

Metodología y guía de Valor por Dinero (V_{pD})

Diciembre 2025



INVESTEU



Promovido por el Banco Europeo de Inversiones, la Comisión Europea e InvestEU e implementado en colaboración con Deloitte.



INDICE

I. INTRODUCCION Y OBJETO	9
1. Propósito y alcance de la Guía	9
2. Valor por Dinero	11
3. Aproximación metodológica al análisis del Valor por Dinero en España..	12
II. METODOLOGIA DE ANÁLISIS MULTICRITERIO	16
1. Introducción general	16
2. Descripción de los criterios incluidos en el análisis.....	19
Criterio 1. Viabilidad jurídica.	19
Criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.	22
Criterio 3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto.	25
Criterio 4. Eficiencia mediante la gestión de costes del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura.....	28
Criterio 5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.	32
Criterio 6. Tamaño del proyecto.	34
Criterio 7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.....	37
Criterio 8. Eficiencias relacionadas con los plazos.	39
Criterio 9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (outputs de servicio).....	41
3. Análisis de VpD en proyectos de mayor tamaño.	43
4. Ponderación asignada y puntuación final	44
ANEXO I. CONTENIDOS DEL INFORME Y HERRAMIENTAS PARA LA EVALUACIÓN DEL VPD	48
1. Contenidos mínimos o estructura de contenidos del informe a presentar a la ONE.	48
2. Plantilla del ANÁLISIS MULTICRITERIO (MCA).....	49
3. Ejemplo práctico del análisis de VpD.....	49
ANEXO II. EL COMPARADOR PUBLICO PRIVADO (CPP)	56
1. Metodología del Comparador Público Privado (CPP)	56
2. Ejemplo práctico de utilización del Comparador Público Privado (CPP) para proyectos de mayor tamaño.....	66
3. Tasa de Descuento aplicable en el CPP.....	73

INDICE TABLAS

Tabla 1: Criterios, subcriterios y calificación.....	14
--	----

Tabla 2: Criterios incluidos en el análisis multicriterio	18
Tabla 3: Escalas de evaluación de los criterios MCA.....	19
Tabla 4: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica – Subcriterio 1. Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales	20
Tabla 5: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica- Subcriterio 2. Facultades legales de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato .	21
Tabla 6: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica – Subcriterio 3. Riesgos legales y otros riesgos regulatorios.....	21
Tabla 7: Evaluación del criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo	24
Tabla 8: Evaluación del criterio 3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto	27
Tabla 9: Evaluación del criterio 4. Eficiencias mediante la gestión de costes del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura	31
Tabla 10: Evaluación del criterio 5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.....	33
Tabla 11: Evaluación del criterio 6. Tamaño del proyecto.....	35
Tabla 12: Evaluación del criterio 7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.....	38
Tabla 13: Evaluación del criterio 8. Eficiencias relacionadas con los plazos ...	40
Tabla 14: Evaluación del criterio 9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (<i>outputs</i> de servicio).....	42
Tabla 15: Evaluación de criterios: potencial para una transferencia de riesgos eficiente y nivel general de rentabilidad esperado para proyectos más grandes.....	44
Tabla 16: Ponderación de los criterios del Análisis MCA para contratos de concesión de obra.....	45
Tabla 17: Ponderación de los criterios del Análisis MCA para contratos de concesión de servicios.....	46
Tabla 18: Inputs ejemplo práctico Análisis MCA de VpD	50
Tabla 19: Resultados del MCA de VpD para el ejercicio práctico	54
Tabla 20: Inputs ejemplo práctico (Continuación).	67
Tabla 21: Estimaciones <i>CapEx</i> y <i>OpEx</i> ejemplo práctico.....	67
Tabla 22: Cuantificación de los riesgos transferidos en el ejercicio práctico	68
Tabla 23: PPD y PPT anual ejercicio práctico	69
Tabla 24: VAN de los aportes públicos	70
Tabla 25: Costes de Monitoreo del Contrato.....	70
Tabla 26: Impuestos estimados para ajuste por “neutralidad competitiva”	70
Tabla 27: Coste estimado CSP	71

Tabla 28: Coste Proyecto de Concesión	72
Tabla 29: Resultados del CPP para el ejercicio práctico.....	72
Tabla 30: Sensibilidades al CPP para el ejercicio práctico.....	73
Tabla 31: Evaluación criterio 2 para ejercicio práctico	73
Tabla 32: Evolución Rendimiento del Bono Español a 30 años en los últimos 5 años a nivel semestral	74

INDICE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Esquema de análisis de VpD	16
Ilustración 2: Resultado ejemplo práctico de Análisis de MCA en proyectos de mayor tamaño	54
Ilustración 3: Estructura de costes del CSP y vía concesional.....	56
Ilustración 4: Pasos para el cálculo del Comparador Público Privado.....	57
Ilustración 5: Estructura de costes del CSP	59
Ilustración 6: Estructura de costes de la concesión.....	62
Ilustración 7: Esquema para el cálculo del VpD	66
Ilustración 8: Coste estimado del Comparador del Sector Público para el ejercicio práctico.....	71
Ilustración 9: Resultados del Comparador Público Privado.....	72

ACRÓNIMOS

CPP	Comparador Público Privado
CSP	Comparador del Sector Público
EV	Estudio de viabilidad
LCSP	Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014
MCA	Análisis Multicriterio
ONE	Oficina Nacional de Evaluación
PPD	Pago por Disponibilidad
PPT	Pago por Tonelada
UE	Unión Europea
VAN	Valor Actual Neto
VpD	Valor por Dinero

DEFINICIONES

Análisis Coste - Beneficio	Herramienta que permite evaluar la viabilidad económica de un proyecto mediante la identificación, cuantificación y monetización de todos sus efectos, incluyendo aspectos financieros, económicos, sociales y medioambientales. Su objetivo es determinar si los beneficios netos del proyecto justifican su ejecución, comparando los costes y beneficios en un escenario con y sin el proyecto.
Coste Efectividad	Expresión de la capacidad de un proyecto para optimizar el uso de los recursos disponibles, garantizando que los costes asociados a su desarrollo y operación sean proporcionales a los beneficios generados. En el contexto del Valor por Dinero (VpD), este concepto refleja el grado en que la estructura contractual y la asignación de riesgos permiten alcanzar la máxima eficiencia económica en comparación con otras alternativas de contratación pública.
Contrato de concesión de obra	Según lo establecido en el Artículo 14 de la LCSP, es un contrato que tiene por objeto la realización por el concesionario de algunas de las prestaciones de los contratos de obras, incluidas las de restauración y reparación de construcciones existentes, así como la conservación y mantenimiento de los elementos construidos, y en el que la contraprestación a favor de aquel consiste, o bien únicamente en el derecho a explotar la obra (que deberá implicar la transferencia al concesionario de un riesgo operacional en la explotación de dichas obras abarcando el riesgo de demanda, el de suministro o ambos), o bien en dicho derecho acompañado del de percibir un precio.
Contrato de concesión de servicios	Según lo establecido en el Artículo 15 de la LCSP, es aquel en cuya virtud uno o varios poderes adjudicadores encomiendan a título oneroso a una o varias personas, naturales o jurídicas, la gestión de un servicio cuya prestación sea de su titularidad o competencia, y cuya contrapartida venga constituida bien por el derecho a explotar los servicios objeto del contrato o bien por dicho derecho acompañado del de percibir un precio, que deberá implicar además la transferencia al concesionario del riesgo operacional.

Comparador Público Privado - CPP¹	Herramienta utilizada para convertir el concepto de Valor Por Dinero en una cifra monetaria. Esta expresión monetaria proporciona un criterio para la selección de la modalidad de contratación para la ejecución de un proyecto. Toma todos los elementos del análisis del VpD y los organiza esquemática y secuencialmente para comparar cuantitativamente la opción de ejecutar un proyecto mediante una concesión versus llevarlo a cabo mediante contrato tradicional. El resultado se obtiene en unidades monetarias (por ejemplo, miles o millones de euros).
Comparador del Sector Público - CSP	Coste estimado (y ajustado por riesgos), desde la perspectiva de la entidad contratante, de un proyecto contratado por obra pública tradicional. Actúa como referencia contra la cual comparar la proyección de estimaciones de costes para la gestión de la contratación bajo el esquema concesional; la comparativa tiene como objeto determinar si la opción bajo el esquema concesional ofrece Valor por Dinero.
Greenfield	Desde un punto de vista técnico o de ingeniería, se trata de proyectos que se desarrollan en terrenos o sitios que no han tenido un uso previo significativo, ya sea industrial, comercial o con construcciones relevantes. Desde la perspectiva de un inversor, hace referencia a inversiones en proyectos de concesión que han sido recientemente adjudicados o se encuentran en fase de construcción. Estos proyectos implican generalmente el desarrollo de infraestructuras completamente nuevas o una transformación sustancial de infraestructuras existentes, mediante esquemas de diseño, construcción, financiación, operación y mantenimiento.
Ley de Contratos de Sector Público - LSCP	Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.
Análisis Multicriterio (MCA, por sus siglas en inglés)	Metodología utilizada en esta Guía para evaluar la idoneidad de un proyecto para su contratación bajo la vía concesional, a través de la valoración cualitativa de una serie de criterios predefinidos a los que se les asigna una serie de valores numéricos debidamente ponderados. Este enfoque cualitativo permite analizar de manera estructurada distintos factores clave que determinan la conveniencia del esquema concesional.

¹ A los efectos de la presente Guía, el Comparador Público-Privado (CPP) se utiliza exclusivamente para la evaluación cuantitativa de los proyectos de mayor tamaño, conforme a lo establecido en la Sección II.3. En concreto, se aplica en la evaluación del Criterio 2: Potencial de transferencia eficiente del riesgo.

Monto de inversión (<i>CapEx</i>)	Gasto de capital necesario para el desarrollo de un proyecto de infraestructura incluyendo los costes asociados a diseño, construcción, adquisición de equipos y puesta en marcha del activo.
Oficina Nacional de Evaluación (ONE)	Órgano colegiado integrado en la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación (OIReScon), regulado en el artículo 333 de la LCSP, así como por la Orden HFP/1381/2021, de 9 de diciembre, por la que se regula la organización y funcionamiento de la Oficina Nacional de Evaluación.
Proyecto de mayor tamaño	Proyecto que requiere una inversión total, incluyendo las reposiciones, mayor o igual a 100 millones de euros.
Proyecto de menor tamaño	Proyecto que requiere una inversión total, incluyendo las reposiciones, menor a 100 millones de euros.
Tasa de descuento	Tasa que se utiliza para actualizar los flujos futuros de ingresos y costes a valor presente. En la metodología de esta Guía, la tasa de descuento aplicable es definida por la ONE, y se utiliza para el ejercicio del CPP, análisis cuantitativo que se realiza para proyectos de mayor tamaño.
Valor por Dinero	Criterio de evaluación que ayuda a determinar si la modalidad de contratación seleccionada para un proyecto permite maximizar los beneficios económicos, obteniendo mayores beneficios netos para la sociedad, en comparación con otras alternativas de contratación para el Sector Público. El objetivo de la evaluación de Valor por Dinero es indicar si el proyecto se ejecutaría de forma más eficiente bajo la vía concesional o mediante otra alternativa de contratación, desde la perspectiva de la entidad contratante y teniendo en cuenta los intereses más amplios de la sociedad.

I. INTRODUCCION Y OBJETO

1. Propósito y alcance de la Guía

Los artículos 247 y 285 de la **Ley de Contratos del Sector Público (LCSP)** establecen que los contratos de concesión de obras o, en su caso, los contratos de concesión de servicios precisan la elaboración de **un estudio de viabilidad (EV)**, realizado con anterioridad al inicio de la licitación del contrato².

El artículo 247.2 b y el artículo 285.2 de la LCSP³ incluyen, como parte del referido **estudio de viabilidad**, una **justificación cuantitativa y cualitativa de la utilización de la concesión frente a otras modalidades contractuales**. Este ejercicio, orientado a demostrar que la concesión (equiparable en muchos casos a contratos de asociación público-privada según la terminología internacional) es la modalidad de contratación más adecuada para el proyecto específico, se conoce internacionalmente como evaluación de **"Valor por Dinero"**, y puede realizarse mediante un análisis cualitativo, cuantitativo o una combinación de ambos.

Adicionalmente, el artículo **333.3 de la LCSP⁴** y de manera similar en el **artículo 7 de la Orden HFP/1381/2021**, de 9 de diciembre, por la que se regula la

² La LCSP establece, en su artículo 247.6, para los contratos de concesión de obras, que *"La Administración concedente podrá acordar motivadamente la sustitución del estudio de viabilidad a que se refieren los apartados anteriores por un estudio de viabilidad económico-financiera cuando por la naturaleza y finalidad de las obras o por la cuantía de la inversión requerida considerara que este es suficiente."* Por su parte, para los contratos de concesión de servicios, el artículo 285.2 incluye lo siguiente: *"En los contratos de concesión de servicios la tramitación del expediente irá precedida de la realización y aprobación de un estudio de viabilidad de los mismos o en su caso, de un estudio de viabilidad económico-financiera, que tendrán carácter vinculante en los supuestos en que concluyan en la inviabilidad del proyecto."* En caso de cumplir lo descrito en el art. 247.6 de la LCSP y optar por la realización de un estudio de viabilidad económico-financiera, no resultaría necesario realizar esta *"justificación de la utilización de la concesión"*.

³ El artículo 247.2 de la LCSP establece la necesidad de justificar "las ventajas cuantitativas y cualitativas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de obras frente a otros tipos contractuales, con indicación de los niveles de calidad que resulta necesario cumplir, la estructura administrativa necesaria para verificar la prestación, así como las variables en relación con el impacto de la concesión en la estabilidad presupuestaria".

⁴ El artículo 333.3 de la LCSP establece que, con carácter previo a la licitación, la ONE deberá emitir informe preceptivo para los contratos de concesión de obras y servicios en los siguientes supuestos:

"a) Cuando el valor estimado del contrato sea superior a un millón de euros y se realicen aportaciones públicas a la construcción o a la explotación de la concesión, así como cualquier medida de apoyo a la financiación del concesionario."

organización y funcionamiento de la ONE (Orden ONE), establecen la **obligatoriedad de solicitar un informe a la ONE** con carácter previo a la licitación de **determinados contratos de concesión**.

La solicitud de este **informe preceptivo** es obligatoria para **todos aquellos contratos de concesión cuyo valor estimado sea superior a un millón de euros y en los que se realicen aportaciones públicas o cualquier tipo de apoyo a la financiación del concesionario**.

El objeto de este informe preceptivo es analizar la sostenibilidad financiera del respectivo contrato y evaluar si la rentabilidad del proyecto es razonable en atención al riesgo transferido al concesionario. Entre la documentación a proporcionar a la ONE al solicitar el informe preceptivo se encuentra el **estudio de viabilidad**.

El **propósito de esta Guía** es proporcionar un marco metodológico que facilite a las administraciones contratantes el desarrollo de esta **justificación cuantitativa y cualitativa de la utilización de la concesión frente a otras modalidades contractuales** que debe incluirse en el estudio de viabilidad, ofreciendo un conjunto de directrices estructuradas para justificar su idoneidad y contribuyendo a garantizar la eficiencia en el uso de recursos públicos.

De acuerdo con ello, esta Guía es **aplicable a la planificación de cualquier proyecto de contrato concesional**, si bien en su redacción se ha tenido especialmente presente la preparación de las licitaciones de los contratos de concesión para las que deba solicitarse el informe preceptivo de la ONE. Pero en todo caso, debe dejarse claro que la justificación requerida para el EV puede realizarse mediante metodologías distintas a la aquí descrita.

Asimismo, si bien esta Guía es aplicable a cualquier proyecto concesional, su utilización resulta especialmente pertinente en proyectos que contemplan un volumen de inversión significativo. En concesiones de servicios sin inversión o con niveles de inversión poco relevantes, puede considerarse que la aplicación completa de esta metodología no resulta necesaria⁵.

El uso de esta Guía por parte de las entidades contratantes debe basarse en un criterio técnico y razonable, teniendo en cuenta las particularidades del proyecto y el contexto sectorial e institucional en el que se enmarca, si bien no constituye un modelo de aplicación automática en todos los casos.

Su utilidad dependerá de la naturaleza de cada proyecto. Asimismo, la Guía está sujeta a revisiones y actualizaciones periódicas con base en la experiencia

b) Las concesiones de obras y concesiones de servicios en las que la tarifa sea asumida total o parcialmente por el poder adjudicador concedente, cuando el importe de las obras o los gastos de primer establecimiento superen un millón de euros."

⁵ En este caso, puede contemplarse elaborar un estudio de viabilidad económico-financiera de manera justificada, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 247.6 de la LCSP.

acumulada, la evolución normativa y las mejores prácticas nacionales e internacionales en materia de contratación público-privada.

Los principales beneficiarios de esta guía son las **Administraciones Públicas** definidas en el **artículo 3 de la LCSP**, incluyendo la Administración General del Estado (AGE), Comunidades Autónomas (CCAA) y Entidades Locales.

La guía está estructurada en los siguientes apartados:

- **Introducción y objeto:** Presenta el propósito de la guía, el marco normativo aplicable y los principios que rigen el análisis de Valor por Dinero en proyectos concesionales.
- **Metodología de análisis del Valor por Dinero:** Basada en un enfoque cualitativo estructurado mediante un análisis multicriterio (MCA).
- **Anexo I:** Contiene una descripción de la documentación a presentar ante la ONE, la plantilla del MCA y un ejemplo ilustrativo de aplicación del MCA.
- **Anexo II:** Desarrolla la metodología para la aplicación del Comparador Público Privado (CPP), aplicable a proyectos de mayor tamaño, e incluye un ejemplo ilustrativo de su utilización.

