Medio: Indicador de Economía Sección: Tribuna / Associaciones

Temática: Portada / Cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos: el sistema public-private partnership (II)

INDICADOR
de Economía

Núm. 77 Any VII

PRIMER DIARI ECONÒMIC DE LES COMARQUES DE TARRAGONA
www.indicadordeeconomia.com

JULIOL 2007

ESPECIAL PORT DE TARRAGONA

Según la Autoritat Portuària, en 2006 volvieron a batirse récords en la infraestructura marítima tarraconense. XAVI JURIO

El Port alcanzará los 40.000 teus este año en la terminal de contenedores

En 2006 igualó las mercancías movidas en 2005 y redujo el beneficio

En una de las cuentas pendientes del Port de Tarragona: la terminal de contenedores, parece que comienzan a soplar vientos propicios.

Bien es cierto que cuando en un área de negocio como ésta, los volúmenes de los últimos años han sido discretos, cualquier crecimiento que se detecte a posteriori dispara porcentajes. Pero también es verdad que la terminal ha disfrutado de un elemento dinamizador muy importante con la captación de la nueva línea de *JSV Maersk* una circunstancia que permite que los desarrollos sean más notorios y destacados. De todas formas, no hay que dejar de lado factores de índole más macroeconómicos, que no por lejanos son menos importantes. Y es que debido a que los centros de producción se encuentran bastante alajados de los mercados europeos y la concentración de los centros logísticos de producción, posicionan al contenedor e una de las mercancías con un mayor expectativa de crecimiento de los próximos años.

Así las cosas, la terminal de contenedores del Port de Tarragona -gestionada por la compañía Contarsa- tiene unas previsiones de movimiento de contenedores de para este año de entre 40.000 a 50.000 teus. En cuanto a la cifra de negocio, la pretensión es facturar 5,5 millones de euros. En 2006, el volumen de negocio fue de tres millones de euros.

En cuanto a los resultados generales del Port en el pasado ejercicio, la infraestructura marítima movió un volumen de negocio de 56 millones de euros, y obtuvo unas ganancias de 15 millones de euros. El *cash flow* (amortizaciones más beneficios) fue de 30 millones de euros y el total de mercancías movidas ascendió a 31,4 millones de toneladas. Págs. 23-29

Vila-rodona contará con un parque logístico de 368.000 m²

El municipio de Vila-rodona (Alt Camp) contará con un parque logístico de 267.769 metros cuadrados que albergará seis edificios. El plazo de las obras será de 15 meses hasta la recepción definitiva del polígono. La empresa encargada de los procesos de urbanización es la sabadellense IDP, ingeniería y arquitectura. Pág. 8

Impress opta a convertirse en centro de excelencia

Impress Metal Packaging Reus trabaja pra convertirse en los próximos años en uno de los centros de excelencia del grupo holandés Impress. La filial alcanza una facturación anual de 25 millones de euros. Pág. 8

Caixa Tarragona gana un 25 por ciento más

Rafael Jené, director general.

Caixa de Tarragona disfrutó el pasado año de un importante aumento de su actividad comercial que le permitió registrar un volumen de negocio con la clientela de 13.195 millones de euros. En cuanto al beneficio, la entidad financiera detectó un aumento del 25,18 por ciento al contabilizar los 43,3 millones de euros. Pág. 10

Constantí facilitará a los jóvenes el acceso a la vivienda

El nuevo alcalde de Constatí, Cristóbal Ramírez (PSC) detalla que en estos momentos el municipio cuenta con un denso de 6.100 personas y en lo que respecta a vivienda, el edil tiene claro que «hay que potenciar la vivienda para los jóvenes, algo que hasta ahora hemos tenido un poco más olvidado». Para ello, procurará buscar un equilibrio entre vivienda social, protegida y otros tipos. También adelanta la intención de constituir una zona deportiva alrededor del campo de fútbol con piscina cubierta. Págs. 19-21

BOOK DE PRENSA

Fecha: Julio-Agosto.07 2007

LEXLAND ABOGADOS

Medio: Indicador de Economía Sección: Tribuna / Associaciones

Temática: Cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos: el sistema public-private partnership (II)

ASSOCIACIONS

Cooperación público-privadas en infraestructuras y servicios públicos: el sistema Public-Private partnership (II)

Concepto y características definitorias de los modelos PPP

Los modelos de asociación público-privada, denominados comúnmente PPP o P3, pueden ser definidos como acuerdos de cooperación entre entes públicos y privados, en virtud de los cuales, a través de diferentes instrumentos, técnicas, alcance y plazos, se implica al sector privado en el diseño, construcción, ampliación, mantenimiento, refacción, gestión y/o financiación de infraestructuras o servicios de interés público, trasfiriéndole riesgos y responsabilidades, pero manteniendo, al tiempo, la Administración potestades de control y regulación de la actuación de los entes privados intervinientes.

