





IV SEMINARIO HEMISFÉRICO SOBRE POLÍTICAS PÚBLICAS, LEGISLACIÓN Y REGULACIÓN

LA LEGISLACIÓN EN MATERIA DE CONCESIONES PORTUARIAS

Guimara Tuñón Guerra





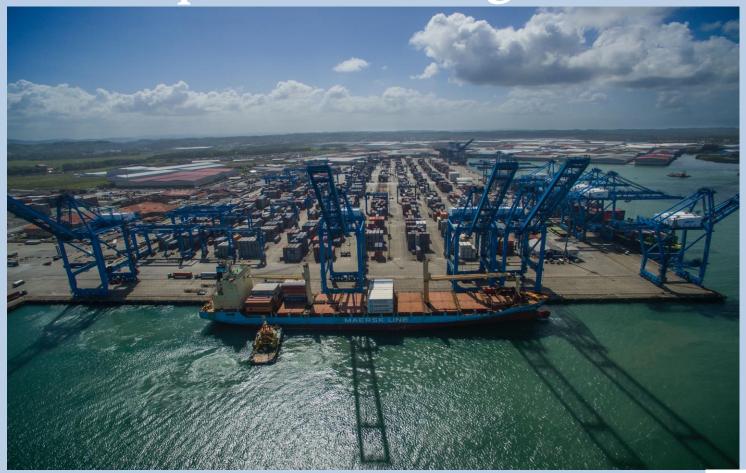








Esquemas de Negocios





Gestión Portuaria

Puertos como entidades ligadas a la economía nacional

Vitales y estratégicos para el país, que se estima deben estar sometidas al control público directo.

Requieren implementar una buena estructura de gestión en la política portuaria incluyendo la participación en las operaciones a las empresas privadas para ser mas eficientes y brindar un mejor servicio al cliente.



Concesión Portuaria

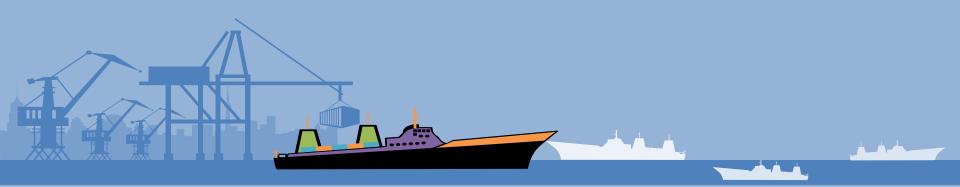
La meta final será siempre:

- incrementar la calidad
- eficiencia de los servicios
- reducir los costes,
- satisfacer las necesidades del cliente usuario del puerto.

Operadores

OPERADORES GLOBALES CON PRESENCIA EN AMERICA LATINA													
	Argentina	Bahamas	Brasil	Canadá	Chile	Rep. Dom.	Ecuador	Jamaica	México	Panamá	Perú	Venezuela	USA
Hutchinson Port Holdings													
PSA International													
APM Terminals													
DP World													
Evergreen													
Cosco													
SSA Marine Terminal													
Mediterranean Shiping Company													

FUENTE: HTTP://WWW.OAS.ORG/CIP/DOCS/AREAS_TECNICAS/1_REFORMAS_PORTUARIAS/15_GLOBAL_TERMINAL_OPERATORS.PDF



Admiten una amplia gama de aspectos, que dependen de la titularidad del puerto y de los objetivos que se pretenden alcanzar.

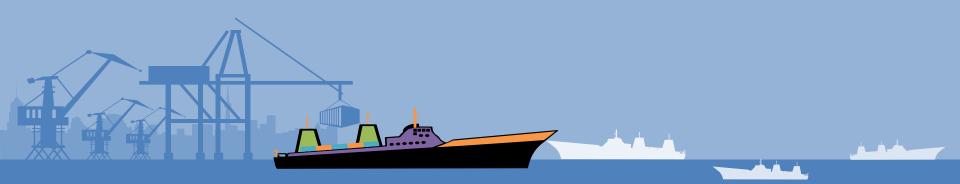
- Contratos de servicios
- Contratos de gestión
- Contratos de arrendamiento

Contrato de gestión.

La autoridad pública transfiere a la empresa privada la responsabilidad de la gestión de un determinado servicio y el mantenimiento del mismo.

Este tiene la libertad de tomar las decisiones necesarias pero no asume ningún riesgo comercial, actuando siempre en representación de la autoridad pública.

La gestión de servicios como la del bunkering, transporte interior, varaderos, etc.

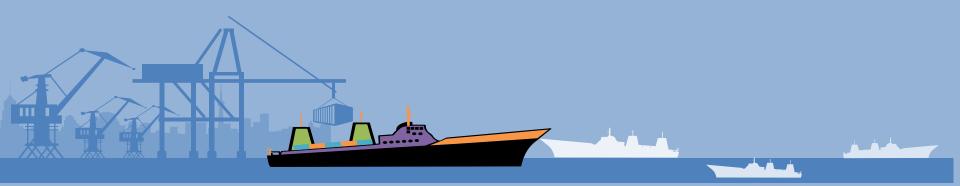


Contratos de Arriendo.

