

Las Propuestas No Solicitadas como instrumento para impulsar proyectos de infraestructura



Contenido

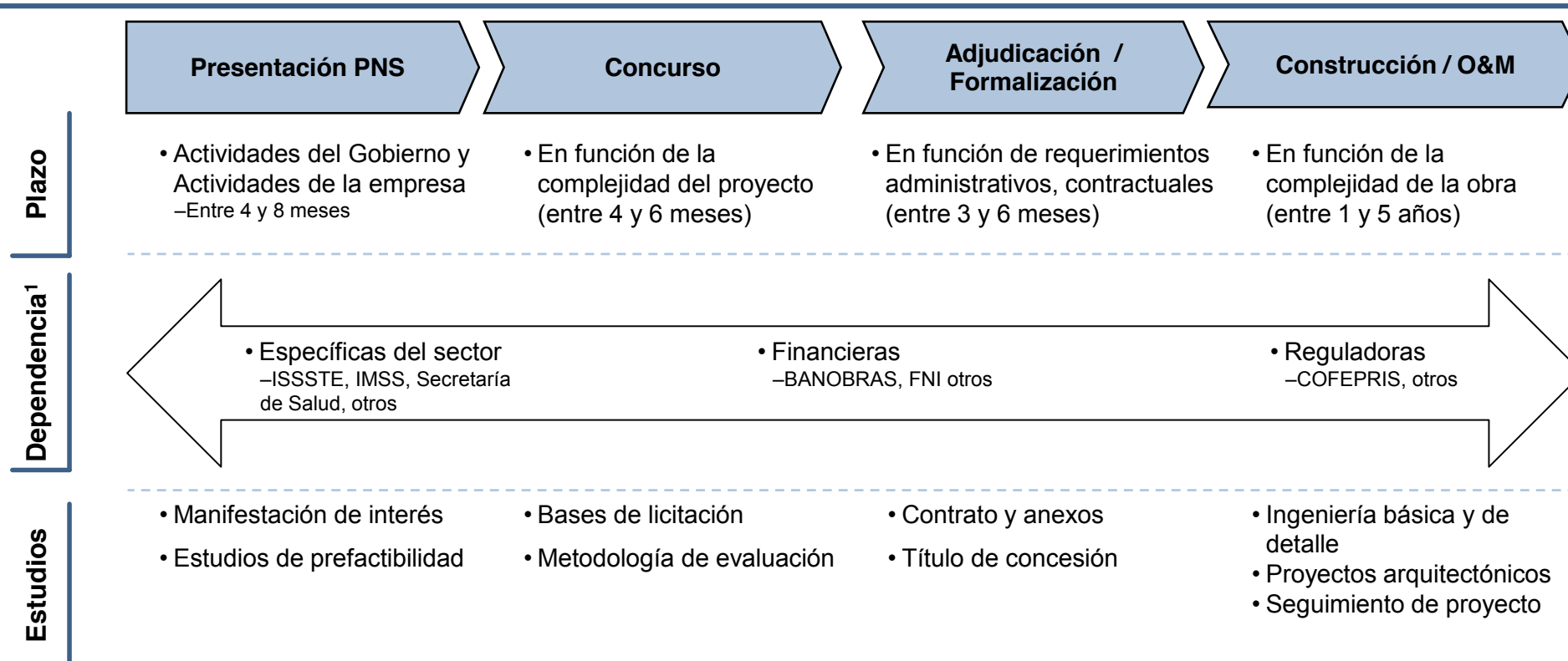
- A. Las Propuestas No Solicitadas**
- B. Propuestas No Solicitadas en México**
- C. Oportunidades y consideraciones**

Las PNS son un recurso que puede presentar una empresa privada en México para realizar un proyecto de infraestructura a través de una APP¹

En función de la complejidad del proyecto, una PNS puede tomar aproximadamente 1 año desde su presentación hasta la adjudicación del contrato