2. Valor por Dinero

El **Valor por Dinero** en el contexto de los contratos de **concesión**, hace referencia a la evaluación de si la elección del esquema concesional, frente a otras modalidades de contratación, permite maximizar los beneficios netos para la sociedad. Su análisis proporciona una base sólida para determinar si el esquema concesional representa la opción más adecuada para la ejecución del proyecto⁶.

A nivel internacional, el **momento en el que se realiza y los tipos de evaluación del VpD varían según el país** del que se trate. En algunos países, como España o Francia, la evaluación solo se solicita antes de iniciar el proceso de licitación, mientras que en otros se exige antes de la adjudicación del proyecto, pero también se aplica para evaluar las ofertas presentadas (p. ej., Australia, Países Bajos). En algunos países como el Reino Unido, la evaluación VpD sigue un enfoque más dinámico, en el que el análisis se lleva a cabo progresivamente y, si es necesario, se revisa, en diferentes etapas del proceso de preparación y adjudicación del proyecto.

⁶ Otras definiciones y descripciones de la naturaleza de esta evaluación son: [Un análisis que] tiene por objeto indicar si un proyecto se ejecutaría de manera más eficiente en el marco de un esquema concesional o de otro tipo de contratación, desde la perspectiva de la entidad contratante y teniendo en cuenta los intereses más amplios de la sociedad ([Guía CP3P](#)); "[una] evaluación para identificar la opción de entrega que representa el mejor equilibrio de valor ajustado al riesgo a largo plazo cuando se compara con el coste" ([EPEC](#)).

En **España**, la evaluación de la alternativa de contratación se realiza exclusivamente antes de que se inicie el proceso de licitación del contrato, como parte del EV. La LCSP no requiere una evaluación puramente cuantitativa⁷. A diferencia de otros países, el marco regulatorio español no contempla la realización de evaluaciones de VpD durante la licitación para la comparación de ofertas, ya que se supone que la asignación de riesgos y requisitos técnicos está totalmente determinada al inicio del procedimiento de licitación⁸.

En muchos otros países, este análisis se realiza en un momento previo, inicial, de planificación del proyecto, consistiendo en un **análisis preliminar o temprano del VpD**. Este análisis preliminar, si bien no se contempla en la práctica española, puede ser útil para identificar, de forma anticipada, si el esquema concesional puede generar VpD. Su principal ventaja es evitar la dedicación de recursos a estudios detallados de proyectos que, desde el inicio, no cumplen con los requisitos mínimos para ser estructurados bajo esta modalidad y que, por tanto, es poco probable que generen VpD.

3. Aproximación metodológica al análisis del Valor por Dinero en España

La metodología contemplada en esta Guía para el análisis del VpD se basa principalmente en un **enfoque cualitativo** estructurado a través de un **análisis multicriterio (MCA)** utilizando una serie de criterios predefinidos. No obstante, siempre que sea posible, el análisis debe incorporar evidencia cuantitativa que permita reforzar la objetividad de la evaluación.

La **metodología del MCA** se expone en la Sección 2 de esta Guía y se resume de la siguiente manera:

- La Guía establece un conjunto de **nueve criterios predefinidos** que permiten a las entidades contratantes analizar la idoneidad del esquema concesional. Estos criterios reflejan los principales impulsores de VpD del esquema concesional y permiten determinar si dicho esquema contribuirá de forma efectiva a generar VpD. A cada criterio se le aplica una **ponderación** que determina el peso que tiene en la valoración conjunta final.

⁷ En algunos países usan una evaluación puramente cuantitativa, como la generada mediante el Comparador Público Privado.

⁸ Aunque actualmente la normativa española no lo exija, la evaluación del VpD en otras fases del ciclo de preparación y contratación del proyecto podría aportar beneficios adicionales, especialmente en la toma de decisiones estratégicas. Igualmente, como parte de las buenas prácticas, esta Guía también recomienda la aplicación del análisis de VpD durante la fase de ejecución del contrato, especialmente frente a modificaciones significativas o decisiones sobre potenciales prórrogas, con el fin de fortalecer la toma de decisiones y garantizar un uso más eficiente de los recursos públicos durante la vida de la concesión

- Cada criterio se calificará según una escala de cumplimiento: 1 (bajo), 2 (moderado) y 3 (alto) en función del grado de alineación con los vectores / palancas de creación de valor de la vía concesional. Se distingue entre dos tipos de criterios:
 - Criterios con umbral mínimo necesario (criterios 1, 2, 4, 5 y 9): Como se detalla más adelante, estos criterios incluyen aspectos cuyo incumplimiento se considera que conlleva que **el proyecto no debería ejecutarse bajo el esquema concesional** e implica que existen deficiencias significativas que **deben ser subsanadas** antes de poder considerar viable el uso del esquema concesional. En caso de que estos aspectos considerados esenciales se cumplan, los criterios se evalúan contribuyendo a la puntuación total del contrato. El incumplimiento se refleja puntuando el Criterio con el valor mínimo (1) en una escala de 1 a 3.
 - Criterios sin umbral mínimo necesario (criterios 3, 6 a 8): pueden recibir una calificación gradual de 1, 2 o 3. En este caso, puntuar con 1 no impide avanzar en la vía concesional.

La siguiente tabla muestra los diferentes criterios⁹ y subcriterios, su carácter necesario (cumplimiento de un umbral mínimo) o de calificación gradual, y las ponderaciones propuestas:

⁹ Se presentan los criterios considerados para los contratos de concesión de obras, incluyendo los que no aplican para los contratos de concesión de servicios que se especifican más adelante en el apartado 2.4 de la Guía.

Criterio		Carácter
1. Viabilidad jurídica	Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales	Cumple / No cumple
	Competencias jurídicas de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato	Cumple / No cumple
	Riesgos legales y otros riesgos de carácter regulatorio	1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto
2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.		1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto
3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto
4. Eficiencia mediante la gestión de costes a lo largo de todo el ciclo de vida, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura.		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto
5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto
6. Tamaño del proyecto.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto
7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto
8. Eficiencias relacionadas con los plazos.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto
9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (outputs de servicio).		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto

Tabla 1: Criterios, subcriterios y calificación

- Después de asignar una puntuación a cada criterio, y siempre que se hayan superado los umbrales mínimos necesarios, el siguiente paso consiste en trasladar las puntuaciones asignadas a cada criterio de 1 a 3 a valores de 0 a 2 y multiplicar la puntuación resultante por su ponderación correspondiente. Estas puntuaciones ponderadas se suman para llegar a una puntuación total. La puntuación total así obtenida se convierte en una puntuación final sobre un máximo de 100 puntos. (Ver sección 2.4 de esta Guía). Esta puntuación final es el **resultado del MCA**.
- La asignación de puntuaciones para cada uno de los criterios debe estar respaldada por evidencias documentadas, tanto cualitativas como cuantitativas, siempre que estén disponibles.
- En el caso de proyectos de mayor tamaño (definidos como aquellos con una inversión inicial superior a *100 millones de euros*), se requiere la presentación de un **análisis cuantitativo adicional**, que se realizará utilizando el CPP tal como se describe en el apartado II.3. Análisis de VpD en proyectos de mayor tamaño de esta Guía. Este análisis aplica a la puntuación del criterio 2 para este tipo de proyectos de mayor tamaño.
- En el caso de contratos de concesión de servicios, el criterio 4 no se evalúa, con lo que las ponderaciones deberán ajustarse para poder mantener la suma del 100% total.
- Para que un proyecto se considere conforme con lo dispuesto en el artículo 247.2 b de la LCSP, es decir, para que se justifique la elección del esquema concesional frente a otros tipos contractuales, en esta Guía se considera que el resultado del MCA debería ser superior a 60 puntos sobre 100.

II. METODOLOGIA DE ANÁLISIS MULTICRITERIO

1. Introducción general

El cálculo del Valor por Dinero propuesto en esta guía sigue el siguiente esquema:

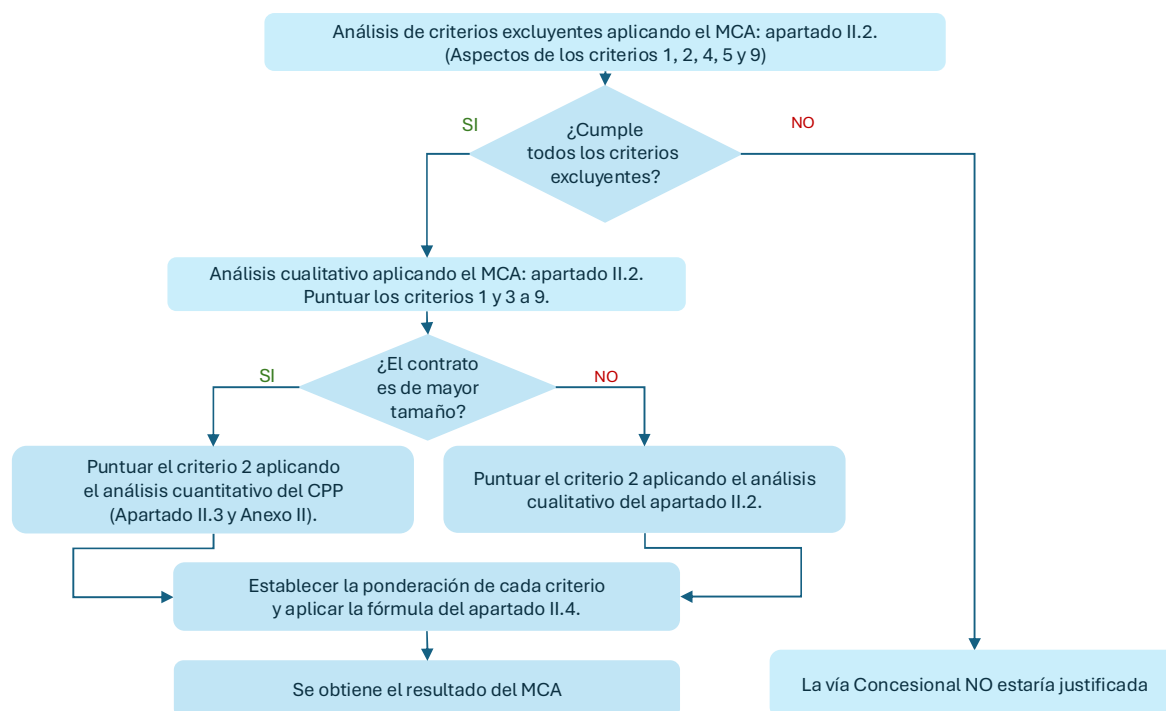


Ilustración 1: Esquema de análisis de VpD

El MCA es la metodología utilizada en esta Guía para evaluar la idoneidad de un proyecto para su contratación bajo la vía concesional, a través de una serie de criterios cualitativos predefinidos. Este enfoque cualitativo permite analizar de manera estructurada distintos factores clave que determinan la conveniencia del esquema concesional.

En los siguientes apartados, se describen en detalle los criterios que conforman el análisis multicriterio.

Como se menciona en el apartado 1.3 de esta Guía, es importante tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- **Criterio 1. Viabilidad jurídica:** este criterio incluye tres subcriterios que consideran la compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales, así como las facultades legales de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato. Los dos primeros subcriterios son de carácter absoluto y se evalúan bajo una lógica binaria de “cumple / no cumple”, es decir que si el proyecto no

cumple con estos criterios la utilización de la vía concesional debería ser descartada.

El tercer subcriterio es gradual, pero **una calificación de 1 implica automáticamente la no viabilidad del proyecto bajo la vía concesional.**

- **Criterios 2, 4, 5 y 9:** en estos casos, una calificación de 1 **también implica que el proyecto no cumple con los requisitos mínimos** para ser desarrollado mediante la vía concesional. Esto indica la existencia de deficiencias significativas que deben ser corregidas antes de considerar viable el uso de esta alternativa de contratación.
- **Concesiones de servicios:** en el caso de proyectos a ser desarrollados mediante una concesión de servicios, **el Criterio 4 (Eficiencia en la gestión de los costes del ciclo de vida del contrato y oportunidades de innovación) no deberá ser evaluado** por la entidad contratante.

Criterio	Descripción general
<p>1. Viabilidad jurídica del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compatibilidad con el marco normativo vigente y restricciones regulatorias sectoriales • Competencias jurídicas de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato. • Riesgos legales y otros riesgos de carácter regulatorio. 	<p>Marco normativo y regulatorio aplicable al proyecto que pueda impedir o dificultar su desarrollo bajo el esquema concesional (por ejemplo, limitaciones a la participación privada en la normativa sectorial) y/o incertidumbres regulatorias significativas (por ejemplo, grandes dudas sobre el cumplimiento de normativa ambiental, etc.).</p>
<p>2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.</p>	<p>El perfil de riesgos del proyecto permite una transferencia significativa de riesgos al concesionario, previéndose que éste cuente con la capacidad necesaria para gestionarlos de manera más eficiente que la entidad contratante.</p>
<p>3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto.</p>	<p>Capacidad de los recursos humanos, técnicos y administrativos de los que dispone el órgano de contratación para estructurar y gestionar el proyecto.</p>
<p>4. Eficiencia mediante la gestión de costes a lo largo de todo el ciclo de vida, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura.</p>	<p>Potencial de optimización de costes a lo largo del ciclo de vida del proyecto y espacio para la innovación en todas las fases del contrato.</p>
<p>5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.</p>	<p>Atractivo de la estructura contractual prevista para el proyecto y nivel de competencia esperado en la licitación.</p>
<p>6. Tamaño del proyecto¹⁰.</p>	<p>El tamaño de la inversión del proyecto justifica los costes de estructuración bajo el esquema concesional, considerando los costes asociados a su preparación, gestión y ejecución.</p>
<p>7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.</p>	<p>Estabilidad de las necesidades de servicio a largo plazo tanto en términos de alcance funcional como de demanda esperada y capacidad de adaptación a posibles cambios en estas necesidades y condiciones del servicio durante su ejecución.</p>
<p>8. Eficiencias relacionadas con los plazos.</p>	<p>Potencial para reducir el plazo de puesta en marcha, de ejecución y los posibles retrasos, permitiendo la generación de valor económico y social en comparación con los modelos tradicionales.</p>
<p>9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (outputs de servicio).</p>	<p>Claridad con la que pueden definirse los resultados de servicios esperados del proyecto en términos de nivel de servicio, desempeño y calidad.</p>

Tabla 2: Criterios incluidos en el análisis multicriterio

¹⁰ En el contexto de esta Guía, el "tamaño del proyecto" se refiere principalmente al valor estimado de la inversión inicial requerida para el desarrollo del proyecto, es decir, al *CapEx* necesario para su diseño, construcción, equipamiento inicial y puesta en marcha.

2. Descripción de los criterios incluidos en el análisis

En esta sección se proporciona una descripción más detallada de cada criterio y orientación sobre cómo debe evaluarse el criterio. En la mayoría de los casos no hay una respuesta simple y directa y, por lo tanto, también se requiere juicio al aplicar el criterio.

Cada uno de los criterios (o subcriterios en su caso) se pondera en función de su relevancia y el impacto esperado en la generación de VpD. La evaluación de cada criterio debe considerar las características particulares del proyecto, asegurando que refleje sus características específicas.

Resultado de la evaluación del criterio o subcriterio	Puntuación
Bajo cumplimiento o incumplimiento en su caso	1
Cumplimiento moderado	2
Alto cumplimiento	3

Tabla 3: Escalas de evaluación de los criterios MCA

- La justificación de las puntuaciones debe basarse en evidencias documentadas, tanto cualitativas como cuantitativas, cuando sea posible.
- También debe tenerse en cuenta que una puntuación moderada para un criterio en particular puede usarse como una señal para identificar dónde se debe prestar atención para tratar de abordar el problema y, por lo tanto, mejorar la estructura de la concesión y su probabilidad de generar VpD. En este sentido, se genera dinamismo en el proceso de análisis.

A continuación, se describe cada uno de los criterios considerados, junto con su escala de evaluación, un conjunto de preguntas clave orientativas y los principales factores o evidencias que deben tenerse en cuenta para fundamentar su valoración.

Criterio 1. Viabilidad jurídica.

La viabilidad jurídica es el requisito fundamental para estructurar un proyecto bajo la vía concesional. El marco normativo aplicable debe permitir la ejecución del proyecto sin necesidad de reformas legislativas que puedan retrasar su ejecución. Este criterio evalúa si el proyecto cumple con las disposiciones legales vigentes o si existen precedentes que avalan la idoneidad del esquema concesional para el proyecto.

Cuando existan precedentes de proyectos similares desarrollados bajo la vía concesional (y no haya habido cambios en la normativa que afecten o resulten relevantes para el contrato en análisis), se considerará que este criterio está cumplido. En ausencia de tales precedentes, deberá realizarse un análisis detallado del marco legal aplicable y de la normativa sectorial para justificar que no existen impedimentos legales que limiten la viabilidad del esquema

concesional. Si del análisis se concluye que sí existen barreras normativas o restricciones legales relevantes, se debería descartar esta modalidad de contratación para ejecutar el proyecto.

