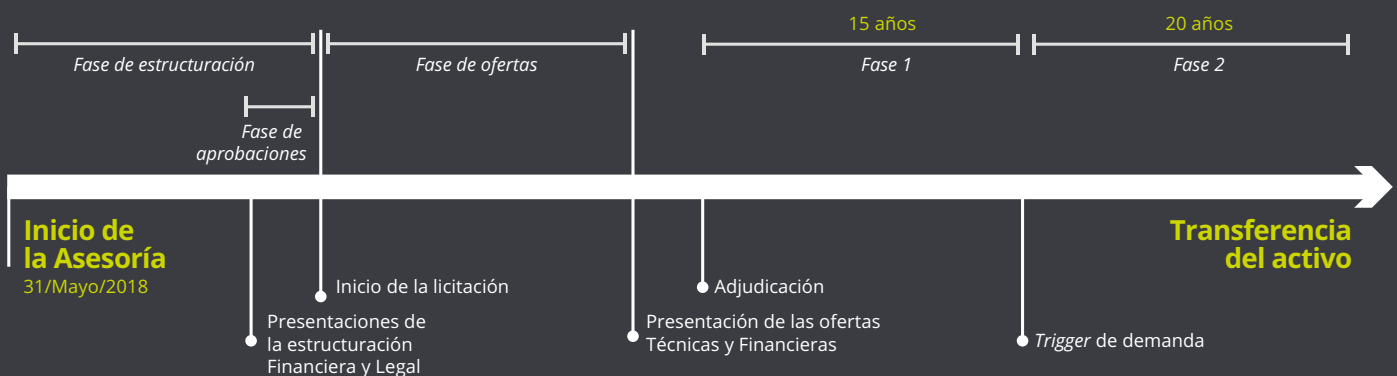
La mejora y expansión de la terminal permitiría:

- Mejorar la productividad de la infraestructura mediante la ampliación del plan operativo de la terminal, aumentando los horarios de explotación con el objetivo de mejorar el servicio prestado

- Recortar tiempos de tramitación de carga por medio de nuevas instalaciones y equipamiento

Mecanismo de remuneración

El Proyecto se ha definido como autosostenible. La principal parte de los ingresos provienen del uso de la terminal por derecho, manejo y almacenamiento de carga. Adicionalmente, el proyecto permite incluir ingresos derivados de alquileres de espacios comerciales e industriales, así como otros servicios.



Iluminación y videovigilancia en 144 kilómetros de tramos de carretera seleccionados

El Proyecto

Instalación de un sistema de iluminación y video vigilancia por un importe de US \$19 millones para tramos viales seleccionados con una longitud de 144 km. El contrato APP consiste en financiar, instalar, operar y mantener luminarias, postes, cableado subterráneo y aéreo, cámaras de videovigilancia y cuartos de monitoreo para los tramos viales.

Objetivos de la inversión

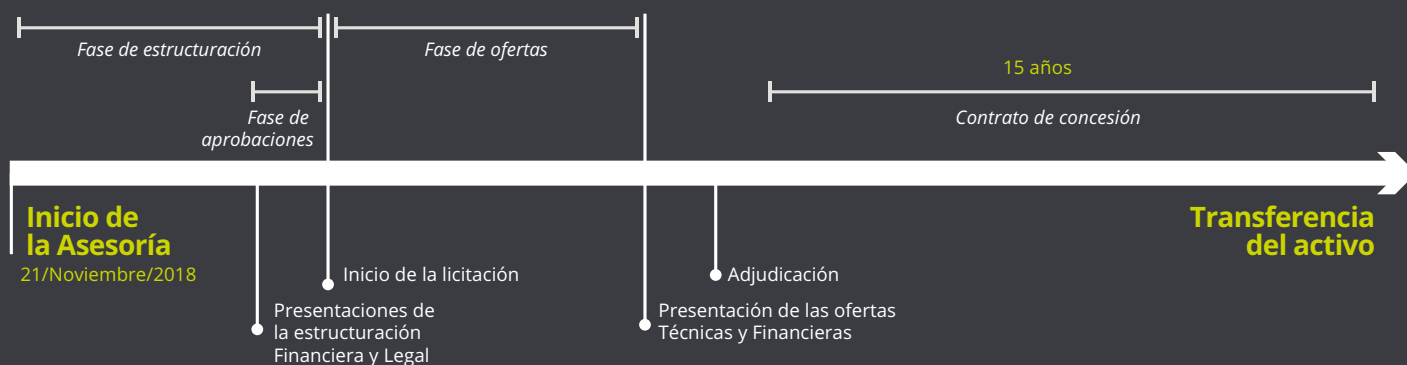
Contribuir a la seguridad vial y ciudadana de la red prioritaria de carreteras en 24 municipios y 3 departamentos, dentro de la franja de dominio del MOPTVDU, con el fin de:

- Aumentar la seguridad vial para los conductores.
- Mejorar las condiciones de traslado para los peatones.
- Aumentar la demanda de los tramos seleccionados en horas nocturnas con el fin de descongestionar dichas arterias en horario diurno.

- Incrementar la seguridad ciudadana y disuadir el cometimiento de actos vandálicos en el área de influencia del proyecto.

Mecanismo de remuneración

El Proyecto se ha definido como autosostenible, siendo la fuente principal de ingresos la explotación de soportes publicitarios, sobre la que el MOPTVDU tiene exclusividad. No obstante, el proyecto permite incluir cualquier tipo de actividad adicional que genere ingresos.



directamente políticas públicas que impulsen la economía local, con el estímulo hacia el sector privado foráneo y local.

Dentro del organigrama de PROESA está la Dirección de Asocios Público Privados. Esta unidad es la encargada de evaluar, seleccionar, estructurar, promover y adjudicar proyectos de concesión de infraestructura pública.

Su función principal radica en ser una especie de asesor de transacción del sector público para las instituciones contratantes del Estado que apuesten por reducir el déficit de infraestructura mediante la figura de Asocios Público Privados, o bien mejorar la calidad de activos existentes mediante contratos de largo plazo con el sector privado, siempre y cuando sea mediante el esquema de APPs.

La creación de la institución se fue dando mediante etapas, al mismo tiempo que se iba consolidando la discusión legislativa sobre el uso de este tipo de instrumentos para poder tener acceso a mercados de inversores de largo plazo con un claro interés en tomar riesgos mediante contratos bien estructurados. La ley que faculta a PROESA para ejercer las funciones citadas anteriormente fue aprobada en abril del 2014, posteriormente se aprobó la Ley APP en mayo 2014. En septiembre del 2015 finalmente se aprueba el Reglamento de la Ley APP y es entonces cuando se logró un completo marco jurídico para poder trabajar este tipo de iniciativas.

¿Qué niveles de inversión en Infraestructuras planea el país y en qué medida se apuesta por las APPs?

El Salvador ha venido presentando desde hace años niveles bajos de inversión en infraestructura económica de acuerdo a su PIB. En los últimos 15 años la inversión en este tipo de activos está por debajo del 1%. Esto genera un gap considerable que es necesario reducir. Actualmente, a valor presente la cifra asciende a más del 20% del PIB de 2017.

Con base a lo anterior, es claro que la tarea es ardua, sin embargo, evoca una clara oportunidad para el perfil del inversor y la banca que muestran interés en contratos bajo modalidad APP. Para poder reducir esa brecha es necesario echar mano de la experiencia y capacidad del sector privado, para que se logre alcanzar los indicadores económicos de desempeño que el país considera ideales para poder

competir adecuadamente dentro de la región y ser considerado como una plataforma logística natural dada su ubicación, baja inflación y una moneda estable internacionalmente (dólar estadounidense).

La Dirección de Asocios Público-Privados plantea poder reducir esa brecha de infraestructura a al menos un 15% del PIB (tomando como base el 2017) en los próximos seis u ocho años. Las principales inversiones deberán hacerse en el sector transporte. Posteriormente será necesario ir avanzando en proyectos de índole social, como saneamiento de agua e infraestructura de educación y salud.

¿Cuál es el pipeline: número de proyectos e inversión prevista?

Actualmente El Salvador cuenta con una cartera de dieciocho proyectos de diversos sectores. Lo que más predomina, por el momento, son solicitudes de proyectos del sector transporte. Dentro de esa cartera, hay a la fecha seis proyectos en etapa de estudio a diferente nivel de avance, algunos más complejos que otros desde el punto de vista de ingeniería principalmente. Actualmente, tenemos dos proyectos bajo etapa de estructuración, que están siendo llevados al mercado de potenciales inversores durante este año 2019 de la mano de la firma internacional Deloitte. Dicho sea de paso, es importante hacer énfasis en que son los primeros dos proyectos de concesión de infraestructura bajo la Ley APP y no obstante eso, los dos primeros proyectos de concesión en la historia reciente del país.

Las inversiones proyectadas según lo descrito anteriormente rondan los 750 millones de dólares estadounidenses. Más del 60% del Capex pertenece a proyectos del sector transporte. El resto pertenece principalmente a infraestructura vertical que cae dentro del conjunto de proyectos del sector social.

Actualmente tenemos dos proyectos bajo etapa de estructuración, los cuales están siendo llevados al mercado de potenciales inversores durante este año 2019 de la mano de la firma internacional Deloitte

¿Por qué esta apuesta por el sector privado para acometer estos proyectos?

El Salvador sabe que para reducir la brecha de infraestructura es necesario utilizar más herramientas que las que actualmente ocupa. Principalmente se ha venido financiando infraestructura a base de préstamos y/o donaciones mediante cooperación internacional. Claramente, todos esos recursos son destinados a financiar Capex principalmente, y es ahí donde radica uno de los problemas centrales en el financiamiento de infraestructuras, que entreguen realmente un servicio adecuado al usuario si carecen del mantenimiento debido asociado al uso habitual del mismo.

Lo que vemos dentro de la figura APP es principalmente un aumento exponencial del beneficio que los proyectos entregan a la sociedad, por el hecho de tener dentro del contrato la operación y el mantenimiento incluido, al mismo tiempo que se financia la inversión inicial.

Adecuadamente administrados, los contratos APP pueden entregar a la sociedad salvadoreña proyectos de mayor impacto a un costo fiscal menor que la obra pública tradicional y con una regulación que permita poder tener acceso a servicios de mejor calidad y a un precio que refleje el beneficio obtenido cada vez que se hace uso del proyecto.

¿Cómo puede ser percibido El Salvador por un inversionista privado extranjero en términos de seguridad jurídica y económica?

Es un destino que llama la atención por el uso de la moneda de mayor circulación (dólar estadounidense), su baja tasa de inflación y su facilidad para operar la región con buena conectividad aérea y terrestre, al mismo tiempo de su cercanía logística con el mercado mexicano y estadounidense, así como con el panameño, el Caribe y el norte de Sur América (Perú, Colombia y Ecuador).

Entrando en el ámbito institucional, el Infrascopio 2017 producido por el Banco Interamericano de Desarrollo y The Economist, El Salvador está situado en primera posición desde el punto de vista institucional por encima de países que tienen una trayectoria respetable en la estructuración de APPs. Esta posición se logra mediante la aplicación de metodologías rigurosas en cuanto a la evaluación de la pertinencia del uso de la modalidad sobre la obra pública tradicional, también se pondera el análisis fiscal que debe realizarse ex ante para poder determinar la capacidad del Ministerio de Hacienda en honrar los compromisos certeros o contingentes derivados de la explotación de los contratos durante el ciclo de vida de cada proyecto.

¿Existe una base de Compañías locales, ya sean de El Salvador o de Centroamérica, que operan en el país, interesadas en asociarse a empresas españolas para acometer estos proyectos?

La empresa salvadoreña se caracteriza por su apertura en la asociación con inversionistas foráneos para poder atajar oportunidades de inversión en varios campos económicos. En el caso de contratos de largo plazo bajo este tipo de modalidades, se hace natural la evaluación del empresariado local sobre una potencial asociación con conglomerados de inversión cuya tradición es la infraestructura y con un dominio adecuado de este tipo de contrataciones.

Es evidente que la primera ola de proyectos con estas características (APPs) exigirán un tipo de herramientas y capacidades, tanto financieras como jurídicas, que actualmente el contratista local (acostumbrado a una operación de obra pública tradicional) necesita conocer y aplicar. Este proceso se hace más fácil si se cuenta con el socio adecuado para poder comprender la operación y exigencias del Project Finance y la regulación económica de parte del Estado durante la etapa de explotación de cada proyecto.

¿Cuál es el compromiso del país con la colaboración público privada para el desarrollo de estos proyectos? ¿Cómo están siendo estructurados estos proyectos?

Los proyectos debutantes a estructurarse bajo la Ley APP se han realizado aplicando las mejores prácticas de evaluación de proyectos, recogiendo así la experiencia relevante de modelización financiera privada, análisis costo-beneficio, valor por dinero, impacto fiscal, impacto social y estimación estocástica de riesgos durante cada etapa del proyecto.

Existe el apoyo de la banca multilateral en este tipo de estructuraciones para El Salvador

La tarea de la Dirección de Asociados Público Privados de PROESA ha sido, principalmente la de llevar proyectos robustamente técnicos al mercado de potenciales ofertantes y que la calidad de la estructuración sea el mismo marketing del país, para que así el mercado de inversores tenga presente que las licitaciones bajo APP de El Salvador son de calidad y con una rentabilidad razonable, a cambio de los riesgos inherentes al proyecto que el inversor privado está de acuerdo en tomar dentro del contrato de largo plazo.

Pese a que no hay experiencias de financiación de infraestructuras a largo plazo, ¿cree que los proyectos promovidos por PROESA podrán financiarse bajo esta modalidad? ¿Cómo está la financiación de infraestructuras: cuentan con apoyo de multilaterales? ¿Hay banco comercial local?

Tiene mucho que ver con la respuesta anterior. Si el proceso se hace con rigor y siguiendo mejores prácticas, es altamente probable tener al final del mismo un proyecto robusto y que sea atractivo al banco y al inversor de capital.

Existe el apoyo de la banca multilateral en este tipo de estructuraciones para El Salvador. Una parte de la banca



local tiene experiencia en este tipo de contrataciones, principalmente aquella que tiene su casa matriz en países suramericanos donde ha habido participación mayor o menor en este tipo de estructuraciones. Al final todos están a la expectativa de los primeros llamados a licitación pública internacional, para poder entrarle a la fase de escrutinio y due diligence de los proyectos.



**¿Es posible en la ley de APPs la fórmula de la iniciativa privada?
¿La considera interesante?**

En efecto, la Ley APP cuenta con un capítulo específico que regula la iniciativa privada. Lo que hace necesario (posterior a las primeras licitaciones) plantearse una reforma en este ámbito para poder atraer el interés del sector privado a proponer proyectos no solicitados.

Se figura hacerlo más adelante para poder tener un espacio de reflexión de acuerdo a la experiencia futura de los primeros procesos. De esa manera se puede tener una mayor capacidad para entablar un diálogo de la mejor calidad con el sector privado y así tener proyectos que sean igual de potables a aquellos que nacen bajo iniciativa pública.



Entrevista a **Enrique Manzanares**

Director Ejecutivo de España en el
Banco Centroamericano de Integración
Económica (BCIE)

España es el único país miembro europeo del BCIE, lo cual tiene especial interés para las empresas españolas, ya que sólo las firmas de los países miembros pueden participar (en régimen de competencia) en las operaciones financiadas por el Banco.

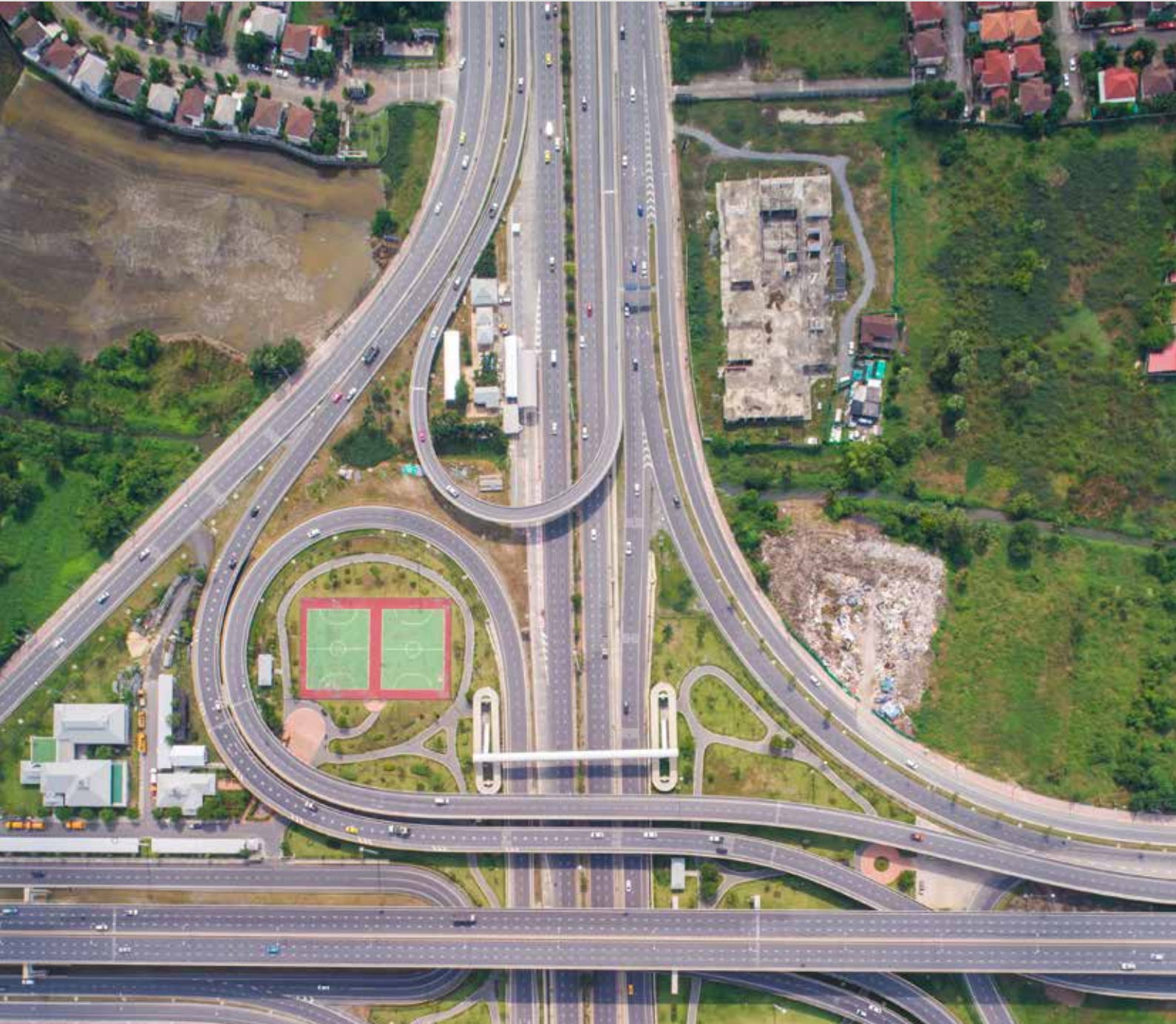
El Director Ejecutivo de España en el BCIE es Enrique Manzanares, cuyo testimonio nos será de gran valor para entender mejor la actividad actual y futura del Banco.



Rubén López Rivas
Responsable de negocios
multilaterales
Financial Advisory
Infraestructuras



Clara Casino
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras & Capital
Projects



Los organismos multilaterales (OMs) son entidades sin ánimo de lucro cuyo capital ordinario pertenece a los gobiernos de sus países miembros y cuyo objetivo es promover el desarrollo de las zonas geográficas a las que atienden, proporcionando apoyo técnico y financiero. El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) es un OM cuyos recursos se invierten continuamente en proyectos con impacto en el desarrollo para reducir la pobreza y las desigualdades y fortalecer tanto la integración regional como la inserción competitiva de los socios en la economía mundial, otorgando especial atención a la sostenibilidad del medio ambiente.