Conceptual

Ciclo de vida de un proyecto por APP iniciado por una PNS



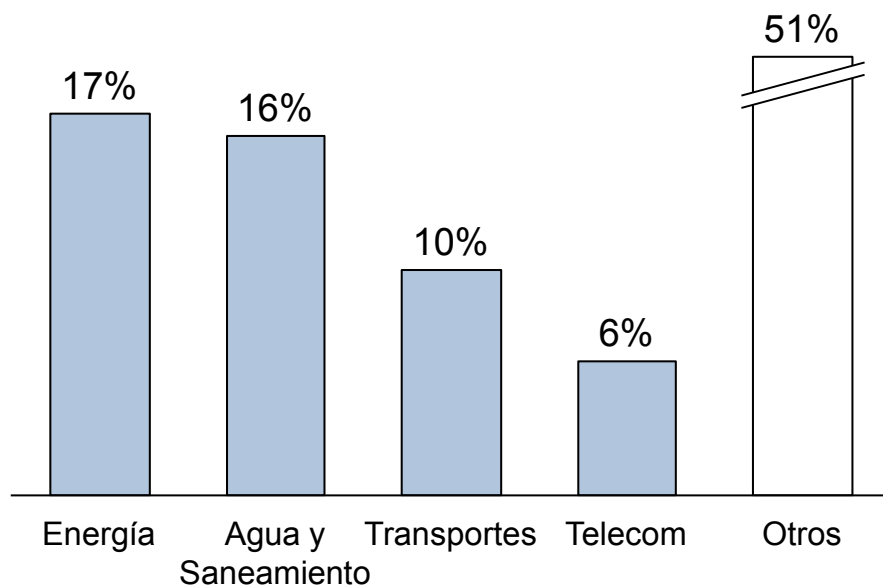
Notas: 1) La participación de las dependencias es a lo largo de todo el proyecto

Las Propuestas No Solicitadas

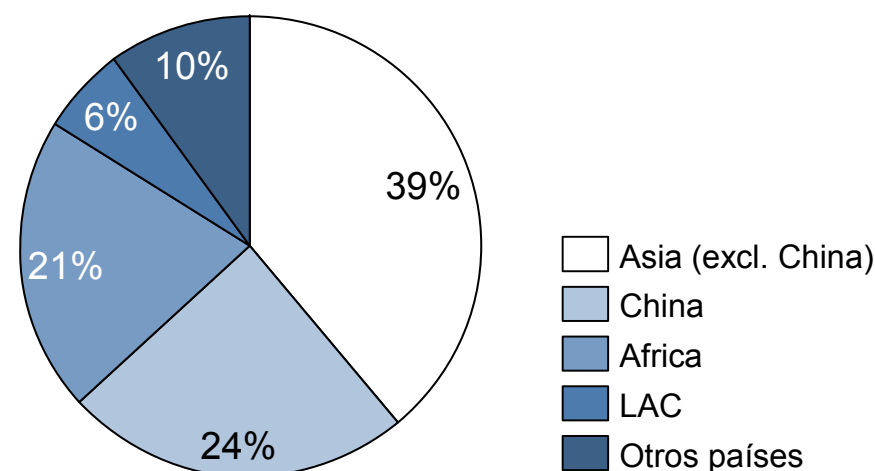
A nivel mundial, este recurso se emplea principalmente para impulsar proyectos de infraestructura de Energía, Agua y saneamiento, Transportes y Telecomunicaciones

Sin embargo, América Latina representa únicamente el 6% del total de proyectos realizados por PNS a nivel mundial

Propuestas No Solicitadas: Principales Sectores
(2014)



Propuestas No Solicitadas por región
(2014)



Fuente: IFC con base en información de SUNDAJARAN S., PPIAF, Unsolicited Proposals – An Exception to Public Initiation of Infrastructure PPPs, 2014. Análisis realizado a partir de 50 proyectos a nivel mundial

A pesar de esto, algunos países de América Latina presentan lecciones valiosas que pueden servir para el caso Mexicano

Algunas experiencias en América Latina

Brasil

- Mayor popularidad a partir de 2011 (más de 80 proyectos presentados)
- Principales sectores: Logística (13%), Transporte de Pasajeros (11%), Saneamiento (10%) y Salud (10%)
- Ausencia de un marco legal específico para PNS
- Decretos estatales que regulan la elaboración de PNS
- **Entre 2011 y 2012, apenas 9.4% de los proyectos presentados tuvieron contratos de APP efectivamente firmados**
- Licitaciones poco competitivas: en los seis proyectos licitados bajo PNS entre 2011 y 2012, cinco tuvieron un solo oferente

