

# Las grandes infraestructuras pendientes requieren financiación extrapresupuestaria

**MANUEL MIÑÉS MUÑOZ**

DIRECTOR-GERENTE DE LA CÁMARA DE CONTRATISTAS  
DE LA COMUNIDAD VALENCIANA (CCCV)

Las restricciones presupuestarias, impuestas por el Protocolo de Déficit Excesivo (PDE) de la Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera, que nos obliga a reducir el déficit del 4'6% (2016) al 1'3% (2019) y la deuda del 99'4% (2016) al 95'4% (2019), supone disminuir en unos 70.000 millones de euros nuestra capacidad de inversión pública. Asistimos a una regresión de más de treinta años. Las actuales cifras de inversión por habitante están en los niveles de 1984, y suponen menos de la mitad de la media de los 28 países de la UE. De hecho, por ejemplo, en la última década, la programación de los presupuestos en carreteras (Fomento) ha reducido la inversión un 55'16%, contando con sólo 1.716 millones para construcción y conservación en 2017.

Los Presupuestos Generales del Estado y de las comunidades autónomas, al estar cada vez más «comprometidos» –en la Generalitat Valenciana llegamos a más del 85%– en atender gastos sociales (Sanidad, Educación, Justicia, prestaciones para jubilación, dependencia, inserción laboral y desempleo...), hacen imprescindible acudir a vías extrapresupuestarias de colaboración público-privada (CPP) para acabar con el déficit de inversión en infraestructuras públicas prioritarias.

Aprobado el 10 de agosto de 2017 por el Congreso de los Diputados, el proyecto de ley de Contratos del Sector Público que transfiere al ordenamiento jurídico español, las directivas del Parlamento y del Consejo Europeo 2014/23/ y 24/UE, en su articulado afianza la Oficina Nacional de Evaluación (ONE), que se encargará de analizar la sostenibilidad financiera de las concesiones a promover por la administración central y las autonomías.

España cuenta con una gran tradición y prestigio en el desarrollo de infraestructuras en el exterior. Nuestras constructoras-concesionarias se sitúan entre los líderes mundiales. De hecho, la producción exterior en construcción la lidera China con 98.722 millones de dólares USA, seguida por España con 58.988, EE.UU con 41.874, etcétera. Entre las diez mayores concesionarias del mundo (top-ten) figuran cinco empresas españolas con 211.900 millones de dólares de inversión en 150 concesiones. (\*)

Sin embargo, esta experiencia acumulada internacional no se ha trasladado a actuaciones en España. Una serie de deficiencias y fracasos, junto con algunas incertidumbres que plantea nuestro ordenamiento jurídico, se encuentran en la base de la reticencia de inversores institucionales a participar en la financiación de infraestructuras en

España, cosa que no ocurre en otros países de nuestro entorno.

Ante esta realidad y con un escenario más que propicio para la inversión, con excesos de liquidez mundial nunca vistos, en un entorno de bajos tipos de interés y con las empresas más potentes del mundo en el ámbito concesional, tenemos el reto de introducir cambios, no sólo legales sino sobre todo referidos a práctica de la contratación, que pueden resolver las ineficiencias sufridas en los últimos lustros en nuestro país.

Las malas experiencias, fracasos y lecciones aprendidas (episodios como las radiales de Madrid, aeropuertos sin aviones, etcétera) nos marcan puntos clave a mejorar, sí o sí.

a) La planificación de las infraestructuras a concesionar requiere de un Pacto de Estado. Al ser proyectos de gran inversión y largo plazo, que superan una legislatura y disfrutarán muchas generaciones, requieren del visto bueno y consenso de los principales partidos.

b) El marco institucional legal y contractual ha de ser estable, predecible, transparente y adecuado para desarrollar los proyectos, como 'contratos vivos'.

c) En cada infraestructura planteada debe ser analizada su viabilidad económico-financiera y social por una oficina nacional independiente (ONE). La sostenibilidad económica ha de ser la base y fundamento de toda inversión, tanto pública como público-privada.

d) Las vías de financiación, al ser diversificadas (bancos, fondos de inversión, agencias multilaterales...) y ofrecer múltiples alternativas (técnicas, financieras, fiscales, legales...), requieren de un plazo suficiente para su estudio y valoración.

El European Fund for Strategic Invest-

ments (EFSI) que gestiona fondos de la UE y del BEI; los fondos Jessica-Fidae (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas), los Project Bond que estimulan proyectos de transporte (RTE-T), de energía (RTE-E) y de tecnologías de la telecomunicación (TIC) dentro de la Estrategia Europa-2020, permiten que los promotores de infraestructuras concesionables, generalmente CPP, atraigan financiación privada de inversores internacionales (compañías de seguros, fondos de pensiones, fondos soberanos...) al mejorar la calidad crediticia.

Ese es el nuevo camino a seguir en la Comunidad Valenciana para abordar obras costosas y prioritarias: desdoblamiento del tramo norte del By Pass (280 millones de euros), acceso norte al Puerto de Valencia (700), ampliación de la V-30 (150), plataformas logísticas intermodales en Fuente de San Luis, Puerto de Sagunto, polígono petroquímico de Castellón, etcétera.



:: DAMIÁN TORRES

(\*) La experiencia española en el mundo de las Concesiones arroja este bagaje: 21.500 Kms autopistas; 1.500 Kms ferrocarriles; 40 aeropuertos con 100. Millones de pasajeros/año; gestión de 10.500 camas hospitalarias; recogida y tratamiento de residuos de 90 millones de ciudadanos; abastecimiento de aguas a 65 millones de personas; 10.000 MW de generación de energía y 11.500 Kms de líneas de transmisión de energía; la gestión de 16.500 Torres de telecomunicación)