

Madrid, 22 de junio de 2006

III Encuentro Especializado sobre Gestión, Explotación y Financiación de Autopistas



Presidida por D. Juan Lazcano, la primera de las mesas contó con la intervención de D. Victoriano Sánchez-Barcaiztegui y D. Jordi Follià i Alsina.

La Redacción.

La jornada comenzó con la intervención de **Juan Francisco Lazcano**, *Presidente de la Confederación Nacional de la Construcción*, quien, brevemente, subrayó el carácter de la convocatoria y la importancia del tema elegido, dando la bienvenida a todos los presentes.

Proyectos de red viaria en régimen de concesión

D. Victoriano Sánchez-Barcaiztegui, de la *Conselleria de Obras Infraestructuras y Transporte de la Generalitat Valenciana*, explicó el Plan de Infraestructuras Estratégicas de su Co-

munidad, así como el Protocolo firmado con el Ministerio de Fomento y los sistemas de financiación que utiliza la Comunidad: vía presupuestaria, modelo alemán, peaje en sombra, peaje tradicional y financiación como carga de acceso a las nuevas actuaciones urbanísticas. Tras ello expuso las obligaciones del Pliego de Condiciones de las Concesiones en la Comunidad Valenciana y las principales actuaciones por provincias y sistema de financiación. Entre otras, en la provincia de Alicante y por peaje en sombra, se destaca la Red de Alta Capacidad de la Vega Baja, la autovía de Orihuela a la costa, el Eje Novelda-Agost o el Eje del Segura; por el sistema tradicional, los

Ejes del Vinalopó y Villena-Muro-Alcoy-Benidorm y la Avenida de Dénia.

En Castellón, se contemplan la autovía de La Plana, el tramo Nules-Castellón y Peñíscola-Benicarló, entre otras actuaciones. Y, finalmente, en Valencia y por peaje tradicional, obras como el túnel de La Calderona; por peaje en sombra, tramos como el Valencia-Losa del Obispo; y, por el sistema tradicional, la autovía de Gandía o la Vía Parque de Valencia. Finalmente, afirmó que todo el Plan estará licitado en 2007.

A continuación, **D. Jordi Follià i Alsina**, de la *Generalitat de Catalunya*, explicó la composición y la clasificación de las carreteras en Catalunya y el impulso que se quiere y se da a dos grandes co-

redores de desarrollo económico: Litoral y Transversal. Entre los objetivos estratégicos, que respetarán el Acuerdo de Kioto y que supondrá un aumento de la cuota del ferrocarril y del transporte público, así como una disminución de emisiones atmosféricas y del consumo de combustibles, destaca la creación de una estructura nodal del territorio y el aumento de la calidad del servicio y de la seguridad, a través del Plan Catalán de Seguridad Vial y del Libro Blanco del Transporte. Tras ello informó que Fomento va a invertir 5260 millones de euros (44%) y la Generalitat 6670 millones de euros (56%). Posteriormente, informó sobre algunas obras prioritarias como el tramo Abrera-Granollers (B-40), el Eje Pirenaico, y el itinerario Tordera-Girona-Frontera francesa (A-2), entre otros. Las 57 actuaciones prioritarias de la Generalitat suponen una inversión de 3540 millones de euros, de los que destacan los 687 millones de euros destinados al Eje Transversal y los 699 millones de euros para el Eje Llobregat. Finalmente destacó una serie de actuaciones inmediatas como las que se realizarán en los tramos Puig-rey-Berga (C-16), Palamós-Palafugell (C-31), Reus-Alcover (C-14), Eje Transversal (C-25), etc.