Entre las particularidades más remarcables que presentan estos sistemas, cabe destacar:

1º.- Los proyectos realizados al amparo de estos modelos se benefician de todas las ventajas de la gestión privada, al tiempo que gozan de la protección y las facilidades que la Administración otorga a la iniciativa pública, dando lugar a una cooperación sumamente ventajosa para ambas partes y para el conjunto de la ciudadanía.

2º.- Por otra parte, los modelos PPP van mucho más allá de meros mecanismos de financiación privada de infraestructuras públicas, convirtiéndose en verdaderos ejes de transformación del modelo de Estado y de redefinición de su ámbito de intervención, precisando para ello de un marco normativo que permita encauzar adecuadamente la participación de las Administraciones en este tipo de asociaciones y definir los límites y condiciones de la intervención privada.

3º.- Bajo el concepto general de sistemas PPP hay que entender comprendidas numerosas manifestaciones de colaboración de entes privados y públicos, que van desde las operaciones de tercerización -ejecución de actividades públicas accesorias o conexas por parte de entidades privadas-, presentes incluso en los modelos de gestión más marcadamente públicos, como, en el otro extremo, los procesos neoliberales de privatización integral de sectores de actividad por enajenación total de empresas o activos públicos.

4º.- Si bien la asunción de riesgos por parte del sector privado es una de las notas características de los sistemas PPP, lo cierto es que dicho rasgo puede concurrir con un grado de intensidad muy diverso, que dependerá, en buena medida, de la forma jurídica adoptada, en cada caso, para instrumentalizar la relación.

Así, por ejemplo, fórmulas encuadradas en el marco de la gestión indirecta como la concesión administrativa o el arrendamiento de infraestructuras presuponen una asunción casi total de los riesgos de construcción, del mercado y tarifarios por parte del capital privado, mientras que, en otras modalidades, como los contratos de gestión, mantenimiento y rehabilitación, el abanico de riesgos aparece mucho más distribuido entre los agentes públicos y particulares.

Raigambres

5º.- Por lo demás, si bien el concepto de Public-Private Partnership es de cuña relativamente reciente, lo cierto es que en muchas de sus formas tiene raíces que se remontan hasta los últimos tiempos de la república romana, donde no era infrecuente acometer grandes obras públicas recurriendo a la participación y al capital privado e, incluso, la recaudación de impuestos estaba, a menudo, en manos de particulares a través de concesiones obtenidas del Estado.

Más recientemente, en el siglo XIX, y en plena revolución industrial, estas formulas fueron frecuentemente utilizadas en sectores como los ferrocarriles, electricidad, redes de telégrafos y de telefonía, siendo quizás el ejemplo extremo de este tipo de prácticas los Estados Unidos, cuyas infraestructuras se desarrollaron de costa a costa, en su mayor parte, al amparo de la iniciativa y del capital privado.

Este breve apunte histórico no resulta gratuito al efecto de resaltar que la novedad de los modelos de cooperación público privada no estriba tanto en la esencia de las técnicas utilizadas, como en el nuevo sentido que ha adquirido la aplicación de novedosas metodologías en la gestión de ámbitos públicos, como el sistema de costo-beneficio en EE.UU o del "Value for Money" o "Tercera Vía" en Europa, así como en los procesos de asignación de riesgos, todo ello desde una perspectiva claramente pragmática que trata:

- En un primer estadio, de determinar, sobre bases objetivas y regladas, y desde un prisma de maximización de la eficiencia y del grado de satisfacción de los usuarios, si un determinado proyecto, infraestructura o servicio debe ser acometido con medios exclusivamente públicos o admite, por el contrario, un grado de intervención privada.