El BCIE fue creado en 1960 y actualmente está compuesto por 14 países miembros, 12 de ellos prestatarios (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica [países fundadores]; Panamá, República Dominicana y Belice [países regionales no fundadores]; México, Argentina, Colombia y Cuba [países extra-regionales]) y 2 no prestatarios (España y República de China – Taiwán).

Su misión es promover la integración económica y el desarrollo de la región centroamericana, en la que, junto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha sido y sigue siendo la institución regional más relevante, con un volumen de préstamos

aprobados en torno a los \$2.000M en 2017 (\$1.765M para el sector público y \$160,4M para el sector privado). De hecho, el BCIE financia el 50% de las Infraestructuras de la región centroamericana.

El BCIE apoya al sector público (gobiernos) de sus países prestatarios a través de préstamos (financiando directamente, cofinanciando o vía sindicación) o donaciones, destinados a proyectos de obras, bienes y de asistencia técnica. Por otro lado, el BCIE proporciona apoyo al sector privado de sus países miembros (principalmente a bancos y empresas) en operaciones de inversión mediante préstamos, garantías y equity.

En su estrategia (2015-2019), el BCIE se autodefine como “un nuevo Banco” que apuesta por la diversificación sectorial para disminuir los riesgos de inversión y seguir la senda de mejora de su calidad crediticia, promoviendo a su vez la “vuelta a sus raíces” enfocándose más a gobiernos que al sector privado.

El BCIE, con sede en Tegucigalpa, está dirigido por su Asamblea de Gobernadores, su Directorio Ejecutivo y su Presidente Ejecutivo:

- La Asamblea de Gobernadores está compuesta por 28 Gobernadores: un titular y un suplente por cada país miembro, siendo el poder de vocación del titular de cada país proporcional al capital suscrito por su país en el BCIE. Así, España cuenta con una participación del 4,6%.
- El Directorio Ejecutivo está compuesto por 12 Directores, que representan a uno o más países miembros. El Directorio es el responsable de dirigir el BCIE y ejerce todas las facultades delegadas por la Asamblea. En concreto, este órgano define las políticas operativas y administrativas, aprueba el presupuesto y determina la organización del Banco. Además, también se encarga de proponer

a la Asamblea de Gobernadores la constitución de reservas de capital.

- El Presidente Ejecutivo, que preside el Directorio, se apoya en 5 Gerencias: Sectores & Países, Finanzas, Operaciones & Tecnología, Riesgo Institucional y Crédito. De las anteriores, la Gerencia de Sectores & Países, es la que se encarga de las operaciones con los países prestatarios (proyectos e inversiones).

El BCIE financia su estructura y operaciones con su capital ordinario (de \$5.000M a 31 de junio de 2018), pero puede también acudir al mercado en condiciones preferentes (tiene calificación A+ en Fitch, A1 en Moody's y A+ en S&P), que traslada a sus clientes, para obtener financiación adicional. En este sentido, el BCIE utiliza emisiones de bonos (a 31 de junio de 2018 contaba con un portafolio de bonos por pagar, en diferentes monedas y mercados, de \$4.854M), préstamos, certificados de depósitos y papel comercial.

Adicionalmente, el BCIE dispone de recursos propios o de terceros para financiar asistencias técnicas como soporte a sus operaciones. Así, el Fondo de Cooperación Técnica (FONTEC) ha financiado proyectos

por encima de \$5M en 2017; asimismo, donantes como Finlandia, Alemania (KfW), España (Programa de Conversión de Deuda de Honduras), la Unión Europea (Facilidad LAIF) u otros pueden contribuir al Banco con financiación no reembolsable.

Un factor diferencial para el BCIE respecto a otros OMs que cubren Centroamérica es que tiene oficinas y personal especializado en cada país de la región. Esta cercanía con los gobiernos y entes públicos facilita la consecución de nuevas operaciones. Adicionalmente, desde este mismo año, el BCIE es el único OM que ha incorporado a Cuba como país miembro.

Entre 2013 y 2017, la cartera activa de préstamos por país del BCIE ascendió a \$6.834,8M. En concreto, en 2017 el BCIE aprobó operaciones por valor de \$1.926M, de las que el 42,8% fueron para el sector de Infraestructura y Desarrollo Humano, el 32,8% para Energía, el 13% para Desarrollo Rural y Medio Ambiente, y el 11,4% para Finanzas. Dichas operaciones tuvieron lugar en Nicaragua (24,85%), El Salvador (15,93%), Honduras (13,89%), República Dominicana (12,95%), Costa Rica (11,2%), Panamá (9,86%), Guatemala (7,11%), Colombia (2,6%) y Argentina (1,55%).

Cartera activa de préstamos por país prestatario durante los años 2013-2017 (\$M)

PAÍS	2013	2014	2015	2016	2017
Guatemala	1.255,5	1.278,6	1.264,3	1.206,4	1.101,4
El Salvador	915,7	856,2	962,2	1.051,6	1.160,7
Honduras	1.230	1.318,5	1.326,4	1.318,9	1.360,7
Nicaragua	612,4	700,3	793,3	880,2	965,3
Costa Rica	1.101,6	1.239,4	1.420,2	1.438,6	1.370,3
México	0	0	0	0	134,8
Argentina	0	0	0	0	2,5
Colombia	0	0	0	183,3	183,5
Panamá	12,5	59,6	66,9	163,1	308,9
República Dominicana	263,6	252,8	236,2	219,5	236,2
Belize	4,1	7,8	12,1	11,6	10,7
Total	5.395,4	5.713,2	6.081,6	6.473,1	6.834,8

Algunos ejemplos destacados de programas que el BCIE viene desarrollando son:

- **Programa Centroamericano de Vivienda y Hábitat Sostenible:** con este programa, del que se han aprobado ya \$315,5M (entre préstamos, líneas de crédito y cooperación técnica), el BCIE prevé movilizar hasta \$550M para el mejoramiento integral de barrios y el acceso a vivienda. En 2017, unas 50.000 familias guatemaltecas y salvadoreñas se han favorecido del programa.
- **Programa BCIE de Crédito Educativo:** con este programa de préstamos estudiantiles, el BCIE cubre hasta el 100% del costo del plan de estudios elegido. A 31 de diciembre de 2017, se contaba con \$5,6M desembolsados, con 470 profesionales beneficiados, y con 24 importantes centros educativos adscritos. En 2017 se sumaron al programa el American College de Nicaragua y la Universidad Tecnológica de Honduras.
- **Programa de Apoyo al Desarrollo de las Alianzas Público-Privadas en Centroamérica:** el BCIE (Panamá y Costa Rica) y el Banco Mundial (Nicaragua, Honduras, El Salvador y República Dominicana), con este programa, apoyan a los gobiernos centroamericanos en la priorización y selección de proyectos a ser desarrollados bajo la modalidad de APP. Deloitte ha sido el asesor que ha acompañado al BCIE y al Banco Mundial en esta labor.

¿Hacia dónde va la estrategia del BCIE (geografía y sectores donde va a concentrar su actuación de manera prioritaria) y cuáles son sus principales retos? ¿Cómo desarrolla el BCIE su estrategia de actuación con cada país prestatario?

Tras los 10 años de mandato de Nick Rischbieth al frente del BCIE, la Asamblea de Gobernadores eligió el pasado 1 de octubre de 2018

En su estrategia (2015-2019), el BCIE se autodefine como “un nuevo Banco” que apuesta por la diversificación sectorial para disminuir los riesgos de inversión y seguir la senda de mejora de su calidad crediticia promoviendo a su vez la “vuelta a sus raíces” enfocándose más a gobiernos que al sector privado

a Dante Mossi, proveniente del Banco Mundial (BM), como nuevo Presidente Ejecutivo del Banco. Con el nuevo mandato, se esperan algunos cambios significativos:

1. La mayor cooperación con otros OMs que trabajan en la región centroamericana, como BID, BM y Banco de Desarrollo de América Latina (CAF); y con OMs de otras regiones, como el Banco Asiático de Desarrollo (BASD), con el que se va a firmar un Exposure Exchange Agreement para cuestiones internas inter-bancos.
2. La entrada de Corea del Sur como nuevo miembro del BCIE. Entre Corea del Sur y la República de China-Taiwán, se espera que sumen un 20% del capital del Banco. Adicionalmente, se espera que Corea del Sur dote un Fondo de Cooperación Técnica para proyectos de pre-inversión con USD 50M.
3. Un objeto de actuación del Banco aún más ligado al desarrollo rural, al cambio climático, a la lucha contra la pobreza extrema y a la mejor gobernanza. Así, por ejemplo, se va a crear un Fondo

de Lucha contra la Pobreza de \$600M con recursos propios del Banco (capitalizando fondos de otras multilaterales e instituciones financieras de desarrollo bilaterales); y para una gobernanza mejor y más igualitaria, se espera que la próxima Vicepresidenta Ejecutiva sea una mujer, elegida por el Presidente a partir de una terna propuesta por el Directorio.

4. Una mejoría en la imagen de marca y percepción externa que tiene el Banco, tanto a nivel regional como internacional.

A nivel de operativa con los países, el BCIE marca planes estratégicos quinquenales, que suelen coincidir con el comienzo de cada periodo de Gobierno y que se materializan a nivel de operaciones con periodicidad anual.

¿Cómo es la operativa del BCIE a nivel central y regional? ¿Difiere ésta si el Banco trabaja con el sector público o con el sector privado?

La mayor parte del personal del BCIE trabaja desde la sede, aunque se espera que a futuro haya un mayor nivel de descentralización. En estos momentos las operaciones



con el sector privado las lidera un equipo específico (SEPRI) de aproximadamente 18 personas ubicado en Tegucigalpa y que, por su reducido tamaño, atiende las peticiones que llegan del mercado de una forma reactiva. Esta Unidad podría desplazarse a Ciudad de Panamá en el corto plazo. Sin embargo, con la nueva Presidencia, en la actual situación de escaso espacio fiscal y creciente importancia del sector privado en la región centroamericana, no sería disparatado pensar en que se crease un organismo autónomo encargado de gestionar las operaciones con el sector privado en la región (Corporación Centroamericana de Inversiones).

¿Cuáles son los instrumentos de apoyo (actuales y nuevos) que el BCIE pone a disposición de sus clientes privados (empresas y bancos) y cómo éstos pueden hacer uso de ellos?

El BCIE pone a disposición de las empresas y bancos privados los instrumentos financieros típicos de cualquier OM: préstamos, líneas de crédito, garantías, arrendamientos, pre-inversión y cooperación técnica, inversiones en capital y cuasi-capital y derivados. El Banco puede también levantar fondos ad-hoc, con participación de terceros, para financiar proyectos en cualquier sector.



España tiene una línea de crédito de €30M con el BCIE para favorecer la actividad de las empresas españolas en la región centroamericana y que financia proyectos de inversión, necesidades de liquidez y exportaciones a medio y largo plazo de dichas empresas

El BCIE tiene un Programa de Conversión de Deuda de Honduras frente a España. ¿Existe alguna otra dotación concesional de España en el BCIE?

España tiene una línea de crédito de €30M con el BCIE, extensión de otra precedente y que se gestiona a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), para favorecer la actividad de las empresas españolas en la región centroamericana y que financia proyectos de inversión, necesidades de liquidez y exportaciones a medio y largo plazo de dichas empresas. Sería deseable que España creara un Fondo de Asistencia Técnica para proyectos de pre-inversión, al estilo surcoreano. En estos momentos, se están dando pasos para firmar un convenio con la Agencia Española de Cooperación Internacional al Desarrollo (AECID) que contemple actividades de cooperación técnica.

En 2017, el 42,8% de las operaciones del BCIE fueron en el sector de Infraestructura y Desarrollo Humano. En este sector, el área de las APPs está cobrando cada vez más relevancia en la región. ¿Cuál se espera que sea el papel del Banco en este ámbito?

En el área de las APPs han preponderado las operaciones en el sector de energía, especialmente en el área de las energías renovables, seguidas por las del sector transporte, especialmente vialidad, y por las del sector de agua y saneamiento. Se espera que siga desarrollándose una creciente actividad de proyectos APP en estos sectores y que se empiecen a desarrollar proyectos APP más innovadores, en éstos y en otros campos.



Entrevista a **James Hallmark** Director de Comercio e Inversión de la Millennium Challenge Corporation (MCC)

La Millennium Challenge Corporation (MCC) es una agencia norteamericana independiente con sede en Washington, creada en enero de 2004 por el Congreso de los Estados Unidos, con el objetivo de financiar vía donaciones la infraestructura y otros bienes públicos sostenibles que los países en desarrollo seleccionados necesitan para atraer inversiones, acelerar el crecimiento económico y reducir la pobreza.

James Hallmark es el Director de Comercio e Inversión de la MCC que está conduciendo estas operaciones en el Triángulo Norte, y su testimonio nos será de gran valor para entender mejor la actividad actual y futura de la MCC, especialmente en lo concerniente a las APP.



Rubén López Rivas
Responsable de negocios
multilaterales
Financial Advisory
Infraestructuras



Lucía Moreno de Guerra
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



La MCC coopera con algunos de los países más pobres del mundo, pero a diferencia de otros organismos, únicamente lo hace si del lado de dichos países existe un compromiso sostenido hacia el buen gobierno democrático, la libertad económica y la inversión en sus ciudadanos. Por tanto, esta agencia basa su cooperación en los siguientes principios:

- Selección competitiva de países: El Consejo de Administración de la MCC elige los países que exhiben un cierto nivel de estabilidad económica, política y social.
- Soluciones sostenibles para el país: la MCC exige a los países elegidos identificar sus prioridades para lograr un crecimiento económico

sostenible y una reducción efectiva de la pobreza; y los acompaña en la implementación de los programas que apoya.

- Implementación desde el país: desde que la MCC decide apoyar a un país, se crea una Agencia (MCA – Millennium Challenge Account) local responsable del monitoreo y ejecución de todo el programa.

La MCC puede apoyar a sus países con programas de dos tipologías:

- Compact: son programas de ≈5 años para aquellos países elegidos que cumplen con los criterios de elegibilidad de MCC. Actualmente, la MCC tiene activos los siguientes:

- África: Benín (\$375M, sep-15), Costa de Marfil (\$524M, nov-17), Ghana (\$498M, ago-14), Liberia (\$256M, ago-15), Marruecos (\$450M, nov-15), Lesoto (en desarrollo), Senegal (en desarrollo), Túnez (en desarrollo), Burkina Faso (en desarrollo).

- América Latina: El Salvador (\$277M, sep-14).

- Europa & Asia/Pacífico: Georgia (\$140M, jul-13), Mongolia (\$350M, jul-18), Nepal (\$500M, oct-17), Sri Lanka (en desarrollo), Timor-Leste (en desarrollo).

- Threshold: son programas menos ambiciosos, orientados a reformas institucionales y de política, para países que están próximos a

La MCC, desde su creación, ha invertido más de \$13B en sectores como Infraestructuras de Transporte, Energía, Agua & Saneamiento, Agricultura, Educación, Finanzas y Salud

satisfacer las condiciones de elegibilidad de MCC y que tienen un firme compromiso de mejora. Los Thresholds activos a día de hoy son:

- África: Sierra Leona (\$44M, nov-15), Gambia (en desarrollo), Togo (en desarrollo).
- América Latina: Guatemala (\$28M, abr-15), Honduras (\$15M, ago-13).
- Europa & Asia/Pacífico: Kosovo (\$49M, sep-17).

La MCC, desde su creación, ha invertido más de \$13B en sectores como Infraestructuras de Transporte, Energía, Agua & Saneamiento, Agricultura, Educación, Finanzas y Salud. Este apoyo ha hecho posible, entre otras cosas, la creación de empleo local, el empoderamiento de mujeres y niñas, el crecimiento económico a través de una mejor infraestructura y la provisión de una mejor educación en los países atendidos.

La MCC está dirigida por su Junta Directiva, compuesta por el Secretario de Estado (Mike Pompeo), el Secretario del Tesoro (Steven Mnuchin), el U.S. Trade Representative (Robert Lighthizer), el Administrador de USAID (Mark Green), el CEO de la MCC (Jonathan Nash) y cuatro miembros del sector privado elegidos por el Presidente de EEUU bajo la aprobación del Senado. El Secretario de Estado preside el Consejo, y lo suplente el Secretario del Tesoro.

En el plano ejecutivo, el CEO de la MCC se apoya en 5 Departamentos para dirigir la Agencia:

- Departamento de Asuntos Públicos y del Congreso: gestiona las relaciones con el Congreso, la prensa, las universidades y el sector privado.
- Departamento para los Programas Compact: gestiona la relación con los países atendidos por la MCC desde el plano operativo, llevando a cabo la implementación de proyectos en los distintos sectores. Por un lado, tiene dos Divisiones geográficas: una para África y otra para el resto del mundo (Europa, Asia, Pacífico y América Latina); y por otro, tiene dos Divisiones Técnicas: una para Infraestructuras, Medio-ambiente y el Sector Privado, y otra para Operaciones en el resto de sectores.
- Departamento de Políticas y Evaluación: realiza el monitoreo de los proyectos auspiciados por la MCC y lleva a cabo distintos análisis empíricos que le sirven a la MCC para la toma de decisiones de inversión.
- Oficina del Consejero General: provee apoyo legal al Consejo de Administración sobre los programas, políticas y procedimientos de la MCC.
- Departamento de Administración y Finanzas: gestiona el presupuesto, la política de recursos humanos y la política de contratación y adquisiciones de la Agencia.

A nivel de empleabilidad, a 30 de septiembre de 2018, la MCC contaba con una plantilla de 316 profesionales a tiempo completo, de los cuales 31 trabajaban fuera de EEUU.



El 5 de octubre de 2018 el Presidente de EEUU firmó la Ley para la mejor utilización de las inversiones al desarrollo (BUILD Act), que conlleva tanto la reforma de las instituciones financieras norteamericanas que apoyan al desarrollo (hacia la mayor incentivación de la inversión privada), como la creación de la Corporación Financiera para el Desarrollo Internacional (IFDC), que asumirá un papel centralizador de las Agencias existentes.

En los países de interés para EEUU, se espera que la MCC colabore con la IFDC de tres formas:

- En el desarrollo e implementación de las políticas para el desarrollo.
- En el análisis de las barreras para el crecimiento económico.
- En la identificación y el desarrollo de proyectos sostenibles para abordar



tales obstáculos al crecimiento económico y para apoyar la inversión privada en y alrededor de dichos proyectos, incluidas las asociaciones público-privadas (APP).

En la misma línea, con sus donaciones, la MCC es una facilitadora del blending, que combina la inversión de los agentes del sector público y privado en las distintas fases de un proyecto. En concreto, la MCC coayuda a crear las condiciones necesarias para atraer la inversión privada en dichos países y a que dicha inversión se materialice en proyectos sostenibles, incluidas APP bancables.

Como ejemplo de lo anterior, cabe destacar la actividad que está desarrollando la MCC en Centroamérica para favorecer la entrada de inversores privados en proyectos de infraestructura:

- El Salvador: el programa Compact de la MCC (\$365,2M: \$277M de la MCC y \$88,2M del gobierno) tiene como objeto mejorar la fuerza laboral, la infraestructura logística y la capacidad del gobierno para asociarse con el sector privado para brindar los servicios públicos necesarios para promover el crecimiento económico. Entre sus proyectos, la MCC está apoyando para sacar adelante las dos primeras APPs del país: una terminal de carga en el aeropuerto internacional de El Salvador “Óscar Arnulfo Romero

y Galdámez” (AIESMOARG), y la iluminación y videovigilancia de tramos de carreteras. Deloitte es el asesor de transacción de MCC para estos proyectos.

- Guatemala: el programa Threshold de la MCC (\$28M) tiene como objeto mejorar la educación de los guatemaltecos y atraer inversión privada para el desarrollo de infraestructura. Entre sus proyectos, la MCC está apoyando activamente en el desarrollo de varias APPs, incluida una para mejorar el aeropuerto de

La MCC coayuda a crear las condiciones necesarias para atraer la inversión privada en dichos países y a que dicha inversión se materialice en proyectos sostenibles, incluidas APPs bancables

Aurora. Deloitte está realizando un estudio para determinar la viabilidad de esta APP aeroportuaria.