Este análisis debe incluir igualmente la verificación de que la entidad contratante cuenta con las competencias legales necesarias para estructurar y adjudicar el contrato. En caso de no disponer de dichas competencias, podría ser necesaria la suscripción de un convenio con la administración titular de la competencia.

En determinados sectores, pueden existir actividades que estén potencialmente reservadas al sector público y, por lo tanto, debe identificarse claramente el alcance de la concesión¹¹. El objetivo es identificar el alcance de los servicios cubiertos por la concesión y confirmar su idoneidad para su inclusión en el contrato de concesión de manera que cumpla con las leyes y regulaciones pertinentes.

Si no se cumple alguno de los dos primeros subcriterios (1. *Compatibilidad regulatoria* o 2. *Facultades de la entidad contratante*), el proyecto se considera no viable legalmente y debe descartarse su desarrollo para la vía concesional.

Si se cumplen ambos subcriterios 1 y 2, se evalúan los riesgos legales y regulatorios (subcriterio 3) para identificar posibles barreras o limitaciones que puedan afectar a la estabilidad del contrato. Una puntuación de 1 en cualquiera de los tres subcriterios indica una limitación significativa que hace inviable el proyecto bajo la vía concesional. En tales casos, no se debe seguir adelante con la vía concesional a menos que, y hasta que, se hayan resuelto las cuestiones jurídicas o normativas subyacentes.

1.1. Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales	
El proyecto cumple con el marco normativo vigente, incluyendo su compatibilidad con la normativa sectorial vigente. Además, cuenta con claros precedentes que respaldan la idoneidad propuesta bajo la vía concesional.	Cumple
El proyecto requiere modificaciones legislativas considerables o se enfrenta a barreras regulatorias que lo hacen imposible en la actualidad para implementarlo bajo la vía concesional.	No cumple

Tabla 4: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica – Subcriterio 1. Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales

¹¹ Sería el caso, por ejemplo, de los servicios sanitarios, en relación con los servicios clínicos y el personal conexo. O de los centros penitenciarios, en relación con los servicios de custodia y el personal afectado.

1.2. Facultades legales de la entidad contratante para estructurar	
La entidad contratante tiene plenos poderes legales para estructurar, adjudicar y ejecutar el contrato de concesión. No se requieren modificaciones reglamentarias ni trámites administrativos adicionales para la atribución de competencias	Cumple
La entidad contratante no tiene las facultades necesarias para estructurar y adjudicar el contrato de concesión. Para la atribución de competencias se requiere la tramitación de procedimientos administrativos previos o existe incertidumbre sobre la viabilidad de dicho proceso.	No cumple

Tabla 5: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica- Subcriterio 2. Facultades legales de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato

1.3. Riesgos legales y otros riesgos regulatorios	
Existen barreras o riesgos regulatorios significativos que pueden comprometer la viabilidad del proyecto. Se requieren reformas legales o aprobaciones especiales y su obtención no está garantizada a corto plazo. No hay precedentes claros en el país o en el sector, o bien existen antecedentes de conflictos legales en proyectos similares.	1 (No cumple)
Se identifican algunos riesgos regulatorios o normativos que podrían generar incertidumbre en la implementación del proyecto, pero que pueden ser gestionados o mitigados. Es posible que se requiera la interpretación de determinadas normativas sectoriales, sin que éstas impliquen modificaciones legislativas complejas. Existen precedentes de proyectos similares, aunque con ciertas restricciones o ajustes en su aplicación.	2 (Moderado)
No se identifican riesgos legales significativos que puedan afectar a la ejecución del contrato en el marco del esquema concesional. No se requieren aprobaciones especiales ni modificaciones regulatorias para su desarrollo.	3 (Alto)

Tabla 6: Evaluación del criterio de viabilidad jurídica – Subcriterio 3. Riesgos legales y otros riesgos regulatorios

Preguntas clave:

i) Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales

- ¿Existen restricciones o limitaciones regulatorias sectoriales para el uso de la vía concesional para el proyecto?
- ¿El marco regulatorio sectorial permite al concesionario participar en la prestación de todos los servicios contemplados en el esquema concesional? ¿Dónde están los límites potenciales al alcance de los servicios, si los hay?

ii) Competencia de la entidad contratante para estructurar, adjudicar y ejecutar el contrato

- ¿Cuenta la entidad contratante con la competencia necesaria para estructurar, adjudicar y ejecutar el contrato de concesión?

iii) Riesgos legales y otros riesgos regulatorios

- ¿Se han identificado, evaluado o mitigado todos los riesgos legales que podrían afectar a la ejecución del contrato (por ejemplo, los requisitos o aprobaciones ambientales específicos previos al estudio)?
- ¿Existen otros riesgos regulatorios que puedan afectar a la implementación del contrato?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias

- Precedentes de proyectos similares estructurados bajo el esquema concesional (nacionales o internacionales).
- Opinión experta sobre la normativa aplicable.
- Análisis normativo sectorial y administrativo realizado por la entidad contratante y/o otras entidades competentes.

Criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.

La transferencia de riesgos es uno de los factores clave en la generación de VpD en proyectos estructurados bajo la vía concesional. Esta transferencia resulta eficiente y por tanto genera VpD cuando el coste que asume el concesionario por gestionar un riesgo específico es inferior al valor estimado de ese mismo riesgo si fuera asumido por la administración pública. Es decir, se genera valor cuando el concesionario puede gestionar dicho riesgo de forma más eficaz y a menor coste que la propia entidad contratante.

En sentido contrario, si un riesgo puede ser mejor gestionado o a menor coste por la Administración, el VpD será mayor si es retenido por la entidad contratante. En términos generales, para justificar la vía concesional debe existir la

oportunidad de asignar un nivel razonablemente significativo de riesgos al concesionario.

En general, los proyectos que son buenos candidatos para estructurarse bajo la vía concesional son aquellos en los que el concesionario asume riesgos clave de forma significativa (asociados a la construcción, a los costes de la ejecución, a la recepción de los ingresos), y en los que, de acuerdo con una estructura de asignación de riesgos adecuada, la entidad contratante retiene ciertos riesgos específicos y comparte aquellos que normalmente están fuera del control de ambas partes (por ejemplo, los de fuerza mayor).¹²

Para la evaluación de este criterio se debe considerar el importe de inversión del proyecto, diferenciando dos enfoques:

- **En el caso de los proyectos de mayor tamaño** la evaluación debe llevarse a cabo de conformidad con lo dispuesto en el apartado **II.3. Análisis del Valor por Dinero en proyectos de mayor tamaño**, y conforme a la metodología detallada en el Anexo II de la presente Guía.
- **En el resto de proyectos** la evaluación se llevará a cabo sobre la base de los criterios descritos en la Tabla 6.

¹² Cabe señalar que la asignación de riesgos también determina el presupuesto y la contabilidad de la concesión según las normas de Eurostat. Si bien esta consideración es independiente del análisis de VpD, las orientaciones sobre concesiones de Eurostat, como la guía de Eurostat/EPEC sobre el tratamiento de las concesiones con pago por parte del usuario, pueden ofrecer una referencia útil sobre lo que podría considerarse razonable en términos de asignación de riesgos. Asimismo, existen otras fuentes reconocidas de buenas prácticas en materia de asignación de riesgos como el Global Infrastructure Hub y la Guía CP3P ©.

2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo	
La asignación de riesgos al concesionario es bastante limitada. La mayoría de los riesgos clave (construcción y explotación) son retenidos por la entidad contratante.	1 (No cumple)
Es factible transferir un número importante de riesgos, aunque todavía existen algunas dudas sobre la capacidad del concesionario para gestionarlos de manera más eficiente que la entidad contratante. Si bien los beneficios en términos de optimización de costes y tiempo no están claramente identificados, la transferencia de los riesgos asociados es razonablemente justificable y puede generar valor si se introducen medidas de mitigación adecuadas.	2 (Moderado)
Las características del proyecto permiten que la mayoría de los riesgos del proyecto sean asignados de manera eficiente al concesionario, logrando un esquema de incentivos que optimiza la gestión de costes y plazos. Los riesgos retenidos por la entidad contratante son los riesgos que puede gestionar de manera más eficiente. La asignación de riesgos también se ajusta a las buenas prácticas internacionales.	3 (Alto)

Tabla 7: Evaluación del criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo

Preguntas clave:

- ¿Se han definido claramente los riesgos que deben asumir la entidad contratante y el concesionario?
- ¿La transferencia de riesgo creará incentivos para la eficiencia operativa del proyecto?
- ¿La vía concesional reducirá efectivamente la carga operativa de la entidad contratante?
- ¿Se espera que el valor del riesgo transferido compense los mayores costes que se espera asuma el concesionario? Es decir, ¿se ha transferido una parte significativa de los riesgos al concesionario y es probable que sea gestionada de manera más eficiente?
- ¿Es probable que el concesionario tenga la capacidad técnica y operativa para gestionar los riesgos que se le asignan?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias:

La entidad contratante recopilará y analizará la información pertinente sobre el proyecto para evaluar el nivel de transferencia de riesgos y su impacto en la rentabilidad. En el caso de los proyectos de menor tamaño, estos factores solo requerirán un análisis cualitativo. En el caso de los proyectos de mayor tamaño, véase el Anexo II que incluye las directrices de evaluación cuantitativa.

- Identificación de todos los riesgos clave, como los riesgos asociados con sobrecostos y retrasos, junto con estrategias de mitigación, si las hubiera.
- Identificar aquellos riesgos que se considera que el concesionario puede gestionar de manera más eficiente que la entidad contratante, tales como costes de construcción, por retrasos, etc. Además, se debe explicar cómo se prevé su transferencia en el contrato, especificando los mecanismos contractuales que aseguran dicha asignación.
- Identificar los riesgos que se prevé retener o compartir con el concesionario, y justificar por qué no se considera eficiente su transferencia total. Se deben describir además los mecanismos propuestos para su gestión por parte de la entidad contratante o para su asignación compartida¹³.
- Consultas con expertos sectoriales.
- Consultas al mercado sobre la capacidad y voluntad del concesionario para asumir ciertos riesgos operativos, financieros y de demanda (esto debe ser compatible con el Criterio 5).

Criterio 3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto.

La correcta implementación de un proyecto de concesión de envergadura requiere que la entidad contratante cuente con la capacidad técnica y

¹³ De acuerdo con las normas de SEC para el tratamiento de los importes no presupuestarios de una concesión, debe transferirse la mayor parte del riesgo. Sin embargo, en términos de VpD, el requisito necesario es que se transfiera una parte suficientemente significativa del riesgo, no la mayor parte del riesgo.

administrativa necesaria para gestionar su desarrollo en todas sus fases, desde la estructuración y licitación hasta la ejecución del contrato. La complejidad inherente a esta modalidad de contratación, junto con la posible complejidad específica del proyecto, exigiría una evaluación del nivel de preparación de la entidad contratante y de su capacidad para gestionar el proceso concesional con los recursos internos disponibles o mediante el apoyo de asistencia técnica especializada.

Además de evaluar la experiencia previa de la entidad contratante en la contratación y gestión de concesiones, este criterio también analiza si la entidad contratante tiene expectativas realistas sobre los costes asociados con el proceso, los presupuestos requeridos y los plazos estimados para la estructuración y ejecución del contrato. Una planificación inadecuada o la subestimación de estos factores puede comprometer la viabilidad del proyecto, generar retrasos o sobrecostes, e incluso afectar a la competencia y el interés del mercado en la licitación.

Si la entidad contratante ya ha gestionado con éxito proyectos similares y ha capacitado a equipos técnicos, se considerará que se cumple este criterio. De no ser así, se deben identificar y evaluar las deficiencias de capacidad para determinar si existen recursos internos o la posibilidad de contratar asistencia técnica para garantizar la correcta ejecución del proyecto.

- Los esquemas de ejecución de proyectos complejos, como las concesiones, requieren una preparación detallada: si la entidad contratante tiene una experiencia limitada en proyectos de concesión o si el proyecto presenta características inusuales o desafíos significativos (por ejemplo, un marco jurídico/regulatorio complejo, alta incertidumbre en la demanda o elevados riesgos técnicos), la entidad contratante deberá justificar la comprensión de estos desafíos e indicar cómo planea abordarlos.
- Obtención de asistencia técnica adicional como estrategia de mitigación: en caso de que la entidad contratante no cuente con la experiencia pertinente, debería demostrar que cuenta con un plan sólido para obtener asistencia técnica especializada, mediante contratación u otra vía posible, e incluyendo una evaluación realista de los tiempos y costes involucrados.

3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto	
La entidad contratante no cuenta con un equipo especializado y suficiente para la ejecución y el seguimiento de los proyectos desarrollados bajo la vía concesional, ni tiene acceso (ni presupuesto) a la obtención de asistencia técnica para la gestión de la licitación y el contrato durante su vigencia.	1 (Bajo)
La entidad contratante no cuenta con un equipo especializado o suficiente para la ejecución y el seguimiento de los proyectos desarrollados bajo la vía concesional, pero cuenta con acceso a asistencia técnica experimentada (proporcional a la complejidad del proyecto) para administrar el contrato durante su vigencia, y capacidad para su obtención, incluyendo una comprensión realista de los costes involucrados y presupuesto disponible para financiarlo.	2 (Medio)
La entidad contratante cuenta con un equipo especializado en la implementación y supervisión de proyectos desarrollados bajo el esquema de concesión, con experiencia en el desarrollo de proyectos concesionales, tiene una buena comprensión de sus necesidades en cuanto al apoyo externo especializado y los presupuestos para financiarlo.	3 (Alto)

Tabla 8: Evaluación del criterio 3. Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto

Preguntas clave

- La complejidad del proyecto, ¿obliga a tener una mayor capacitación con respecto a la necesaria para los contratos gestionados hasta la fecha?
- ¿Tiene la entidad contratante capacidades para gestionar el proceso de ejecución del proyecto o tiene alguna forma de acceder a ellas?
- ¿La entidad contratante dispone de estructuras de gobernanza e instalaciones institucionales adecuadas para gestionar de manera eficiente el proceso, incluyendo la supervisión a largo plazo del contrato concesional?
- ¿Tiene la entidad contratante experiencia previa en la gestión de proyectos similares?
- ¿Cuenta la entidad contratante con recursos internos capacitados en la estructuración, licitación y supervisión de los contratos de concesión?
- ¿Existen planes para obtener capacitación, o para contratar consultores especializados, en caso de que la capacidad interna sea insuficiente?
- ¿Están presupuestados los costes que tendría que afrontar la entidad contratante para su capacitación o para obtener la asistencia técnica necesaria?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias

- Complejidad del proyecto: el nivel de dificultad del proyecto en comparación con otros gestionados anteriormente por la entidad contratante.
- Experiencia previa de la entidad contratante, por ejemplo, número de proyectos gestionados o que está gestionando con éxito bajo la vía concesional.
- Capacidades internas: existencia de un equipo especializado con conocimientos o experiencia en estructuración, licitación y supervisión de contratos de concesión.
- Estructuras de gobernanza y toma de decisiones: incluyendo procedimientos claros y definidos para gestionar el proyecto y tomar decisiones oportunas.
- Disponibilidad de asistencia técnica: Posibilidad de contratar expertos y consultores especializados en caso de deficiencias internas.
- Presupuesto realista: para cubrir los costes de la capacitación o de la asistencia técnica a lo largo del ciclo de vida del proyecto.
- Planes de mitigación: estrategias implementadas para abordar cualquier brecha de capacidad en la gestión de proyectos.

Criterio 4. Eficiencia mediante la gestión de costes del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura.

Los contratos de concesión permiten mejorar la eficiencia en la gestión de costes y tiempo a lo largo del ciclo de vida del proyecto. A diferencia de los esquemas de contratación tradicionales, en los que el diseño, la construcción, la operación y el mantenimiento pueden normalmente gestionarse de manera independiente, bajo la vía concesional estos elementos se integran bajo el concesionario. En el caso de obras, esta integración incentiva la optimización del diseño y la selección de materiales y tecnologías que reduzcan los costes de mantenimiento, alarguen

la vida útil de la infraestructura y mejoren su resiliencia, es decir, su capacidad para mantener un rendimiento adecuado ante cambios en la demanda, condiciones climáticas extremas u otros factores de riesgo operacional.

Los concesionarios suelen tener mayor experiencia y capacidad de innovación que la Administración en el desarrollo de proyectos de infraestructura. El enfoque de pago basado en el rendimiento y en el ciclo de vida motiva al concesionario a optimizar los costes y los plazos, así como los resultados en el diseño, la construcción y la operación a lo largo del período de la concesión. En el enfoque tradicional, la administración puede verse obligada a realizar contrataciones individuales de bienes y servicios a lo largo de la vida útil del activo, lo que puede generar ineficiencias y sobrecostes. Por el contrario, la vía concesional integra estos elementos en un único proceso competitivo de contratación.