Colombia

- **Hasta 2014, el Registro Único de Asociaciones Público-Privadas (RUAPP) había recibido 305 PNS, 89 de las cuales ya rechazadas, 50 en proceso de evaluación, y una ya licitada.**
- Principales sectores: Logística (carreteras, aeropuertos, proyectos ferroviarios)
- Proceso de aprobación rápido para proyectos sin recursos públicos
- Mecanismo de premiación del proponente
- En caso de una mejor oferta, el proponente tiene la opción de hacer una contra-propuesta al gobierno

Chile

- Experiencia exitosa, referencia para otros países. Principal sector: Logística (aeropuertos, carreteras)
- **Entre 1992-2015, se presentaron 423 proyectos bajo PNS y se licitaron 19**
- Mecanismo claro de premiación al proponente (entre 3% y 8% en la oferta económica según la inversión del proyecto)
- Facultad de reembolsar los estudios (vía gobierno o licitante vencedor)
- Siempre requiere licitación
- Mercado competitivo: en promedio se presentan 3.4 propuestas por licitación, y se adjudica al proponente en menos del 50% de los casos

Para presentar una PNS en México, la empresa privada debe seguir un proceso de 6 pasos que puede tener como resultado una propuesta procedente o no procedente

Cuando una empresa presenta una PNS, la entidad pública debe dar su visto bueno para seguir adelante y posteriormente definir si será Procedente o No Procedente

Sustento legal

• Ley APP

Capítulo tercero:

De las propuestas no solicitadas
Artículos 26 – 37

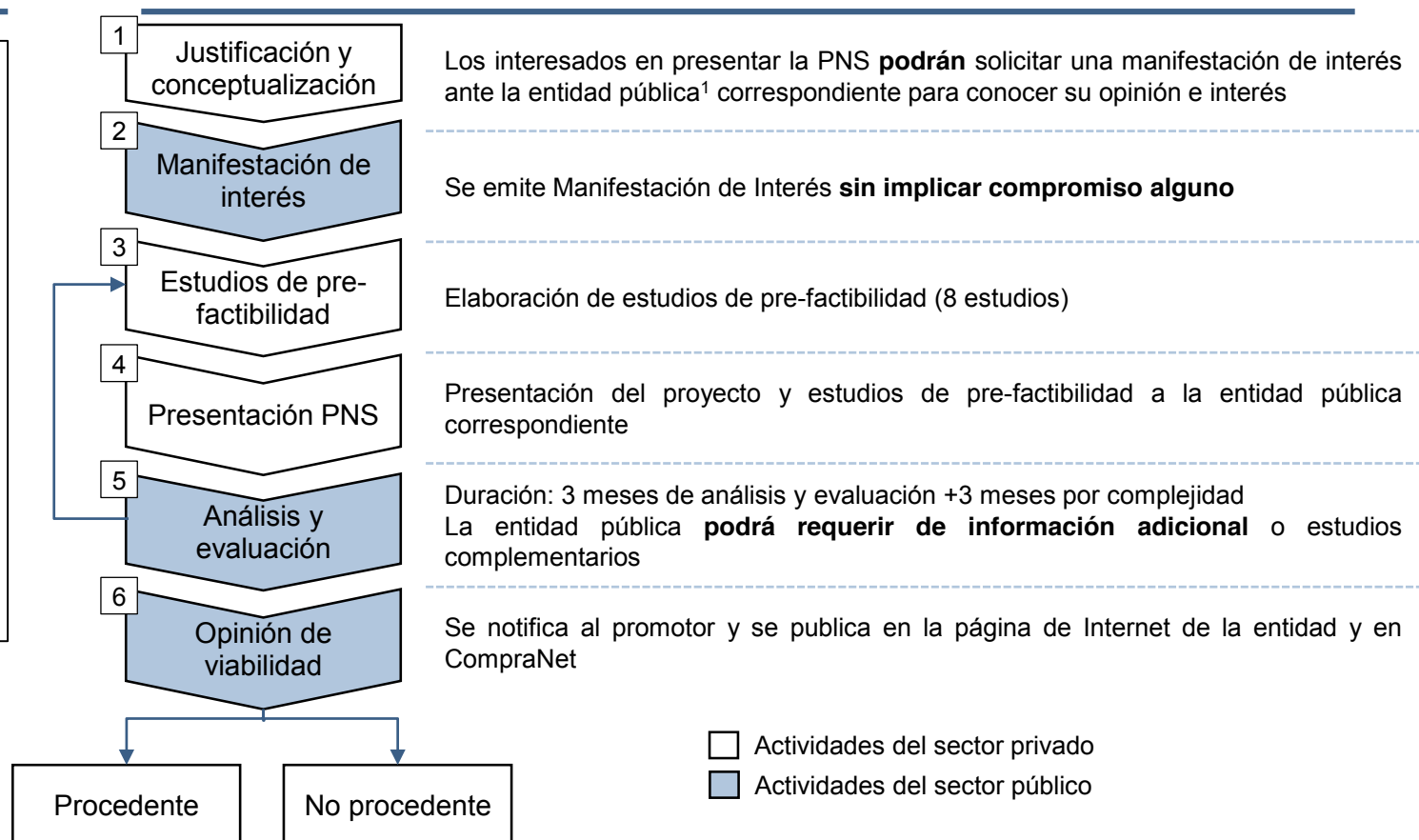
• Reglamento Ley APP

Capítulo tercero:

De las propuestas no solicitadas
Artículo 43 a 56

Esta Ley es aplicable para las PNS que requieran de recursos federales

Proceso para la presentación de una PNS



La presentación de PNS implica beneficios y riesgos para el público y el privado bajo cuatro escenarios

Escenario	Público		Privado	
	Beneficio	Riesgo	Beneficio	Riesgo
PNS no procedente	• Ninguno	• Ninguno	• Ninguno	• Pérdida sobre los estudios presentados
PNS procedente No celebración de concurso	• Posible adquisición de los estudios realizados	• Ninguno	• Posible reembolso de gastos por los estudios ¹	• Posible pérdida sobre los estudios presentados
PNS procedente Celebración de concurso No participación del promotor de la PNS	• Ahorro en estudios previos	• Concurso desierto • Costo de oportunidad de desarrollar otros proyectos	• Reembolso de gastos por los estudios	• Otorgamiento de toda la información relativa al proyecto • Cesión de los derechos y autorizaciones para desarrollar el proyecto
PNS procedente Celebración de concurso Participación del promotor de la PNS	• Ahorro en estudios previos • Seguridad en estudios previos realizados por el privado	• Concurso desierto • Planeación de los TDR • Estimación de niveles de servicio • Costo de oportunidad de desarrollar otros proyectos	• Curva de aprendizaje del proyecto • Reembolso de gastos • Premio al promotor en la evaluación de su oferta ²	• Otorgamiento de toda la información relativa al proyecto • Cesión de los derechos y autorizaciones para desarrollar el proyecto • No ganar el concurso

Notas: 1) Por el valor que resulte menor entre el 4% de la inversión del proyecto y 10 millones de UDIS, equivalente a ~52 MDP (las UDIS son unidades de inversión que se basan en el crecimiento de los precios y son usadas para solventar las obligaciones de créditos hipotecarios o cualquier acto mercantil)

2) Hasta por el 10% respecto a la variable de asignación

Si la entidad pública da su visto bueno a la manifestación de interés, la empresa privada debe elaborar siete estudios de prefactibilidad