- Honduras: el programa Threshold de la MCC (\$15,6M) tiene como objeto mejorar la gestión de las finanzas públicas y apoyar al gobierno en la implementación de proyectos de APP efectivos y transparentes.

¿Cómo es la operativa de la MCC entre la sede y los países que atiende? ¿Cómo viene interactuando con otras Agencias gubernamentales como USAID y OPIC? ¿Cómo se espera que sea la operativa con IFDC?

Un pequeño equipo de 2 a 4 empleados de MCC trabaja en el país socio para supervisar la implementación del programa de inversión de MCC en ese país. Otros especialistas de MCC con sede en Washington también apoyan a la entidad local que el gobierno socio establece para implementar el programa (es decir, el MCA – Millennium Challenge Account). El Administrador de USAID forma parte de la Junta Directiva de MCC, y MCC y USAID se apoyan mutuamente

cuando sus proyectos se superponen o se complementan entre sí. Históricamente, los procesos internos de MCC y OPIC han dificultado el trabajo conjunto de las dos agencias, pero la nueva Ley (BUILD Act) permitirá que MCC y el nuevo IFDC (que reemplaza a OPIC) trabajen juntos mucho más fácilmente. Por ejemplo, MCC podrá ayudar al IFDC a identificar limitaciones clave para la inversión privada en los países donde trabajamos, desarrollar proyectos para abordar esas limitaciones y proporcionar mejoras crediticias (credit enhancements) a las inversiones que el IFDC realiza en estos proyectos.

¿Cuál es la fuente de financiación de la MCC?

El Congreso de los EEUU asigna fondos para la MCC cada año.

¿En qué países y sectores va a concentrar su actividad de manera prioritaria la MCC y cuáles son sus principales retos para llevarla a cabo?

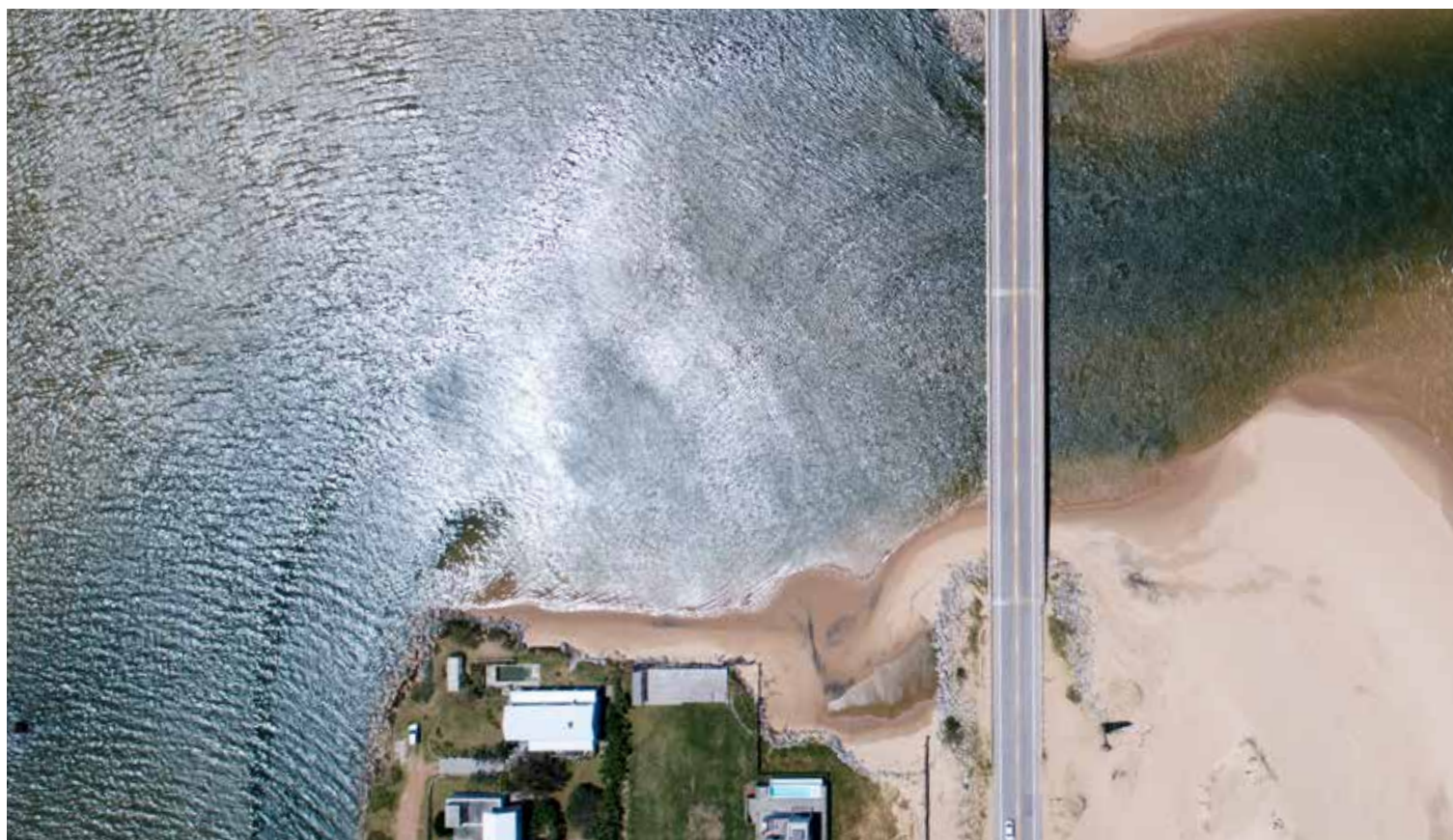
La MCC trabaja en países en desarrollo en todo el mundo y no se centra en un área geográfica en particular.

Hasta la fecha, la MCC ha invertido un 4% de su financiamiento en infraestructura de transporte (por ejemplo: carreteras, aeropuertos, puertos), el 20% en la agricultura, el 15% en educación y salud, el 13% en energía, el 10% en suministro de agua y saneamiento y el 6% en la gobernanza, y el resto en otros sectores.

Uno de los desafíos clave para implementar sus programas de inversión es ayudar a la entidad local (MCA - Millennium Challenge Account) a completar todos los proyectos que MCC financia dentro del período requerido de 5 años y de acuerdo con los estándares de MCC.

¿Cuáles son las perspectivas de financiación de proyectos que tiene la MCC, especialmente después de la tramitación del BUILD Act? ¿Cuáles son sus expectativas para el campo de las APP?

El BUILD Act otorga al nuevo IFDC autoridades de deuda, capital y donaciones adicionales y simplifica sus requisitos de inversión de manera importante. Estos cambios permitirán



Con respecto a las APPs, MCC busca fortalecer la capacidad de los tres países centroamericanos donde MCC trabaja (El Salvador, Guatemala y Honduras) para desarrollar y gestionar las APP de acuerdo con las mejores prácticas internacionales

que MCC e IFDC trabajen juntos mucho más fácilmente en una amplia gama de proyectos de infraestructura, incluidos los financiados a través de los mercados de bonos o APP. Por ejemplo, MCC podría ayudar al IFDC a identificar limitaciones clave para el crecimiento económico en un país anfitrión, desarrollar la infraestructura necesaria para abordar estas limitaciones, ayudar a proporcionar la reforma regulatoria e institucional necesaria para respaldar dicha infraestructura, y proporcionar garantías y otras mejoras crediticias necesarias para atraer inversiones

privadas en tales proyectos. MCC continuará apoyando el desarrollo de infraestructura utilizando una variedad de herramientas de adquisición y financiamiento, incluida la financiación de compras públicas tradicionales y APP. MCC apoyará las APPs siempre y cuando esta forma de adquisición ofrezca el mejor valor económico para el país anfitrión.

¿Cómo empieza a operar la MCC en un país para favorecer el desarrollo de las APP y qué tipo de actividades apoya hasta que deja de operar en dicho país?

Históricamente, MCC ha financiado el 100% del costo de los proyectos que apoya en los países anfitriones. Sin embargo, recientemente, MCC comenzó a ayudar a los países socios a considerar formas alternativas de financiar proyectos, incluidas las APP. Como se indicó anteriormente, MCC solo apoyará las APP cuando esta forma de adquisición ofrezca el mejor valor económico para el país anfitrión.

¿Cuáles han sido los principales proyectos financiados en los últimos 2 años en el área de las APP en Centroamérica? ¿Y fuera? ¿Cuáles son los principales proyectos venideros o en curso?

Con respecto a las APP, MCC busca fortalecer la capacidad de los tres países centroamericanos donde MCC trabaja (es decir, El Salvador, Guatemala y Honduras) para desarrollar y gestionar las APP de acuerdo con las mejores prácticas internacionales, incluso ayudándoles a presentar al menos dos APPs al mercado. Este apoyo incluye fondos para lo siguiente:

- Estudios de prefactibilidad y factibilidad requeridos para asegurar la conveniencia de concesionar como APP los proyectos propuestos;
- La contratación de Asesores de Transacción (AT) para diseñar el modelo de negocio, preparar las bases de licitación y llevar al mercado los proyectos a concesionar;
- La contratación de asesores permanentes para ayudar a Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), Ministerio de Hacienda y otras instituciones clave de Gobierno de la República de El Salvador (GOES) en el proceso de preparación de las condiciones requeridas para estructurar proyectos sólidos de APP; y
- El fortalecimiento de la capacidad técnica del personal de instituciones involucradas en la estructuración de proyectos APP

Actualmente, MCC está apoyando a i) El Salvador en el desarrollo de cinco proyectos de APP (una terminal de carga, iluminación y vigilancia para 144 km de carreteras, un nuevo edificio de oficinas gubernamentales, una carretera de peaje, y cuatro cruces fronterizos), ii) Guatemala en el desarrollo de tres proyectos de APP (una carretera de peaje, un sistema de tránsito de tren ligero en la ciudad de Guatemala, una expansión del aeropuerto internacional La Aurora) y iii) Honduras en la gestión adecuada de varias APP que ya ha otorgado.



Brasil

Perspectivas para las infraestructuras de transporte y las actividades logísticas

Análisis de las potenciales inversiones en el área de las infraestructuras y de la logística en Brasil para el período 2019-2023 y siguientes.



Jaime Aldama
Director
Financial Advisory
Infraestructuras

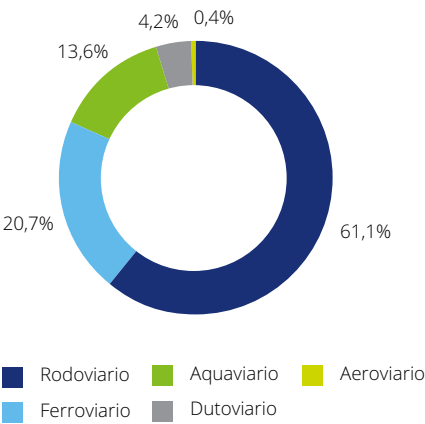


Mario Beznos
Socio-director de MZB
Consultoria e Projetos

Con dimensiones continentales, Brasil tiene una base económica con una fuerte participación de las exportaciones de productos básicos. El clima favorable, desarrollo tecnológico y disponibilidad de la tierra son factores que contribuyen a una alta productividad y competitividad del país en el mercado internacional. Sin embargo, esta condición favorable es anulada parcialmente por deficiencias en la logística para el flujo de mercancías y para la exportación de la producción.

La matriz de transporte brasileña presenta un gran desequilibrio entre los modales, con notable predominio del modal rodoviario que actualmente responde con un 61,1% de todo el movimiento de cargas en el país.

Participación Modal en la Matriz de Transporte Brasileña



Fuente: CNT – Confederação Nacional dos Transportes – Boletim Estatístico agosto 2018

Esta configuración es el resultado de la política de internalización del desarrollo iniciada en la década de 1960, marcada por la transferencia de la capital nacional a Brasilia y por la promoción de la industria automovilística como palanca para el desarrollo económico.

La infraestructura rodoviaria

En 1960 la red vial pavimentada del país estaba concentrada en el Sur y tenía una extensión total de apenas 8.675 km.

Red Vial Pavimentada en 1960



Red Vial Concedida Actualmente

Concesiones Federales	Concesiones Estatales y Municipales
20 tramos	32 tramos
7.569,70 km	42.793,99 km

Actualmente la red vial del país tiene una extensión total de 1.563.600 km, de los cuales el 94,7% están bajo la jurisdicción de gobiernos estatales y municipales y el 5,3% (76.500 km) bajo jurisdicción del gobierno federal. Su representación gráfica dibuja los contornos del país con una concentración como una mancha entre la parte central y los límites con el Océano Atlántico hacia el este. Los caminos pavimentados representan un 13,7% del total (213.500 kilómetros); el otro 86,3% son carreteras sin pavimentar (1.350.100 kilómetros).

Para hacer frente a las necesidades de expansión, modernización, mantenimiento y operación de esta red vial, desde 1994 el gobierno federal y algunos gobiernos estatales y municipales están promoviendo concesiones a la iniciativa privada de tramos viales.

Después de la reciente adjudicación de la carretera “Rodovia de Integração Sul”, un tramo con 473 km entre los Estados de Rio Grande do Sul y Santa Catarina, la red vial concedida al sector privado ha alcanzado un total de 52 tramos y una extensión aproximada de 50.365 Km. Otros dos tramos federales (BR-101/SC y BR-264/265, entre Jataí y Uberlândia) deben concesionarse en breve.

El Gobierno del Estado de São Paulo acaba de publicar un anuncio para una nueva concesión de una carretera con unos 1.100 km (Piracicaba a Panorama) además de una expresión de Manifestación de Interés Privado bajo esquema APP de unos 50 km de carreteras urbanas en la ciudad de São Paulo.



Fuente: Departamento Nacional de Infraestructura de Transportes

La infraestructura ferroviaria

La infraestructura ferroviaria ha seguido un camino contrario al de la infraestructura rodoviaria. Al final de la década de 1940 la red ferroviaria brasileña tuvo una extensión de 35.623 km. La creación de la Red Ferroviaria Federal (RFFSA) en 1957 y FEPASA en 1971 caracterizan el período hasta el principio de los años 90 como la época de la "nacionalización" del sistema, marcada por la ineficiencia de la gestión pública y consecuente desguace de la infraestructura ferroviaria.

El fracaso de esta experiencia aceleró un proceso de privatización durante el período 1996 a 1998, cuyo objetivo principal era sólo la preservación del patrimonio. Los tramos ferroviarios se otorgaron a la iniciativa privada, por un período de 30 años, renovable por otros 30, a través de contratos de concesión que imponían limitaciones al derecho de paso, creando monopolios operacionales que sólo ahora presentan intentos de

modernizarse y adaptarse a la libre competencia en el mercado.

La red ferroviaria actual tiene una extensión de 30.600 km, 14,1% menos que el acoplamiento existente en 1949. Los tramos están otorgados según 12 contratos de concesión y una subconcesión.

El "*Plano Nacional de Viação*" prevé la implantación de otros 17.100 km de líneas ferroviarias. El objetivo es invertir la relación entre autopistas/ferrocarriles en la matriz de transporte hasta el año 2025. Actualmente, se están ejecutando cinco obras, con un total de 4.349 kms de nueva infraestructura: Ferrocarril Norte-Sur en el tramo Ouro Verde/GO a Estrela d'Oeste/SP (682 km), FIOL en Ilhéus/BA – Caetitan/BA (537 km) y Caetitan/BA – Barreiras/BA (485 km); Nuevo Ferrocarril de Transnordestina (1,753 kilómetros), y duplicación de 892 kilómetros en el ferrocarril de Carajás/EFC.

El 30 de noviembre de 2018 la Agencia Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) publicó el anuncio (y sus anexos) de la Subconcesión de la FERROVIA NORTE SUL TRAMO CENTRAL que conecta Estrela D'Oeste, en São Paulo, a Porto Nacional, en Tocantins, con 1.537 Kilómetros de extensión y una inversión prevista de R\$ 2,7 mil millones (aproximadamente \$700 millones USD). El remate se logró en el 28 de marzo de 2019. La mejor oferta por la concesión se presentó la empresa RUMO. El lance mínimo del valor de concesión era de R\$1.353.550.000,00 y RUMO presentó una propuesta con un agio del 100,92% (pago por concesión de R\$ 2.719.000.000,00). El plazo de la concesión es de 30 años, y su extensión está prohibida.

La infraestructura de transporte fluvial

La longitud actual de la oferta de infraestructura de transporte fluvial es de 8.500 kilómetros de Costa navegable y de 21.000

kilómetros de vías fluviales interiores económicamente navegables, de los que 37 son puertos organizados, 52 instalaciones portuarias pequeñas (IP4), 51 puertos públicos, 13 esclusas y 7 compañías que operan muelles (Docas).

Las principales vías fluviales del país son:

- Paraná – Tietê nel Estado de São Paulo (región Sureste)
- Tapajós nel Estado de Pará (región Norte)
- Madeira (región Norte)
- Araguaia – Tocantins (región Centro Oeste)
- El río Amazonas, verdadero mar interior y que permite la navegación de tamaño oceánico (región Norte)

Las 6 Copanhias Docas que explotan los muelles de los puertos fluviales son :

- Docas do Ceará (CDC)
- Docas da Bahia (Codeba)
- Docas do Espírito Santo (Codesa)
- Docas do Rio de Janeiro (CDRJ)
- Docas de São Paulo (Codesp)
- Docas do Rio Grande do Norte (Codern)

El gobierno federal ha estado invirtiendo en trabajos de dragado para los Puertos de Santos (SP), Vitoria (ES), Paranaguá (PR), Rio de Janeiro (RJ) y Itajaí (SC), y en Infraestructura para Itaqui (MA), Fortaleza (CE), Salvador (BA), Vitoria, Santos, Itajaí y Rio Grande (RS). En total, 2,2 mil millones de reales se invirtió en los últimos dos años.

Ya se han subastado tres terminales, siendo dos terminales de combustible (STM 04 Y STM 05), en Santarém (PA), y el Terminal de trigo en Río de Janeiro (RJ). En el PPI están calificados 13 proyectos de arrendamientos, dos extensiones de contratos, además de la autorización para la iniciación de estudios para la privatización de Codesa.

Los principales productos transportados son: mineral de hierro, petróleo, derivados del petróleo, granos de soja, alúmina y bauxita, maíz, fertilizantes, carbón mineral y azúcar. Destacamos el Puerto de Santos (SP), operado por CODESP y el Puerto de Ponta da Madeira (São Luis-Maranhão), operado por la CIA Vale do Rio Doce, principal puerto del país en volumen transportado.

Brasil



Área territorial:
8.515.767,049 km²



Población:
209.166.000 Habitantes



PIB:
2,056 billones USD

Lote 1 : Concesión Bloque Noreste: 6 aeropuertos adjudicados a AENA

Aeropuertos	Recife, Maceió, João Pessoa, Aracaju, Juazeiro do Norte e Campina Grande	
Movimiento	En 2019	13,2 millones pax/año
	En 2049	41 millones pax/año
Inversiones	R\$ 788 millones hasta año 5	

Lote 2: Concesión Bloque Sureste: 2 aeropuertos

Aeropuertos	Vitória y Macaé	
Movimiento	En 2019	3,3 millones pax/año
	En 2049	8,2 millones pax/año
Inversiones	R\$ 302 millones hasta año 5	

Lote 3: Concesión Bloque Midwest: 4 aeropuertos

Aeropuertos	Cuiabá, Sinop, Rondonópolis y Alta Floresta	
Movimiento	En 2019	3,2 millones pax/año
	En 2049	9,1 millones pax/año
Inversiones	R\$ 386,7 millones hasta año 5	

El 30 de noviembre de 2018 se publicó el anuncio para la concesión/arrendamiento de 4 terminales portuarias, siendo 3 en Cabedelo (Paraíba) y 1 en Vitória (Espírito Santo). Los terminales de Cabedelo (AI-01, AE-10 y AE-11) están valorados en R\$71,5 millones en inversiones. El plazo de concesión será de 25 años, excepto la terminal AE-10, que será de 35 años. Sólo en la terminal de Vitória (VIX-30) se estima R\$128 millones en 25 años.