Análisis de los diferentes modelos de gestión de infraestructuras viarias: peaje tradicional frente a peaje en sombra

D. Nicolas Rubio, de Cintra, comenzó comparando el peaje tradicional con el de sombra a través de sus estructura financiera, motivación del sector privado, la viabilidad económica y técnica, así como la sostenibilidad, exponiendo los argumentos tradicionales que se presentan ante las dos alternativas, y cómo se realiza el proceso de selección: planificación del territorio (necesidad de infraestructura); las restricciones presupuestarias actuales y futuras –presentando el programa SCUT de Portugal–; la viabilidad sin recurso a fondos públicos, o, al menos, reducción sustancial de fondos públicos, y con atención al reparto de riesgos, ya que puede implicar obligaciones presupuestarias futuras; la viabilidad técnica (vo-



Vista parcial de la sala.

lúmenes y naturaleza del tráfico, así como el número y configuración de enlaces); y la condición *sine qua non*, el test de sostenibilidad (vías alternativas de alta capacidad libres de peaje, permeabilidad y posibilidad de conexión para asegurar el desarrollo local y respeto al medio ambiente). Tras ello explicó la motivación para el sector privado: creación de valor. Finalizó diciendo que se han visto en algunos pliegos de peaje a la sombra un catálogo de pesadillas para el promotor, que sólo puede esperar el retorno a su inversión a largo plazo: requisito de responsabilidad solidaria del inversor en la concesionaria, obligación de ampliación de carriles sin correspondencia en la subida de tarifas, etc.

D. José María Morera Bosch, de Iberpistas, entre otras cosas, afirmó que los peajes en sombra no representan una solución definitiva, sino circunstancial, ya que hipoteca los futuros presupuestos públicos y el aumento de la asimetría del sistema, por lo que no permite su aplicación de manera continuada. Por ello, para cada tipo de infraestructura debe implementarse un modelo coherente de financiación, que garantice su desarrollo y su futura sostenibilidad. De este modo, la combinación de los recursos públicos invertidos por el Estado y las CC.AA., unidos al compromiso del capital privado, deben garantizar un modelo homogéneo y objetivo en el que los factores de población, renta per capita, PIB

y equilibrio territorial, sean los determinantes de las decisiones de inversión.

Según su criterio, cuando se haga un peaje en sombra, hay que incluir una cláusula sobre la posibilidad de transferirlo posteriormente a peaje directo, si las circunstancias cambian y lo permiten.

D. Fausto González Casado, de ANCI, comenzó presentando unos antecedentes de los sistemas de financiación de infraestructuras, que persiguen el objetivo de la creación y conservación de las redes de infraestructuras del transporte para, posteriormente, reflexionar sobre los puntos de inflexión que supusieron el Tratado de Maastricht (1992) y el Plan de Convergencia (1998), y defendiendo que la inversión en infraestructuras es una fórmula de reactivación económica, ya que una inversión de un 1% supone unos ingresos fiscales del 0,6% e implica sólo un gasto del 0,4% del PIB y genera un incremento de empleo del 0,5-0,7%. Tras ello comparó el peaje en sombra con el tradicional, fijando su diferencia sustancial en quien paga el peaje: si la Administración o el usuario. Además, subrayó que el modelo de gestión privada camina hacia la eficiencia en la asignación de costes; que el peaje en sombra minimiza en el futuro la capacidad inversora, ya que año a año se penaliza vía gasto corriente; que el uso del peaje tradicional es necesario, ya que la sociedad demanda en oca-



Los ponentes de la jornada se mostraron, en general, más favorables al sistema de peaje tradicional que al peaje en sombra.

siones mayor calidad; y, lo más importante, el usuario está dispuesto a pagarlo, lo que representa un uso justificado. Posteriormente especificó la transferencia de riesgos en ambos sistemas de financiación, y finalizó exponiendo unas informaciones sobre las autopistas en España hasta 1997 y en el periodo 1998-2005.

D. Juan José Clavería, de *Ahorro Corporación Infraestructuras*, habló sobre **"El papel de las entidades financieras como inversores privados a través de los fondos de infraestructuras"** en la que, tras explicar la situación de fondo y de la sociedad, así como sus partícipes, explicó el objetivo de la estrategia de inversión, dividiéndolas en actividades con ingresos recurrentes; inversiones en capital, deuda subordinada e incluso financiación a los proyectos en los que se participe en el capital; inversiones minoritarias con presencia en los órganos de los distintos proyectos; y proyectos de construcción y en explotación. A continuación, expuso la estrategia de inversión según los tipos de infraestructuras, plazos y rentabilidades, los riesgos y mitigantes. Posteriormente, expuso las dificultades de las entidades financieras para invertir en peajes: problemática de las obras o concesiones (últimos concursos); rentabilidades ridículas (incluso por debajo del bono a 30 años) y bajas, incluso temerarias; capacidad de mejora en los peajes tradicio-