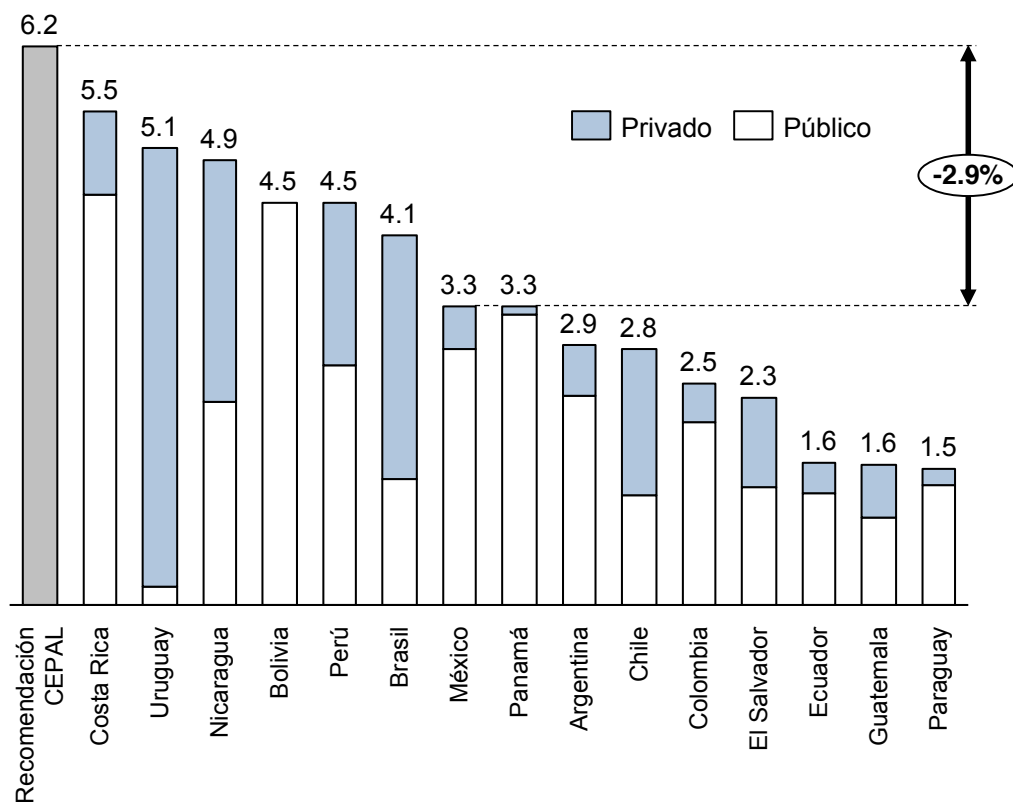
Estudios previos de pre-factibilidad requeridos

1	2	3	4	5	6	7	8
Descripción del proyecto	Descripción de autorizaciones	Viabilidad jurídica	Rentabilidad social	Conveniencia APP	Inversiones y aportaciones	Viabilidad eco - fin	Contrato de APP
<ul style="list-style-type: none"> • Caracterización del proyecto • Definición de niveles de desempeño y calidad • Evaluación de viabilidad técnica 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de autorizaciones necesarias para el desarrollo del proyecto y requisitos para obtenerlas 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de disposiciones jurídicas aplicables al proyecto • Conclusión sobre la susceptibilidad del proyecto de cumplir o no con dichas disposiciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis costo - beneficio • Susceptibilidad de generación de beneficio social neto • Definición de conveniencia del esquema de APP frente a otras opciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de riesgos y asignación • Elaboración del comparador público • Estimación del valor por dinero 	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de montos y origen de recursos para la inversión inicial • Estimación de aportaciones adicionales para el funcionamiento del proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> • Estimación de flujos de ingresos y egresos del proyecto • Cálculo de indicadores de rentabilidad (VPN, TIR, TRI y CAE) 	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de objeto, capital, estructura accionaria y accionistas de los SPV • Definición de derechos y obligaciones • Propuesta de régimen de distribución de riesgos¹

