

# Nuevos desarrollos de Infraestructuras en América Latina

Aspectos clave de la contratación internacional  
en Colombia, Perú y Brasil



Madrid, 27 de noviembre de 2012  
Auditorio Unidad Editorial

## Nuevos desarrollos de Infraestructuras en América Latina

Estimado amigo:

Brasil, Colombia y Perú, presentan algunos de los programas de inversión en infraestructuras más ambiciosos del mundo, respaldados por un ambiente jurídico y un clima de negocios cada vez más atractivo y, sobre todo, por la constatación del éxito de proyectos plenamente ejecutados.

La gran apuesta por América Latina desde los años 90 ha dejado posicionados a muchos grupos empresariales españoles como actores de primer nivel en las principales economías de esa región, economías que hoy brillan con luz propia en un contexto de atonía generalizada en buena parte de Europa.

Siguiendo la estela de las primeras inversiones españolas, muchos otros grupos, incluso de mediano tamaño, fueron buscando también su espacio de crecimiento y están ya presentes en unos u otros países. Y la tónica general en España parece ser que quien no está ya implantado, al menos está estudiando la posibilidad de hacerlo a la vista de las oportunidades y del ritmo de esas economías.

Junto a las iniciativas públicas, el desarrollo del tejido empresarial local abre nuevas oportunidades de mercado, con una creciente demanda de bienes y servicios que va desde la industria pesada y los bienes de equipo hasta las tecnologías de la información pasando por los servicios de ingeniería.

Por otro lado, los grupos empresariales locales son cada vez más activos en la búsqueda de oportunidades a través de su propia internacionalización, generando espacios de colaboración y sinergias con los grupos españoles hasta hace bien poco impensables, como joint ventures para atacar nuevos mercados o incluso oportunidades para la desinversión en activos no estratégicos.

España, una jurisdicción europea, dotada de instrumentos sofisticados para la estructuración fiscal y financiera de las operaciones, es al mismo tiempo un importante inversor y una magnífica plataforma para la canalización de inversiones regionales en América Latina, más allá de una puerta de entrada al que sigue siendo el mayor espacio económico del mundo, Europa.

Con orientación práctica (basada en su experiencia directa y el conocimiento profundo de los aspectos técnicos), los ponentes de esta Jornada expondrán su visión sobre las oportunidades que se siguen presentando en este ámbito y el papel que las empresas españolas pueden jugar.

Esperamos que sea de su interés. Atentamente,



**Leonor Criado**

Directora de Programas

UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN

@LeonorCriado

### A quién va dirigido::

● ● ● Director de Desarrollo de Negocio

● ● ● Director del Área Internacional

● ● ● Asesoría Jurídica

● ● ● Director Financiero

● ● ● Director de Concesiones

● ● ● Director de Contratación

● ● ● Responsable del Área Fiscal

● ● ● Y en general a todas las áreas implicadas en la contratación de obras públicas en el exterior

# Agenda

## INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS DE TRANSPORTE EN LATAM

### 9.15 **Una visión general del clima de negocios en la región**

- ▶ Cultura de negocios y clima de inversión
- ▶ Estructura política y administrativa de cada país

D. Isaac Martín Barbero  
 Director General de la  
 Internacionalización de la Empresa  
 ICEX

### 9.45 Coloquio y preguntas

### 10.00 **BRASIL: Los Programas de Aceleración del Crecimiento, los eventos deportivos de 2014 y 2016 y otros planes de inversión**

Brasil encabeza el grupo de naciones con mayor inversión en infraestructura, con más de 60.000 millones de dólares en proyectos, muchos de ellos vinculados a la próxima celebración en el país de la Copa Mundial de Fútbol (2014) y los Juegos Olímpicos de Verano (2016), eventos que están actuando como fuerza motriz de la obra pública e imán para los inversores extranjeros.

D. Murilo Gabrielli  
 Consejero Económico  
 EMBAJADA DE BRASIL

### 10.30 Coloquio y preguntas

### 10.45 **COLOMBIA: Participación del sector privado en el Plan Nacional de Desarrollo**

El fuerte dinamismo económico experimentado por Colombia durante la última década ha generado que el país sea el segundo mercado más atrayente para las inversiones extranjeras en Latinoamérica durante el próximo trienio. El desarrollo de sólidas corrientes macroeconómicas, la estabilidad política,

la mejora de las finanzas públicas y en materia de seguridad, la reducción de su tasa de desempleo y un atractivo marco legislativo, han fomentado una mejora en el entorno de negocios, el comercio y la inversión, y la confirman como una de las economías más atractivas para la inversión en el continente.