nales frente a la limitación, incluso en la revisión tarifaria, en los peajes en sombra; los pliegos: transferencia de riesgos no equitativa, y, a la postre, no real; y responsabilidad subsidiaria y solidaria de los accionistas de las concesionarias. Finalizó con los criterios de selección de inversiones: proyectos con ingresos ciertos, capacidad de generación de *cash flow*; con un riesgo operativo bajo o posibilidad de mitigarlo; calidad y condición de los activos; especial atención al equipo gestor; análisis detallado del entorno regulativo y ambiental; y posibilidades de crear valor añadido.

Futura Ley de Contratos y nuevo régimen de concesiones

D. Juan José Lavilla Rubira, de *Clifford Chance*, se centró en la incidencia de la futura Ley de Contratos del Sector Público en el régimen jurídico público de la colaboración entre los sectores públicos y privados en la construcción y explotación de infraestructuras públicas. Para ello, desglosó las figuras contractuales idóneas existentes en la actualidad para la articulación de la colaboración (gestión indirecta de servicios públicos, la concesión de obras públicas, y el contrato mixto de arrendamiento y de servicios y constitución en favor del arrendatario de un derecho de superficie sobre el terreno en el que ha de construirse la infraestructura). Más

adelante, presentó las modificaciones en el régimen jurídico de la concesión de obras públicas (concepto y objeto de la concesión de obras públicas, régimen jurídico del contrato, actuaciones preparatorias —en particular, el régimen del estudio de viabilidad— y la adjudicación del contrato, exponiendo las consideraciones generales), los supuestos en los que cabe la adjudicación por el procedimiento negociado y la adjudicación mediante catálogo competitivo. Terminó el apartado de modificaciones en el régimen jurídico de la concesión, explicando la formalización del contrato, las garantías, el equilibrio económico-financiero y la financiación privada. Finalmente, presentó el nuevo contrato entre los sectores público y privado, explicando su concepto, su régimen jurídico, la adjudicación y su contenido y duración.

Financiación

D. Cayetano Roca Giner, de la *Sociedad Estatal de Infraestructuras de Transporte Terrestre*, comenzó explicando qué es la SEITT, su objeto social, ámbito de actuación, marco normativo en el que desarrolla su actividad, su carácter instrumental y sus objetivos, entre los que se encuentra optimizar los recursos disponibles (públicos y privados) para la construcción y explotación de infraestructuras del transporte, ganar eficiencia en la gestión a través de la flexibilidad en la forma de actuación y en el rigor de los procesos, generar la confianza en los mercados de capitales y garantizar la viabilidad de los proyectos en los que participa. Tras ello, explicó su organización, sus líneas principales de actuación y su relación con el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes, así como las fuentes de financiación previstas, además de justificar la fortaleza de la SEITT y también sus limitaciones. Finalizó exponiendo los convenios suscritos hasta la fecha: en carreteras, 21 actuaciones en las carreteras de la RIGE, con una inversión total estimada en 936 millones de euros; y 6 actuaciones en la Red Ferroviaria de Interés General, con una inversión total estimada de 302 millones de euros.

D. Javier Huergo Cruzado, de *Banesto*, siguió con el tema de la evolución

financiera en los últimos años: riesgos asumibles por los bancos y alternativas al préstamo bancario; y explicó la situación actual del mercado, presentando las características del mercado de concesiones de autopistas (concesiones con "lectura económica" cada vez más compleja, condiciones muy standard, muy volcados en el peaje en sombra, elevado número de licitadores, etc), así como las características financieras de los últimos proyectos de autopistas, con unas financiaciones cada vez más agresivas.

Sobre la evolución de los criterios de estructuración, afirmó, entre otras cosas, que se han abandonado los criterios de "investment grade", se emplean escenarios de evolución macroeconómica excesivamente optimistas, ratios reducidos y plazos de la deuda cada vez más cercanos al plazo de la concesión. Tras hablar de los riesgos asumibles y de las nuevas estructuras financieras sin préstamo bancario, finalizó con las tendencias previsibles del mercado con soluciones financieras muy agresivas en plazos, con una inflación que hay que cubrir, con ratios reducidas, en un entorno de tipos de interés al alza y en el que en el segmento de peajes en sombra, encontraremos soluciones financieras más propias de financiación institucional.

D. Juan Luis Osuna, de *OHL Concesiones*, tras exponer las concesiones que tiene OHL en el mundo y marcar las diferencias con el mercado español, se detuvo en la experiencias en Argentina, Brasil, Chile y México para concluir que, ante la falta de concesiones en España, se ha tenido que invertir en el extranjero, cuya experiencia ha sido buena con la excepción de Argentina, donde el Gobierno de aquel país no ha cumplido sus compromisos. Sin embargo, también subrayó que no se puede hablar de experiencia general, pues cada país es distinto y, para invertir a largo plazo, es preciso conocerlo bien y contar con personal local.

D. Jordi Graells, de *Abertis*, intervino con la actividad de su empresa en concesiones exteriores, siendo en España, Italia y Francia de 6713 km gestionados directamente, con un volumen de negocio de 5 367,8 millones de eu-

ros, y presentando el resto de concesiones en otros países, con un total de 912 km de red gestionada con operadoras exteriores, y detallando algunas de sus participaciones en concesiones como en los Grupos Autostrade (Italia), Sanef (Francia), Concesionario del Oeste (Argentina), el puente Teodoro Moscoso (Puerto Rico), Brisa (Portugal), *Road Management Group* (Gran Bretaña), y la Autopista del Sol en Argentina, etc.

D. Alberto Jiménez, de *Itinere Infraestructuras*, siguiendo con la situación de la gestión de autopistas a nivel internacional: experiencias de los concesionarios españoles en el extranjero, informó sobre su empresa, perteneciente al grupo Sacyr, y a la que denominó como sociedad inversora con largos plazos de retorno y que tiene 14 autopistas en concesión: 6 en Chile, 3 en Portugal, 2 en Brasil y Costa Rica y 1 en Bulgaria. con un crecimiento estable de concesiones equilibrada y en continua expansión tanto desde el punto de vista geográfico, como de actividad de negocio y grado de maduración. La expansión se enfoca a países escogidos de América y de Europa.

Para su elección, se requiere unos marcos políticos y sociales estables y marco regulatorio que asegure la transparencia de los procesos de licitación que garantice a largo plazo la relación Estado-concesionario en países concienciados del sistema mixto de financiación, dispuestos a recibir inversores extranjeros y con un marco financiero suficientemente desarrollado. Finalmente puso, como ejemplo de lo antedicho, al mercado Chileno, que es uno de los países que mejor cumplen las condiciones antedichas.

D. César Moro, de *DMR Consulting*, presentó los modelos de gestión internacional de sistemas de transporte por



III Encuentro Especializado

Gestión, Explotación y Financiación de Autopistas

Madrid, 22 de junio de 2006



Libro editado con el contenido de las ponencias.

carretera, experiencias y casos de éxito, explicando el posicionamiento de España en la cartera exterior, las iniciativas internacionales en sistemas de peaje y el estado actual de nuestra competitividad. Para ello presentó los principales concesionarios mundiales de infraestructura de transporte, según un estudio realizado por la Escuela de Caminos en 2001, en el que aparecían las empresas Dragados y Ferrovial en los primeros lugares; y otro estudio de la revista "Public Works Financing", de 2004, en el que aparece ACS en primer lugar y otras empresas españolas como Ferrovial (4ª), Sacyr (5ª), Abertis (6ª), etc.

Tras ello presentó el perfil de riesgo de algunas concesiones y algunas iniciativas internacionales en sistemas de peaje, explicando algunos de los tipos de peaje electrónico: telepeaje canalizado o *monolane* (2ª generación del peaje) y el *Free Flow* u *Open Road Tolling* (ORT: 3ª generación del peaje), explicando sus características y países de implantación. También informó que en el 2007, los vehículos equipados con sistemas telemáticos alcanzarán el 20% del total de vehículos vendidos a nivel mundial, llegando esta cifra al 43% para 2010. Además, que el 90% de los asegurados han manifestado su predisposición a contratar un seguro de auto que incorpore la tarificación por uso, entre sus condiciones. ■