- En una segunda fase, de establecer los medios para estructurar el proyecto utilizando la técnica más adecuada según el supuesto ante el que nos hallemos, poniendo en marcha un proceso adecuado de licitación e implementando los mecanismos de control y regulación de futuro operador por parte de las Administraciones Públicas. ■

Rafael Gómez de la Serna
Lexland Abogados - Barcelona
www.lexland.es

ECONOMIA DOMÈSTICA

Por la boca muere el pez

- Pasado mañana marchamos temprano hacia Nueva York. Dispongo de una semana de vacaciones, pues ya sabes que en esta época del año todo es más barato. Además, tengo que hacer unas compras urgentes.
- Vuelos baratos. Hace poco estuve en Londres unos días. Vuelos baratos, hoteles baratos, un mundo barato.
- Todo, todo barato, especialmente mi sueldo y mis intereses bancarios. Vivo en una casa con padres, pero soy afortunado; estoy en lista de espera de un piso de protección oficial. La cola es larga: en los sorteos no tengo suerte y gano demasiado en comparación con otros pretendientes. Así que..., sigo esperando con mi chica. Aunque después de oír las últimas propuestas, mis esperanzas han crecido con la aparición del hogar contenedor.
- Un gran logro de la economía de mercado globalizada: el contenedor gigante. No cabe duda de que cuantos más integramos el gran mundo de las reglas del mercado, más salimos ganando. Fíjate en las grandes ventajas: ahora compramos mercancías y servicios a un precio razonable. Vestir es más barato que hace unos años gracias a las grandes cadenas que compran en el este asiático. Y te podría dar más ejemplos...
- Para, para. Estoy cansado de escuchar esas razones que parecen tan convincentes. Llevo varios años trabajando en puestos por debajo de mis capacidades académicas y así se corresponde mi sueldo pero no mis responsabilidades; conozco a muchos de mi quinta que van por el mismo circuito. Si bien es cierto que muchos productos y servicios cuestan menos que hace unos años, no es menos cierto que la capacidad adquisitiva anda bastante estancada.

Nos amenazan con la externalización de servicios y, en las más de las ocasiones, con trasladar la empresa a otro lugar. Todo es más barato, pero tengo problemas para llevar una vida más independiente.

- La independencia se paga caro, y más en esta ciudad. Yo mismo: para ganar más trabajo más, eso creo, y lo puedo hacer porque la empresa me lo permite, pero a cambio pierdo tiempo libre. Pero de cuando en cuando un viaje me compensa.
- Todo barato menos lo esencial: la vivienda, mantener y reparar mi Audi 3, la vida de diario. El mercado manda y lo disfrutan quienes pertenecen al mercado. Sin trabajo o con un trabajo precario y mal pagado, quedas fuera o atrapado en una situación desesperada: trabajas para pagar y cada vez más para seguir ganando esencialmente lo mismo. En esa sinrazón, las empresas y las entidades financieras doblan o triplican sus beneficios. ¿Y el beneficio social?

Reflexiones

- Vamos, vamos. ¿Beneficio social? Mírate. Te vas de viaje, vas de compras, adquieres, consumes... ¿Y te quejas? ¿Dónde está tu juicio para sostener tus prioridades? Quizás lo queramos todo porque todo, absolutamente todo está delante de nosotros. Empezar es difícil, pero resulta más duro si se parte de una posición alta y hay que hacerlo en descenso para volver a subir allí desde donde partiste. ¿Ahorras? ¿Lo intentas? Sois dos sueldos. ¿Y te lamentas? ¿Te da tiempo para una cerveza?
- Venga, porque no. Pero no me llores más con el tema "Qué vida más dura la tuya". Ah, y pagas tú.

Conversación tomada al vuelo un miércoles en un café de una capital de provincias. ■

Manuel Belanche Alonso
Profesor de secundaria

BOOK DE PRENSA

Fecha: Julio-Agosto.07 2007

LEXLAND ABOGADOS

Medio: Indicador de Economía Sección: Tribuna / Associaciones

Temática: Cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos: el sistema public-private partnership (II)

Cooperación público-privadas en infraestructuras y servicios públicos: el sistema Public-Private partnership (II)

Concepto y características definitorias de los modelos PPP

Los modelos de asociación público-privada, denominados comúnmente PPP o P3, pueden ser definidos como acuerdos de cooperación entre entes públicos y privados, en virtud de los cuales, a través de diferentes instrumentos, técnicas, alcance y plazos, se implica al sector privado en el diseño, construcción, ampliación, mantenimiento, refacción, gestión y/o financiación de infraestructuras o servicios de interés público, trasfiriéndole riesgos y responsabilidades, pero manteniendo, al tiempo, la Administración potestades de control y regulación de la actuación de los entes privados intervinientes.