En 2010 el Banco Mundial catalogó a la región como el país de América Latina con mejor clima de negocios y es que entre las facilidades que otorga el Gobierno a los inversores extranjeros destacan las deducciones de impuestos en determinados sectores; los contratos de estabilidad jurídica, que aseguran el mantenimiento del marco legal vigente; y un régimen sobre las Zonas Francas con importantes ventajas. A todo esto hay que sumarle que España es de los pocos mercados con los que tiene firmado un Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) y un Convenio para Evitar la Doble Imposición.

A través del Plan Nacional de Desarrollo 2011-2014, dotado en el campo de las obras civiles con un presupuesto de 26.400 millones de dólares, el Gobierno colombiano ha lanzado un ambicioso programa que involucra al sector privado para cubrir la construcción de autopistas, puertos y aeropuertos con el fin de hacer de Colombia el país más competitivo de entre sus vecinos. El Estado necesita desarrollar su red ferroviaria y fluvial, mantener y ampliar puertos, a la vez que crear otros nuevos; desarrollar un sistema más eficiente de transporte público; ampliar, mantener o restaurar sus redes de carreteras y autopistas; e integrar aeropuertos en el Eje Cafetero.

Colombia acaba de anunciar el lanzamiento de la cuarta generación de concesiones viales, cuyo objetivo principal es conectar a las principales ciudades del país y a éstas con los puertos y las fronteras. Para ello, han priorizado algunos tramos viarios, que se van a construir/rehabilitar con presupuestos públicos y otros por concesión.

La retribución será variable una vez finalizada la construcción: procederá de peajes y aportes del gobierno.

La financiación debe provenir de los concesionarios, bancos y del mercado de capitales. Para facilitar esto último, una vez finalizada la construcción, el concesionario podrá ceder una parte de los ingresos de peajes y de aportes futuros del Estado a un fideicomiso que podrá emitir títulos en el mercado de valores.

Fuente: Tecniberia 27/9/2012

D. Juan Gabriel Pérez  
Director Oficina Comercial en España  
PROEXPORT

11.15 Coloquio y preguntas

11.30 Pausa café

12.00 **PERÚ: Oportunidades de negocio e inversión**

El acelerado crecimiento económico del país ha planteado la necesidad de desarrollar, de forma cada vez más urgente, una infraestructura vial eficiente y suficiente para atender la demanda nacional.

Esto representa una interesante oportunidad para constructores y operadores privados, que tienen en la política de concesiones viales desarrollada por el Estado peruano (el Ministerio de Transportes y Comunicaciones específicamente, a través de ProInversión) una importante herramienta para invertir en infraestructura. De hecho, en los últimos años es cada vez más notoria la presencia de empresas españolas medianas y pequeñas en el mercado peruano.

Asimismo, por medio de licitaciones de obras públicas –tanto a nivel del Gobierno Central como Regional y Local– y de la implementación de mecanismos como la Ley de Obras por Impuestos, se viene impulsando la construcción y/o ampliación de vías terrestres. A nivel nacional, los procesos de concesión en infraestructura vial suponen compromisos de inversión por más de 2.500 millones de dólares. Así, actualmente el 54% de la red vial asfaltada ha sido otorgada en concesión.

La Red Vial Nacional recorre cerca de 24 mil kilómetros, los cuales se encuentran pavimentados en un 48%. Cabe señalar que participar de los procesos de concesiones viales resulta atractivo en la medida que el parque móvil crece sostenidamente y ello ha permitido el incremento del tráfico por encima del esperado.

D. Bernardo Muñoz  
Consejero Económico Comercial  
EMBAJADA DE PERÚ

12.30 Coloquio y preguntas

## ASPECTOS CLAVE PARA LA CONTRATACIÓN DE OBRAS PÚBLICAS EN LATAM

12.45 **Sistemas de contratación pública, asociaciones público-privadas, requisitos de participación en licitaciones**

- ▶ Aspectos estratégicos en la selección de proyectos y preparación de ofertas
- ▶ Modelos contractuales más habituales
- ▶ Normativa concesional y régimen de PPP
- ▶ Sistema de contratación: ¿qué se exige a las empresas para poder contratar en cada país?
  - Requisitos de solvencia de las empresas
  - Credenciales técnicas exigidas para poder presentar ofertas
- ▶ Criterios de valoración de ofertas
- ▶ Cláusulas clave
- ▶ Garantías por incumplimiento de las obligaciones por las partes
- ▶ Modelos económicos
- ▶ Criterios de rentabilidad
- ▶ Mix de financiación