La infraestructura aeroportuaria

El sistema aeroportuario brasileño comprende 2.545 aeródromos registrados en la Agencia Nacional de Aviación Civil (ANAC), siendo 1.966 privados y 579 públicos. De los 588 aeródromos civiles públicos en Brasil, 255 están bajo la responsabilidad de los gobiernos de los Estados, 251 de los municipios, 66 de la Unión (52 Infraereo, 10 concesiones y 4 autorizaciones) y otros 7 sin concesión.

Ya se han concedido a la iniciativa privada diez aeropuertos: los más recientes fueron: Fortaleza (CE), Salvador (BA), Florianópolis (SC) y Porto Alegre (RS). Los aeropuertos concedidos en rondas anteriores fueron: Natal (RN), Brasília (DF), Guarulhos (SP), Viracopos (SP), Galeão (RJ) Y Confins (MG). En 2017, el número de pasajeros en los vuelos nacionales e internacionales fue de 112,4 millones y el volumen total de cargas alrededor de 1.030.000 toneladas.

El 30 de noviembre de 2018, fue publicado el anuncio para Concesión de 12 aeropuertos, agrupados en 3 lotes, y la adjudicación fue realizada el 15 de marzo de 2019.

El transporte por tuberías (oleoductos, gas, minerales, ...)

Actualmente, la infraestructura por oleoductos tiene una extensión de 14.592 km de tuberías correspondientes a 47 gasoductos, 42 oleoductos y 7 mineroductos. La red cubre toda la franja costera entre Porto Alegre, al sur del país, y Fortaleza en el noreste. Presenta capilaridad en el sureste (São Paulo, Minas y Río de

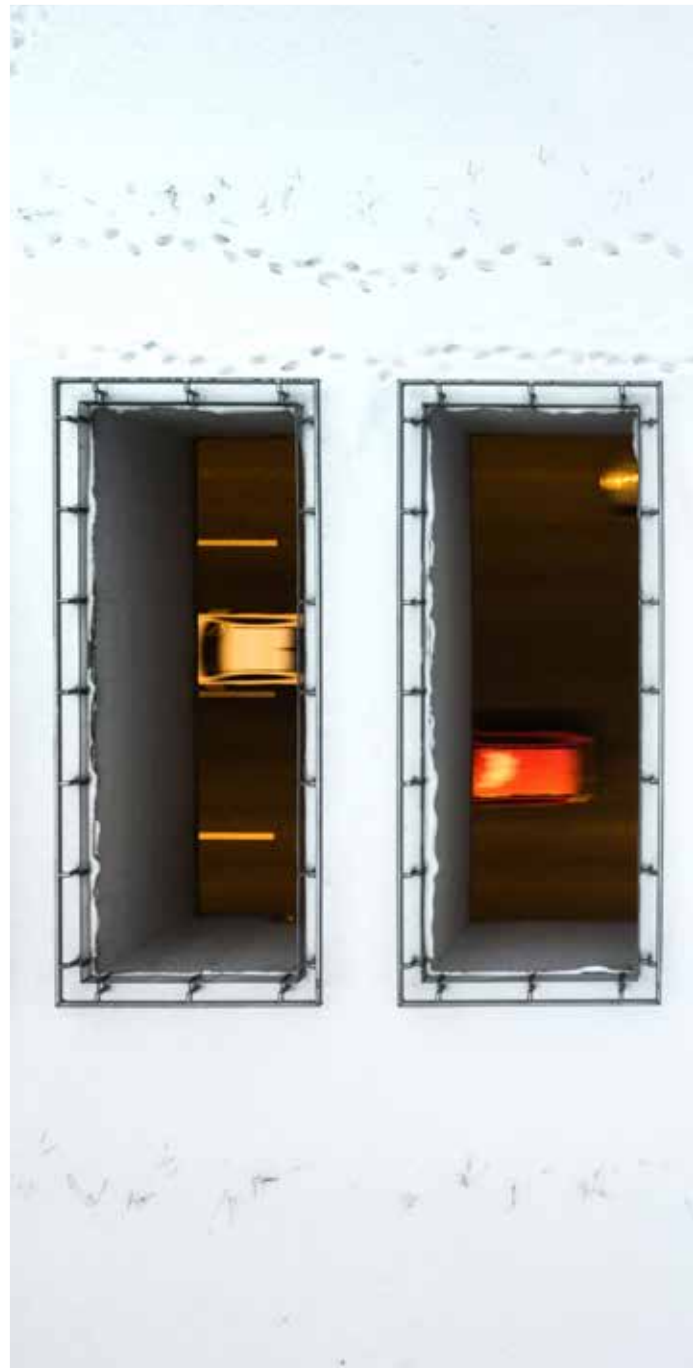
Janeiro), llegando a Brasília en la meseta central y Cáceres en la región oeste. En la región amazónica se presenta en los Estados de Amazonas y Para.

La red es básicamente privada y la Agencia Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) tiene la competencia institucional para llevar a cabo la articulación con entidades reguladoras de transporte a la interfaz intermodal y organización del registro de la infraestructura de transporte por tuberías de Brasil con el fin de promover encuestas y organizar el registro para el sistema de transporte por tuberías brasileños.

Perspectivas para el sector del transporte

Las propuestas del nuevo equipo de gobierno publicadas en esta fase de transición apuntan a la continuidad del Programa de Parceria em Investimentos (PPI) (Programa de Concesiones e Inversiones PPP), que continuará bajo el control directo de la Presidencia, y a mantener las 10 pautas del Programa Avançar Parcerias:

1. Las concesiones se llevarán a cabo bajo el máximo rigor técnico
2. El objetivo será mejorar la prestación de servicios a las personas y al sector productivo
3. Para aumentar la seguridad jurídica, todos los contratos tendrán indicadores claros
4. Volver a las agencias regulatorias el sentido de Órgano de Estado efectivo
5. Las notificaciones sólo se publicarán después de pasar por el debate público y obtener la aprobación de la TCU
6. Todos los avisos serán publicados en portugués e inglés
7. El plazo mínimo de la notificación se extenderá a 100 días
8. Sólo conceder proyectos con Viabilidad ambiental probada
9. La manera de contratar financiamiento a largo plazo cambiará
10. A las concesiones existentes, mantener el compromiso de asegurar el equilibrio de proyectos





Capital Projects

La gestión integrada de los grandes proyectos de capital

La gestión de contratos y reclamos en Proyectos de Capital

La gestión de contratos es un proceso fundamental en la gestión de Proyectos de Capital. Permite a ambas partes en un contrato cumplir con sus obligaciones con el fin de alcanzar los objetivos requeridos y provee un soporte transversal al resto de áreas de gestión del Proyecto, velando por el cumplimiento de los términos del contrato a lo largo de todo el ciclo de vida de un Proyecto de Capital.



Fernando Rodríguez-Rey
Senior Manager
Financial Advisory
Infraestructuras & Capital
Projects



Alejandro López Navarrete
Manager
Financial Advisory
Infraestructuras & Capital
Projects



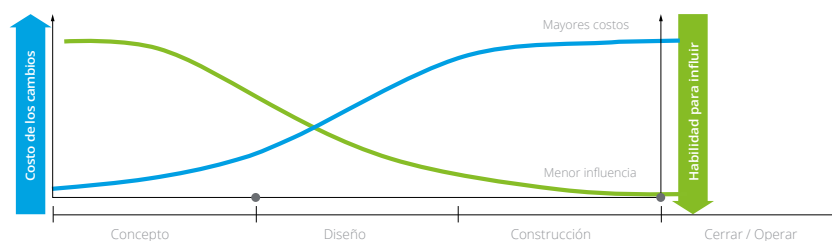
La gestión de contratos no empieza necesariamente al inicio de la ejecución del contrato, sino que debe iniciarse en etapas anteriores a la firma de un contrato entre las partes, pues es en la etapa de planificación y pre-inversión de nuestro Proyecto de Capital cuando más oportunidades de prevención de controversias tendremos.

La respuesta a todas estas preguntas define la relación contractual entre las partes a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto, por lo que es en esta etapa cuándo existen más oportunidades de prevención de controversias. Idealmente, en esta etapa tendremos un acuerdo entre las partes con una asignación clara de riesgos y responsabilidades, y

Algunas de las actividades y responsabilidades de Gestión del Proyecto que recaen en el área de Gestión de Contratos y Reclamos son:

- Gestión de las comunicaciones y control documental
- Seguimiento y control de hitos y riesgos contractuales en coordinación con las áreas de Riesgos, Control de Proyectos y Procura
- Seguimiento al cumplimiento de pagos, emisión de facturas y vigencia de avales en coordinación con el área de Finanzas
- Gestión del cambio
- Gestión de los reclamos

El ciclo de vida de un Proyecto de Capital



La etapa de pre-inversión

Típicamente, las responsabilidades del área de gestión de contratos en la fase de pre-inversión incluyen:

- Definición del alcance, modelo económico, plan de trabajo y cláusulas técnicas: ¿nos basamos en un modelo FIDIC, un modelo NEC, otros?, ¿cómo se quiere controlar y monitorear el avance del proyecto?, ¿cómo va a definirse la comunicación entre las partes?, ¿cómo va a ser el modelo económico del proyecto?, ¿tiene el contrato un lenguaje claro y objetivo, con un alcance claramente definido?, ¿hemos eliminado cualquier término ambiguo del texto?, ¿hay parámetros establecidos para cuantificar o medir?, ¿hay un proceso de gestión del cambio y resolución de controversias claramente definido?
- Modelo de entrega: ¿se va a licitar separadamente el diseño y más tarde la construcción, o se optará por un contratista único de diseño y construcción?, ¿se necesita que además alguien opere y mantenga el activo una vez entregado?

una correlación entre lo económico (presupuesto), lo técnico (alcance, plan de trabajo) y lo legal (nuestro contrato). Desgraciadamente, la experiencia dice que esto no será así, y que durante la etapa de diseño y construcción de nuestro Proyecto tendremos cambios que van a impactar en el normal desarrollo del contrato, y que hemos de gestionar eficazmente para evitar o mitigar los conflictos que seguro van a aparecer.

La etapa de ejecución (diseño y construcción)

Hasta ahora la responsabilidad de la ejecución de los procesos de administración y gestión del contrato recaía en la figura del Gerente del Proyecto. Sin embargo, en proyectos cada vez más complejos, con mayores montos de inversión, mayor alcance y con múltiples actores interesados, la figura del área de Gestión de Contratos y Reclamos emerge como una necesidad para dar el debido soporte al Gerente de Proyecto en una administración eficaz de los derechos y obligaciones estipulados en el contrato.

Como vemos, sus responsabilidades son transversales a las principales áreas de Gestión del Proyecto, teniendo además que desempeñar una función pedagógica de difusión de los términos del contrato entre el resto de los miembros del equipo de Proyecto. Pero es la Gestión del cambio y Gestión de los reclamos la que hace que necesitemos profesionales especializados en estas áreas para maximizar las probabilidades de éxito de nuestro proyecto.

La gestión del cambio y de los reclamos

Podemos definir un reclamo como una solicitud a la otra parte sobre algo a lo que uno tiene derecho, o cree que lo tiene. La diferencia entre un reclamo y un cambio es el desacuerdo entre las partes sobre ese derecho.

Efectivamente, con el proceso de gestión del cambio estipulado en el contrato, notificamos a la otra parte que, a nuestro entender, se ha producido un evento no previsto en el desarrollo del proyecto que

Habitualmente, la responsabilidad de la ejecución de los procesos de administración y gestión del contrato recaía en la figura del Gerente del Proyecto. Sin embargo, en proyectos cada vez más complejos, la figura del área de Gestión de Contratos y Reclamos emerge como una necesidad

tiene un impacto en el plazo, en el costo, en el alcance definido, o una combinación de alguno o de todos. Este proceso normalmente tiene estipulados unos plazos concretos, y una documentación necesaria a ser aportada para que la contraparte puede analizar y determinar si está de acuerdo o no con la solicitud.

Típicamente, el proceso de gestión del cambio podríamos secuenciarlo como sigue:

Como parte fundamental de la estrategia de la Gestión de Reclamos, debemos antes demostrar debida diligencia en la Gestión del Cambio. Es lo que denominamos mitigación del reclamo, lo cual hacemos mediante dos acciones principales:

1. Realizando un preciso monitoreo de los riesgos y planes de acción para evitar/mitigar el impacto de un evento identificado
2. Realizando una comunicación efectiva y de manera temprana a la contraparte sobre la posibilidad de ocurrencia de dicho evento, de tal manera que también pueda prevenir y mitigar su impacto

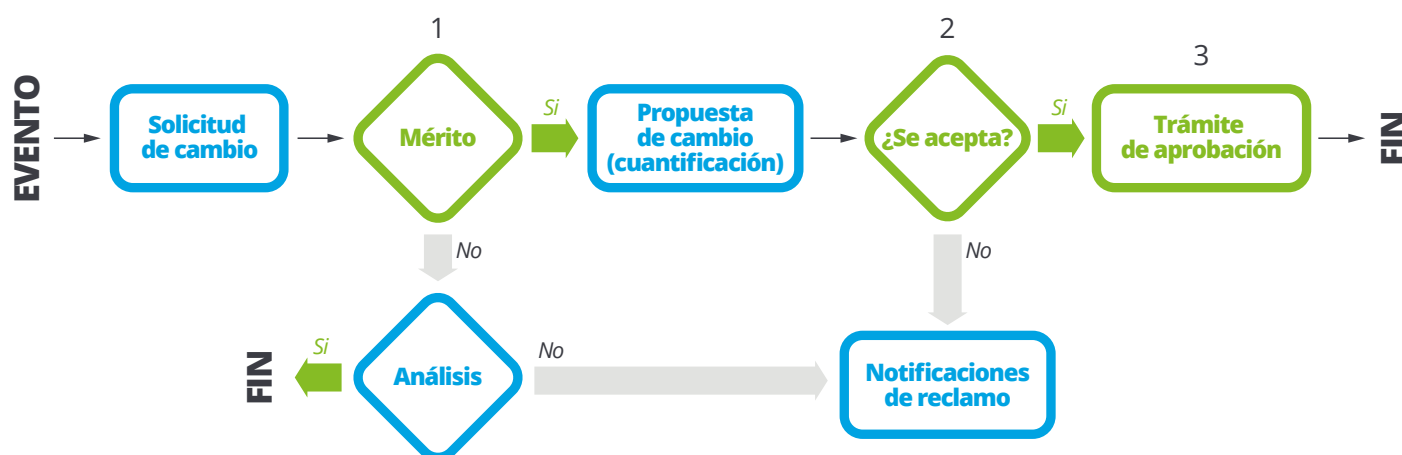
El equipo de Gestión de Contratos es el principal responsable de mitigar los reclamos y de realizar una efectiva gestión del cambio, porque es precisamente en este proceso cuando podemos empezar a sembrar la semilla de un reclamo, pero no por desacuerdo en el mérito del mismo, sino por una ineficiente ejecución

del proceso. Plazos de presentación de documentación no respetados, comunicaciones tempranas no realizadas, deficiente sustento técnico del mérito y/o del impacto son realidades demasiado comunes en la gestión de Proyectos que provocan frustración a las partes e imposibilita llegar a acuerdos que, de otra manera, seguramente serían factibles en este proceso.

Cuando no hemos llegado a un acuerdo entre las partes durante el proceso de gestión del cambio, es cuando buscamos otras vías de consenso, básicamente denominadas gestión de controversias y reclamos.

En los contratos, además del proceso de gestión del cambio, se establece

Flujo simple de un proceso de gestión del cambio



cuál es el proceso de gestión de controversias. Típicamente se trata de un proceso donde solicitamos opinión a un tercero, la cual además podemos considerar vinculante o no, quedando aún una tercera instancia que usualmente es un arbitraje. Aquí tenemos diferentes variantes para este proceso de opinión externa:

- Hablamos de un proceso de conciliación cuando solicitamos opinión a terceros vinculados con las compañías que mantienen la controversia (por ejemplo, a la alta gerencia o dirección, la cual no tiene una relación directa con la ejecución del proyecto)
- Hablamos de un proceso de resolución de expertos cuando se solicita la opinión de profesionales independientes, los cuales emiten

su opinión experta en base a la documentación que las partes proporcionan.

Independientemente de si la opinión del tercero (vinculado o independiente) es considerada vinculante o no, o iniciamos un procedimiento de reclamación por arbitraje (que al final no deja de ser la opinión vinculante de un tercero, esta vez independiente, y regido por unas normas y reglas de arbitraje pre-definidas y aceptadas por las partes), el proceso interno de gestión de contratos y reclamos que debemos realizar para tener éxito en nuestra solicitud es el sustento del reclamo.

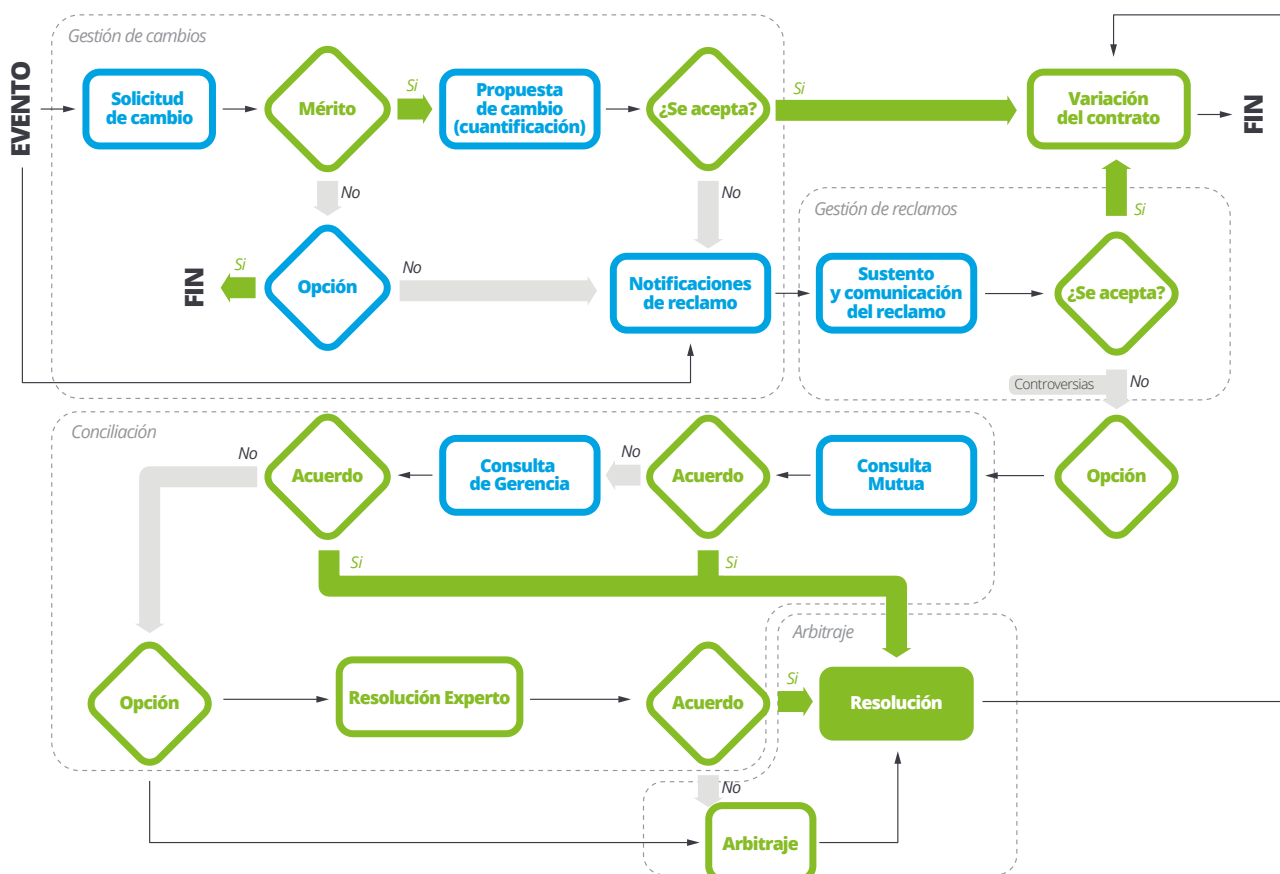
Para tener éxito en la presentación de un reclamo, se debe seguir la siguiente secuencia lógica: i) identificación del evento (causa), ii) derecho a reclamar

(mérito), iii) efecto (impacto), y iv) cuantificación del impacto (en plazo y/o costo).