Para que un proyecto bajo la vía concesional pueda beneficiarse de la eficiencia en la gestión de costes, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- El proyecto debe garantizar que el concesionario asuma la plena responsabilidad de la operación y/o mantenimiento del activo, incluso en los casos en que la construcción inicial no haya sido gestionada por el concesionario (por ejemplo, una concesión utilizada para la rehabilitación y operación de un activo existente). Para ello, se debe justificar que el concesionario tiene capacidad para asumir la gestión eficiente del activo y los riesgos asociados, considerando precedentes exitosos o mecanismos de mitigación adecuados.
- El proyecto permite la incorporación de innovaciones a lo largo de su desarrollo sin comprometer los objetivos de servicio y calidad establecidos. Esto implica que la definición del proyecto no debe ser excesivamente restrictiva en cuanto a soluciones técnicas o metodologías, dando margen al concesionario para optimizar la prestación del servicio.
- El proyecto abarca una proporción significativa de su ciclo de vida, favoreciendo las sinergias entre las diferentes fases. Un ejemplo de ello es la construcción de la infraestructura con materiales de calidad y criterios de resiliencia, lo que puede mejorar su durabilidad, su resistencia frente a imprevistos y su capacidad de adaptación a necesidades futuras. Además, la duración propuesta de la concesión cubre al menos una fase importante de mantenimiento en el ciclo de vida del activo (como la sustitución de la cubierta de un edificio o el reasfaltado de una carretera). Por este motivo, los períodos concesionales inferiores a 10-15 años (siempre teniendo en cuenta el ciclo de vida del activo) son más difíciles de justificar en términos de VpD, ya que el concesionario no queda suficientemente expuesto al desempeño a largo plazo del activo.
- El proyecto cuenta con un sistema de incentivos que promueve la gestión eficiente de costes y plazos sin comprometer los estándares de calidad definidos por la Administración. Se establecen los resultados esperados

del servicio, pero se otorga flexibilidad operativa al permitir al concesionario gestionar los recursos de manera óptima para alcanzar los objetivos establecidos.

- Potencial de eficiencia y transferencia de riesgos: en la mayoría de los casos, cuando el activo a construir es nuevo y su gestión integral se traslada al largo plazo, las eficiencias se generan a través de la correcta asignación de riesgos. Para ello se requiere:
 - Que una parte sustancial de la construcción se financie por cuenta y riesgo del proyecto y esté sujeta a una remuneración basada en el rendimiento.
 - Que las especificaciones técnicas permitan la introducción de innovación para mejorar los costes y la resiliencia.

4. Eficiencias mediante la gestión de costes del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y la maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura	
Hay oportunidades limitadas para generar incentivos de eficiencia a lo largo del ciclo de vida del proyecto. La capacidad para maximizar la calidad y la resiliencia es reducida, y los beneficios en términos de eficiencia son mínimos. No se espera que el plazo propuesto de la concesión cubra un período de reposición o mantenimiento mayor	1 (No cumple)
La estructura contractual basada en el ciclo de vida a largo plazo permite cierto margen para generar incentivos de eficiencia en costes. Existe potencial para introducir mejoras en diseño, materiales o procesos operativos que contribuyan a una mayor resiliencia de la infraestructura y al cumplimiento de los estándares de calidad. El plazo propuesto de la concesión cubre al menos un período de reposición o mantenimiento mayor.	2 (Moderado)
La estructura contractual proporciona incentivos significativos para maximizar la eficiencia de costes durante el ciclo de vida del proyecto. La capacidad de maximizar la calidad y la resiliencia es alta, y los beneficios en términos de eficiencia son sustanciales.	3 (Alto)

Tabla 9: Evaluación del criterio 4. Eficiencias mediante la gestión de costes del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura

Preguntas clave:

- ¿Tiene sentido integrar la construcción, la operación y el mantenimiento en un mismo contrato para este proyecto?
- ¿Existen incentivos adecuados para que el concesionario agregue valor a través de la innovación, logrando eficiencias en costes y/o mejoras en la calidad y sostenibilidad de la infraestructura y el servicio?
- ¿El proyecto propuesto optimiza los costes de operación y mantenimiento del activo a lo largo del ciclo de vida del contrato?
- ¿Está estructurado el contrato de tal manera que el concesionario tenga incentivos claros para maximizar la calidad del servicio y garantizar su consistencia en el tiempo?
- ¿La vía concesional permite aprovechar las capacidades técnicas del concesionario que no están disponibles en la entidad contratante?
- ¿Es el período de concesión lo suficientemente largo como para garantizar que el concesionario esté expuesto a un rendimiento a largo plazo, incluidos los riesgos de las inversiones en el ciclo de vida, y teniendo en cuenta que un mayor plazo puede suponer nuevas inversiones y un mayor mantenimiento?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias:

- Un proyecto de concesión puede no ser aconsejable para proyectos en los que no es posible o no es deseable proporcionar una gestión integral a largo plazo por parte del concesionario (es decir, contratar el diseño final, la construcción del activo y el mantenimiento integral del activo en el mismo contrato).
- Comparación con modelos de contratación tradicionales para demostrar mejoras en la eficiencia y durabilidad de la infraestructura.

Criterio 5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.

Este criterio evalúa si se espera que el esquema concesional genere un alto interés competitivo por parte de un número suficiente de licitadores del sector privado. Por lo tanto, este criterio considera si el diseño de la concesión en términos de los tipos de riesgos involucrados, la asignación de riesgos al concesionario, la naturaleza y los niveles de ingresos esperados, los términos del contrato (incluidos mecanismos para gestionar cambios), la bancabilidad y los rendimientos esperados de la estructura de financiamiento están alineados con las expectativas y la capacidad del mercado.

Un esquema concesional con una estructura contractual clara y bien definida fomenta la participación de los concesionarios en el proceso de licitación, aumentando la competencia y optimizando los términos económicos del proyecto. Una asignación de riesgos equilibrada y unos mecanismos contractuales predecibles, por ejemplo, para la gestión de cambios, generan mayor confianza en los potenciales licitadores. Esto puede traducirse en ofertas más competitivas, condiciones de financiamiento más favorables y, en última instancia, en una mejora del VpD para la Administración. Además, un interés limitado por parte de los licitadores puede generar problemas más adelante en

caso de que sea necesario reemplazar al concesionario en el futuro debido a un incumplimiento. Si no hay concesionarios alternativos disponibles en ese momento, la propia entidad contratante puede verse obligada a asumir la responsabilidad de la continuidad del proyecto, lo que haría que el mecanismo de transferencia de riesgos deje de ser efectivo.

Este criterio también permite anticipar posibles desafíos en el proceso de licitación, al identificar si alguno de los términos propuestos podría limitar el interés del mercado. Factores como el nivel de madurez del sector, la existencia de proyectos previos comparables en la región, la disponibilidad de financiación y la estabilidad del marco regulatorio pueden influir en la percepción de los inversores y en la viabilidad del cierre financiero.

Si bien la existencia de referencias previas en el país puede ser un factor positivo para generar interés en los inversionistas, la ausencia de antecedentes locales no implica necesariamente una falta de atractivo del proyecto.

En estos casos, es clave analizar experiencias exitosas en otros mercados regionales o globales que puedan servir de referencia, permitiendo adaptar las mejores prácticas y mitigar las incertidumbres en la estructuración del contrato.

5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores	
El interés de los posibles licitadores es limitado. no hay antecedentes con al menos 2 oferentes y no se puede identificar al menos 2 posibles oferentes con la capacidad de ejecutar el proyecto bajo la vía concesional ¹⁴ .	1 (No cumple)
Existen evidencias de interés moderado por parte del mercado, con al menos 3 potenciales oferentes identificados con capacidad para entregar el proyecto bajo un esquema concesional. Existe un historial de licitaciones anteriores con una participación aceptable.	2 (Medio)
Existen evidencias de un gran interés en el mercado, con al menos 5 oferentes que tienen experiencia en esquemas de concesiones comparables anteriores similares.	3 (Alto)

Tabla 10: Evaluación del criterio 5. Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores

¹⁴ En caso de duda o de que la información no esté disponible para la evaluación de este criterio, la entidad contratante debería considerar la conveniencia de realizar una consulta preliminar al mercado de acuerdo con el artículo 115 de la LSCP.

Preguntas clave

- ¿Es razonable la estructura contractual propuesta en términos de una asignación de riesgos equilibrada?
- ¿Existe interés en el mercado por parte de potenciales oferentes con capacidad técnica y financiera para desarrollar el proyecto?
- ¿Se espera un nivel adecuado de participación en la licitación para garantizar la competencia y optimizar el coste para la entidad contratante?
- ¿Existen precedentes en la región o en mercados comparables que indiquen que este tipo de concesiones ha recibido un fuerte interés participativo por parte del mercado?
- ¿Hay evidencia de posibles financiadores a largo plazo con interés en el proyecto de concesión bajo los términos propuestos?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias

- Identificación de empresas con capacidad técnica y financiera para ejecutar el proyecto bajo el esquema contractual previsto.
- Evidencia de niveles suficientes de participación/número de licitadores en proyectos similares en la región o en mercados comparables.
- Existencia de proyectos anteriores exitosos y referencias de proyectos concesionales similares que hayan sido adjudicados y ejecutados con éxito.
- Consultas preliminares del mercado con los posibles licitadores, por ejemplo, a través de un ejercicio disciplinado de sondeo del mercado.

Criterio 6. Tamaño del proyecto.

Dado que la vía concesional conlleva costes significativos de estructuración, incluyendo los costes iniciales de preparación, transacción y adquisición, así como los costes de ejecución a largo plazo, el proyecto debe tener un tamaño de inversión suficiente para justificar esos costes en términos de los beneficios previstos al utilizar este esquema.

La evaluación de este criterio no se basa únicamente en el valor absoluto del contrato, sino también en su relación con los costes de estructuración y transacción. Por lo tanto, el análisis de este criterio busca asegurar que el proyecto tenga el tamaño suficiente para absorber los costes de transacción, optimizar la asignación de riesgos y ser eficiente desde el punto de vista operativo y contractual. Los altos costes iniciales en relación con la inversión en el proyecto también afectan al interés del mercado: en este caso los costes para los licitadores en relación con el tamaño del proyecto. El escaso interés de los posibles licitadores repercute en la competencia, que a su vez repercute en el VpD (véase el criterio 5).

6. Tamaño del proyecto	
El valor del contrato es inferior a 20 millones de euros, lo que puede dificultar su estructuración bajo la vía concesional. La capacidad de capturar eficiencias a través de este modelo es limitada.	1 (Bajo)
El valor del contrato es superior al mínimo establecido, pero la complejidad del proyecto es tal que los costes de preparación, adquisición o gestión del contrato pueden ser más altos de lo habitual. Sin embargo, se espera que el proyecto pueda captar las eficiencias del esquema concesional, siempre que cuente con una estructura financiera adecuada y se den condiciones de mercado favorables.	2 (Moderado)
El valor del contrato permite capturar completamente las eficiencias asociadas con la vía concesional. El proyecto es considerado atractivo para el mercado, con precedentes exitosos a nivel regional o internacional que respaldan su viabilidad y bancabilidad.	3 (Alto)

Tabla 11: Evaluación del criterio 6. Tamaño del proyecto

Pregunta clave

- ¿Es el tamaño de la inversión del proyecto lo suficientemente grande como para absorber los costes previstos de elaboración, adquisición y gestión de un esquema concesional?
- ¿Están justificados los costes previstos de elaboración, adquisición y gestión de un esquema concesional en relación con el valor total de la inversión?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias

- Una estimación de los costes de preparación, adquisición y gestión del proyecto como un proyecto de concesión basado en estimaciones realistas de proyectos de concesión comparables.
- Se debe disponer de una estimación del importe de la inversión inicial (primera estimación de costes, utilizando, por ejemplo, costes comparables con otros proyectos) y justificar que el tamaño de la inversión no es demasiado pequeño o, en caso contrario, reconocer esta debilidad y explicar los mecanismos de mitigación.
- En proyectos de valor moderado, se debe analizar si la concesión sigue siendo la opción más eficiente en términos de VpD en comparación con otras alternativas de contratación.
- Las estrategias para reducir los costes de preparación y gestión del proyecto en relación con su tamaño pueden incluir la agrupación de proyectos más pequeños en un único contrato de concesión, adoptando un enfoque de programa para una cartera de proyectos similares junto con procesos de contratación y contratos altamente estandarizados. Estos enfoques pueden ayudar a reducir los costes y mitigar el impacto de tamaños de inversión más pequeños en proyectos individuales, asegurando que la vía concesional sea válida para proyectos más pequeños¹⁵.
- Para proyectos muy grandes, debe prestarse especial atención a la capacidad del mercado (tanto de concesionarios como de financiación). A menos que exista una fuerte evidencia de capacidad, la entidad contratante debe considerar enfoques alternativos o estudiar la posibilidad de dividir el proyecto en proyectos de tamaño más manejable (aunque esto puede aumentar los riesgos de interfaces, es decir, los riesgos derivados de la necesidad de coordinar distintos contratos o fases interdependientes del proyecto, lo cual puede afectar a la eficiencia, generar retrasos o aumentar los costes si no se gestiona adecuadamente).

¹⁵ Si bien la norma general recogida en la Directiva 2014/24/UE y en la LCSP es fomentar la división en lotes, en el contexto de determinados esquemas concesionales la agregación de proyectos puede contribuir a generar un volumen suficiente para justificar los costes de

Criterio 7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.

Este criterio evalúa la previsibilidad y estabilidad de las **necesidades de servicio público** que el proyecto busca satisfacer a lo largo del horizonte contractual de la concesión. Se consideran “necesidades de servicio” tanto los **requerimientos funcionales del servicio** (por ejemplo, alcance, estándares de calidad, características técnicas) como la **demanda esperada** (volumen de usuarios, frecuencia, patrones de uso, etc.).

Dado que los contratos de concesión establecen contractualmente las condiciones de servicio a largo plazo, su éxito depende en gran medida de la posibilidad de prever con precisión las necesidades de servicio a lo largo del tiempo desde la fase de planificación.

Por lo tanto, este criterio evalúa si el proyecto responde a una necesidad de servicio público previsible, estable y a largo plazo, que no se espera que cambie significativamente durante la vigencia del contrato de concesión. Esto reconoce que los cambios en el alcance del proyecto o en las especificaciones de los requisitos técnicos/de servicio pueden ser costosos de implementar en un acuerdo contractual a largo plazo, como una concesión, y pueden requerir la presentación de obras nuevas o adicionales a la competencia y/o compensación al concesionario.

Cuanto mayor sea la estabilidad en las necesidades del servicio, menor será el riesgo de introducir modificaciones sustanciales durante la ejecución del contrato, lo que permite evitar costes adicionales, incertidumbres contractuales o desequilibrios económicos.

Por el contrario, si se prevé que las necesidades y la demanda del servicio pueden cambiar significativamente, ya sea por razones técnicas, sociales o reglamentarias, el potencial del proyecto para generar eficiencias bajo la vía concesional puede ser limitado debido a los costes de adaptación de los cambios. Si bien se pueden establecer cláusulas de modificación en el contrato de concesión, por lo general son limitadas y no siempre se adaptan a cambios profundos sin incurrir en altos costes o tensiones contractuales.

transacción y estructuración, sin comprometer los principios de concurrencia ni la eficiencia en la gestión pública.

7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio	
La naturaleza y/o las necesidades del servicio a lo largo de la duración del contrato son inciertos. Si bien el proyecto podría seguir siendo viable bajo la vía concesional, considerando los requisitos actuales de servicio, esta debilidad implica que el contrato podría requerir cambios significativos durante su vigencia, lo que podría afectar su eficiencia y atractivo tanto para el mercado (tanto de concesionarios como de financiación) como para la entidad contratante.	1 (Bajo)
La necesidad de servicio durante el plazo de la concesión es razonablemente predecible y se espera que permanezca relativamente estable. El contrato permite cierto margen de maniobra para gestionar ajustes a los términos de servicio, a través de mecanismos que pueden ser adecuados para cambios menores. Sin embargo, cambios sustanciales en las necesidades del servicio podrían generar costes significativos o requerir procesos de renegociación con cierto grado de complejidad.	2 (Moderado)
No se espera que las necesidades de servicio cambien significativamente durante el plazo de la concesión. El contrato permite cambios en los requisitos de servicio hasta cierto punto sin incurrir en costes desproporcionados ni comprometer su estabilidad. Existen mecanismos contractuales claros y eficientes, que cumplen con la contratación pública, para incorporar cambios de pequeño a mediano nivel en los requisitos de servicio o en el alcance del proyecto. Existen evidencias sustantivas de estudios o precedentes de proyectos similares a nivel nacional o regional.	3 (Alto)

Tabla 12: Evaluación del criterio 7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio

Preguntas clave:

- ¿Se ha identificado claramente la necesidad subyacente del proyecto y de los servicios asociados, y está respaldada por los estudios de viabilidad realizados para el proyecto?
- ¿Pueden estos reflejarse en indicadores de desempeño claros y medibles con la capacidad de adaptación progresiva sin afectar a la estabilidad contractual?
- ¿Es la demanda del servicio predecible, estable y a largo plazo, sin esperar cambios sustanciales durante la vigencia del contrato?
- ¿Pueden definirse claramente las condiciones del servicio en términos funcionales (salidas), con bajo riesgo de cambios futuros en su alcance o especificaciones?
- ¿Existen cláusulas que permitan introducir ajustes contractuales ante cambios regulatorios, tecnológicos o de demanda, de forma controlada y previsible?
- ¿Existe un procedimiento definido para resolver posibles disputas relacionadas con la modificación de los términos del contrato o su interpretación?
- ¿Se ha analizado en términos de coste y eficiencia el impacto que suponen las posibles necesidades de modificación sustancial del contrato durante su vigencia?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias:

- Análisis comparativo con proyectos similares que validen la estabilidad de la demanda en proyectos recientes del sector.
- Opiniones técnicas de expertos en implementación y gestión de proyectos similares.

Criterio 8. Eficiencias relacionadas con los plazos.