El operador privado alquila las instalaciones por un periodo de tiempo y se encarga de la gestión, operación, y mantenimiento de las mismas. La autoridad pública permanece únicamente como dueña de los bienes y responsable de las inversiones en nuevas obras.



El alquiler de grúas, Maquinas, Equipos, etc., son ejemplos en este caso.



CONTRATO DE CONCESIÓN ADMINISTRATIVA

La concesión es uno de los sistemas más típicos de participación de la empresa privada en la gestión portuaria.

Mediante la concesión, el contratista privado o concesionario tiene la responsabilidad total respecto de los servicios concesionados.



- Incluyendo:
- las operaciones para la prestación de los mismos,
- el mantenimiento de las instalaciones,
- las inversiones de capital necesarias para la realización de las instalaciones o para su expansión.



Nombre del Modelo	Características			
Subcontratación	Contratación de mano de obra a través de empresas contratistas para l prestación de servicios portuarios.			
CONCESIÓN DE EXPLOTACIÓN DE SERVICIOS PORTUARIOS	PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO PARA QUE EXPLOTE SERICIOS PORTUARIOS, NO INCLUYE EL DERECHO DE PROPIEDAD JURÍDICA DE LA INFRAESTRUCTURA Y/O SUPERESTRUCTURA PORTUARIA COMO PARTE DEL ALCANCE DE LA CONCESIÓN.			
TERMINALIZACIÓN	FRAGMENTACIÓN DEL PUERTO EN FUNCIÓN DE LOS SITIOS DE ATRAQUE (MUELLES), ASIGNACIÓN TEMPORAL DE ÉSTOS A UNA O DIFERENTES FIRMAS DEL SECTOR PRIVADO, CON O SIN SUPRA ESTRUCTRUA PORTUARIAS, CONJUNTAMENTE CON EL DERECHO DE EXPLOTACIÓN DE LOS SERVICIOS CORRESPONDIENTES. ESTA MODALIDAD EXIGE INVERSIÓN ESTRATÉGICA POR PARTE DEL CONCESIONARIO.			
Concesión Maestra	EXPLOTACIÓN TEMPORAL DE LA INFRAESTRUCTURA Y SUPRA ESTRUCTURA TOTAL DEL PUERTO Y SERVICIOS ASOCIADOS A LA MISMA, POR CUENTA Y RIESGO DE UN OPERADOR. ESTA MODALIDAD EXIGE INVERSIÓN ESTRATÉGICA POR PARTE DEL CONCESIONARIO.			





CONCESIÓN DE UNA TERMINAL ESPECIALIZADA

La mayoría de los contratos de concesión involucran una única instalación de terminal especializada. Los terminales contenedorizados de graneles secos y líquidos constituyen la mayor proporción de contratos. Sin embargo, las terminales a granel se concesionan y operan frecuentemente como parte de cadenas logísticas industriales integradas verticalmente más amplias, mientras que las terminales de contenedores son en su mayoría instalaciones independientes.

En consecuencia, es importante que se refleje esta distinción, particularmente en términos de criterios de desempeño y arreglos de seguimiento.



CONCESIÓN DE TODO UN PUERTO

En esta fórmula, de dos acuerdos distintos se agrupan en:

- (i) un contrato comercial contrato que incluye básicamente las disposiciones de una concesión tradicional, y
- (ii)un acuerdo administrativo que delega mandatos específicos de autoridad pública al operador. El control y seguimiento de este tipo de contrato requiere un doble nivel de supervisión tanto del lado operativo como del regulador. particular, las opciones contra reglamentarias del decisiones concesionario deben estar explícitamente escritas. y el marco institucional del sector adecuadamente preparado para manejarlos.

La principal preocupación de los gobiernos y las autoridades públicas al entrar en cualquier tipo de acuerdo de asociación público-privada, como una concesión de terminal de contenedores es que el proceso asegure y demuestre una buena relación calidad-precio, es decir, que obtendrán más de él en comparación con lo que estaban consiguiendo con el sistema tradicional operado por el ente público y, con suerte, a un mejor precio. Para ello, deben convencer a todos los interesados de que el socio comercial al que seleccionará es de hecho el más capaz de producir este resultado.

Una forma de hacerlo es organizar un concurso internacional abierto. Si es correctamente gestionado, se asegurará mecánicamente de que el puerto obtenga el mejor socio posible en este momento en particular. También evitará la sospecha de que casi sistemáticamente viene en caso de una negociación directa con un solo patrocinador del proyecto.

Siempre que sea posible, organizar un proceso de licitación internacional



El Swiss Challenge es un método de contratación mediante el cual una autoridad pública, recibió una oferta no solicitada y encontró algún mérito técnico en ella, por lo que publica el componente de técnico la oferta original y solicita contra propuestas financieras.