En primer lugar, para un mejor entendimiento del reclamo por parte de terceros, es recomendable aislar las causas de un reclamo. En muchas ocasiones nos encontramos con reclamos que mezclan ineficiencia o baja productividad (las llamadas *disruption claims*) con retrasos. Una reclamación por disrupción es una reclamación por mayores costos operativos causados por un tercero, y una reclamación por retraso es una reclamación por extensión de plazo, que además puede (o no) conllevar una reclamación de mayores costos indirectos u otros.

Una vez identificada y aislada la causa y probado el mérito, debemos

Flujo integral de un proceso de gestión del cambio-reclamación-resolución-arbitraje



Para tener éxito en la presentación de un reclamo, se debe seguir la siguiente secuencia lógica:
i) identificación del evento (causa), ii) derecho a reclamar (mérito), iii) efecto (impacto), y iv) cuantificación del impacto (en plazo y/o costo)

sustentar nuestro reclamo mediante documentación del proyecto. Es indispensable tener comunicaciones formales entre las partes como cartas y actas de reunión, notificando y probando la causal para facilitar la mitigación del impacto tal y como vimos anteriormente, así como tener herramientas y sistemas implantados de control de proyecto, como cronogramas con suficiente nivel de detalle y actualizados periódicamente y sistemas eficientes de control y asignación de costos, tanto operativos como indirectos, de manera que sea posible calcular los impactos en plazo y/o costo del evento causante de nuestra reclamación.

Conclusiones y recomendaciones

Los cambios y reclamos son una parte inevitable de los procesos de gestión de un Proyecto de Capital, por lo que hemos de convivir con ellos y estar preparados para prevenirlos, mitigarlos y sustentarlos. Un equipo de gestión contractual, con profesionales capacitados y motivados no sólo para desarrollar una eficiente gestión de los cambios y reclamos, sino para difundir a todo el equipo de Gestión del Proyecto los derechos y obligaciones de nuestro contrato es fundamental para conseguir el éxito del Proyecto.

Los dueños de los proyectos deben prestar mayor esfuerzo y atención a la prevención, mitigación y sustento de reclamos, pues usualmente se

basan mucho en la “fortaleza de su contrato” y desdeñan dedicar esfuerzo a la gestión de reclamos. Sabemos por experiencia que no es así, por lo que es recomendable:

- Dedicar mayor esfuerzo en etapas tempranas de planificación y pre-diseño para prevenir reclamos. Una gran cantidad de reclamos por parte de contratistas viene por una deficiente planificación y definición de alcance en la etapa de licitación.
- Realizar una coherente asignación de riesgos entre las partes a quien sea más capaz de gestionarlo. Hay que ser conscientes que al final, el riesgo de disponer o no del proyecto va a recaer sobre el *owner*, pues será el beneficiario del activo entregado.
- Realizar una revisión independiente de toda la documentación de licitación para identificar riesgos en la etapa de ejecución.
- Evitar dejar para el final del proyecto los reclamos. Es altamente recomendable solicitar proactividad a los contratistas en la presentación de alertas para estar preparados y mitigar los reclamos.
- Trabajar proactivamente en las notificaciones de cambio presentadas por el contratista.

Los cambios y reclamos son una parte inevitable de los procesos de gestión de un Proyecto de Capital, por lo que hemos de convivir con ellos y estar preparados para prevenirlos, mitigarlos y sustentarlos

- Tener un equipo dedicado a la gestión de contratos y reclamos, con recursos y capacidades acordes al tamaño del proyecto, y apoyarse en herramientas y tecnología para mejorar la eficiencia en su gestión.

En relación a los contratistas, en muchos casos son conscientes de la necesidad de disponer en el Proyecto de un equipo de Gestión de Cambios y reclamos, sin embargo, es muy usual que gran parte del esfuerzo dedicado sea infructífero y cause grandes dosis de frustración, por lo que es recomendable:

- Ser diligentes en los plazos estipulados de comunicación de la gestión del cambio y presentación de controversias.
- Ser proactivos, avisando con la suficiente antelación al *owner* de posibles eventos que pueden impactar en plazo y/o costo en el proyecto.
- Contar con un cronograma con suficiente nivel de detalle, de preferencia con recursos cargados, con una línea base aprobada, con seguimiento actualizado y análisis de tendencias. El cronograma es la principal base de comunicación del proyecto y la que nos va a permitir identificar impactos, tendencias y comunicarlas a nuestro cliente,

tanto de retraso como de
disrupción.

- Aislar las causas de los reclamos y evitar sumar reclamaciones de diferentes causas.
- No incluir en el reclamo impactos causados por culpa nuestra. En muchos reclamos de extensión de plazo se suman causales de terceros con ineficiencias propias, lo que provoca desconfianza en la contraparte.
- Entender y comprender las necesidades y limitaciones de la contraparte. En caso de que el *owner* sea Sector Público, hay muchas consideraciones colaterales que pueden dificultar llegar a acuerdos.
- Usar herramientas y tecnología disponible para mejorar la eficiencia en la gestión de los contratos y reclamos.
- Contratar expertos legales que asesoren en la justificación del mérito y del sustento técnico a presentar, en base a lo especificado en el contrato y la práctica legal del país. Muchas veces nos encontramos con soluciones “creativas” de presentación de un reclamo que difícilmente tendrá éxito, lo cual provoca gran frustración en el equipo de proyecto.





Aplicación de tecnologías 4.0 a la gestión de contratos

Las organizaciones y empresas que enfrentan la ejecución de grandes proyectos de infraestructura, a menudo abordan su desarrollo sin herramientas que les permitan un adecuado registro de eventos generadores de impacto en costes y plazo.

Durante la gestión del contrato, se producen impactos sobre la planificación que generan controversias entre las partes, las cuales con frecuencia carecen de herramientas que les permitan el adecuado registro de evidencias de estos impactos y el adecuado sustento de los mismos frente a la contraparte o frente a terceros.

La incorporación de tecnologías como Smart Contract, Robotic Process Automation (RPA) o Blockchain en la gestión contractual y del cambio, están permitiendo un avance significativo en la definición del marco contractual entre las partes, la rápida detección y sustento de las causas generadoras de controversias contractuales, y en la eficiencia en obtener soluciones consensuadas entre las partes.

El concepto de Smart Contract o Contrato Inteligente, se basa en algoritmos informáticos que recogen las cláusulas y acuerdos entre las partes (condiciones del proyecto, legislación aplicable, organización, jerarquías de aprobación para cada modificación, hitos y condiciones de pago), de modo que es capaz de ejecutarse y hacerse cumplir de forma automática, sin mediadores. Al ser redactados mediante comandos y códigos de programación, evitan las posibles diferencias de interpretación.

La tecnología de cadena de bloques o Blockchain, mediante la inclusión del concepto Smart Contract, permite el registro y la preservación de evidencias digitales susceptibles de generación de impactos en el

proyecto (eventos climatológicos, cumplimiento o incumplimiento de hitos contractuales, certificación de grados de avance, recepción de materiales o equipos, etc.). De este modo, pueden ser verificadas de forma independiente, ya que mantiene una total trazabilidad dentro de una red descentralizada, es decir, todos los nodos participantes de la cadena poseen las evidencias de cualquier acción que sufra un documento o evidencia. La red de Blockchain se constituye como un custodio de las evidencias para asegurar su validez como soporte en la reclamación.

La automatización de procesos para la gestión del cambio mediante tecnología RPA, está permitiendo la búsqueda y localización de las evidencias de un determinado impacto, las comunicaciones intercambiadas entre las partes y la construcción de los sustentos necesarios ante la contraparte de forma autónoma y automática.

En resumen, la introducción de las tecnologías 4.0 en la gestión contractual está consiguiendo mejoras notables en:

- Trazabilidad y transparencia de eventos generadores de cambios contractuales
- Visibilidad para las partes de evidencias de diferentes aspectos clave del Contrato
- Consenso en el avance al definir los criterios de cumplimiento de hitos
- Agilidad en las aprobaciones
- Eficiencia en los procesos de resolución de reclamos y controversias

Enfoque metodológico

Herramientas de valor añadido

Algunas de las principales herramientas que podrían ser empleadas en la Gestión Contractual son las siguientes:

1 SMARTCONTRACT

- Generación de un SmartContract que llevará codificadas las condiciones del Proyecto, legislación aplicable, organización, jerarquías de aprobación para cada modificación, hitos y condiciones de Pago.



2 EVIDENCIAS (BLOCKCHAIN)

- Creación de BBDD de evidencias contractuales en *Blockchain*
- Se puede controlar / registrar la entrada de equipos, materiales, personal, cualquier tipo de inclemencia meteorológica, etc.
- Los equipos conectados permiten monitorizar todo el proceso diario de trabajo, horas totales trabajadas, horas efectivas, consumos reales,...
- Incorporación de cláusulas de productividad en el SmartContract medidas de manera automática (drones con laser para medición de movimiento de tierras diario)



3 GESTIÓN DE EVIDENCIAS (ROBOTICS)

- Mediante un sistema Robotizado se mapearán las evidencias registradas en la BBDD en *Blockchain*, las comunicaciones y documentos generados por las partes, con el objetivo de generar el sustento adecuado para las reclamaciones.



Principales ventajas

Trazabilidad y transparencia de eventos contractuales

Visibilidad para el cliente y/o contratista de evidencias de diferentes aspectos clave del Contrato

Agilidad en las aprobaciones

Consenso al definir los criterios

Agilidad en la aprobación de facturas y pago por cumplimiento de hitos

Eficiencia en los procesos

Creación automática de lista de comunicaciones relativas a *Claims*, su clasificación y priorización

Sugerencia automática de cláusulas contractuales a utilizar que podrían ser de aplicación para la respuesta de una determinada comunicación.

Estimación aproximada del impacto de un nuevo *Claim* por similitud con otros anteriormente analizados.

Generación de valor

Gran mejora en la capacidad de respuesta temprana

Tipos de reclamos en construcción

Existen tres categorías típicas de reclamos en construcción:

- Reclamos por Extensión de Plazo (EOT)
- Reclamos por Disrupción
- Reclamos por Aceleración

Todos ellos pueden tener además asociados impactos económicos como costes indirectos, financieros, de escalado, de coste hundido, etc.

Pero en primer lugar hemos de identificar qué tipo de reclamo es al que nos estamos enfrentando, porque todos ellos tienen diferentes prácticas recomendadas para su determinación.

Nos encontramos ante un reclamo por EOT cuando un evento impacta en la ruta crítica del cronograma, provocando un retraso en la fecha final de entrega de nuestro proyecto. Al contrario que un reclamo por

disrupción, el cual puede afectar a actividades no críticas pues estamos hablando de pérdida de productividad motivada por una interferencia en la programación de actividades. Finalmente, reclamos por aceleración son aquellos relacionados con un mayor esfuerzo para recuperar un retraso en el cronograma.

Para la determinación de los impactos en plazo en la ruta crítica existen varias metodologías recomendadas conocidas como Forensic Schedule Analysis (en US, con las prácticas recomendadas de la AACEi como referencia) o Schedule Delay Analysis (en UK, con el Protocolo de la SCL como referencia).

Según la AACEi tenemos hasta nueve métodos diferentes, cuya elección va estar motivada por

diferentes factores tales como la calidad de los datos disponibles, el tiempo disponible para realizar el análisis, el momento del proyecto en el que nos encontremos, y otros. Para evitar controversias, la SCL recomienda siempre que sea posible acordar entre las partes qué metodología vamos a aplicar antes de embarcarnos en el análisis.

Pero lo más importante para realizar un preciso análisis forense del cronograma es disponer de datos y de un cronograma de calidad. Sólo así el equipo técnico será capaz de identificar claramente los impactos, aislar las concurrencias y determinar cuál ha sido el plazo total afectado en la ruta crítica motivado única y exclusivamente por la acción (o inacción) de un tercero.







Mercados financieros

Corporate Finance



Francisco Heras
Director
Financial Advisory
Corporate Finance

Entrevista a

Emilie Rouchon

Portfolio Manager de
RiverRock European Capital

RiverRock es una empresa dedicada a Independent Alternative Investment Management. Fue fundada en 2009, con sede en Londres y oficinas en París, Milán, Ginebra, Madrid y Luxemburgo.

Actualmente cuenta con más de 60 personas en Europa con un claro perfil multicultural en el que están representadas 16 nacionalidades. Las actividades de RiverRock se centran en Infraestructura / Activos Reales, Private Debt y Equity, Servicios de Asesoría Financiera, Capital Raising, y Securities Brokerage.





¿Qué fondos tiene RiverRock activos en la actualidad (invertidos o por invertir)?

RiverRock administra 4 fondos que invierten en Private Debt, Equity, y Real Estate.

Además de esos fondos, comenzamos oficialmente nuestra actividad de fondos de infraestructura en septiembre 2018, con un primer fondo cerrado de €59M de commitment.

Este fondo, *RiverRock Brownfield Infrastructure Fund 1 (RBIF)*, tiene un target de 150M de tamaño, y tiene vocación de invertir en la zona euro en Public Private Partnerships (PPPs) operacionales.

¿Cuáles han sido las transacciones más relevantes (buy/sell) protagonizadas por RBIF en los últimos 2-3 años?

Paralelamente a nuestro primer fondo cerrado, hemos trabajado sobre la primera inversión del fondo.

Acabamos de cerrarla, con la adquisición a Iridium de una cartera de 11 estaciones de policía en Cataluña.

Esta primera operación es muy importante para nosotros, porque demuestra la capacidad de nuestro fondo de ejecutar un deal con un actor mundial como el grupo ACS.

Ahora mismo estamos en *Due Diligence* sobre tres otros proyectos, y estamos mirando otras oportunidades. Así que, en los próximos meses deberíamos tener muchos más activos para describirlos.

RiverRock es un Fondo que recientemente se ha instalado en España, ¿cómo es vuestra estructura y de qué forma operáis?

RBIF es un fondo de Luxemburgo que invierte en activos de PPP en toda Europa.

Además, RiverRock está expandiendo actualmente las actividades del grupo en España.

Vemos todavía muchas oportunidades para nosotros en España en los sectores tradicionales de PPPs; por supuesto hospitales, tribunales de justicia, estaciones de policía...

¿Qué tipología de activos consideras que pueden tener más atractivo en España en los próximos años para un fondo como RBIF? ¿Os planteáis invertir en otros sectores como energía, agua o medioambiente?

En este fondo, que es el primer fondo de infraestructuras de RiverRock, tenemos una limitación estricta, que consiste en que, en nuestros proyectos, el pagador debe ser público. Por lo que todo el tema de energía, no lo planteamos para este fondo. Podemos mirar a estructuras de transacciones *hybrid*, en tanto que los ingresos vengan de una parte pública.

Vemos todavía muchas oportunidades para nosotros en España en los sectores tradicionales de PPPs; por supuesto hospitales, tribunales de justicia, estaciones de policía...

Los tipos de activos que queremos mirar con más detalles son Energy Efficiency Contracts y Street Lighting. En Francia, por ejemplo, hay PPP de este tipo y son muy interesantes para inversores.

¿Qué perspectivas tiene en torno a la evolución del mercado secundario (equity y deuda) de infraestructuras en España?

Por supuesto y como todo el mundo lo comenta, los márgenes se están contrayendo.

Por esta razón nos enfocamos en proyectos con pequeños tamaños de equity, donde los precios tienen todavía sentido, y somos competitivos.

En la actualidad un gran número de fondos han puesto el foco en el mercado español, incluso varios de ellos están montando oficinas en España. ¿A qué cree que se debe esta situación? ¿Cómo cree que afectará esta situación al sector?

El mercado español es ciertamente atractivo. España cuenta con varios constructores líderes a nivel internacional, y en los últimos 10 años, ha habido una gran cantidad de PPPs en España. Estos hechos tienen las consecuencias siguientes:

1. Hubo, y hay todavía oportunidades con las compañías de construcción que quieren reciclar sus capitales.
2. Más generalmente, hay muchas oportunidades en el mercado secundario.
3. El mercado es muy educado, con actores sofisticados en Project Finance a todos los niveles: Compañías de construcción, bancos, asesores, parte pública...
4. Los elementos descritos más arriba crean un círculo virtuoso: actores internacionales vienen aquí, trayendo sus *best practice* y pidiendo transparencia, dando así confianza a más actores internacionales.

Como lo comentamos, todo este éxito va a intensificar la presión sobre los precios. Pero también va a intensificar la presión sobre los actores, para tener procesos de buena calidad y muy eficientes lo cual es sano para el mercado. Tal vez creando nuevos sectores como en Francia: universidades, escuelas, leisure center, arena...

Nosotros estamos aquí para cubrir este territorio que hemos identificado como uno de los más importantes en la zona euro. En nuestro sector es importante estar en el lugar y tener interacciones regulares con los varios actores.

¿Qué mejoras cree más necesarias abordar en España para estimular la colaboración público-privada y las iniciativas privadas?

Obviamente una mejor claridad de la parte pública daría más confianza a la parte privada. Eso era válido antes, y aún más ahora después del anuncio del "nuevo" programa "PIC".

También una mejor transparencia, sobre todo en lo relativo al de traffic risk. Vale para las carreteras, pero también para todos los tipos de activos donde es requerido que la parte privada asuma un riesgo.





Novedades normativas

Mecanismo de Iniciativas Privadas como vía de desarrollo de infraestructuras públicas en España

El desarrollo de Infraestructuras mediante Iniciativas Privadas permite al sector público beneficiarse de la experiencia del sector privado, y preparar los estudios necesarios de una forma más rápida y eficiente, al no comprometer gastos de la Administración y no requerir de los procesos de contratación públicos.

Estas iniciativas son un mecanismo alternativo a la iniciativa pública y pueden permitir la puesta en marcha de infraestructuras públicas en materia del ciclo integral del agua, gestión de residuos, carreteras así como otras infraestructuras pendientes de ejecución.



José A. Conca Martínez
Director
Deloitte Legal



Fernando García Canales
Director
Financial Advisory
Infraestructuras



Introducción

Nuestro país necesita la ejecución de infraestructuras públicas prioritarias con un elevado impacto social y económico que en muchos casos no disponen de financiación vía presupuestos del Estado, de las Comunidades Autónomas o de las Entidades Locales. Estas infraestructuras son las relativas al ciclo integral del agua, al tratamiento de residuos, movilidad y accesibilidad urbana e interurbana, equipamientos públicos (educación, salud o justicia) o incluso del ámbito portuario o ferroviario.

Ante la falta de financiación pública y de proyectos licitados por la Administración, la iniciativa privada tiene la oportunidad de proponer a éstas la licitación de estos proyectos y ser el mecanismo para que estas infraestructuras públicas puedan ser puestas en funcionamiento.

La preparación de una iniciativa privada requerirá al menos una revisión del marco legal, un análisis de las posibles estructuras jurídicas, un estudio de las condiciones financieras y de su estructuración, posibles aportaciones públicas al proyecto, un análisis de riesgos o un modelo financiero hasta llegar a la preparación documental de la iniciativa privada.

Por otra parte, la iniciativa privada puede impulsar y completar los mecanismos de colaboración público-privada que la legislación reserva a las Administraciones Públicas a través del régimen tradicional de la licitación por éstas de concesiones de obras y concesiones de servicios.

Etapas básicas de una Iniciativa Privada

A grandes rasgos, una Iniciativa Privada comprende la realización de estudios similares que los de una

Pública, pero en menor tiempo y sin coste para la Administración Pública.