Este criterio evalúa la capacidad de la vía concesional para acelerar la disponibilidad e implementación de la infraestructura del proyecto en comparación con otras modalidades de contratación. Se centra en el potencial del esquema concesional para reducir los plazos de entrada en funcionamiento, reducir el riesgo de retrasos y mejorar la generación de valor económico y social.

8. Eficiencias relacionadas con los plazos	
Es probable que el diseño contractual bajo la vía concesional retrase el inicio de la prestación del servicio debido a la complejidad del proyecto. Aunque puede lograrse cierta eficiencia después de la adjudicación, se prevé que el plazo general será más largo que en la contratación tradicional, lo que limitará las ventajas relacionadas con el tiempo de la vía concesional. Los retrasos también pueden tener un coste económico y social significativo.	1 (Bajo)
Si bien la preparación de un proyecto bajo la vía concesional puede llevar más tiempo, se esperan ciertos ahorros de tiempo después de la adjudicación del contrato, ya sea por una gestión más eficiente de los riesgos de construcción o por un acceso más ágil a la financiación. Los beneficios en términos de reducción de plazos son relevantes, aunque no llegan a ser significativos.	2 (Moderado)
La vía concesional permite una reducción significativa del tiempo de la puesta en marcha del servicio y/o un menor riesgo de retrasos debidos a los incentivos al pago por desempeño en el contrato de concesión y/o a la movilización de financiación privada, mientras que la financiación pública del proyecto bajo contratación tradicional puede no estar disponible o sufrir demoras. El diseño contractual incluye mecanismos efectivos para gestionar el riesgo de retrasos en la construcción, así como incentivos claros para cumplir con los plazos. La disponibilidad temprana del servicio genera valor económico y social.	3 (Alto)

Tabla 13: Evaluación del criterio 8. Eficiencias relacionadas con los plazos

Preguntas clave

- ¿En qué medida la vía concesional permite que el proyecto se entregue en plazos más cortos y/o con mayor certidumbre respecto al cumplimiento del cronograma previsto?
- ¿Permite la vía concesional evitar los retrasos asociados a la disponibilidad presupuestaria o a una ejecución escalonada de las obras públicas?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias

- Comparación con modelos de contratación tradicionales para demostrar eficiencias en términos de plazos y disponibilidad de infraestructura.
- Falta de espacio fiscal para acomodar el desarrollo del proyecto mediante un esquema contractual tradicional.
- Opiniones técnicas de expertos en implementación y gestión de proyectos similares.

Criterio 9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (outputs de servicio).

Las especificaciones de un proyecto de concesión deben centrarse en la definición de resultados funcionales (outputs) en lugar de basarse exclusivamente en especificaciones técnicas y operativas necesarias para producir esos resultados. Este enfoque permite al concesionario optimizar su capacidad de innovación, fomentando la prestación de servicios de mayor calidad y mejor coste, al tiempo que garantiza los requisitos exigidos por la entidad contratante.

Un elemento distintivo de los contratos de concesión es que se centran en la prestación de un servicio o la utilización de una obra, y no sólo de un activo. Por lo tanto, los requisitos del servicio deben ser estables, claramente identificables y medibles, de modo que puedan expresarse en el contrato asignando valores al rendimiento previsto y ofrecido en la ejecución. Esta expresión permite evaluar de manera objetiva la prestación del servicio, asegurando que los pagos al concesionario se realicen con base en el cumplimiento de estos requisitos. Si la naturaleza del servicio impide definir los resultados de rendimiento de manera objetiva y medible, un proyecto no sería apto para su ejecución bajo la vía concesional, y debería ser descartado.

El enfoque basado en los resultados de un contrato de concesión incentiva al concesionario a innovar y desarrollar soluciones más eficientes y rentables en el diseño, la construcción y la prestación del servicio. En sentido contrario, una redacción de los pliegos y del documento de proyecto que describa la ejecución del contrato con excesivo detalle puede limitar el margen de innovación del concesionario y reducir los beneficios de este tipo de contratación. Asimismo,

esto puede limitar el alcance de la transferencia de riesgos (conforme al Criterio 2).

Los requisitos del servicio deben estar claramente definidos en términos contractuales, con mecanismos de pago basados en el rendimiento que incluyan deducciones o penalizaciones en caso de incumplimiento de los requisitos establecidos. Este enfoque garantiza que los incentivos financieros del concesionario estén alineados con la calidad del servicio prestado, promoviendo la prestación constante de servicios y el mantenimiento de los activos a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (<i>outputs</i> de servicio)	
La naturaleza de los servicios y los requisitos de desempeño requeridos dificultan su expresión en términos de resultados medibles. Existen serias dudas sobre la posibilidad de incorporar indicadores objetivos en el contrato de concesión. Las expectativas de la entidad contratante se definen en gran medida en términos de insumos.	1 (No cumple)
Se prevé que los requisitos de desempeño puedan estar definidos y medirse objetivamente en el contrato. Se han identificado algunos precedentes en proyectos similares en la región o a nivel internacional.	2 (Moderado)
Los requisitos de desempeño están claramente definidos y se pueden medir con indicadores objetivos. Existen mecanismos de pago bien estructurados y basados en el desempeño, que incluyen incentivos y penalizaciones que alinean los intereses del concesionario con la calidad del servicio. Se han identificado precedentes exitosos de proyectos dentro del país o en la región.	3 (Alto)

Tabla 14: Evaluación del criterio 9. Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (*outputs* de servicio)

Preguntas clave:

- ¿Son los requisitos de servicio claramente identificables y objetivamente definibles en términos de resultados medibles?
- ¿Pueden estos indicadores de rendimiento vincularse claramente a un mecanismo de pago basado en el rendimiento bien definido en el contrato de concesión?
- ¿Existen y se pueden poner en marcha mecanismos eficaces para supervisar y cumplir los niveles de servicio previstos?

Factores que tener en cuenta y/o evidencias:

- Análisis comparativo con proyectos similares que validen la aplicabilidad de los procedimientos de medición del desempeño propuestos y el mecanismo de pago por desempeño.
- Opiniones técnicas de expertos en la implementación y gestión de mecanismos de pago basados en el desempeño en proyectos comparables.

3. Análisis de VpD en proyectos de mayor tamaño.

Para la evaluación del **criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo**, en el caso de proyectos de mayor tamaño, el análisis del potencial de transferencia del riesgo se basará en el resultado del ejercicio de CPP, siguiendo la metodología detallada en el Anexo II de la presente Guía.

El CPP tiene por objeto demostrar, sobre la base de pruebas cuantitativas, que la vía concesional es más eficiente en términos de rentabilidad que la alternativa de contratación pública directa. Esta eficiencia no solo se mide por los costes directos, sino también por la capacidad del concesionario para gestionar los riesgos de manera más eficiente, lo que puede traducirse en menores sobrecostes, entrega en menor plazo y mejor asignación de recursos a lo largo del ciclo de vida del proyecto.

Del análisis cuantitativo se obtiene inicialmente un valor numérico en unidades monetarias, resultado de la diferencia entre la estimación del coste del proyecto bajo contratación pública tradicional ajustado por los riesgos transferidos CSP, y el coste estimado del proyecto bajo la vía concesional. Este resultado se expresa posteriormente como un porcentaje del CSP y se complementa con el análisis de sensibilidad correspondiente, como se explica con mayor detalle en el Anexo II. A partir de este resultado cuantitativo porcentual, se deberá realizar la valoración cualitativa para este criterio 2, asignando una puntuación de acuerdo con la siguiente tabla:

El resultado del CPP es negativo en más de un -10% CSP y las principales sensibilidades no llegan a poder compensar esa brecha. Algunas sensibilidades permiten reducir sustancialmente la brecha, pero no llegan a valores positivos en la mayoría de los escenarios.	1 (Bajo)
El resultado del CPP está entre 0% y -10% CSP, y las principales sensibilidades ofrecen escenarios de valor positivo. Pese a ese resultado, las sensibilidades muestran una posibilidad de mejora.	2 (Moderado)
El resultado del CPP es positivo, mayor a 0% CSP, y las sensibilidades refuerzan estos resultados. Las sensibilidades no muestran una alta probabilidad de que los resultados puedan ser materialmente menores, indicando una alta viabilidad.	3 (Alto)

Tabla 15: Evaluación de criterios: potencial para una transferencia de riesgos eficiente y nivel general de rentabilidad esperado para proyectos más grandes

4. Ponderación asignada y puntuación final

La siguiente tabla muestra la ponderación asignada a cada uno de los criterios considerados en el análisis.

Tal como se indicó en los apartados 1.3 y 2.1 de esta Guía, en el criterio 1 de viabilidad jurídica, se aplica una lógica de evaluación binaria ("cumple/no cumple"), que implica la descalificación inmediata del proyecto si no se cumple con los requisitos mínimos legales.

Adicionalmente, los criterios 2, 4, 5 y 6 también tienen naturaleza excluyente: si obtienen una puntuación de 1, el proyecto debería ser descartado por no demostrar VpD.

Por tanto, la ponderación que se muestra a continuación para estos criterios solo aplica si estos han recibido una puntuación de 2 (moderado) o 3 (alto), es decir, cuando superan el umbral mínimo de cumplimiento.

La entidad contratante encargada de la evaluación de VpD podrá modificar las ponderaciones de los criterios en función de las características específicas del proyecto, justificando dichas variaciones. Esto permitirá adaptar el análisis a contextos particulares sin comprometer la objetividad y la transparencia del proceso de evaluación.

La ponderación de los criterios para contratos de concesión de obra se presenta a continuación:

Criterio			Ponderación
1. Viabilidad legal	Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales	Cumple / No cumple	N/A
	Facultades legales de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato	Cumple / No cumple	N/A
	Riesgos legales y otros riesgos regulatorios	1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto	6,00%
2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.		1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto	17,00%
3. Capacidad o preparación de la entidad contratante para la ejecución y gestión del proyecto		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	11,00%
4. Eficiencias mediante la gestión de costes a lo largo del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	16,00%
5. Competencia e interés de los posibles licitadores		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	16,00%
6. Tamaño del proyecto.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	6,00%
7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	6,00%
8. Eficiencias relacionadas con el tiempo		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	11,00%
9. Capacidad para definir productos de servicio objetivos y medibles		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	11,00%

Tabla 16: Ponderación de los criterios del Análisis MCA para contratos de concesión de obra

La ponderación de los criterios para contratos de concesión de servicios se presenta a continuación:

Criterio			Ponderación
1. Viabilidad legal	Compatibilidad con el marco regulatorio vigente y las restricciones regulatorias sectoriales	Cumple / No cumple	N/A
	Facultades legales de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato	Cumple / No cumple	N/A
	Riesgos legales y otros riesgos regulatorios	1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto	7,00%
2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo.		1 – No cumple 2 – Moderado 3 – Alto	21,00%
3. Capacidad o preparación de la entidad contratante para la ejecución y gestión del proyecto		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	13,00%
4. Eficiencias mediante la gestión de costes a lo largo del ciclo de vida del contrato, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura		No aplica	No aplica
5. Competencia e interés de los posibles licitadores		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	19,00%
6. Tamaño del proyecto.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	7,00%
7. Estabilidad a largo plazo de las necesidades de servicio.		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	7,00%
8. Eficiencias relacionadas con el tiempo		1 – Bajo 2 – Moderado 3 - Alto	13,00%
9. Capacidad para definir productos de servicio objetivos y medibles		1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	13,00%

Tabla 17: Ponderación de los criterios del Análisis MCA para contratos de concesión de servicios

Una vez asignada una puntuación debidamente justificada a cada uno de los criterios (es decir, 1, 2 o 3) y ajustada la ponderación del criterio correspondiente, se obtiene una puntuación final aplicando la siguiente fórmula:

$$C = \frac{\sum(ai - 1) * Pi}{2} * 100$$

donde,

C = Puntuación final sobre un total de 100 puntos

ai = Puntuación obtenida (1, 2 o 3) en la evaluación del criterio i (i va desde el 1 al 9, y no incluye el 4 en caso de contrato de concesión de servicios)

Pi = Ponderación en tanto por cien del criterio i (i va desde el 1 al 9, y no incluye el 4 en caso de contrato de concesión de servicios)

Esta fórmula permite obtener un resultado entre 0 y 100, donde 0 representa la puntuación más baja y 100 la más alta.

Se consideraría que el proyecto potencialmente genera VpD y que, por lo tanto, es recomendable implementar bajo el esquema concesional, cuando la puntuación final es igual o superior a [60 puntos] y siempre que se cumplan los criterios de cumple/no cumple.

Para ilustrar la aplicación práctica de la metodología descrita en esta Guía, puede consultarse el ejemplo práctico incluido en el Anexo I, apartado 3, el cual desarrolla un caso con hipótesis técnicas, financieras y de riesgos.

ANEXO I. CONTENIDOS DEL INFORME Y HERRAMIENTAS PARA LA EVALUACIÓN DEL VPD

1. Contenidos mínimos o estructura de contenidos del informe a presentar a la ONE.

Como parte de la solicitud de informe preceptivo establecida en la **Orden HFP/1381/2021, de 9 de diciembre**, por la que se regula la organización y funcionamiento de la ONE, la entidad contratante deberá presentar la documentación contemplada en el art. 8.2.a) de la Orden ONE.

En caso de incluir el estudio de viabilidad descrito en el art. 247 de la LCSP, éste deberá incluir una *justificación de las ventajas cuantitativas y cualitativas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de obras frente a otros tipos contractuales, con indicación de los niveles de calidad que resulta necesario cumplir, la estructura administrativa necesaria para verificar la prestación, así como las variables en relación con el impacto de la concesión en la estabilidad presupuestaria*. Esta Guía ofrece un procedimiento para realizar esta justificación, que podrá incorporarse en los documentos a entregar, acompañada de la documentación justificativa necesaria para su adecuada valoración.

En el caso de que la administración contratante opte por realizar la *justificación de las ventajas cuantitativas y cualitativas que aconsejan la utilización del contrato de concesión de obras frente a otros tipos contractuales* siguiendo lo establecido en esta Guía, el Estudio de Viabilidad debería incluir:

- Una memoria con los resultados del MCA junto con los soportes argumentativos y documentales que sustenten la evaluación de cada criterio. Este documento deberá contener como mínimo la siguiente información:
 - o Presentación detallada del MCA, que incluya los resultados obtenidos, junto con la justificación y documentación de respaldo utilizada para la evaluación de cada uno de los criterios considerados en el análisis.
 - o Archivo en versión electrónica (plantilla del MCA incluida en el apartado 2 de este Anexo) abierto sin restricciones y con los cálculos de la aplicación del MCA.
 - o Documentación adicional que se estime conveniente.
- En el caso de proyectos de mayor tamaño, una memoria explicativa del análisis del CPP, conforme a lo definido en esta Guía, que incluya:
 - o Presentación detallada del CSP.
 - o Descripción y cuantificación de los costes base del CSP.
 - o Explicación detallada de la cuantificación de los ingresos de terceras fuentes y su aplicabilidad en los analizados realizados dentro del CPP.
 - o Presentación y explicación de la tasa de descuento aplicada
 - o Archivo en versión electrónica (plantilla del CPP presentada en el apartado 2 del Anexo II de esta Guía) abierto sin restricciones e incluyendo los cálculos de la aplicación de la metodología de CPP.

Sin perjuicio de lo anterior, todos los requerimientos establecidos en el artículo 8.2 de la Orden ONE se deberán cumplir en su totalidad, de acuerdo con lo estipulado en dicho

documento. Conforme a las características que concurren en el proyecto de licitación presentado, la ONE podrá solicitar la documentación complementaria que considere necesaria para realizar la evaluación.

2. Plantilla del ANÁLISIS MULTICRITERIO (MCA)

Con el objetivo de facilitar la aplicación del MCA, se ha desarrollado una plantilla estandarizada que permite estructurar y documentar el proceso de evaluación de acuerdo con la metodología establecida en esta Guía.

Esta herramienta permite:

- Ingresar los datos básicos del proyecto.
- Evaluar cada criterio de acuerdo con la metodología definida.
- Sistematizar los resultados de la evaluación y facilitar su presentación.
- Garantizar la trazabilidad y transparencia en el proceso de análisis.

Para el caso de proyectos de mayor tamaño, en los cuales debería calcularse la puntuación del Criterio 2. Potencial de transferencia eficiente del riesgo, mediante el análisis cuantitativo aplicando el CPP, se incluye en esta plantilla una hoja de cálculo que permite estructurar y documentar el análisis conforme a la metodología establecida en esta Guía.

Esta hoja de cálculo permite:

- Ingresar los datos clave del proyecto, incluyendo plazos, costes de inversión, operación y asignación de riesgos.
- Estimar los costes del CSP y realizar los ajustes necesarios para su comparación con la vía concesional.
- Calcular el VpD.
- Analizar sensibilidades para evaluar la robustez del resultado y posibles escenarios alternativos.
- Sistematizar los resultados y facilitar su presentación en el informe de evaluación del VpD.

La plantilla está disponible en el siguiente [enlace](#), donde podrá ser descargada y utilizada por las entidades contratantes en la preparación de sus evaluaciones de VpD.

3. Ejemplo práctico del análisis de VpD.

A continuación, se presenta un caso práctico en el que se aplica la metodología descrita en la Guía. Para ello, se han definido hipótesis técnicas, financieras y de riesgos con el objetivo de ilustrar su aplicación y facilitar la comprensión del proceso de análisis de VpD.