CONTRATACIÓN DIRECTA

Hay casos en los que la contratación directa puede tener sentido, siempre que se implementan las salvaguardas adecuadas:

- Cuando la instalación existente, hasta ahora operada bajo el modelo de "puerto herramienta" con estibadores, se convierte en una terminal de contenedores en toda regla.
- Cuando una línea naviera, o un consorcio que incluye una naviera, se presenta con una propuesta para construir y operar una nueva terminal de contenedores totalmente nueva, posiblemente con el objetivo también de realizar actividades de transbordo.

PROPUESTAS NO SOLICITADAS

Deben manejarse con cuidado para evitar malinterpretaciones, por parte de otros interesados, sea cual sea el resultado de la propuesta requiere de apertura y la transparencia debe incorporarse al proceso a pesar de la posible confidencialidad.

Considerar que la propuesta puede tener mérito, una forma aconsejable de hacer avanzar el proceso sería reinyectar un mínimo de competencia en él utilizando una fórmula de Swiss Challenge.

METODOLOGÍA DE SELECCIÓN

Al presentar diferentes montos en los componentes, correspondientes a escalas de tiempo. Deberán compararse matemáticamente y financieramente.

Relacionado directamente con préstamos dirigidos a financiar

las obras.

Requiere un análisis con respecto a las proyecciones de tráfico

¿ES TÉCNICA?

FLUCTUACIONES CAMBIARIAS

INCERTIDUMBRE DE RENDIMIENTO Valor actual máximo

Valor presente más alto, usando la tasa de descuento, no más de 20 años, porque generará rendimientos marginales

Fijar tarifas

En moneda extranjera para evitar las compensaciones económicas

Proyecciones realistas

Generadas por el otorgante para que la evaluación financiera se lleve sobre la base de expectativas de rendimiento futuro razonables.





ACUERDO DE CONCESIÓN ALTERNATIVOS

BOT (CONSTRUIR – OPERAR- TRANSFERIR): Este arreglo reconoce el hecho de que el concesionario nunca tiene la propiedad de las instalaciones, pero que se le ha otorgado el derecho de construir y operar la instalación por un período específico (largo), después cuyo vencimiento el otorgante puede arrendar las instalaciones o, las instalaciones tienen que estar completamente rehabilitadAS, posiblemente pueda otorgar otra concesión (pero con un " objeto " diferente). Como el beneficiario no es el propietario no puede esperar que al final del acuerdo BOT reciba una compensación por la transferencia de las instalaciones.

BOO (CONSTRUIR – POSEER– OPERAR): El supuesto en este tipo de esquemas es que la concesión otorgada le da al concesionario dos ventajas excepcionales: primero, se le otorga explícitamente la propiedad de las instalaciones que construirá, y segundo, no hay una duración especificada, lo que implica que las instalaciones no tendrán que ser transferidas de vuelta en un momento específico contra un nivel de compensación acordado.

BOOT (ARREGLOS DE TRANSFERENCIA): Este esquema es similar al anterior, pero prevé la devolución de las instalaciones, posiblemente contra el pago de una indemnización mutuamente acordada por el valor residual del activo.

PROPUESTA ALTERNATIVA

NUEVO MODELO DE NEGOCIOS (Modelo Partnership)

Estado integrado al modelo de gestión

- Pasar de la etapa de ente regulador
- Posición de socio en el negocio No solo con acciones o retribuciones económicas
- Sin necesidad de una Asociación Público Privado
- Ser parte integral del consorcio operador, invirtiendo y construyendo capacidades.

Es hora de comprender que no basta con regular, hay que invertir y ver los puertos como una fuente de negocios, para los países no como una fuente de ingresos.

El negocios en el que no se inverte no crece

SIN OLVIDARNOS DE LAS PERSONAS

RESPONSABILDIAD SOCIAL PARTE RELEVANTE DE LA ECUACIÓN DE EXITO



TABLA DE INVERSIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

PROGRESIVA Y COMBINADA

DESDE	HASTA	EXCEDENTE	TASA	PAGA	ACUMULADO	
0.00	999.99	NO PAGA				
1,000.00	5,000,000.00	4,999,000.01	4.00%	199,960.00	0.00	
5,000,000.01	50,000,000.00	45,000,000.00	3.00%	1,350,000.00	199,960.00	
50,000,000.01	250,000,000.00	200,000,000.00	2.00%	4,000,000.00	1,549,960.00	
250,000,000.01		250,000,000.01	1.00%	2,500,000.00	5,549,960.00	

1,000,000,000.00	INVERSION			
SOLO SE DEBE COLOCAR EL MONTO DE LA INVERSIÓN				
250,000,000.01				
749,999,999.99	BASE DE CALCULO			
1%	PORCENTAJE DE APLICACIÓN			
7,500,000.00	IMPORTE X PORCENTAJE			
5,549,960.00	ACUMULADO			
13,049,960.00	TOTAL DE R. SOCIAL			