Normalmente, y sin entrar en las particularidades que presenta cada país, el proceso se inicia con la presentación por parte del proponente de un estudio preliminar que incorpora datos básicos a nivel de prefactibilidad del proyecto. Si este estudio es aceptado por la Administración, el proponente desarrolla un Estudio de Viabilidad que además de la viabilidad económico-financiera, incorpore un diseño funcional de la infraestructura a desarrollar. Este Estudio será objeto de revisión y, una vez aprobado, será sometido a información pública y a posterior licitación en el caso de existir interés por participar en el mismo, o a adjudicación directa si no lo hay.

El proceso de elaboración de los documentos de prefactibilidad y viabilidad, con las consiguientes revisiones de la Administración pueden alargarse durante un plazo de 6-12 meses, lo cual reduce en unos meses el proceso de estructuración pública.

El coste en que incurre el proponente en la elaboración de estos estudios, normalmente es reconocido por la Administración en los pliegos de la futura licitación, de tal manera que si el futuro adjudicatario no es el proponente, este último deberá reembolsarle los mismos.

En estos plazos de desarrollo de la Iniciativa Privada hay que diferenciar si es autosostenible (con ingresos propios), donde los procesos de aprobación se acortan, de aquellas, no admitidas en todos los países, y con requisitos de aprobación más exigentes al comprometer presupuesto público.

Ámbito internacional

Si bien el recurso a las Iniciativas Privadas se concentra en unas pocas regiones del mundo, el grado de desarrollo en las mismas ha sido muy alto. Principalmente son áreas con una importante experiencia en APPs, en donde se requiere demostrar que las mismas son la opción ventajosa para el sector público, que sean innovadoras y muestren beneficios públicos únicos (que no estén en la lista de proyectos previstos por el Gobierno) y propuestas por empresas con una demostrada solvencia técnica.

Entre ellos destaca Australia, reconocido como uno de los países que más promueve y apuesta por las Iniciativas Privadas, Sudáfrica y Chile. En países como Australia y EE.UU, donde las competencias en materia de infraestructuras están descentralizadas, las IPs son reguladas a nivel territorial desde donde se apoya y supervisa su desarrollo, tal es el caso de los Estados de Virginia (EE. UU) o New South Wales (Australia).

Del resto de regiones donde existe poco historial de desarrollo de IPs, cabe citar las siguientes razones:

- Países que no las admiten en su legislación. Es el caso de Reino Unido, India y algunos países de la Europa Occidental que buscan otras maneras de generar la innovación del sector privado, a través de su involucración en los proyectos mediante fórmulas como el diálogo competitivo.
- Países con capacidades técnicas limitadas y procesos de aprobación largos y tediosos, en los que el desarrollo de las Iniciativas se traduce en largas demoras que terminan haciendo que las iniciativas no prosperen, como puede ser el caso de Perú o Filipinas.

- Países en los que no ha fomentado su desarrollo mediante ventajas concretas para el proponente y además, el acercamiento del sector privado no es generalmente bien visto por el público, como ha venido siendo el caso de España.

Ámbito nacional: el marco general de la iniciativa privada en las concesiones a través del estudio de viabilidad

En España, la iniciativa privada lleva muchos años en el texto de las normas sobre contratación del Sector Público, aunque, sin embargo, se ha utilizado poco la figura por el sector privado (que especialmente lo ha promovido en el ámbito de las infraestructuras públicas de los Ayuntamientos), quizás por la falta de experiencias previas o por la propia reticencia de las Administraciones a aceptar estas iniciativas de un privado.

Actualmente, en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014 (en adelante, "LCSP"), regula las concesiones de obras ("DBFOM"). La norma contempla la posibilidad de que sea un privado quien elabore y presente una actuación preparatoria del contrato que es el llamado estudio de viabilidad que es el documento que recoge el análisis previo y eventual de la posible licitación posterior de una concesión.

Y es que precisamente la LCSP al fijar las disposiciones generales sobre la contratación del Sector Público señala que de acuerdo con los principios de necesidad, idoneidad y eficiencia establecidos en este artículo, las entidades del sector público podrán, previo cumplimiento de los requisitos legalmente establecidos, celebrar contratos derivados de proyectos promovidos por la iniciativa privada,

El estudio de viabilidad deberá contener, al menos, los datos, análisis, informes o estudios que procedan sobre los puntos siguientes (artículo 247 de la LCSP):

- a) Finalidad y justificación de las obras, así como definición de sus características esenciales.
- b) Justificación de las ventajas cuantitativas y cualitativas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de obras frente a otros tipos contractuales, con indicación de los niveles de calidad que resulta necesario cumplir, la estructura administrativa necesaria para verificar la prestación, así como las variables en relación con el impacto de la concesión en la estabilidad presupuestaria.
- c) Previsiones sobre la demanda de uso e incidencia económica y social de las obras en su área de influencia y sobre la rentabilidad de la concesión.
- d) Valoración de los datos e informes existentes que hagan referencia al planeamiento sectorial, territorial o urbanístico.
- e) Estudio de impacto ambiental cuando éste sea preceptivo de acuerdo con la legislación vigente. En los restantes casos, un análisis ambiental de las alternativas y las correspondientes medidas correctoras y protectoras necesarias.
- f) Justificación de la solución elegida, indicando, entre las alternativas consideradas si se tratara de infraestructuras viarias o lineales, las características de su trazado.
- g) Riesgos operativos y tecnológicos en la construcción y explotación de las obras.
- h) Coste de la inversión a realizar, así como el sistema de financiación propuesto para la construcción de las obras con la justificación, asimismo, de la procedencia de ésta.
- i) Estudio de seguridad y salud o, en su caso, estudio básico de seguridad y salud, en los términos previstos en las disposiciones mínimas de seguridad y salud en obras de construcción.
- j) El valor actual neto de todas las inversiones, costes e ingresos del concesionario, a efectos de la evaluación del riesgo operacional, así como los criterios que sean precisos para valorar la tasa de descuento.
- k) Existencia de una posible ayuda de Estado y compatibilidad de la misma con el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, en los casos en que para la viabilidad de la concesión se contemplen ayudas a la construcción o explotación de la misma.

en particular con respecto a los contratos de concesión de obras y concesión de servicios, incluidos en su modalidad de sociedad de economía mixta (artículo 28.3).

Pues bien, las ventajas para el empresario privado que presenta un estudio de viabilidad a la Administración para que ésta licite una concesión son muy significativas y el procedimiento es el siguiente:

- Presentado el estudio de viabilidad por el empresario privado éste será elevado al órgano competente para que en el plazo de tres meses comunique al particular la decisión de tramitar o no tramitar el mismo o fije un plazo mayor para su estudio que, en ningún caso, será superior a seis meses. El silencio de la Administración o de la entidad que corresponda equivaldrá a la no aceptación del estudio.
- 5 puntos porcentuales más en los criterios de adjudicación de la concesión: En el supuesto de que el estudio de viabilidad culminara en el otorgamiento de la correspondiente concesión, salvo que dicho estudio hubiera resultado insuficiente de acuerdo con su propia finalidad, su autor tendrá derecho en la correspondiente licitación a 5 puntos porcentuales adicionales a los obtenidos por aplicación de los criterios de adjudicación establecidos en el correspondiente pliego de cláusulas administrativas particulares.
- Pago de gastos más un 5%: Para el caso de que no haya resultado adjudicatario tendrá derecho al resarcimiento de los gastos efectuados para su elaboración, incrementados en un 5 por cien como compensación, gastos que podrán imponerse al concesionario como condición contractual en el correspondiente Pliego de Cláusulas Administrativas Particulares. El importe de los gastos será

determinado en función de los que resulten justificados por quien haya presentado el estudio.

Por otra parte, en cuanto a la información previa para preparar la solicitud de iniciativa privada, se ha planteado la conveniencia de disponer de los datos necesarios por el empresario privado para poder preparar el estudio de viabilidad. Si bien no está previsto expresamente en la LCSP, no debería ser obstáculo que cualquier empresario solicite los datos o información precisa a la Administración Pública con carácter previo conforme a lo previsto en la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno. Además, el propio hecho de la solicitud de información entendemos que podría ser objeto de publicidad en el perfil de contratante de la Administración

Pública al objeto de asegurar la transparencia y acceso público a la actividad contractual (artículo 63 de la LCSP) garantizando así la publicidad, no discriminación e igualdad de trato entre los posibles licitadores y salvaguarda de la libre competencia (artículo 1 de la LCSP).

Ámbito nacional: otras normativas que permiten la presentación de iniciativas privadas

En el ámbito de las concesiones demaniales, podemos encontrar también la iniciativa privada para la ocupación de dominio público en los Puertos para la ejecución de obras e instalaciones con un plazo hasta 50 años (manipulación de mercancías, pasaje, usos deportivos, etc.). En estos casos, el Real Decreto Legislativo 2/2011, de 5 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de

Apoyo de Multilaterales

El desarrollo de las Iniciativas Privadas ha comenzado a despertar el interés de los Organismos Multilaterales que reconocen en ellas una opción más con la que apoyar al desarrollo de las economías emergentes.

Recientemente el Banco Mundial a través del IFC, ha puesto en marcha un programa para apoyar Iniciativas Privadas en Proyectos de Transporte mediante la creación de INFRAVENTURES. Mediante esta iniciativa, que cuenta con una dotación inicial de USD 150 millones, la IFC aporta fondos para el desarrollo de los estudios necesarios para desarrollar la IP, así como da todo el apoyo institucional a través del Banco Mundial, con la expectativa de participar en la misma en el caso de salir adelante.



Puertos del Estado y de la Marina Mercante regula la posibilidad de que el empresario privado presente la solicitud (artículos 81 y siguientes) para que se tramite la iniciativa como un concurso de proyectos o mediante un concurso convocado al efecto por la Autoridad Portuaria correspondiente en función del tipo de infraestructura.

Normativa similar podemos encontrar en el ámbito de Costas, ya que la Ley 22/1988, 28 de julio, de Costas permite la presentación de proyectos para ocupar el dominio público marítimo-terrestre mediante concesiones y autorizaciones a través del procedimiento de concurso, en cuyo caso el interesado tendrá derecho, en caso de no resultar adjudicatario del título, al cobro de los gastos del proyecto.

Sería conveniente introducir reformas legislativas, tanto a nivel estatal como autonómico, que incentiven todavía más la preparación de los proyectos por el sector privado, en especial, para garantizar la recuperación de los gastos asumidos y una mejor puntuación en la valoración de las ofertas



En el ámbito de la gestión de los **Residuos**, la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados llama en su Disposición Adicional 12ª a la Cooperación técnica y colaboración entre la Administración y la iniciativa privada en el marco de la Comisión de coordinación en materia de residuos. Sin embargo, algunas normas autonómicas han previsto de una forma más expresa la iniciativa privada, como, por ejemplo, la Ley 10/2000, de 12 de diciembre, de Residuos de la Comunidad Valenciana que contempla la iniciativa privada para la formulación de Proyectos de Gestión de Residuos (respecto de aquellos residuos cuya gestión sea servicio público) en la que la elaboración y formulación podrá corresponder a cualquier persona física o jurídica. Una vez redactado el proyecto de gestión de iniciativa privada y presentado ante la administración competente, ésta acordará su admisión a trámite que dará lugar a la convocatoria de un concurso público por un plazo de 15 días, para la presentación de proyectos de gestión alternativos. Los criterios de adjudicación tendrán en cuenta, entre otros: el mayor ámbito territorial de la actuación, el mayor consenso obtenido respecto de los ayuntamientos que forman parte de la zona, el mejor cumplimiento de los objetivos de valorización y eliminación establecidos en el plan zonal, el mayor número de población afectada, las técnicas de actuación y las características de las instalaciones e infraestructuras para

llevar a cabo la gestión, la prestación del servicio en la zona y la forma en que se esté ejecutando y el mayor consenso con los propietarios del suelo que permita una ejecución más eficaz de las previsiones del proyecto.

En la legislación de **Aguas**, sin perjuicio del régimen de concesiones previstas para los propietarios del suelo o mediante iniciativa pública, el Real Decreto Legislativo 1/2001, de 20 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Aguas regula las Concesiones para riego en régimen de servicio público (artículo 62) que podrán otorgarse a empresas o particulares, aunque no ostenten la titularidad de las tierras eventualmente beneficiarias del riego, siempre que el peticionario acredite previamente que cuenta con la conformidad de los titulares que reunieran la mitad de la superficie de dichas tierras. En este supuesto, la Administración concedente aprobará los valores máximos y mínimos de las tarifas de riego, que habrán de incorporar las cuotas de amortización de las obras.

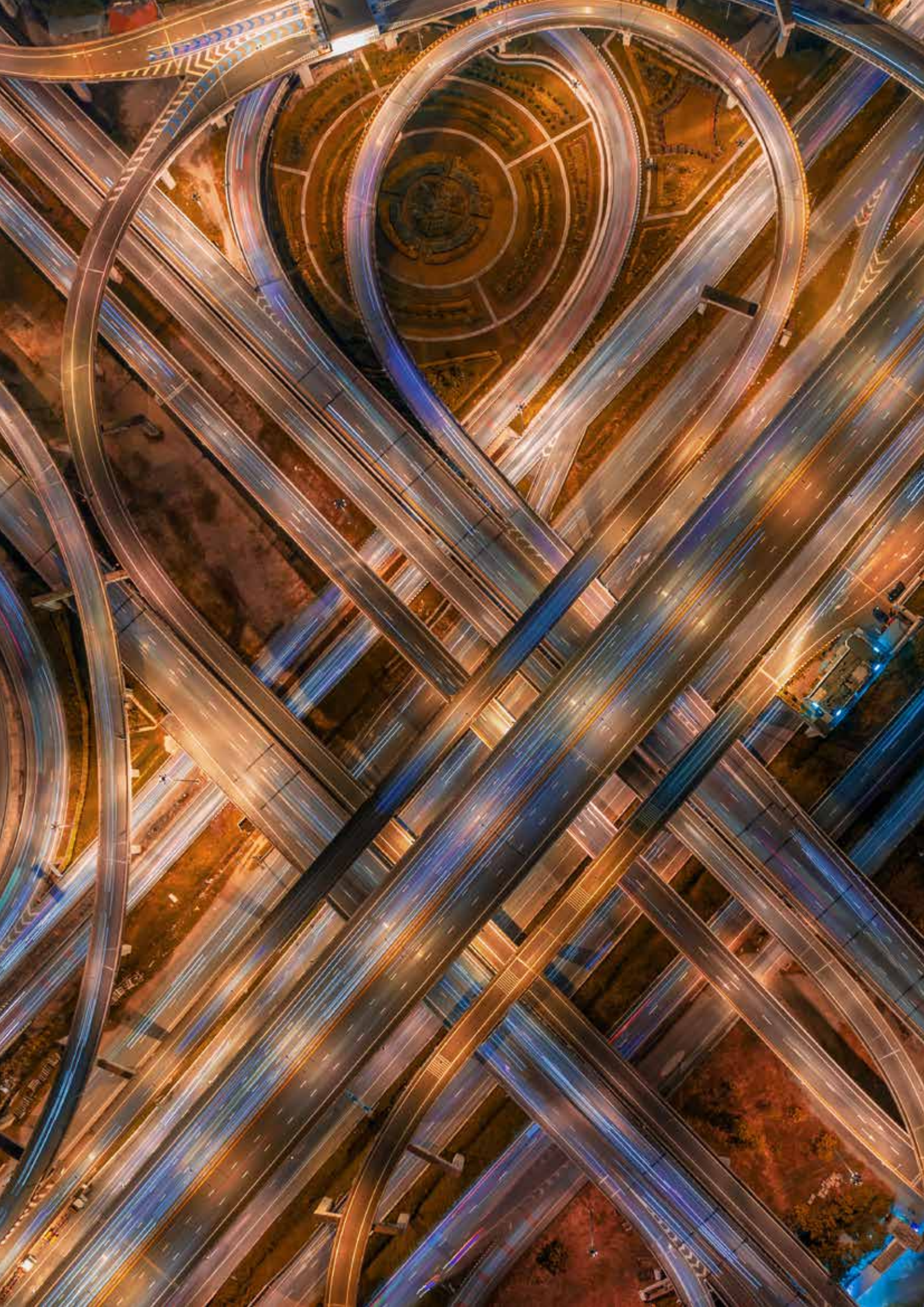
Puede servir también como ejemplo final la experiencia adquirida en estos últimos años en la iniciativa privada en materia de urbanismo y gestión de suelos se atribuye no solo a la Administración sino también a los particulares, sean o no propietarios de suelo, tanto en la legislación estatal (R.D.L. 7/2015, de 30 de octubre, que aprueba la Ley del Suelo y

Rehabilitación urbana) como en la legislación autonómica en la que es paradigmática la figura del Agente Urbanizador – en comunidades como la Comunidad Valenciana, Andalucía, Castilla-La Mancha, Castilla – León, Murcia, entre otras, y que es el responsable de ejecutar una actuación urbanística (incluyendo la financiación, la redacción de proyectos, la contratación de las obras públicas, impulsar la reparcelación, etc.) para la transformación del suelo en solares edificables.

Conclusiones

La iniciativa privada en materia de infraestructuras públicas puede ser una herramienta muy útil para facilitar e impulsar la construcción y explotación de activos públicos necesarios para nuestra sociedad, en un momento en el que los inversores están muy interesados en participar en proyectos prioritarios como son los relacionados con las infraestructuras del ciclo integral del agua y el medio ambiente.

Para incentivar todavía más la preparación de proyectos por el sector privado, sería aconsejable que se introdujeran más reformas legislativas, tanto a nivel estatal como autonómico, que tuvieran por objeto, en especial, garantizar la recuperación de los gastos asumidos por el empresario privado y una mejor puntuación en la valoración de las ofertas cuando se liciten por la Administración.







Market intelligence

Estatus de los proyectos de
colaboración público-privada
más recientes

Últimos proyectos licitados, adjudicados o cerrados

Radiografía del sector de las infraestructuras



Cristina Griñón
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



Francisco de Borja Dueñas
Analyst
Financial Advisory
Infraestructuras



SITUACIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL DE PROYECTOS APP

Proyectos adjudicados y cierres financieros en España

En este año 2018, no se ha producido el cierre financiero de ningún proyecto en España, de hecho, el último cierre financiero tuvo lugar en junio de 2017. En este mes cerró financiación el proyecto del Nuevo Hospital de Toledo valorado en 315 millones de euros y que fue adjudicado en enero de 2015.

Por otro lado, se han adjudicado dos proyectos en España en 2018. En primer lugar, en junio, el Ayuntamiento de Pontevedra adjudicó la construcción, operación y financiación de la Planta de Tratamiento de Aguas de Pontevedra a Agbar. En segundo lugar, en septiembre, el Consorcio de Gestión de Residuos de Guipúzcoa otorgó a un consorcio liderado por FCC la construcción, gestión y explotación, y financiación de la segunda fase del Complejo Medioambiental de Guipúzcoa. Ambos proyectos contemplan un periodo de concesión de 20 años.

Proyectos adjudicados y cierre financieros en España (desde febrero 2018)

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha de Adjudicación	Fecha Cierre Financiero	Plazo de la concesión	Presupuesto	Sponsors
Complejo Medioambiental de Gipuzkoa, Fase 2	Aguas & Residuos	Guipúzcoa	sept-18	N/A	20 años	EUR 37 mm	FCC
Planta de Tratamiento de Aguas Residuales de Pontevedra	Aguas & Residuos	Pontevedra	jun-18	N/A	20 años	N/A	Agbar

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno



Principales proyectos lanzados en España

Desde febrero 2018 no se han lanzado nuevos proyectos en el mercado español. No obstante, en abril, se anunció la intención de ampliar el Metro de Sevilla que consiste en la construcción de una nueva línea para conectar el eje norte-sur de la ciudad. La Junta de Andalucía está analizando diferentes opciones para desarrollar el proyecto, entre las que se encuentra el esquema APP.

