Medio: Indicador de Economía

Sección: Tribuna / Associacions

Temática: Portada / La cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos: el sistema PPP (public-private partnership) (y III)

INDICADOR de Economía

Núm. 78· Any VII

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

AGOST 2007

ESPECIAL TERRES DE L'EBRE I CAMP DE TARRAGONA

Una presa en Campredó permitiría una navegación estable entre las poblaciones de Tortosa y Amposta. XAVIER JURÍO

Proponen presas neumáticas para potenciar la navegabilidad del Ebro

La Cambra considera al río como un elemento vertebrador del territorio

Otro río como el Ebro no hay en España. Alguna característica similar y con potencialidades semejantes podría encontrarse en el Tajo, pero con la diferencia de que éste desemboca en Portugal y por lo tanto, su poblaciones no pueden aprovechar el enorme atractivo que tiene un delta.

Pues bien, la Cambra de Comerç de Tortosa conocedora de todos estos activos se ha convertido, más si cabe, en una defensora a ultranza de la navegabilidad del río Ebro. Y es que este curso fluvial ya no sólo es un auténtico vertebrador del territorio, sino que podría convertirse en un efectivo elemento dinamizador para acabar de relanzar y consolidar al sector turístico de la zona.

Para ello, la corporación que preside José Luís Mora, aboga por la instalación de presas neumáticas. Por ejemplo, entre Tortosa y Amposta, a la altura de Campredó. Ello elevaría y estabilizaría el caudal del río e incrementaría las posibilidades de navegabilidad y de ocio, y por lo tanto atraería más turistas y curiosos a la zona.

El proyecto de la Cambra va más allá, la intención es dotar con puertos fluviales a localidades como Sant Jaume d'Enveja, Amposta, Tortosa, Móra d'Ebre y Móra la Nova.

Las presas se financiarían gratuitamente con la colaboración de alguna compañía eléctrica, y no comportarían impacto medioambiental.

La iniciativa encaja bien con las previsiones que tiene el sector de alojamiento en la zona, el cual pretende pasar de 4.000 a 7.000 camas en un periodo de tiempo de dos años. Todo ello, aderezado con un plan de dinamización turística con el que la Generalitat ha previsto un desembolso de cuatro millones de euros. Págs. 13-26

Hiemesa invierte 8 millones en una sucursal en Zaragoza

La reusense Hierros del Mediterráneo (Hiemesa), proveedor de hierro y suministros industriales, aguarda unas excelentes expectativas de crecimiento. Por de pronto ha invertido ocho millones de euros en Zaragoza en una nueva sucursal que ha venido a sumarse a la del Baix Camp, Lleida y Vila-real (Castellón). Pág. 8

La cooperativa de Pratdip abre una 'agrobotiga'

La Cooperativa Agrícola de Pratdip ha querido adaptarse a los nuevos tiempos y ha puesto en marcha en sus instalaciones, un establecimiento para comercializar sus productos de alta calidad. Págs. 27-28

'España comienza a ser peligrosa para los japoneses'

El arquitecto Toshiaki Tange.

Toshiaki Tange, arquitecto director del estudio Arata Isozaki en España y encargado de diseñar el proyecto conceptual del Gaudí Centre, advierte de que a los japoneses comienza a llegarles la idea de que España es un país peligroso. Por ello, conmina al Gobierno a intensificar sus acciones para paliar esta situación. Pág. 32

Bonmont atrae 18 millones anuales de inversiones

El campo de golf de Bonmont, en Mont-roig del Camp, tiene una capacidad de atracción de inversiones de 18 millones de euros al año, según ha averiguado un estudio de la Universitat Autònoma de Barcelona. O lo que es lo mismo, esta cifra supone el uno por ciento del PIB turístico de la provincia de Tarragona.

El campo cuenta con una extensión de 52 hectáreas y una de sus peculiaridades es que al no contar con una masa social demasiado elevada, permite a los turistas disfrutar de su oferta. Pág. 11

Gamma Golf Variant: consum mitjà (l/100 km), de 5,2 a 7,4. Emissió mitjana de CO₂ (g/km): de 137 a 176.

Quan pensaves que en un Golf ja no hi cabien més elogis, descobreixes que encara hi ha lloc per a afalacs, floretes i, fins i tot, alguna lloança.

Hi ha un Golf Variant des de 20.090 €.

Nou Golf Variant

Automoción Marvi Pº Sunyer, 38 - 43202 Reus - Tel. 977 326 444

* PVP recomanat a la Península i les Balears (inclou IVA, transport, impost de matriculació i pla Prever). Model mostrat amb equipament opcional.