El proyecto analizado consiste en una **planta de tratamiento de residuos *greenfield***, diseñada para cumplir con los objetivos establecidos en las políticas y normativas de la Unión Europea en materia de gestión de residuos, economía circular y reducción de emisiones. La planta estará estratégicamente ubicada para dar servicio a varios municipios densamente poblados, garantizando una gestión eficiente y sostenible de los residuos generados en la región.

La infraestructura está concebida para tratar una amplia variedad de residuos, incluyendo residuos sólidos urbanos, residuos industriales y residuos orgánicos, con el objetivo de maximizar la recuperación de materiales, reducir la dependencia de los vertederos y minimizar el impacto ambiental. El proyecto tiene como finalidad dar una solución duradera a la gestión de los residuos de fracción resto, especialmente tras el agotamiento de la capacidad del vertedero controlado en la zona, el cual debe ser clausurado de acuerdo con la normativa vigente. Para ello, se propone un modelo basado en tecnologías avanzadas de tratamiento y reciclaje, alineado con las estrategias de la UE en materia de residuos y cambio climático.

Actualmente, los municipios de la zona enfrentan limitaciones económicas y presupuestarias para absorber los costes derivados de la transición de un modelo de gestión basado en vertederos a un sistema de tratamiento avanzado.

El mecanismo de retribución al concesionario corresponde a un Pago por Disponibilidad (PPD) y un Pago por Tonelada (PPT) (es decir, por cantidad de residuos tratados). Adicionalmente el concesionario recibe ingresos por venta de energía, de metales y de otros subproductos. A continuación, se presentan los datos de inversión, costes operativos anuales estimados y el plazo del proyecto.

Concepto	Valor
Costes de inversión	227,1 M€
Costes de mantenimiento extraordinario	80,0 M€
Costes operativos anuales	17,0 M€
Plazo del Proyecto	25 años

Tabla 18: Inputs ejemplo práctico Análisis MCA de VpD

En la siguiente tabla se muestra la valoración realizada por el equipo de la entidad contratante, de los diferentes criterios considerados en el análisis:

Dado que el proyecto es de mayor tamaño, la evaluación del Criterio 2. Potencial para una transferencia de riesgos eficiente, deberá realizarse con base en el CPP. La metodología de cálculo utilizada para este análisis se presenta en el Anexo II, apartado 1 de la Guía. La columna “Valoración normalizada” para cada criterio es el resultado de restar 1 a la calificación obtenida, multiplicar el resultado por la ponderación en tanto por cien y dividirlo por 2.

Nº	Criterio	Calificación	Calificación obtenida	Ponderación	Valoración normalizada	Justificación
1	Viabilidad jurídica <i>Compatibilidad con el marco normativo vigente y restricciones regulatorias sectoriales</i>	Cumple / No Cumple	Cumple	NA	NA	El proyecto cumple con los requisitos legales necesarios para su desarrollo bajo la vía concesional y no se identifican potenciales barreros con relación a normativa sectorial.
1	Viabilidad jurídica <i>Competencias jurídicas de la entidad contratante para estructurar y adjudicar el contrato</i>	Cumple / No Cumple	Cumple	NA	NA	La entidad contratante cuenta con las facultades para estructurar y adjudicar contratos bajo esquema concesional.
1	Viabilidad jurídica <i>Riesgos legales y otros riesgos de carácter regulatorio</i>	1 – No cumple 2 – Moderado 3 - Alto	2	6,00%	3,00	Existen ciertas disposiciones regulatorias que pueden generar incertidumbre particularmente en lo referente a los criterios de clasificación de residuos valorizables y no valorizables. Dado que el proyecto prevé un alto porcentaje de valorización energética, será necesario garantizar que la operación cumpla con los límites establecidos. Adicionalmente el proyecto requiere la obtención de una Autorización Ambiental. Aunque no se identifican impedimentos para su aprobación, la duración del proceso administrativo puede generar incertidumbre sobre el calendario de ejecución del proyecto.
2	Potencial de transferencia eficiente del riesgo.	1 – No Cumple 2 - Moderado 3 - Alto	2	17,00%	8,5	El resultado del CPP confirma un resultado un VpD entre 0% y -10%, con análisis de sensibilidad que refuerzan esta conclusión. Se ha identificado que la estructura del contrato permite una transferencia eficiente de riesgos, si bien existe posibilidad de mejorar.

Nº	Criterio	Calificación	Calificación obtenida	Ponderación	Valoración normalizada	Justificación
3	Grado de capacidad de la entidad contratante para la preparación y gestión del proyecto	1 – Bajo 2 - Moderado 3 - Alto	2	11,00%	5,50	La entidad pública responsable del proyecto no cuenta con experiencia previa este sector especialmente ni cuenta con un equipo técnico capacitado para la gestión de la licitación y supervisión del contrato. No obstante, ha contratado asistencia técnica especializada, lo que mitiga parcialmente las brechas de capacidad y permite gestionar los desafíos del proyecto.
4	Eficiencia mediante la gestión de costes a lo largo de todo el ciclo de vida, fomentando la innovación y maximizando la calidad y la resiliencia operativa de la infraestructura	1 – No Cumple 2 - Moderado 3 - Alto	2	16,00%	8,00	Se prevé que el concesionario tenga un margen adecuado para introducir innovaciones tecnológicas que optimicen los procesos de tratamiento de residuos y reduzcan los costes de mantenimiento en el largo plazo. Sin embargo, la definición de los estándares técnicos y requisitos de calidad en los pliegos puede limitar parcialmente la capacidad de innovación en determinadas etapas del proyecto. El proyecto contempla el uso de tecnologías probadas y sostenibles, pero no se identifican mecanismos contractuales específicos que incentiven al concesionario a ir más allá del cumplimiento básico en términos de durabilidad o capacidad de adaptación futura de la infraestructura. En resumen, el proyecto permite generar eficiencias por gestión integral de costes, aunque no de forma plenamente optimizada. Se reconoce un potencial de mejora en cuanto a los incentivos para la innovación y en la incorporación de elementos de resiliencia del activo, a lo largo del ciclo de vida del contrato.
5	Expectativa de competencia e interés de los posibles licitadores.	1 – No Cumple 2 - Moderado 3 - Alto	2	16,00%	8,00	El análisis de mercado indica un alto interés de potenciales licitadores, con al menos tres oferentes capacitados y precedentes de éxito en licitaciones similares en otras zonas geográficas.
6	Tamaño del proyecto	1 – Bajo 2 - Moderado 3 - Alto	3	6,00%	6,00	El peso relativo de los costes de estructuración y transacción es significativamente bajo, lo cual permite el contrato pueda absorber dichos costes sin afectar a la viabilidad económica del proyecto. Se considera que el esquema concesional es adecuado y atractivo para el mercado, favoreciendo una asignación eficiente de recursos y facilitando la participación de inversores y operadores privados. La escala del proyecto justifica los costes asociados a su diseño, estructuración y gestión a lo largo del ciclo de vida del contrato, lo que refuerza su idoneidad para desarrollarse bajo esta modalidad.

Nº	Criterio	Calificación	Calificación obtenida	Ponderación	Valoración normalizada	Justificación
7	Estabilidad a largo plazo de las necesidades del servicio	1 – Bajo 2 - Moderado 3 - Alto	2	6,00%	3,00	Aunque el proyecto responde a una necesidad pública de largo plazo, predecible y estable como es la gestión sostenible de residuos urbanos e industriales en varios municipios, existen ciertos factores que pueden introducir incertidumbre en los requerimientos del servicio a lo largo del tiempo. En particular, la evolución de las políticas europeas sobre economía circular, cambios en las exigencias técnicas para valorización energética, o posibles actualizaciones en la normativa medioambiental podrían afectar a las condiciones de operación de la planta durante la vigencia del contrato. El diseño contractual previsto contemplado en el mecanismo de pago permite mitigar variables como potenciales sobrecostos por el volumen de residuos tratados, igualmente se incluyen mecanismos para introducir ajustes razonables ante cambios regulatorios, incluyendo cláusulas de revisión y mecanismos de reequilibrio económico-financiero.
8	Eficiencias relacionadas con los plazos	1 – Bajo 2 - Moderado 3 - Alto	3	11,00%	11,00	La vía concesional permite al concesionario asumir integralmente la responsabilidad del diseño, construcción y puesta en marcha, lo cual facilita una planificación más integrada y una ejecución más ágil del proyecto. Además, el proyecto plantea una necesidad urgente: la clausura inminente del vertedero actualmente en uso y la falta de capacidad para gestionar los residuos de fracción resto. Este contexto genera una presión temporal significativa que refuerza la ventaja de la concesión en términos de aceleración de plazos. La estructura contractual propuesta incluye incentivos claros vinculados a la disponibilidad y puesta en servicio de la infraestructura, así como mecanismos de penalización en caso de incumplimiento de los plazos establecidos.
9	Capacidad de definición de resultados objetivos y medibles (outputs de servicio)	1 –No Cumple 2 - Moderado 3 - Alto	3	11,00%	11,00	Existen antecedentes de proyectos en el sector con estándares de desempeño bien definidos y mecanismos de medición objetivos. La estructura contractual del proyecto permite establecer indicadores de desempeño claros, medibles y verificables, lo que facilita el monitoreo y cumplimiento de los estándares de servicio esperados.
Total				100%	6400	Se espera que el proyecto pueda generar VpD

Tabla 19: Resultados del MCA de VpD para el ejercicio práctico

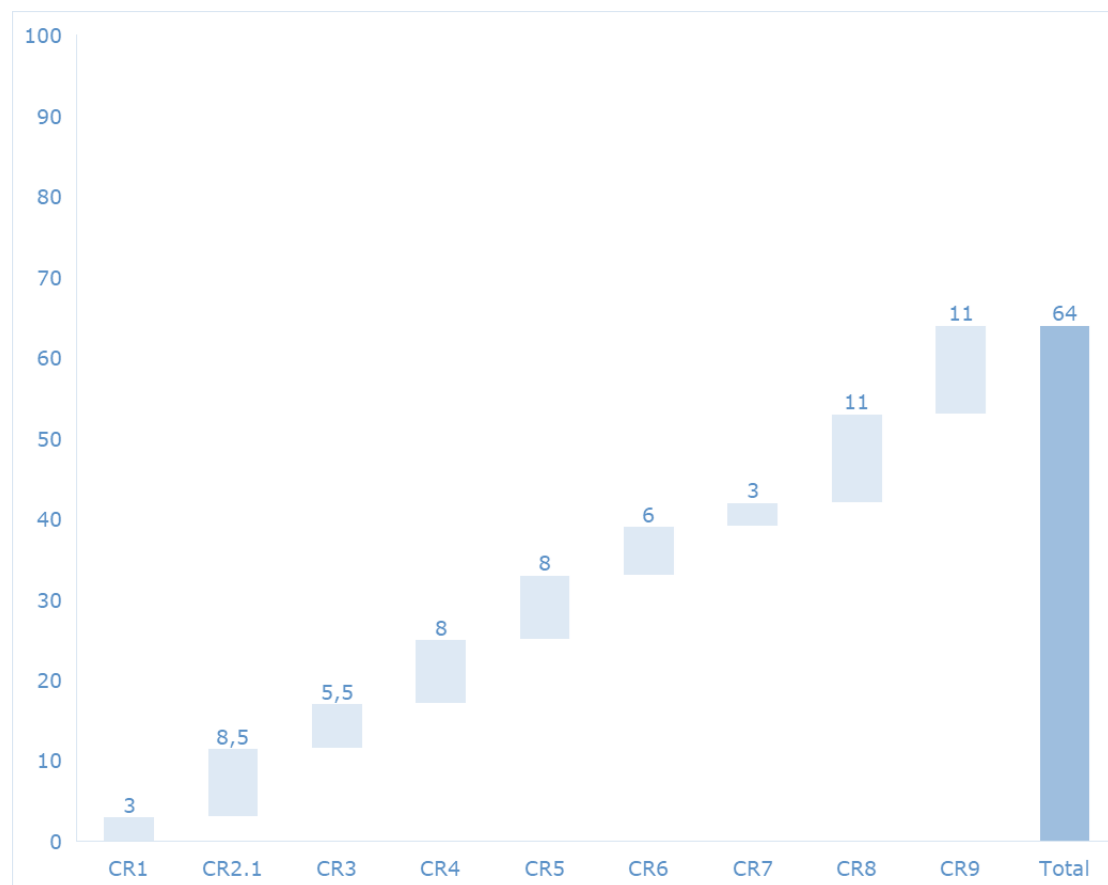


Ilustración 2: Resultado ejemplo práctico de Análisis de MCA en proyectos de mayor tamaño

Tras analizar los resultados del análisis, se concluye que, con la información disponible, el proyecto potencialmente podrá generar VpD y, por lo tanto, sería recomendable su ejecución bajo la vía concesional.

ANEXO II. EL COMPARADOR PUBLICO PRIVADO (CPP)

1. Metodología del Comparador Público Privado (CPP)

Como se menciona en el apartado II.2 de esta Guía, particularmente en el criterio 2. *Potencial para una transferencia efectiva de riesgos...*, para proyectos de mayor tamaño deberá complementarse el análisis cualitativo con un análisis cuantitativo mediante el desarrollo del CPP.

El CPP es la herramienta que se emplea para obtener una cuantificación del VpD. Con el CPP se compara el coste en el que incurriría la entidad contratante para desarrollar un proyecto bajo modalidad de contratación tradicional a través del CSP frente al coste en el que incurriría para desarrollar el mismo proyecto bajo la vía concesional para materializarlo en una cifra monetaria.

Para realizar el ejercicio de comparación es necesario incorporar en los dos proyectos, contratación tradicional y vía concesional, los costes e ingresos del proyecto y realizar los ajustes por riesgos, según la modalidad de contratación, que permitan comparar adecuadamente el desarrollo del proyecto bajo cada opción. Las proyecciones de los costes de cada modalidad se deben traer a valor presente aplicando la tasa de descuento descrita en este apartado. La comparación debe realizarse para un mismo horizonte temporal y en términos de Valor Actual Neto (VAN).

Este análisis se realiza desde la perspectiva de la entidad contratante por lo que los costes hacen referencia a los asumidos por la Administración al ejecutar el proyecto en ambas opciones. En este sentido, una vez valorados ambos proyectos, se comparan entre sí y se determina si el proyecto bajo modalidad de concesión genera VpD, atendiendo al siguiente gráfico, a manera de ejemplo:

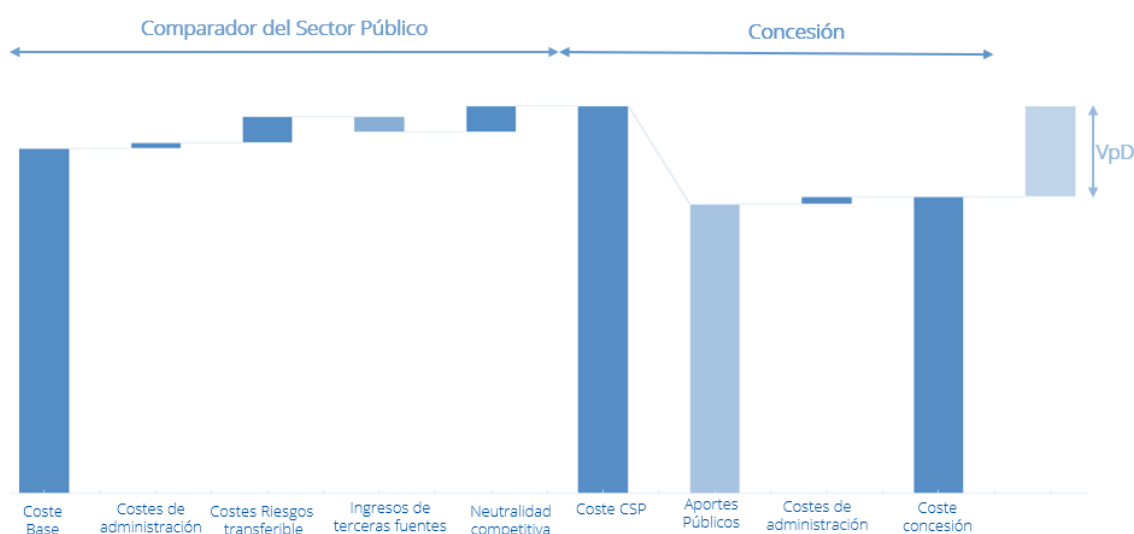


Ilustración 3: Estructura de costes del CSP y vía concesional

La herramienta utilizada para llevar a cabo este análisis cuantitativo es el CPP, el cual se detalla en el siguiente capítulo.

Adicionalmente, al realizar el análisis cuantitativo, se recomienda considerar los siguientes aspectos:

- El horizonte temporal de las proyecciones debe ser el mismo en ambos casos (contrato tradicional y concesión). Las proyecciones de los costes e ingresos se realizan para un horizonte temporal igual o similar al del contrato de concesión, incluyendo la misma fecha de inicio del contrato y el mismo periodo de ejecución.
- Se recomienda el uso de valores nominales con tasas e impuestos incluidos. Los costes directos suelen incluir las tasas e impuestos y todos los conceptos son proyectados en valores nominales¹⁶.
- Los costes del contrato de concesión se deben basar en las proyecciones recogidas en el modelo económico financiero del proyecto.
- Ambas opciones de contratación consideran los mismos insumos técnicos, dado que el alcance del proyecto es el mismo. Ello implica que tanto la inversión, como los costes de mantenimiento ordinario y extraordinario son iguales en ambas opciones, salvo eventuales reducciones en la opción del contrato de concesión por posibles eficiencias o los incrementos a los mismos por las contingencias derivadas de la transferencia de riesgos.
- Tasa de descuento: se calcula como el promedio de la rentabilidad de la deuda del Estado a treinta años¹⁷ en el mercado secundario durante los últimos cinco años, conforme a lo recogido en el apartado 3 de este Anexo II de esta Guía.