Principales proyectos en stand-by en España

Como consecuencia del panorama actual por el que atraviesa el mercado español de las APPs, una vez más incluimos un desglose de los proyectos en stand-by.

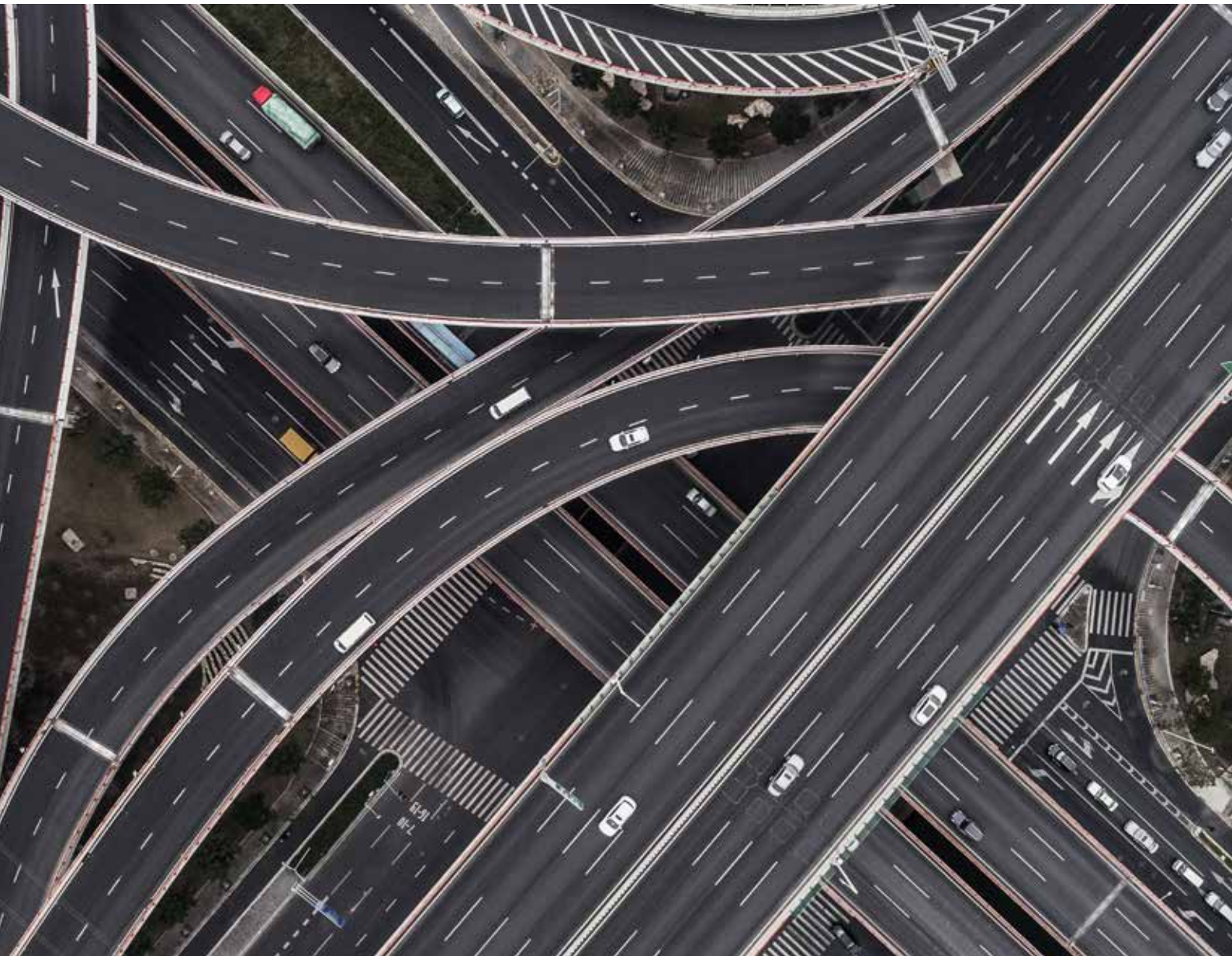
En la siguiente tabla se encuentran los proyectos APP que actualmente se encuentran en stand-by en el mercado español, aquellos proyectos que se están reconsiderando o de los cuales no se dispone de información actualizada. En este contexto se han incluido tanto proyectos que se licitaron y no se adjudicaron como proyectos en fases previas que se han parado.

Principales proyectos APP en stand-by en España

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del proyecto	Presupuesto
Plan Extraordinario de Inversión en Carreteras (PIC)	Carreteras	Gobierno Central	Stand-by	EUR 1.000 mm
Ciudad de justicia de Jerez	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Andalucía	Stand-by	N/D
Línea 3, Metro de Sevilla	Ferrovioario & Transporte Urbano	Andalucía	Stand-by	EUR 1.179 mm
Autovía de la Almazora (A-334) Purchena-A7 Almería	Carreteras	Andalucía	Stand-by	EUR 160 mm
Autovía de la Cuenca Minera	Carreteras	Andalucía	Stand-by	EUR 289 mm
A-357 Autovía del Guadalhorce	Carreteras	Andalucía	Stand-by	EUR 48 mm
Centro Logístico Intermodal de Aranjuez	Puertos & Logística	Madrid	Stand-by	EUR 13 mm
Tranvía de Leioa	Ferrovioario & Transporte Urbano	País Vasco	Stand-by	N/D
Línea de Alta Velocidad Madrid-Extremadura	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Stand-by	EUR 3.800 mm
Proyecto Red (Sector 3HU Huesca)	Carreteras	Aragón	Stand-by	EUR 78 mm
Operaciones ferroviarias en Gijón	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Stand-by	N/D
Línea de Alta Velocidad Palencia - Villaprovedo	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Stand-by	EUR 409 mm
Línea de Alta Velocidad Teruel-Zaragoza	Ferrovioario & Transporte Urbano	Gobierno Central	Stand-by	N/D
Nuevo Hospital de Pontevedra	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Galicia	Stand-by	EUR 150 mm
CV-91 Eje del Segura, tramo Orihuela-Guardamar	Carreteras	Valencia	Stand-by	N/D
Madrid Tren de Mercancías (Móstoles Central a Navalcarnero)	Ferrovioario & Transporte Urbano	Madrid	Stand-by	EUR 424 mm
Autovía Camp del Turia (CV-50)	Carreteras	Valencia	Stand-by	EUR 161 mm
Expansión del Puerto de El Gorguel (Cartagena)	Puertos & Logística	Murcia	Stand-by	EUR 1.000 mm
Hospital Padre Jofre	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Valencia	Stand-by	N/D
Hospital Vall d' Uixó	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Valencia	Stand-by	N/D
Hospital de la Nueva Fe, Lliria, Campanar	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Valencia	Stand-by	N/D
Autovía L'Ollería-Gandía (CV-60)	Carreteras	Valencia	Stand-by	N/D
Eje Transversal Villena - Muro de Alcoi	Carreteras	Valencia	Stand-by	N/D

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del proyecto	Presupuesto
Eje Viario Novelda Agost - Alicante	Carreteras	Valencia	Stand-by	N/D
Concesión de la carretera RM-1	Carreteras	Madrid	Stand-by	EUR 120 mm
Autopista Soria-Tudela	Carreteras	Gobierno Central	Stand-by	N/D
Acceso ferroviario al aeropuerto de Alicante	Ferrovioario & Transporte Urbano	Comunidad Valenciana	Stand-by	N/D
Terminal logística intermodal (Vilamalla-El Far d'Emporda)	Puertos & Logística	Cataluña	Stand-by	EUR 63 mm
Centro de tratamiento de aguas	Aguas & Residuos	Andalucía	Stand-by	N/D
Hospital de Don Benito-Villanueva	Infraestructura Social y Equipamientos Públicos	Extremadura	Stand-by	EUR 100 - 120 mm
Tranvía de Vigo	Ferrovioario & Transporte Urbano	Galicia	Stand-by	N/D
Tranvía de Santiago	Ferrovioario & Transporte Urbano	Galicia	Stand-by	N/D
M-100 R2-A2	Transporte	Madrid	Stand-by	N/D
Tranvía de Barakaldo	Ferrovioario & Transporte Urbano	País Vasco	Stand-by	EUR 200 mm
Autovía A-59, Pontevedra-Vigo	Transporte	Galicia	Stand-by	N/D

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.



EMPRESAS ESPAÑOLAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURAS BAJO MODALIDAD DE APP

Principales proyectos adjudicados a empresas españolas

La tabla a continuación recoge los proyectos APP de infraestructuras que han sido licitados en el mercado global y adjudicados a empresas españolas. Desde febrero de 2018, se han adjudicado un total de 13 proyectos a nuestras empresas nacionales, cuyo valor total de inversión asciende a

más de 7.000 millones de euros. Estos datos avalan la importancia de las empresas españolas en el mercado internacional de APPs.

Entre estas adjudicaciones, cabe destacar que la mayoría de proyectos (10 de 13) han tenido lugar en países de Latinoamérica, siendo el Ferrocarril Central en Uruguay, los Corredores E y F en Argentina y el Puente ferroviario de Brisbane en Australia los de mayor envergadura con una inversión de USD 1.110 millones, USD 2.454 millones y USD 3.500 millones, respectivamente.

Proyectos APP internacionales adjudicados a empresas españolas

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha Adjudicación	Plazo de la concesión	Presupuesto	Sponsors
Puente ferroviario de Brisbane	Ferrovial & Transporte Urbano	Australia	abr-19	20-30 años	USD 3.500 mm	GRUPO ACS
Aeropuertos de Recife, Maceió, Juazeiro, Aracajú, Joao Pessoa y Campina Grande	Aeropuertos	Brasil	mar-19	30 años	USD 578 mm	AENA
Aeropuerto de Chacalluta Arica	Aeropuertos	Chile	mar-19	15 años	USD 87 mm	SACYR
Circuito 5 - Rutas 14 and 15	Carreteras	Uruguay	ene-19	20 años	USD 127 mm	Grupo Aldesa
Planta de Desalinización Shuqaiq 3	Agua & Residuos	Arabia Saudí	dic-18	25 años	USD 860 mm	ACCIONA
Ferrocarril Central	Ferrovial & Transporte Urbano	Uruguay	nov-18	22 años	USD 1.100 mm	SACYR
Acuario de Mazatlán	Otros	México	oct-18	30 años	USD 62 mm	AUDAX
Corredor E	Carreteras	Argentina	jun-18	15 años	USD 1.340 mm	GRUPO COPASA
Corredor F	Carreteras	Argentina	jun-18	15 años	USD 1.114 mm	GRUPO COPASA
Mantenimiento de la Autovía Campeche - Mérida	Carreteras	México	may-18	10 años	USD 134 mm	GRUPO AZVI
Aeropuerto El Tepual en Puerto Montt	Aeropuertos	Chile	abr-18	15 años	USD 36 mm	SACYR
Expansión de la Ruta 78 (Autopista del Sol - Santiago-San Antonio)	Carreteras	Chile	mar-18	N/D	USD 135 mm	ABERTIS

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

Cierres financieros

Además de los proyectos que se han detallado en la tabla anterior, cabe destacar que, desde febrero 2018, otros 15 proyectos adjudicados a empresas españolas en el extranjero han logrado el cierre de la financiación.

Estos 15 proyectos suman una inversión de más de 8.500 millones de euros. Siendo el de mayor tamaño, con un CAPEX de 2.304 millones de euros (CAD 3.460 millones), la concesión del Puente Internacional de Gordie Howe en Canadá, adjudicada en julio 2018 al GRUPO ACS y que alcanzó el cierre financiero en septiembre 2018.

Proyectos APP internacionales adjudicados a empresas españolas que han cerrado financiación

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Fecha Cierre Financiero	Plazo de la concesión	Presupuesto	Sponsors
Autopista al Mar 1	Carreteras	Colombia	abr-19	25 años	USD 1.000 mm	SACYR
Tranvía de Liege	Ferrovial & Transporte Urbano	Bélgica	ene-19	31 años	EUR 477 mm	CAF
Autopista Bucaramanga - Barrancabermejo - Yondo (Ruta del Cacao)	Carreteras	Colombia	oct-18	29 años	USD 625 mm	FERROVIAL
Puente Internacional de Gordie Howe	Puentes & túneles	Canadá	sep-18	30 años	CAD 3.460 mm	GRUPO ACS
Planta de Tratamiento de Residuos Orgánicos Sureste	Agua & Residuos	Australia	ago-18	15 años	AUD 65 mm	SACYR
Prisión de Haren en Bruselas	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Bélgica	jul-18	25 años	EUR 400 mm	FCC
Puerto General San Martín	Puertos	Perú	jun-18	30 años	USD 244 mm	GRUPO ACS
Transporte Automatizado de Pasajeros del aeropuerto de Los Angeles	Aeropuertos	Estados Unidos	jun-18	30 años	USD 1.949 mm	GRUPO ACS
Planta de Desalinización de la Bahía de Mejillones	Agua & Residuos	Chile	jun-18	20 años	USD 620 mm	GRUPO ACS
Hospital General de Tlahuac en Ciudad de México	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	México	may-18	25 años	USD 109 mm	SACYR
Autopista Pirámides - Tulancingo - Pachuca	Carreteras	México	may-18	10 años	USD 101 mm	SACYR
Autopista Transversal de Sisga	Carreteras	Colombia	may-18	25 años	USD 337 mm	GRUPO ORTIZ
Tren Ligero de Finch West	Ferrovial & Transporte Urbano	Canadá	may-18	30 años	CAD 1.172 mm	GRUPO ACS
Planta de Desalinización de Agadir - Fase II	Agua & Residuos	Marruecos	abr-18	30 años	USD 242 mm	ABENGOA
Servicios de Saneamiento para los distritos del sur de Lima	Agua & Residuos	Perú	mar-18	25 años	USD 123 mm	GRUPO ACS

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

Principales proyectos lanzados en el mercado internacional de APPs

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

La primera tabla presenta los proyectos con empresas nacionales preseleccionadas o en lista corta. Actualmente, un total de 16 proyectos licitados en el mercado global han preseleccionado o incluido en sus listas cortas a empresas españolas.

La segunda tabla indica otra serie de proyectos actualmente en licitación en el mercado internacional de proyectos de infraestructuras bajo la modalidad de APP. Se trata de licitaciones abiertas o en las que, por el momento, no se han seleccionado las empresas que forman parte de la lista corta. Se han detectado 99 proyectos.

Proyectos APP internacionales actualmente en licitación con empresas españolas en lista corta

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del proyecto	Presupuesto	Empresas preseleccionadas
Mejora carreteras suburbanas de Victoria	Carreteras	Australia	En adjudicación	AUD 2.200 mm	GRUPO ACS FERROVIAL
Expansión del RER (Regional Express Rail) de Ontario	Ferrovial & Transporte Urbano	Canadá	En adjudicación	CAD 9.200 mm	GRUPO ACS
Puente de Pattulo	Puentes & túneles	Canadá	En adjudicación	CAD 1.377 mm	GRUPO ACS ACCIONA
Centro de Innovación de Tarnow	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Polonia	En adjudicación	EUR 80-100 mm	GRUPO ACS FERROVIAL
Autopista 104 en Nova Scotia	Carreteras	Canadá	En adjudicación	CAD 285 mm	GRUPO ACS
Tren ligero de Almaty	Ferrovial & Transporte Urbano	Kazajistán	En adjudicación	USD 266 mm	CAF
Avenida Jefferson	Carreteras	Estados Unidos	En adjudicación	USD 250 mm	GRUPO ACS
Juzgados del Condado de Miami-Dade	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Estados Unidos	En adjudicación	USD 361 mm	SACYR
Puerto de San Juan en Puerto Rico	Puertos	Estados Unidos	En adjudicación	N/D	ACCIONA SACYR
Autopista A-465 - Secciones 5 y 6	Carreteras	Reino Unido	En adjudicación	GBP 500 mm	FCC GRUPO ACS
Expansión del Corredor Oeste de Lakeshore East	Ferrovial & Transporte Urbano	Canadá	En adjudicación	CAD 200 mm	SACYR
Hospital de Corner Brook	Infraestructura Social & Equipamientos Públicos	Canadá	En adjudicación	CAD 500 mm	SACYR
Modernización de las estaciones del Corredor de Lakeshore West	Ferrovial & Transporte Urbano	Canadá	En adjudicación	CAD 200 mm	GRUPO ACS
Mejoras en el Corredor Milton	Ferrovial & Transporte Urbano	Canadá	En adjudicación	CAD 200 mm	SACYR
Puente Niyali	Puentes & túneles	Kenia	En adjudicación	USD 200 mm	ACCIONA
I-10 Puente Elevadizo sobre Río y Ensanche de la Carretera Costera APP	Puentes & túneles	Estados Unidos	En adjudicación	USD 2.000 mm	FERROVIAL GRUPO ACS

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.

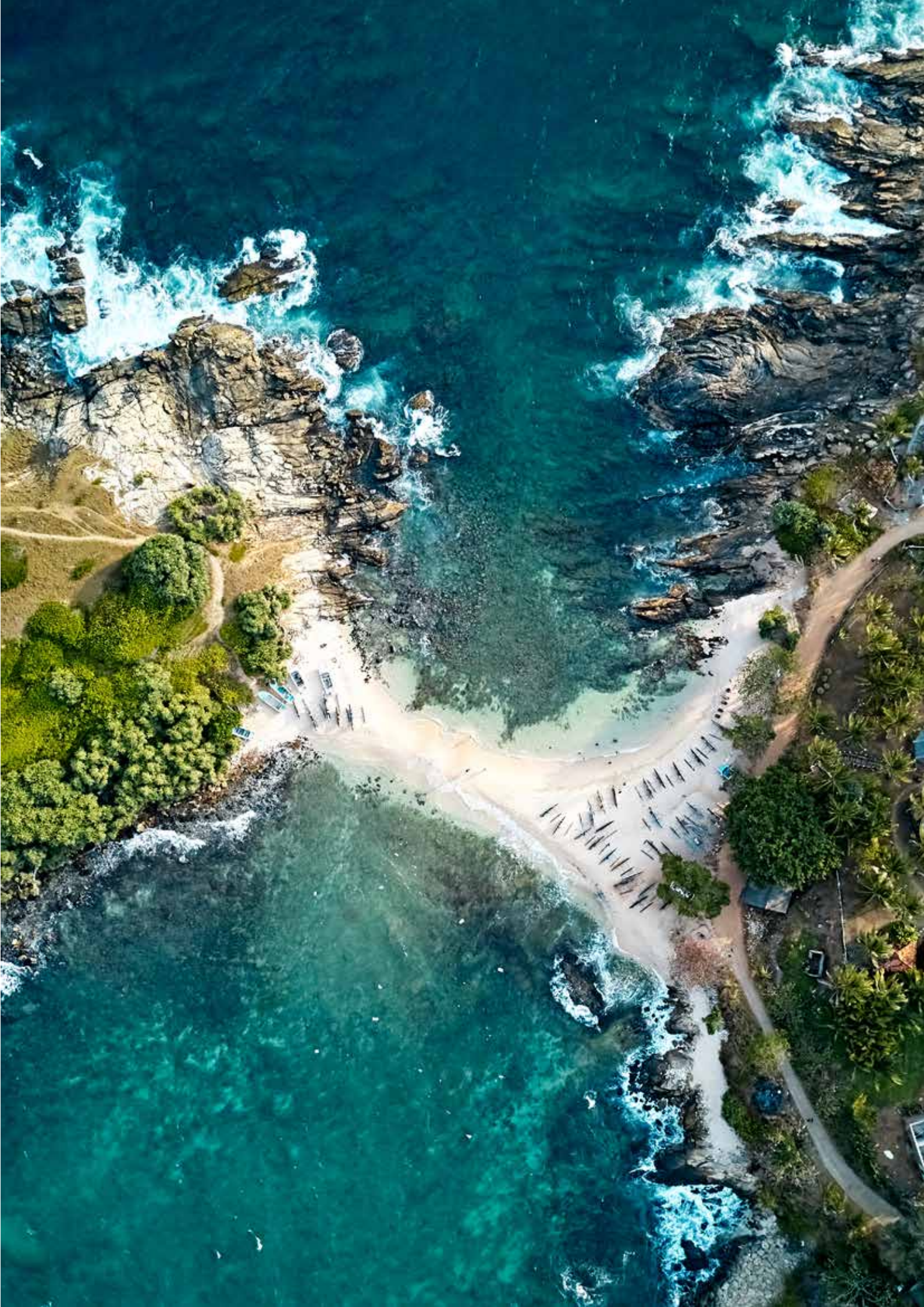
Otros proyectos actualmente en licitación en el mercado internacional de proyectos APP