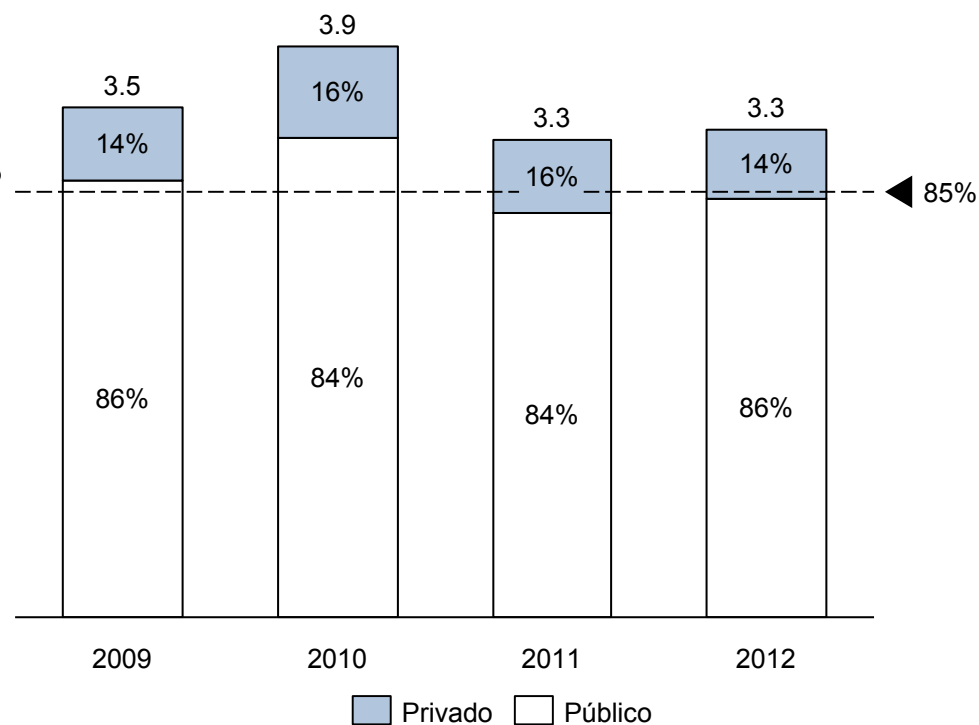
Notas: 1) De manera enunciativa y no limitativa, los referentes a: cuestiones técnicas, obtención de financiamiento, disponibilidad de inmuebles y demás bienes, caso fortuito, fuerza mayor, entre otros
Fuente: Reglamento de Ley de APPs

México ocupa el 7 lugar en inversión en infraestructura¹ en AL con 3.3% del PIB (2.9% menos que la recomendación de CEPAL) y una participación pública promedio de 85%
Las APPs son una herramienta para aumentar las inversiones privadas en infraestructura y elevar el total como porcentaje del PIB

Inversión en infraestructura
(2012; Porcentaje del PIB)



Inversión de México en infraestructura
(2008 – 2012; Porcentaje del PIB)



El Programa Nacional de Infraestructura 2014-2018 (PNI) contempla 743 proyectos en distintos sectores

Como medida para prospectar oportunidades de PNS se podría analizar el avance de estos proyectos contra lo establecido en el PNI e identificar los sectores que son más susceptibles a beneficiarse a través de este mecanismo, Salud e Hidráulico son algunos ejemplos

Estimación

Sector	Millones de pesos (2014)	%	Número de proyectos	%
Comunicaciones y transportes	1,320,109	17.03	223	30.01
Energía (CFE)	598,384	7.72	138	18.57
Energía (PEMEX)	3,299,518	42.57	124	16.69
Hidráulico	417,756	5.39	84	11.31
Salud	72,800	0.94	87	11.71
Desarrollo urbano y vivienda	1,860,741	24.01	4	0.54
Turismo	181,242	2.34	83	11.17
Total	7,750,550		743	

Fuente: Elaboración idom con base en información pública

En la experiencia de idom en el impulso de proyectos bajo la modalidad PNS existen una serie de aspectos claves a considerar para maximizar la posibilidad de éxito al emplear este mecanismo:

Algunas consideraciones para impulsar las PNS

- Asegurar que los proyectos propuestos tengan una alineación estratégica con documentos rectores y sean relevantes para lograr los objetivos nacionales.
- Mostrar claramente los beneficios que genera el proyecto y la problemática que resuelve.
- Desarrollar los estudios solicitados con la profundidad adecuada.
- Mostrar una correcta asignación de riesgos
- Conocer el apetito del mercado y la bancabilidad del proyecto.
- Conocer y cuantificar el esfuerzo, involucración y recursos necesarios para elaborar una PNS
- Entender claramente el proceso: tiempos, agentes involucrados, estudios, pasos, etc.
- Tomar en cuenta tiempos normativos e institucionales
- Recordar: no hay infraestructura más cara que la que no se tiene
- PNS son un proceso relativamente nuevo y un mecanismo perfectible