Medio: Indicador de Economía Sección: Tribuna / Associacions

Temática: La cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos: el sistema PPP (public-private partnership) (y III)

TRIBUNA

ASSOCIACIONS

La cooperación Público-privadas en infraestructuras y servicios públicos: el sistema PPP (Públic-Private Partnership) (y III)

III.- Beneficios y riesgos derivados de la implementación de procesos de colaboración público-privada

Cuando los procedimientos y metodologías PPP se aplican con eficacia y sentido de la realidad, ajustando sus características a la realidad social y territorial en la que se pretende implementar, las ventajas que generan son ingentes para todos los agentes intervinientes, así como para la ciudadanía.

En este sentido, entre los beneficios más directos e inmediatos a los que podemos hacer referencia, se encuentran:

1º.- Una mejora cualitativa y cuantitativa, así como una mayor eficiencia, en la proyección, ejecución, financiación y gestión de las infraestructuras, como resultado de actuaciones como:

-La introducción de criterios comerciales en la gestión de dichas actividades.

-Su desburocratización.

-La introducción de mecanismos de oferta y demanda en los procesos de selección y licitación de las contratas.

-La asunción de riesgos por parte de los contratistas, lo cual les incentiva a extremar su diligencia y eficacia para no convertir en efectivo ese riesgo potencial.

-El acceso a las mejores tecnologías y a un know-how que, dadas las características transnacionales de muchas de las empresas que participan en este tipo de proyectos, permite aplicar ventajosamente experiencias adquiridas en otros países.

2º.- Un incremento sensible en el nivel de satisfacción de los usuarios de las infraestructuras y servicios y de la ciudadanía en general, como resultado:

-De una mejor relación calidad-precio de los servicios ofrecidos.

-De la posibilidad de destinar los fondos, que, en un entorno de gestión de infraestructuras exclusivamente público, deberían aplicarse a estos proyectos, a otras actuaciones y aplicaciones de interés general, incrementando con ello las prestaciones que el Estado da a la ciudadanía o, alternativamente, reduciendo la presión fiscal sobre particulares y empresas.

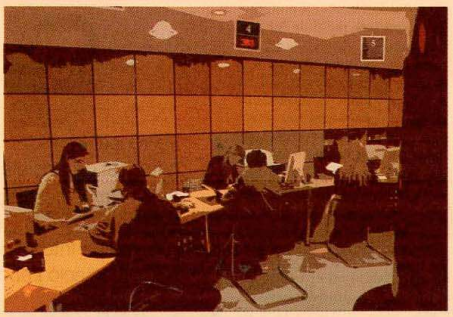
3º.- Una mejoría palpable en la gestión y asignación de los riesgos connaturales a los proyectos de infraestructuras, limitando su asunción por parte del Estado.

4º.- Una gran versatilidad en la configuración del sistema de financiación más adecuado para cada caso concreto, a través de los distintos mecanismos por medio de los cuales el sector privado aporta y el público obtiene fondos para este tipo de proyectos.

Señalado lo anterior, las patentes ventajas de estos sistemas no nos deben hacer ignorar los riesgos que conllevan y que, usualmente, se patentizan de resultas:

-Bien de una inadecuada valoración del marco en el que se pretenden implementar estos sistemas, tratando de aplicar con criterios automatistas modelos pensados para otros escenarios económicos, sociales y políticos.

-Bien de la ausencia de un marco jurídico adecuado para encauzar y regular las relaciones entre agentes públicos y privados, haciendo estos proyectos



escasamente atractivos para la inversión privada.

En este marco podemos englobar, como manifestaciones más directas y usuales de la existencia de fallos en el diseño de estos procesos:

-La suspensión o prórroga de los mismos, derivada de incapacidad de las Administraciones para atraer el interés de los inversores privados.

-La ralentización de estos procesos, derivada de las impugnaciones administrativas y judiciales motivadas por irregularidades en la adjudicación de las contratas.

-El cuestionamiento de dichos procesos por amplios sectores de la comunidad que pueden llegar a obstaculizar su inicio y desarrollo, provocando incrementos sensibles en los costes previstos.

-La presentación y aceptación de ofertas temerarias que conducen a situaciones, bien de incumplimiento, bien de renegociación de las condiciones de ejecución del proyecto.

-La falta de participación de las empresas que estarían más cualificadas para desarrollar un determinado proyecto como resultado de la falta de confianza en la viabilidad del mismo o en la actitud que puedan tener las Administraciones Públicas durante su desarrollo.

-La existencia de incumplimientos constantes de los contratistas en el desarrollo de los proyectos por falta de una previsión adecuada sobre la forma que debe adoptar la supervisión del proyecto por la Administración.

-El incremento significativo del coste de los servicios a nivel de usuarios finales como resultado de una inadecuada planificación de base.

IV.- Clasificación y naturaleza de los distintos modelos de PPP

Atendida la enorme variedad que pueden adoptar las formulas asociativas público-privadas, no es de extrañar que existan numerosos criterios para clasificar las mismas.