Los pasos que se deben seguir para llevar a cabo un CPP son:

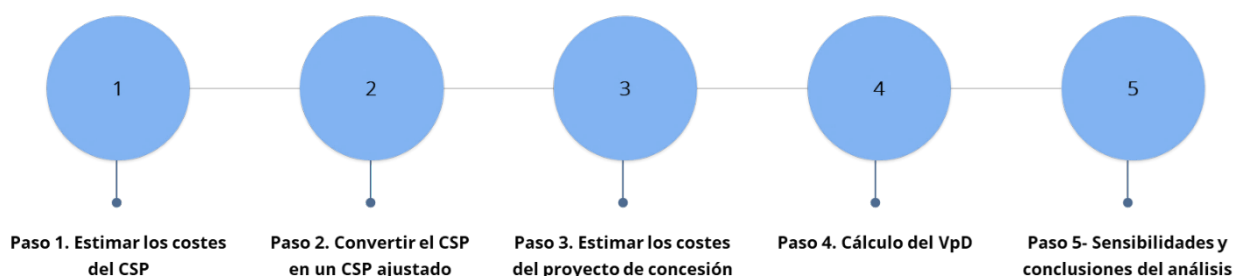


Ilustración 4: Pasos para el cálculo del Comparador Público Privado

El CSP incorpora todos los costes y riesgos en los que tendría que incurrir la entidad contratante para realizar el proyecto bajo esta modalidad de contratación.

¹⁶ De conformidad con la normativa aplicable y la práctica establecida por la Oficina Nacional de Evaluación (ONE), los análisis deben realizarse excluyendo los impuestos repercutibles (como el IVA, el IGIC o el IPSI) y el Impuesto de Sociedades.

¹⁷ Esta tasa podrá ser actualizada por la ONE cuando se considere oportuno.

El CSP está compuesto por los siguientes conceptos: i) coste base, ii) ingresos de terceras fuentes (si los hay), iii) otros costes del CSP (costes de administración) y iv) ajustes al coste base (por riesgos transferidos y neutralidad competitiva¹⁸). Su cálculo se realiza estimando en un primer paso el CSP bruto, constituido por el coste base, los ingresos de terceras fuentes en su caso y los costes de administración, y realizando en un segundo paso los ajustes correspondientes, considerando los costes por riesgos transferibles y de neutralidad competitiva.

Paso 1. Estimación de los costes brutos del Comparador del Sector Público (CSP)

El primer paso consiste en elaborar la estimación de los costes base de la vida del proyecto desarrollado por parte de la entidad contratante, considerando que se realizase mediante contratación tradicional. A este ejercicio lo llamamos “cálculo del CSP bruto”.

Cabe señalar que cualquier coste ya incurrido se excluye del análisis, ya que se trata de costes hundidos¹⁹ y no son relevantes a efectos del cálculo del CPP.

¹⁸ La neutralidad competitiva se refiere a los efectos de realizarse pagos de impuestos más elevados bajo la vía concesional en comparación con el CSP, ajustes derivados de la diferencia de beneficios socioeconómicos y ajustes para neutralizar diferencias de costes que no reflejen diferencias reales en términos de eficiencia.

¹⁹ Los costes hundidos son aquellos gastos que ya se han realizado con anterioridad al momento del análisis y que no pueden recuperarse, independientemente de la decisión que se adopte sobre el desarrollo futuro del proyecto.

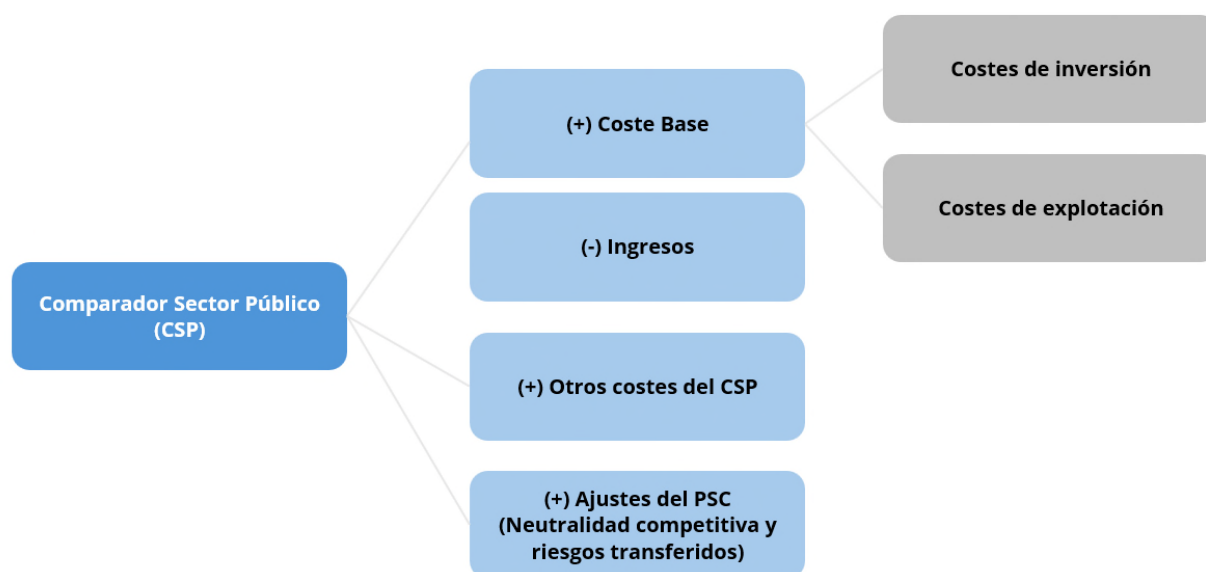


Ilustración 5: Estructura de costes del CSP

- **Estimación del coste base del CSP**

Los costes base hacen referencia al monto total en el que la entidad contratante debe incurrir para cubrir la inversión inicial, los costes de explotación y demás costes por inversiones de mantenimiento mayor y reposiciones generados (o inversiones de ciclo de vida) a lo largo del período de análisis considerado (que será el mismo que en la estimación de los costes de la concesión, esto es, la duración del contrato), y siempre considerando el mismo alcance de proyecto y mismos requerimientos técnicos y de servicio que en el caso de la concesión.

Los costes directos base del CSP frecuentemente son calculados a partir de las estimaciones de los costes directos del partícipe privado/concesionario utilizados en el análisis financiero de la concesión, pero sin considerar las contingencias ni eficiencias que se hayan considerado en dicha estimación. Para sustraer el valor estimado de las eficiencias en costes base bajo modelo concesional estas deben estar debidamente justificadas.

Dentro de esta categoría, se recogen los siguientes elementos:

- Costes de inversión inicial:
 - Costes de implementación: incluyen la adquisición predial o pago de derechos de expropiación, los posibles gastos por demoliciones y adaptaciones del terreno, los costes relacionados con trámites de permisos y de licencias para desarrollar el proyecto, costes asociados con la implementación de planes de manejo ambiental y/o estudios ambientales.

- Costes de construcción: comprenden los costes de construcción de la infraestructura en sí.
- Costes de equipos e instalaciones: estos corresponden a los costes de equipos necesarios para el funcionamiento de la infraestructura.
- Costes de operación y mantenimiento: en general corresponden a todos aquellos costes incurridos durante la fase de operación y mantenimiento del proyecto.
 - Costes de mantenimiento ordinario y extraordinario: se refieren a los costes periódicos necesarios para conservar la infraestructura en condiciones operativas. Habitualmente, se distinguen entre el mantenimiento ordinario, que comprende actuaciones recurrentes, y el mantenimiento extraordinario o de reposición, que implica intervenciones más relevantes que se realizan tras determinados periodos de tiempo.
 - Costes de operación: los costes de los servicios necesarios para operar la infraestructura y proveer el servicio público. Estos costes comprenden el gasto de personal o la compra de los insumos necesarios, entre otros. También se incluyen los costes asociados al monitoreo y seguimiento del proyecto.

- **Inclusión en el CSP de ingresos de terceras fuentes**

Para estimar adecuadamente el impacto fiscal neto del proyecto y comparar de forma precisa las dos opciones (CSP y concesión), es necesario considerar todos los ingresos no fiscales (como tarifas, peajes u otros ingresos por servicios) que, en caso de implementarse el proyecto bajo esquema concesional, se transferirían al concesionario.

Los ingresos de terceras fuentes son aquellos derivados de 1) el cobro directo por el uso de la infraestructura y 2) los ingresos potenciales derivados de la explotación de servicios conexos como arrendamientos y publicidad en caso de que apliquen.

Estos ingresos deben proyectarse dentro del CSP como una deducción de los costes base, ya que representan ingresos que la entidad contratante dejaría de percibir si decide desarrollar el proyecto bajo la vía concesional.

Cálculo del coste bruto del CSP: Coste base del CSP - Ingresos de terceras fuentes

Paso 2. Ajustes al CSP bruto y CSP ajustado.

- **Ajustes del CSP: ajustes por riesgo transferido**

El segundo paso es convertir el CSP bruto en un CSP ajustado por riesgos para permitir una comparación justa. El CSP ajustado suele implicar la modificación de los costes para que incorporen el valor de los riesgos que la entidad contratante retiene en la contratación tradicional y que se transferirían al concesionario bajo la vía concesional. A efectos del CPP, los riesgos que no se transfieren bajo la vía concesional se excluyen, ya que son iguales en ambas opciones.

Por tanto, para la realización del CPP, es necesario que la entidad contratante haya realizado previamente el análisis de identificación, asignación, mitigación y cuantificación de riesgos, y se identifiquen claramente los riesgos que serán transferidos al concesionario. Para ello se deberán presentar los soportes y evidencias de los valores presentados en este apartado.

Para la cuantificación de riesgos, se recomienda a la entidad contratante utilizar enfoques basados en métodos paramétricos o distribuciones de probabilidad (como el método de Montecarlo), cuando existan datos suficientes y representativos. En el caso de riesgos significativos, y siempre que sea posible, se sugiere aplicar una aproximación paramétrica mediante la verificación del ajuste a una distribución normal. Si no se verifica esta condición, puede optarse por el uso de distribuciones simplificadas como la distribución triangular, particularmente adecuada para riesgos de tipo transversal o con escasa profundidad histórica. En ausencia de datos suficientes, se podrán emplear talleres de expertos. En todos los casos, se debe tomar como referencia el valor más probable (P50) para la incorporación de los riesgos en el cálculo del VpD, sin perjuicio de realizar análisis de sensibilidad adicionales utilizando intervalos de confianza alternativos.

La información y análisis efectuados por la entidad contratante deberán estar justificados y soportados.

- **Ajustes del CSP: ajustes por neutralidad competitiva**

La neutralidad competitiva se refiere a los efectos de realizarse pagos de impuestos más elevados bajo la vía concesional en comparación con el CSP, ajustes derivados de la diferencia de beneficios socioeconómicos y ajustes para neutralizar diferencias de costes que no reflejen diferencias reales en términos de eficiencia.

Valor CSP ajustado: coste bruto del CSP – valor de ajustes por riesgo transferido y por neutralidad competitiva

Paso 3. Estimación de los costes de la concesión.

El CSP debe compararse con los costes del proyecto en caso de que se desarrollara bajo la vía concesional. Utilizando un modelo financiero, el punto de partida será una estimación para el concesionario de los costes iniciales de

inversión y los costes operativos e inversiones de ciclo de vida del proyecto con las contingencias debidas en función de la transferencia de riesgos, y considerando las eficiencias de costes que se puedan derivar, en su caso, del modelo concesional, siempre considerando el mismo proyecto y los mismos servicios que en el caso del el CSP y el mismo período de tiempo.

En el caso de que existan, a continuación, se incluyen las proyecciones de ingresos de terceras fuentes, es decir los ingresos por demanda y/o prestación de otros servicios y aprovechamientos comerciales.

A continuación, se añaden los supuestos sobre la estructura y los costes de financiación de los financiadores e inversores. Estos supuestos de financiación deben basarse en supuestos razonables de las condiciones que los financiadores exigirían en el proyecto, teniendo en cuenta los riesgos de éste.

A partir de esto, se pueden calcular los pagos de la entidad contratante por la prestación del servicio. Estos pagos deben ser suficientes para, considerando en su caso los ingresos de mercado o de terceras fuentes, cubrir los costes estimados de operación y mantenimiento del concesionario, amortizar la financiación mediante deuda y sus intereses, y garantizar una rentabilidad sobre los fondos propios que esté alineada con las expectativas del mercado.

- **Estimación de los costes de la concesión**

El coste del proyecto concesional para la entidad contratante será, por tanto, el valor presente de estos pagos, más los costes de administración y supervisión del contrato de concesión por parte de la propia entidad contratante.

En el caso del cálculo del coste ajustado del contrato de concesión, las contribuciones públicas se presentan netas de los posibles ingresos recaudados por la entidad contratante o de los eventuales pagos realizados por el concesionario como resultado de la posible compartición de ingresos del concesionario.

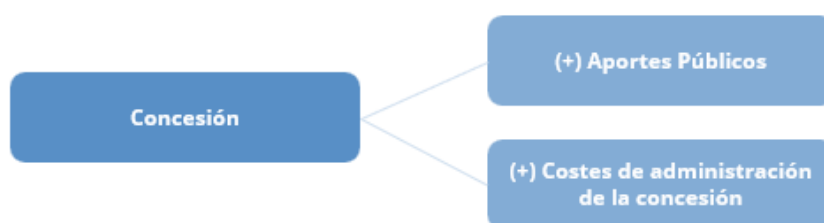


Ilustración 6: Estructura de costes de la concesión

- **Ajustes a los costes del proyecto de concesión.**

En el caso de los ajustes por impuestos (ajustes por “neutralidad competitiva”) referidos en el paso 1 para el cálculo del CSP, mientras que la entidad contratante responsable de la promoción del proyecto sea la misma que recauda los impuestos (generalmente la Administración Central), los costes de la vía concesional podrían requerir ajustes a la baja para tener en cuenta estos pagos. Sin embargo, la estimación del importe del impuesto a pagar por el concesionario depende de la estructura de propiedad real de la empresa concesionaria y de cómo esta y sus inversores gestionan sus asuntos fiscales, por lo que este cálculo solo puede considerarse una estimación. Por ejemplo, el uso de deuda subordinada de los accionistas en lugar de capital puede prácticamente eliminar el pago de impuestos. Una forma práctica de abordar esta cuestión es analizar el impacto de un rango de supuestos al realizar los análisis de sensibilidad (véase el Paso 5).

Paso 4. Cálculo del VpD

El VpD es la diferencia entre el VAN del CSP y el VAN del contrato de concesión.

Para el cálculo del VAN, se debe usar la misma tasa de descuento y el mismo plazo en ambas proyecciones para conseguir un valor comparable entre las estructuras de costes de ambos modelos.

A continuación, se muestra detalladamente el cálculo de los VAN:

- **Coste del Comparador del Sector Público - VAN_{CSP} :**

$$VAN_{CSP} = VAN_{cb} + VAN_{rt} - VAN_i + VAN_{nc}$$

donde,

VAN_{CSP} = Valor actual neto del Comparador del Sector Público

VAN_{cb} = Valor actual neto del coste base (capital, costes operativos y de mantenimiento)

VAN_{rt} = Valor actual neto de los riesgos transferibles del proyecto²⁰

VAN_i = Valor actual neto de los ingresos generados por el proyecto

VAN_{nc} = Valor actual neto de los ajustes por neutralidad competitiva

VAN_{cb}

²⁰ Cuantificación de riesgos de acuerdo con la metodología elegida por la entidad contratante.

$$VAN_{cb} = \sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

donde,

n = plazo del proyecto en años enteros

C_t = costes base del proyecto en el año t

r = tasa libre de riesgo definida en esta Guía, en tanto por 1.

VAN_{rt}

$$VAN_{rt} = \sum_{t=0}^n \frac{r_t}{(1+r)^t}$$

n = plazo del proyecto en años enteros

r_t = valor de los riesgos transferibles del proyecto

r = tasa libre de riesgo definida en esta Guía, en tanto por 1.

VAN_i

$$VAN_i = \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}$$

donde,

n = plazo del proyecto en años enteros

I_t = ingresos del proyecto en el año t

r = tasa libre de riesgo definida en esta Guía, en tanto por 1.

- **Coste del contrato de Concesión– $VAN_{Concesión}$:**

$$VAN_{Concesión} = VAN_{ap} + VAN_{ca}$$

donde,

VAN_{ap} = Valor actual neto de los aportes públicos (por ejemplo, pagos de disponibilidad a la entidad contratante, contribuciones de capital durante la construcción, etc.).

VAN_{ca} = Valor actual neto del coste de administración y monitoreo

VAN_{ap}

$$VAN_{ap} = \sum_{t=0}^n \frac{AP_t}{(1+r)^t}$$

donde,

n = plazo del proyecto en años enteros

AP_t = aportes públicos en el año t

r = tasa libre de riesgo de España durante un periodo aproximadamente equivalente al período del contrato de concesión que se está analizando, tomando como referencia los bonos del Tesoro Español a 20 y 30 años, en tanto por 1.