Entre las particularidades más remarcables que presentan estos sistemas, cabe destacar:

1º.- Los proyectos realizados al amparo de estos modelos se benefician de todas las ventajas de la gestión privada, al tiempo que gozan de la protección y las facilidades que la Administración otorga a la iniciativa pública, dando lugar a una cooperación sumamente ventajosa para ambas partes y para el conjunto de la ciudadanía.

2º.- Por otra parte, los modelos PPP van mucho más allá de meros mecanismos de financiación privada de infraestructuras públicas, convirtiéndose en verdaderos ejes de transformación del modelo de Estado y de redefinición de su ámbito de intervención, precisando para ello de un marco normativo que permita encauzar adecuadamente la participación de las Administraciones en este tipo de asociaciones y definir los límites y condiciones de la intervención privada.

3º.- Bajo el concepto general de sistemas PPP hay que entender comprendidas numerosas manifestaciones de colaboración de entes privados y públicos, que van desde las operaciones de tercerización -ejecución de actividades públicas accesorias o conexas por parte de entidades privadas-, presentes incluso en los modelos de gestión más marcadamente públicos, como, en el otro extremo, los procesos neoliberales de privatización integral de sectores de actividad por enajenación total de empresas o activos públicos.

4º.- Si bien la asunción de riesgos por parte del sector privado es una de las notas características de los sistemas PPP, lo cierto es que dicho rasgo puede concurrir con un grado de intensidad muy diverso, que dependerá, en buena medida, de la forma jurídica adoptada, en cada caso, para instrumentalizar la relación.

Así, por ejemplo, fórmulas encuadradas en el marco de la gestión indirecta como la concesión administrativa o el arrendamiento de infraestructuras presuponen una asunción casi total de los riesgos de construcción, del mercado y tarifarios por parte del capital privado, mientras que, en otras modalidades, como los contratos de gestión, mantenimiento y rehabilitación, el abanico de riesgos aparece mucho más distribuido entre los agentes públicos y particulares.

Raigambres

5º.- Por lo demás, si bien el concepto de Public-Private Partnership es de cuña relativamente reciente, lo cierto es que en muchas de sus formas tiene raíces que se remontan hasta los últimos tiempos de la república romana, donde no era infrecuente acometer grandes obras públicas recurriendo a la participación y al capital privado e, incluso, la recaudación de impuestos estaba, a menudo, en manos de particulares a través de concesiones obtenidas del Estado.

Más recientemente, en el siglo XIX, y en plena revolución industrial, estas formulas fueron frecuentemente utilizadas en sectores como los ferrocarriles, electricidad, redes de telégrafos y de telefonía, siendo quizás el ejemplo extremo de este tipo de prácticas los Estados Unidos, cuyas infraestructuras se desarrollaron de costa a costa, en su mayor parte, al amparo de la iniciativa y del capital privado.

Este breve apunte histórico no resulta gratuito al efecto de resaltar que la novedad de los modelos de cooperación público privada no estriba tanto en la esencia de las técnicas utilizadas, como en el nuevo sentido que ha adquirido la aplicación de novedosas metodologías en la gestión de ámbitos públicos, como el sistema de costo-beneficio en EE.UU o del "Value for Money" o "Tercera Vía" en Europa, así como en los procesos de asignación de riesgos, todo ello desde una perspectiva claramente pragmática que trata:

- En un primer estadio, de determinar, sobre bases objetivas y regladas, y desde un prisma de maximización de la eficiencia y del grado de satisfacción de los usuarios, si un determinado proyecto, infraestructura o servicio debe ser acometido con medios exclusivamente públicos o admite, por el contrario, un grado de intervención privada.

- En una segunda fase, de establecer los medios para estructurar el proyecto utilizando la técnica más adecuada según el supuesto ante el que nos hallemos, poniendo en marcha un proceso adecuado de licitación e implementando los mecanismos de control y regulación de futuro operador por parte de las Administraciones Públicas. ■

Rafael Gómez de la Serna
Lexland Abogados - Barcelona
www.lexland.es