En este sentido, y por citar sólo las más frecuentes, podemos hablar:

-En atención al tipo de potestades que se confieren a la intervención privada, de modelos PPP de carácter colaborativo (1), operacionales (2), contributivas (3) y consultivas (4).

-Según la entidad que soporta la carga financiera del proyecto, de financiación pública pura (1), presupuestaria o extrapresupuestaria, de financiación privada (2), o de formulas mixtas de financiación (3).

-En función del origen de la contraprestación que recibe el operador privado, puede asimismo hablarse de sistemas basados en pagos provenientes de los usuarios (1), de sistemas donde estos pagos los asume directamente el Estado (2), y de sistemas mixtos (3), en los que el Estado subvenciona una parte del servicio prestado por el operador privado.

-Según el tipo de gestión, hablamos de modelos PPP de gestión directa (1) y de modelos PPP de indirecta (2).

-En función de la duración, podemos distinguir según la colaboración público-privada se plantee a largo, medio o corto plazo.

-Finalmente, en función de la naturaleza del instrumento a través del cual se encauza la colaboración entre el sector público y el privado, podemos hablar -fundamentalmente- de:

"Contratos de mantenimiento y/o rehabilitación ("service contracts").

"Contratos de construcción "llave en mano" ("turnkey contracts"), mediante los cuales la Administración encomienda a una entidad privada la ejecución de determinadas obras públicas, a cambio de un precio cierto que se abona de forma diferida al tiempo de la recepción de las infraestructuras, y previa constatación de su correcto funcionamiento.

"Contratos de gestión ("management contracts").

"Contratos de arrendamiento de infraestructuras ("lease contracts"), a través de los cuales la Administración arrienda a entidades privadas infraestructuras, equipos e instalaciones, a cambio de un determinado canon que se abona en cuotas periódicas durante la vigencia del contrato.

"Contratos de arrendamiento financiero de infraestructuras ("lease parchase contracts" o modelos OLT -"own, lease & transfer"), definidos como aquellos acuerdos mediante los cuales la Administración y una entidad privada convienen en que esta última eventualmente diseñará, construirá y, en su caso, pondrá en funcionamiento una determinada infraestructura para, posteriormente, cederle a la Administración su uso durante un determinado plazo a cambio del pago de un canon periódico, otorgándole el derecho de quedarse con la obra realizada al final del contrato mediante el pago de un precio final coincidente, generalmente, con el valor residual de la obra ejecutada.

"Contratos de concesión, caracterizados por ser acuerdos instrumentados a través de un acto público que confiere a una persona (física, jurídica, privada o pública) un derecho o un poder que antes no tenía, mediante la transmisión de un derecho o del ejercicio de un poder propio de la Administración.

"Contratos plurilaterales de organización, esto es, mediante la constitución de entidades instrumentales de capital mixto público-privado.

V.- La experiencia española

En nuestro país, la colaboración público-privada en el desarrollo de infraestructuras comenzó en los años 60 con las primeras concesiones de autopistas puestas en manos del sector privado, habiendo registrado un incremento progresivo de este tipo de operaciones hasta el día de hoy, con el único el paréntesis que supusieron, durante la década de los 80, los gobiernos socialistas de Felipe González, que trataron de potenciar los ámbitos exclusivos de actuación pública, huyendo de fórmulas de tintes más liberales, como pueden ser las de asociacionismo público-privado.

Este planteamiento, de carácter muy radical en un primer momento, se vio suavizado con el tiempo, debido, entre otros factores, a los problemas de endeudamiento del Estado, a las presiones recibidas en materia de control del gasto público desde la Comunidad Europea, a la necesidad de mejorar las infraestructuras en aras de una mayor competitividad y a la evidente imposibilidad de luchar contra una tendencia mundial, cada vez más marcada, de participación del capital privado en la financiación de infraestructuras.

A día de hoy, podemos hablar en España de un nivel alto de cooperación público-privada en proyectos de infraestructuras, con unas características definitorias muy marcadas y una alta participación pública, tanto en la asunción de riesgos, como en los procesos de control y de toma de decisiones, rasgos todos ellos que en buena medida vienen determinados por el marco normativo en el que se desarrollan en nuestro país este tipo de procesos, y que tiene como piedra angular el Decreto Legislativo 2/2000, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, norma que, con carácter básico, y sin perjuicio de su desarrollo territorial concreto, regula la contratación público-privada.

Ello no obstante, se echa de menos la existencia en nuestro país de una entidad pública al estilo del Private Finance Iniciative del Reino Unido o de la Netherlands Financial Sector Development Exchange holandesa que sirva como núcleo aglutinante y cauce para integrar este tipo de procesos en la normalidad económica del país, a nivel estatal y autonómico, y tanto en lo relativo a proyectos puramente nacionales, como -y esta es otra faceta enormemente interesante de este tipo de proyectos que sería merecedora de un estudio aparte- en proyectos de ayuda al desarrollo. ■

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