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del Proyecto	Presupuesto
Crematorio La Chapelle-la-Reine	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Puertos en Lorraine	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 47 mm
Planta de Tratamiento de Residuos de Mapleton	Agua & Residuos	Canadá	Proyecto Lanzado	N/D
Puerto de Porto Vecchio	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Centro Cívico de Los Ángeles	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	USD 915 mm
Aparcamiento de Metz	Aparcamientos	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Parquímetros de Nashville	Aparcamientos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Estación de autobuses de Puerto Alegre	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Brasil	Proyecto Lanzado	USD 20 mm
Zoo de Sapucaia do Sul	Otros	Brasil	Proyecto Lanzado	USD 15 mm
Universidad de Kiel	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	EUR 42 mm
Planta de tratamiento de residuos de Mónaco	Agua & Residuos	Mónaco	Proyecto Lanzado	N/D
Colegios en Viena	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Austria	Proyecto Lanzado	EUR 70 mm
Polideportivo de Cernusco sul Naviglio	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Italia	Proyecto Lanzado	EUR 29 mm
Terminal de distribución de alimentos del puerto de Hunts	Puertos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Prisión de Rimavska Sobota-Sabová	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Eslovaquia	Proyecto Lanzado	EUR 55 mm
Crematorio de Challans	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Aparcamiento de Chartres	Aparcamientos	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Aparcamiento de Saint Cloud	Aparcamientos	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Tranvía del valle de Edmonton	Ferroviario & Transporte Urbano	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 2.600 mm
Aparcamiento del Hospital de Bel-Air	Aparcamientos	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Bases militares en Lituania	Otros	Lituania	Proyecto Lanzado	EUR 126 mm
Crematorio de Bailleul	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 18 mm
Centro nacional de Denver	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	USD 856 mm
Polideportivo de Tottori	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Japón	Proyecto Lanzado	USD 71 mm
Programa de autopistas de Argentina	Carreteras	Argentina	Proyecto Lanzado	USD 900 mm
Crematorio de Grand Villeneuve	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Fase A de la expansión del aeropuerto de Urumqi Diwopui	Aeropuertos	China	Proyecto Lanzado	USD 4.070 mm
Fase B de la expansión del aeropuerto de Urumqi Diwopui	Aeropuertos	China	Proyecto Lanzado	USD 1.239 mm
Marina de Baies des Anges	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 200 mm
Campus de salud de Turín	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Italia	Proyecto Lanzado	EUR 420 mm
Extensión de la línea Millenium	Ferroviario & Transporte Urbano	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 2.800 mm
Programa piloto para la Smart City de Ontario	Otros	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Ruta N° 6 de Bang Pa a Nakhon Ratchasima	Carreteras	Tailandia	Proyecto Lanzado	N/D
Telesilla de Les Deux Alpes	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 150 mm
Aparcamiento del Hospital de Erasme	Aparcamientos	Bélgica	Proyecto Lanzado	N/D
Centro oncológico de Londres	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Reino Unido	Proyecto Lanzado	GBP 350 mm
Programa de colegios en Qatar	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Qatar	Proyecto Lanzado	USD 1.100 mm

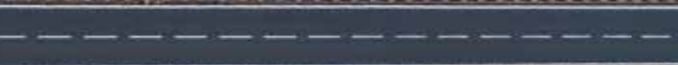
Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del Proyecto	Presupuesto
Crematorio de Bressuire	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 17 mm
Aparcamiento de Dover	Aparcamientos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Aparcamiento y hotel del aeropuerto de Nashville	Aparcamientos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Crematorio de Confolens	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 27 mm
Crematorio de Allaire	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 12 mm
Aeropuerto internacional de Hang Nadim	Aeropuertos	Indonesia	Proyecto Lanzado	USD 284 mm
Autopista BR-470/282	Carreteras	Brasil	Proyecto Lanzado	USD 1.030 mm
Centro acuático de Moulon	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Centro acuático de La Seyne-sur-Mer	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 25 mm
Aparcamiento de St. Clair College	Aparcamientos	Canadá	Proyecto Lanzado	N/D
Colegios en Creta	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Grecia	Proyecto Lanzado	EUR 40 mm
Centro Acuático de Maurepas	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 63 mm
Enfermería de Halifax	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 500 mm
Centro de salud de Trento	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Italia	Proyecto Lanzado	N/D
Crematorio de Narbonne	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 20 mm
Cine y librería de Harstad	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Noruega	Proyecto Lanzado	N/D
Centro acuático de Burdeos	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 115 mm
Colegios II en Cuxhaveb	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	N/D
Puerto de Córcega	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 130 mm
Desarrollo Urbanístico en Albuquerque	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Corredor Buena Fe - Babahoyo - Jujan	Carreteras	Ecuador	Proyecto Lanzado	USD 646 mm
Corredor de Buena Fe a Santo Domingo	Carreteras	Ecuador	Proyecto Lanzado	N/D
Concesión de la ciudad gastronómica de Rungis	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 200 mm
Crematorio de Villedieu	Otros	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 20 mm
Planta de tratamiento de residuos de Dongli	Agua & Residuos	China	Proyecto Lanzado	USD 390 mm
Autopista Thruway en el estado de Nueva York	Carreteras	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Hospital oncológico de Dharmais	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Indonesia	Proyecto Lanzado	N/D
Escuela primaria de Hannover	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	N/D
Viaducto de Guayaquil	Puentes & Túneles	Ecuador	Proyecto Lanzado	USD 667 mm
Guardería de Hannover	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	N/D
Centro acuático de Samoëns	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Centro de deportes de Neuenhaus	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	EUR 8 mm
Tranvía de Honolulu	Ferroviario & Transporte Urbano	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	USD 8.200 mm
Cartera de APP de M'dez-Saïss	Agua & Residuos	Marruecos	Proyecto Lanzado	USD 546 mm
Terminal de autobuses de Astana	Otros	Kazajistán	Proyecto Lanzado	N/D
Hospital Clínico de Karaganda	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Kazajistán	Proyecto Lanzado	USD 37 mm

Nombre del Proyecto	Sector	Región	Estatus del Proyecto	Presupuesto
Aparcamiento de Morges	Aparcamientos	Suiza	Proyecto Lanzado	N/D
Ferrocarril Mianyang - Suining - Neijiang	Ferroviario & Transporte Urbano	China	Proyecto Lanzado	N/D
Proyecto de remodelación del campus de Virginia Tech	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Aparcamiento en Amiens-Picardie	Aparcamientos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 27 mm
Prisión de Thunder Bay	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 200 mm
Centro acuático de Dieppe	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	N/D
Planta de tratamiento de residuos de Digha y Kankarbagh	Agua & Residuos	India	Proyecto Lanzado	USD 148 mm
SPA en Allègre-les-Fumades	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 169 mm
Puerto de Colmar Neuf-Brisach	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 233 mm
Expansión de la Smart City de Kansas	Otros	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Duty Free del aeropuerto de San Antonio	Aeropuertos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Remodelación de la Estación Central de Phoenix	Ferroviario & Transporte Urbano	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Programa de escuelas en Bélgica	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Bélgica	Proyecto Lanzado	EUR 550 mm
Sede deportiva de Futuroscope en Poitiers	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 30 mm
Terminal de líquidos de Dos Bocas	Puertos	México	Proyecto Lanzado	N/D
Plan de desarrollo del área de la terminal del aeropuerto de O'Hare	Aeropuertos	Estados Unidos	Proyecto Lanzado	N/D
Ferrocarril de Melbourne a Brisbane	Ferroviario & Transporte Urbano	Australia	Proyecto Lanzado	AUD 3.500 mm
Centro educativos de Maiacher StraBe	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Alemania	Proyecto Lanzado	EUR 40 mm
Hospital de Trabzon	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Turquía	Proyecto Lanzado	N/D
Autopistas Sul Fluminense, Litoral Norte y Vías Metropolitanas	Carreteras	Brasil	Proyecto Lanzado	N/D
Nuevas estaciones del RER en Toronto	Ferroviario & Transporte Urbano	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 1.195 mm
Universidad de Costa de Marfil	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Costa de Marfil	Proyecto Lanzado	N/D
Autopista Khaldeh - Nahr	Carreteras	Líbano	Proyecto Lanzado	USD 1.600 mm
Puerto de Le Havre	Puertos	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 1.700 mm
Planta de tratamiento de residuos orgánicos de Peel West	Agua & Residuos	Canadá	Proyecto Lanzado	CAD 150 mm
Centro Cultural de Arcachon	Infraestructura Social y Equipamiento Público	Francia	Proyecto Lanzado	EUR 20 mm

Fuente: Infra-Deals, Infra-News, Infra-Americas, Infrastructure Journal, webs corporativas y research interno.







En el punto de mira

Nuestra presencia en los momentos clave del sector de infraestructuras



Mesa de debate sobre estructuras de financiación en Latinoamérica en el 20º aniversario del Foro Latibex (noviembre 2018)

Pablo Sebastián, gerente de Financial Advisory, participó en el 20º Aniversario del Foro Latibex en una mesa de debate sobre estructuras de financiación en Latinoamérica. Principalmente, se trató la brecha existente en materia de infraestructuras en Latinoamérica y la financiación privada de infraestructuras mediante esquemas de colaboración público-privada como alternativa eficaz y eficiente para cubrir dicha brecha. Asimismo, se abordó el papel de entidades multilaterales como el Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) en el desarrollo de estos mecanismos y de los programas bajo esquema APP que están captando la atención de grandes sponsors internacionales.

Las constructoras piden impulsar la colaboración público-privada en el desayuno Cinco Días (08/05/2018)

Fernando García Canales participó en mayo en el Desayuno Cinco Días sobre inversión en infraestructuras en España. En esta ocasión, los ponentes defendían la idea de que la inversión futura en infraestructuras debe hacerse mediante colaboración público-privada, pues es la única vía capaz de hacer frente a un contexto de estrecheces presupuestarias y necesidad de renovar y mantener las infraestructuras de titularidad pública. Echando la vista hacia atrás, todos coincidieron en que, en el pasado, los casos fallidos se deben a una asunción de riesgos errónea y una mala planificación. Así, los ponentes se mostraron optimistas tanto por el aprendizaje de experiencias pasadas como por el incremento de fondos públicos de planes de inversión en infraestructura.



Lucía Moreno de Guerra
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras



Clara Casino
Associate
Financial Advisory
Infraestructuras & Capital
Projects

El futuro sostenible pasa por un transporte autónomo, eléctrico y compartido (05/06/2018)

Jaime Aldama, director de Financial Advisory, participó en junio en una mesa redonda organizada por El Confidencial acerca del modelo de movilidad sostenible que se está diseñando actualmente para España. En ella, junto con algunos de los referentes de este sector, se analizó el impacto que tendrá el Acuerdo de París en el modelo de movilidad actual, en el que el crecimiento de ventas de coches eléctrico parece no ser suficiente para acercarse al resto de países europeos. Los asistentes coincidieron en que la relación entre movilidad y medioambiente pasa por promover el transporte público y las nuevas formas de movilidad compartida con vehículos eléctricos. Lo anterior, compaginándolo con una gestión inteligente del tráfico aprovechando las herramientas que las nuevas tecnologías ponen ya al alcance de las Administraciones Públicas y las empresas concesionarias de grandes vías. La conclusión, por tanto, radica en aumentar la cantidad de información y el papel de la inteligencia aplicada a la gestión, pensando que los ciudadanos son inteligentes y van a elegir la mejor manera de moverse, siempre y cuando tengan toda la información disponible para tomar una decisión al respecto.

Latinoamérica pasa el 'ciclón Odebrecht' (Expansión, 12/05/2018)

Miguel Laserna y Fernando García Canales, socio y director, respectivamente, socio y director de Financial Advisory de Deloitte, respectivamente, fueron citados en Expansión el pasado mes de mayo de 2018 en un artículo acerca de la recuperación del mercado de la construcción en Latinoamérica. Países clave como Panamá, Colombia y Perú, entre otros, fueron contaminados por los escándalos de corrupción del grupo brasileño Odebrecht. No obstante, el continente continúa ofreciendo oportunidades atractivas para las grandes constructoras españolas, especialmente en el sector del transporte, considerada por Miguel Laserna y Fernando García Canales como la gran asignatura pendiente de algunas capitales latinoamericanas como Bogotá.

Tras la tormenta Odebrecht, varios proyectos de infraestructuras se han visto afectados y algunas constructoras han decidido abandonar países como Colombia, donde la crisis de corrupción llegó hasta la presidencia del país. Desde Deloitte se hace hincapié en el hecho de que estos países "van a ser más vigilantes sobre aquellas compañías

sospechosas de haber mantenido relaciones con Odebrecht".

Partnerships Bulletin (octubre 2018)

Fernando García Canales, director de Financial Advisory de Deloitte, fue citado en un artículo de Partnerships Bulletin sobre la sanción por parte de la Unión Europea a España por su deficiencia en el saneamiento de aguas residuales. Con el fin de evitar más sanciones, el gobierno de Castilla – La Mancha planea construir 581 plantas de saneamiento de agua mediante esquemas APP, dada la falta de fondos públicos. Fernando considera que este programa podría tener un impacto positivo relevante y podría llegar a sentar precedente para el resto de regiones. Si el proyecto resultara exitoso, podría tomarse como referencia y ayudaría a que se activaran soluciones para el saneamiento de aguas residuales mediante APP en otras regiones, así como a retomar otros proyectos que se han quedado estancados por falta de fondos públicos.

La nueva movilidad urbana pide paso (ABC, 14/10/18)

Pedro Puig-Pey, director de Financial Advisory de Deloitte, fue citado en un artículo publicado por el periódico ABC en octubre de 2018



acerca de la movilidad urbana. En este artículo se trataban aspectos como la congestión en las grandes urbes y la difícil implantación de nuevas propuestas digitales tales como las VTC o el *car sharing* debido a la fragmentación regulatoria. Se añadieron declaraciones de Pedro Puig-Pey en las que destaca las grandes tendencias actuales en el mundo de la movilidad y la necesidad de nuevos modos de transporte más eficientes, sostenibles e igualitarios. En este artículo también se recogen fragmentos del informe de Deloitte “El futuro de la movilidad: Un nuevo ecosistema de negocios”, en el que se hace un diagnóstico sobre el futuro del transporte y la movilidad y se valoran distintas maneras de favorecer una reducción de la congestión, contaminación y accidentalidad en las ciudades a la vez que se mejora la calidad de la movilidad urbana.

Lo que España necesita para ganar en competitividad (Expansión, 31/10/2018)

El artículo titulado “Lo que España necesita para ganar en competitividad”, publicado en Expansión el pasado mes de octubre, trata la situación actual de la red de infraestructuras española. La fuerte inversión en el AVE, puertos, aeropuertos y autovías de alta capacidad impulsaron la recuperación económica del país. No obstante, España se enfrenta ahora a la necesidad de invertir en el resto de infraestructuras que han quedado desatendidas, como son los accesos a las grandes ciudades o las plantas depuradoras y otros sistemas de tratamiento de agua. En este artículo se incluyen declaraciones de Miguel Laserna, socio de Financial Advisory de Deloitte, que recalca además la deficiente inversión en el mantenimiento de las infraestructuras ya existentes en España. Miguel destaca la red de carreteras de alta capacidad como ejemplo de infraestructura que arrastra desde hace años un déficit de conservación de varios millones de euros.

Deloitte participó en la 9ª edición del Congreso Anual de Infraestructuras 2018 (23/10/2018)

Un año más, Deloitte patrocinó en Madrid el Congreso Anual sobre Inversión y Financiación de Infraestructuras 2018 organizado por IFAES. A este evento asistieron más de 250 personas del sector de infraestructuras para examinar la actualidad, tendencias y mecanismos de financiación del sector, conocer el pipeline de proyectos, debatir sobre nuevos modelos, conocer perspectivas ajenas y debatir sobre oportunidades y riesgos.

La presencia de Deloitte en este Congreso fue especialmente destacada por la participación activa de varios de sus expertos. Miguel Laserna abrió el evento y participó en posteriormente en uno de sus paneles, y Carlos Milans del Bosch, Francisco Heras, Karolina Mlodzik y José A. Conca Martínez actuaron como moderadores y ponentes en varias de las mesas redondas y exposiciones. En este sentido, la firma contribuyó a compartir su experiencia y conocimiento acerca de las áreas de actuación prioritarias para la actividad concesional en los próximos años, debatiendo sobre las novedades legislativas en infraestructura en diferentes sectores, así como las implicaciones y las oportunidades de las mismas.

Deloitte patrocinó junto con Banco Caminos la jornada organizada por FIDEX y SEOPAN, “Infraestructuras pendientes y prioritarias: un país por completar” (13/11/2018)

El 13 de noviembre el Foro para la Ingeniería de Excelencia (FIDEX), que agrupa a las 11 principales ingenierías españolas, y la Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras (SEOPAN), organizaron la Jornada “Infraestructuras Pendientes y Prioritarias: un país por completar”. FIDEX y SEOPAN reclamaron un Pacto Nacional de Infraestructuras para

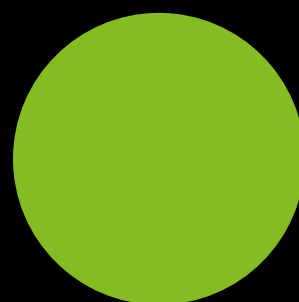
acometer las más de 800 actuaciones prioritarias que España tiene planificadas y pendientes en materia de transporte y movilidad, por su elevada rentabilidad socioeconómica para el ciudadano, y en agua y medio ambiente, para cumplir con la normativa europea y evitar las sanciones comunitarias.

Los principales mensajes lanzados giraban en torno a la necesidad de consenso y voluntad política para realizar estas actuaciones, de cuyo cumplimiento depende la competitividad futura de la economía, el progreso y el bienestar de nuestra sociedad. Estos proyectos requieren, en conjunto, una inversión de más de 103.000 millones de euros y tendrían, durante su periodo de construcción de cuatro años, un retorno fiscal de alrededor de €51.000M, €79.000M de actividad económica inducida y generarían casi un millón de puestos de trabajo.

FIDEX y SEOPAN señalaron que, dado el contexto económico actual de reducción del déficit, la inversión en estas infraestructuras requiere soluciones de financiación alternativas como la colaboración público-privada, que supone la alternativa inversora más viable por razones de impacto en el déficit público y de eficiencia y simplicidad en la gestión.

“Los bancos de Duro Felguera respiran con Deloitte y el nuevo CEO”

Duro Felguera encomendó a Deloitte la revisión de sus cuentas y sus proyectos tras su ampliación de capital. Los bancos acreedores de Duro Felguera afirmaron en prensa sentir una mayor tranquilidad gracias a la decisión del grupo de involucrar a Deloitte tanto en el control de sus cuentas como en el análisis de las necesidades de liquidez y negocio de la compañía asturiana.



A problemas complejos,
soluciones únicas

Deloitte.



Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sociedad del Reino Unido no cotizada limitada por garantía, y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página www.deloitte.com/about si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 244.000 profesionales y presencia en 150 países en todo el mundo, Deloitte orienta la prestación de sus servicios hacia la excelencia empresarial, la formación, la promoción y el impulso del capital humano, manteniendo así el reconocimiento como la firma líder de servicios profesionales que da el mejor servicio a sus clientes.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.

© 2019 Para más información, póngase en contacto con Deloitte Consulting, S.L.U.

Diseñado y producido por el Dpto. de Comunicación, Marca y Desarrollo de Negocio, Madrid.