VAN_{ca}

$$VAN_{ca} = \sum_{t=0}^n \frac{CA_t}{(1+r)^t}$$

donde,

n = plazo del proyecto en años enteros

CA_t = costes de administración y monitoreo del contrato en el año t

r = tasa libre de riesgo de España durante un periodo aproximadamente equivalente al período del contrato de concesión que se está analizando, tomando como referencia los bonos del Tesoro Español a 20 y 30 años, en tanto por 1.

Una vez obtenidos los resultados tanto para el CSP como para el contrato de concesión, se deben comparar los mismos para obtener el VpD Cuantitativo, de tal forma que:

$$VpD = VAN_{CSP} - VAN_{Concesión}$$

CSP	Concesión
Coste Base	Costes de proyecto de concesión/ Aportes públicos
Costes de inversión	
Costes de explotación	
Otros costes	Otros costes
Costes de administración	Costes de administración
Ingresos de terceras fuentes	
CSP Bruto	Coste ajustado concesión
Ajustes del CSP	
Ajustes por riesgos (riesgos transferibles)	
Neutralidad competitiva	
Coste CSP Ajustado	VpD (%)
	VpD generado

Ilustración 7: Esquema para el cálculo del VpD

Paso 5. Análisis de sensibilidades y conclusiones del análisis

Por último, para comprobar la solidez del ejercicio de VpD, así como el nivel de sensibilidad del resultado a algunas de las hipótesis consideradas, debe realizarse un análisis de sensibilidades. Las hipótesis que deben modificarse en el análisis de sensibilidad pueden estar relacionadas con las proyecciones de costes del CSP, los sobrecostes / riesgos, ingresos generados, etc.

2. Ejemplo práctico de utilización del Comparador Público Privado (CPP) para proyectos de mayor tamaño.

A continuación, se muestra un ejemplo práctico de aplicación de la metodología establecida en el apartado anterior al ejemplo de proyecto descrito en el apartado 3 del Anexo I, en relación con el Criterio 2: Potencial de transferencia eficiente del riesgo.

Concepto	Valor
Costes de inversión	227,1 M€
Costes de mantenimiento extraordinario	80,0 M€
Costes operativos anuales	17,0 M€
Plazo del Proyecto	25 años

Tabla 20: Inputs ejemplo práctico (Continuación).

Como se ha descrito en la metodología del CPP, la tasa de descuento definida para este ejercicio es:

- Proyectos nacionales y CC.AA.: 2,809%.
- Municipales: 2,809% + diferencial (el cual debe estar debidamente motivado en el informe).

Paso 1. Estimación de los costes del CSP

El primer paso consiste en estimar los costes que asumiría la entidad contratante si el proyecto se desarrollara bajo un esquema de contrato de obra en lugar de concesión. Para ello, se elabora el CSP, en el cual la entidad contratante asume la responsabilidad total del diseño, financiación, construcción, operación y mantenimiento de la infraestructura, así como la gestión de todos los riesgos asociados.

A continuación, se estiman los diferentes componentes de costes del CSP.

- **Cálculo del coste base (VAN_{cb})**

El coste base del proyecto incluye la inversión en *CapEx*, así como los costes de Operación y Mantenimiento y el Mantenimiento extraordinario en los que tendría que incurrir la entidad contratante durante el ciclo de vida del Proyecto.

Concepto	Total	VAN _{cb}
Costes de inversión (<i>CapEx</i>)	227,1	214,8
Costes de operación y mantenimiento (<i>OpEx</i>)	374,0	254,2
Costes reposición o mantenimiento mayor	80,0	52,7
Total	681,1	521,7

Tabla 21: Estimaciones *CapEx* y *OpEx* ejemplo práctico

Paso 2. CSP y sus ajustes

- **Ajustes por riesgos transferidos (VAN_{rt})**

Según los resultados de la matriz de riesgos, se han definido los siguientes riesgos transferidos al concesionario que son valorables a efectos del CPP: i) sobrecostes y sobreplazos en construcción; ii) sobrecostes y sobreplazos en operación y mantenimiento y iii) sobrecostes por adquisición de equipos.

La cuantificación del coste por riesgos transferidos se ha realizado a partir de la experiencia de la entidad contratante utilizando información histórica de proyectos similares previamente ejecutados bajo modalidades contractuales tradicionales. A partir de dicha información, se ha estimado un porcentaje representativo de sobrecostes del 10%, que refleja la media observada en dichos antecedentes para los riesgos seleccionados.

La cuantificación de los riesgos transferidos corresponde a: 49,9 (M€) discriminados de la siguiente forma:

Concepto	Total	VAN_{cb}
Sobrecostes y sobreplazos en construcción	10,7	10,0
Sobrecostes y sobreplazos en operación y mantenimiento	45,4	30,7
Sobrecostes por adquisición de equipos	9,6	9,2
Total	65,7	49,9

Tabla 22: Cuantificación de los riesgos transferidos en el ejercicio práctico

- **Ingresos por terceras fuentes (VAN_i)**

El concesionario recibe ingresos por la venta de energía, metales y subproductos. El VAN de estos ingresos es 0,5 (M€).

Paso 3. Estimación de los costes de la concesión

Se debe definir la estructura del proyecto e incluir y valorar los costes asumidos por la entidad contratante para la prestación del servicio público a través del esquema concesional. Los costes para la entidad contratante incluyen las aportaciones públicas, tales como los pagos por disponibilidad abonados por la entidad contratante al concesionario, y cualquier otro pago, como las contribuciones de capital realizadas por la entidad contratante para cubrir los costes de inversión del proyecto, y los costes de administración y monitoreo del contrato.

- **Aportaciones Públicas**

En este ejemplo, los aportes públicos corresponden al Pago por Disponibilidad (PPD) y al Pago Por Tonelada (PPT) que recibe el concesionario por parte de la entidad contratante para la ejecución del Proyecto:

Año	PPD	PPT
Año 1	-	-
Año 2	-	-
Año 3	-	-
Año 4	-	-
Año 5	41,0	0,1
Año 6	41,0	0,2
Año 7	41,0	0,3
Año 8	41,0	0,3
Año 9	41,0	0,4
Año 10	41,0	0,4
Año 11	41,0	0,4
Año 12	41,0	0,4
Año 13	41,0	0,4
Año 14	41,0	0,4
Año 15	41,0	0,4
Año 16	41,0	0,4
Año 17	41,0	0,4
Año 18	41,0	0,4
Año 19	41,0	0,4
Año 20	41,0	0,4
Año 21	41,0	0,4
Año 22	41,0	0,4
Año 23	41,0	0,4
Año 24	41,0	0,4
Año 25	41,0	0,4
Total	902,0	8,2

Tabla 23: PPD y PPT anual ejercicio práctico

El VAN de las aportaciones públicas se han estimado en:

Concepto	VAN (M€)
PPD + PPT	618,4

Tabla 24: VAN de los aportes públicos

- **Coste de la administración y monitoreo del contrato**

Se incluyen en esta categoría los costes incurridos por la entidad contratante a partir del inicio del proyecto y hasta la finalización del contrato. Se refiere a una estimación de la diferencia por mayores costos de transacción y gestión del contrato. Esto abarca los costes asociados a la preparación de los pliegos, licitación, adjudicación, seguimiento, supervisión técnica, gestión contractual y evaluación de desempeño del contrato de concesión.

Concepto	Total	VAN (M€)
Costes de administración y monitoreo	22,8	16,0

Tabla 25: Costes de Monitoreo del Contrato

- **Impuestos estimados para ajuste por “neutralidad competitiva”**

Corresponde al valor de la estimación de los impuestos de la sociedad concesionaria como una estimación de la diferencia de los impuestos de ambos modelos. La entidad contratante deberá indicar este valor de acuerdo con los resultados del Modelo Financiero preparado para el proyecto e incluirlo como *input* en la hoja de cálculo.

Concepto	Total	VAN (M€)
Impuestos	75,5	56,8

Tabla 26: Impuestos estimados para ajuste por “neutralidad competitiva”

Paso 4. Cálculo del VpD

- **Coste del Comparador del Sector Público - VAN_{CSP}**

$$AN_{CSP} = VAN_{cb} + VAN_{rt} - VAN_i + VAN_{nc}$$

donde,

VAN_{cb} = Valor actual neto del coste base (capital, costes operativos y de mantenimiento)

VAN_{rt} = Valor actual neto de los riesgos transferibles del proyecto²¹

VAN_i = Valor actual neto de los ingresos generados por el proyecto

VAN_{nc} = Valor actual neto de los ajustes por neutralidad competitiva

²¹ Cuantificación de riesgos de acuerdo con la metodología elegida por la entidad contratante.

Concepto	VAN (M€)
Coste base	521,7
(+) Costes de administración	16,0
(-) Ingresos de terceras fuentes	(0,5)
<i>Ingresos por venta de energía, metales y otros subproductos</i>	(0,5)
Ajustes del CSP	
(+) Coste riesgos transferidos	49,9
(+) Neutralidad competitiva (Cn)	56,8
Coste ajustado CSP	643,9

Tabla 27: Coste estimado CSP

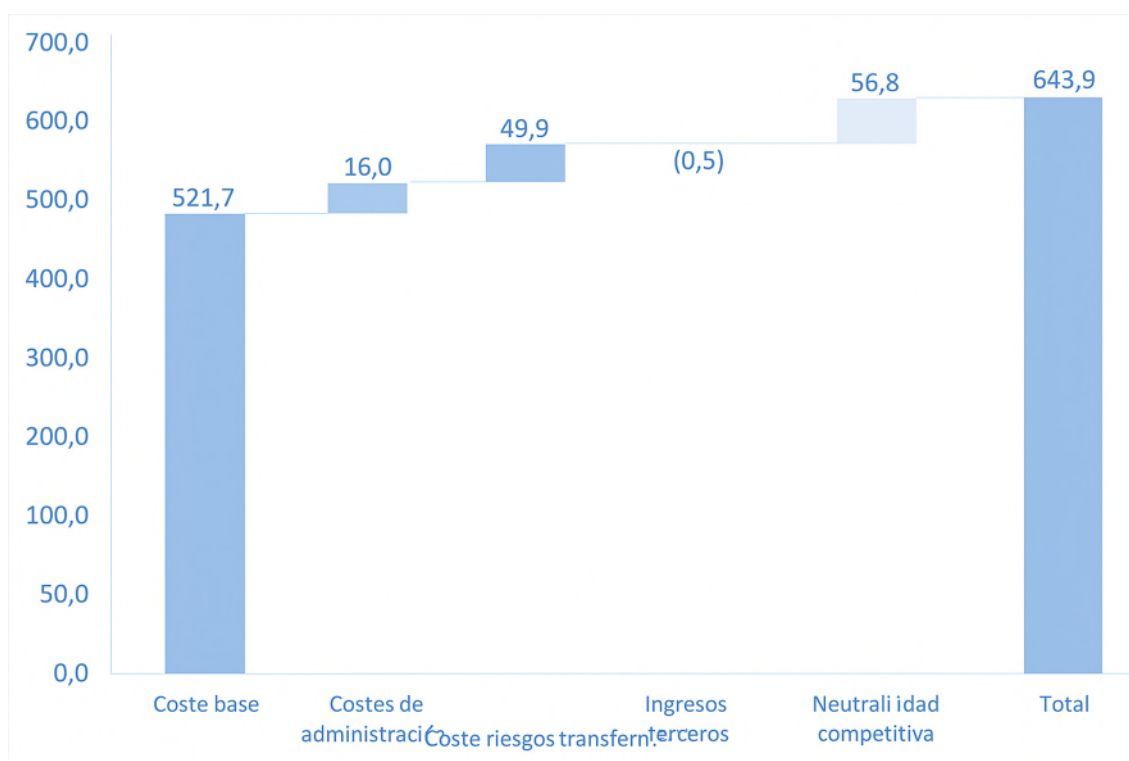


Ilustración 8: Coste estimado del Comparador del Sector Público para el ejercicio práctico

- **Coste del contrato de Concesión– VAN Concesión**

$$VAN_{Concesión} = VAN_{ap} + VAN_{ca}$$

donde,

VAN_{ap} = Valor actual neto de los aportes públicos

VAN_{ca} = Valor actual neto del coste de administración y monitoreo

Concepto	VAN (M€)
Coste aportes públicos	618,4
<i>PPD + PPT</i>	618,4
(+) Costes de monitoreo del Contrato	16
Coste ajustado concesión	634,4

Tabla 28: Coste Proyecto de Concesión

- Resultados del CPP**

Teniendo en cuenta los cálculos anteriormente expuestos, el resultado del VpD es el siguiente:

Concepto	VAN (M€)
Coste CSP	643,9
Coste Concesión	634,4
VpD	9,5
VpD (%)	1,5%

Tabla 29: Resultados del CPP para el ejercicio práctico

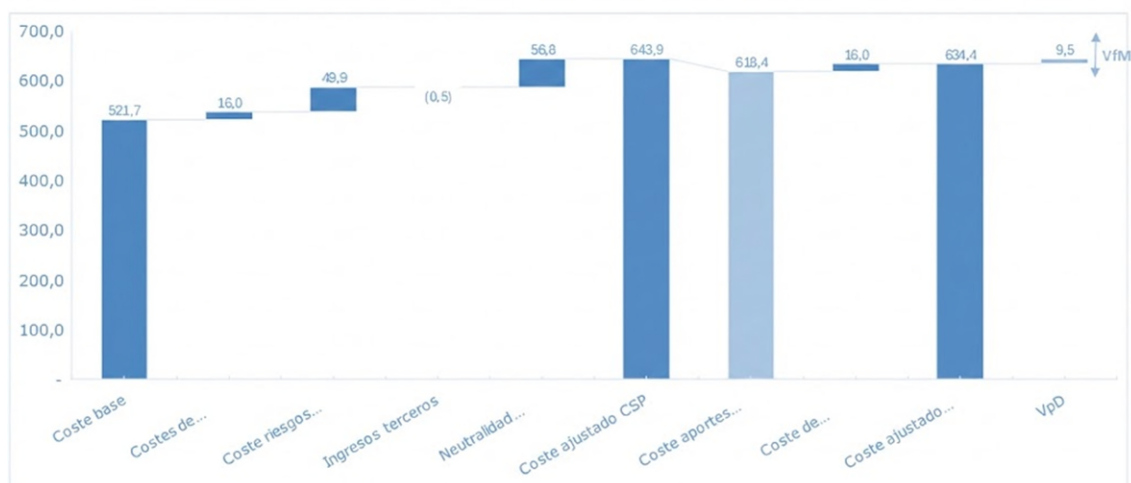


Ilustración 9: Resultados del Comparador Público Privado

Paso 5 Sensibilidades:

Por último, para comprobar la solidez del ejercicio de VpD, así como el nivel de sensibilidad del resultado a algunas de las hipótesis consideradas, se realiza a continuación un análisis de sensibilidades. Así, por ejemplo, al observar los costes de inversión estimados, una reducción del 10 % en dichos costes disminuye el VpD positivo de la vía concesional al -2,26%, mientras que un aumento en los costes de inversión incrementa el VpD de la vía concesional al

4,91% (ya que el riesgo de un aumento en los costes de inversión ha sido transferido al concesionario, lo cual no ocurriría bajo el enfoque del CSP).

Concepto	-10%	0%	+10%
Sensibilidad CapEx	-2,26%	1,50%	4,91%
Sensibilidad TIR	8,13%	1,50%	-8,40%

Tabla 30: Sensibilidades al CPP para el ejercicio práctico

Por último, tras comparar el resultado del VpD y realizar sensibilidades a los costes de inversión y operación y mantenimiento, se obtiene la puntuación del criterio 2, así:

El VpD es negativo en más de un -10% CSP y las principales sensibilidades no llegan a poder compensar esa brecha. Algunas sensibilidades permiten reducir sustancialmente la brecha, pero no llegan a valores positivos en la mayoría de los escenarios.	1 (Bajo)
El VpD está entre 0% y -10% CSP, y las principales sensibilidades ofrecen escenarios de valor positivo. Aunque el VpD es negativo, las sensibilidades refuerzan estos resultados y muestran una posibilidad de mejora.	2 (Moderado)
El VpD es positivo, mayor a 0% CSP, y las sensibilidades refuerzan estos resultados. Las sensibilidades no muestran una alta probabilidad de que los resultados puedan ser materialmente menores, indicando una alta viabilidad.	3 (Alto)

Tabla 31: Evaluación criterio 2 para ejercicio práctico

3. Tasa de Descuento aplicable en el CPP.

La tasa de descuento aplicable en el ejercicio del CPP se determina a partir de la evolución del rendimiento del bono soberano español a 30 años durante los últimos cinco años. Los datos se extraen de Bloomberg y corresponden a los valores promedios cuatrimestrales de cada ejercicio.

Fecha	Tasa
31/03/2020	1,51
30/06/2020	1,26
30/09/2020	1,06
31/12/2020	0,86
31/03/2021	1,26
30/06/2021	1,40
30/09/2021	1,34
31/12/2021	1,39
31/03/2022	1,95
30/06/2022	3,01
30/09/2022	3,70
30/12/2022	4,03
31/03/2023	3,80
30/06/2023	3,83
29/09/2023	4,50
29/12/2023	3,64
29/03/2024	3,70
28/06/2024	4,01
30/09/2024	3,70
31/12/2024	3,69
31/03/2025	4,13
30/06/2025	4,03

Tabla 32: Evolución Rendimiento del Bono Español a 30 años en los últimos 5 años a nivel semestral