D. Andrés Rebollo  
Socio Infraestructuras y PPPs  
DELOITTE

13.15 Coloquio y preguntas

## 13.30 **Financiación de proyectos internacionales**

- ▶ Tipos de financiación
- ▶ Financiación multilateral
- ▶ Coberturas

D. Rafael Mínguez / D. Fernando Bernad  
Socio  
CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

14.00 Coloquio y preguntas

14.15 Almuerzo

## 15.30 **Implantación y fase de operación**

- ▶ Marcos societarios: especial referencia a las sociedades conjuntas
- ▶ Marcos contractuales
  - Subcontratación
  - Importación de servicios

D. Jaime Llopis  
Socio CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA  
Abogado y Consultor em Direito Estrangeiro (Brasil)

16.00 Coloquio y preguntas

## 16.15 **Estructuración fiscal de las inversiones en América Latina para empresas españolas**

- ▶ Aspectos controvertidos en la tributación de las inversiones españolas en el extranjero
- ▶ Régimen fiscal de los trabajadores expatriados
- ▶ Estructuras eficientes de inversión en cada país
- ▶ Mecanismos para evitar la doble imposición
- ▶ Régimen de compensación de pérdidas
- ▶ Consolidación fiscal

D. Andrés Sánchez  
Socio  
CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

17.00 Coloquio y preguntas

## 17.15 **Prevención y resolución de conflictos. Medios alternativos**

- ▶ Arbitraje nacional e internacional

D. Pedro Claros  
Socio  
CUATRECASAS, GONÇALVES PEREIRA

17.45 Coloquio y preguntas

## 18.00 **Experiencias de empresas españolas en la zona. El caso de ISOLUX CORSÁN**

Isolux Corsán es uno de los ejemplos más claros de empresa con clara vocación internacional. Además de muchos otros países, en Brasil gestiona 680 km de autopistas y construirá el muelle de Puerto Bahía en Colombia por 150 millones de euros, tras la reciente adjudicación del contrato al que concurrió en consorcio con la mexicana Tradeco y la estadounidense Tamp Tanks. Cuenta con oficinas en Colombia, Brasil y Perú.

- ▶ Cuál ha sido su estrategia de entrada en cada uno de estos países
- ▶ Principales diferencias de cada uno de estos tres mercados
- ▶ En qué proyectos es interesante contar con un socio local
- ▶ Relevancia del socio local en la búsqueda de alianzas para entrar en nuevos mercados

D. Óscar Vía Ozalla  
Director General de Desarrollo de Negocio Internacional  
ISOLUX CORSÁN

18.45 Coloquio y preguntas

19.00 Clausura

## Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación  
Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid  
Tel.: 91 443 53 36 • Fax: 91 443 69 95  
infoconferencias@unidadeditorial.es

# CONFERENCIA Nuevos desarrollos de Infraestructuras en América Latina

**Expansión**

**EL MUNDO**

**Emprendedores  
& EMPLEO** | Expansión

**ACTUALIDAD  
ECONOMICA**

 #LatamUE

Síguenos y plantea  
sus cuestiones en:



@UEConFormacion

Colabora:



## Fecha y lugar de celebración

**Madrid, 27 de noviembre de 2012**

Auditorio Unidad Editorial

Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid

Tel. Unidad Editorial 91 443 53 36



**Precio por inscrito:**

**990 € + IVA**

**Precio**  
si se inscribe  
antes del 2 de  
noviembre de 2012

**842 €**  
+ IVA\*

\* Oferta no acumulable a  
otras promociones en vigor

## Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



**Hotel InterContinental Madrid**

Teléfono de Reservas:

**91 700 73 00**

Consulte precio especial



**Hotel Petit Palace Embassy**

Teléfono de Reservas:

**91 431 30 60**

Consulte precio especial

**Transportista Oficial**



## Cómo inscribirse

conferencias  
y formación.com

- Entre en [www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago: ■ Tarjeta ■ Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

## Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos por escrito, al menos, 24 horas antes del comienzo del encuentro.
- Para cancelar su asistencia, deberá notificarlo por escrito al menos 1 semana antes del comienzo del curso. En este caso será retenido un 15% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 horas, no será reembolsado el importe de la Conferencia.

## Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF.

Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.

COLABORAN:

