

# Los nuevos tipos de contrato con objetivos sociales

## Los contratos OBA (Output Base Aid)

### 1) ¿De qué se trata ?

Su objetivo es **precisar**, entre los distintos tipos de contratos existentes, **cuáles pueden favorecer el acceso al agua y al saneamiento de los pobres** mediante la inclusión de cláusulas que comprendan objetivos sociales y, entre ellos, los tipos de contratos que pueden **permitir la obtención de subvenciones internacionales** y, más especialmente, los contratos « OBA ».

Por tanto, esta ficha concierne sobre todo a las ciudades importantes de los países en vías de desarrollo y sus donantes o delegados, casi siempre empresas, pero **el principio de estos contratos puede aplicarse no obstante**, sin tener que buscar subvenciones internacionales y de manera mucho más sencilla, **a contratos de menor magnitud**.

**De hecho, es conveniente** incitar a los creadores y ejecutantes de los proyectos **a incluir en sus contratos cláusulas relativas a objetivos específicos y precisos que permitan el acceso de todos, y especialmente de los más pobres**, lo que no suele suceder, **al agua y al saneamiento**.

### 2) ¿Quién utiliza este recurso y desde cuándo ?

Se trata esencialmente de grandes empresas y del Banco Mundial desde 2002.

### 3) ¿Por qué ?

Las necesidades de agua y de saneamiento siguen siendo inmensas y afectan a muchas poblaciones y municipios de bajos recursos, algo que no atrae demasiado a los capitales privados. Además, al Banco Mundial y a otros inversores se les **ocurrió la idea de alentar a las empresas a llevar a cabo más**

**programas orientados a las poblaciones desfavorecidas**, ofreciéndoles **subvenciones** específicas a cambio de la realización efectiva y controlada de dichos programas.

#### 4) ¿Quién se ve afectado principalmente ? Lugares o contextos en los que este medio parece ser el más adaptado



Las regiones o grandes ciudades de los países en vías de desarrollo decidieron deliberadamente incluir proyectos específicos y precisos de ayuda a los más desfavorecidos en sus programas de acceso al agua y al saneamiento.

#### 5) ¿En qué consiste este procedimiento ? ¿Cómo se pone en práctica ?

Ante todo, cabe precisar que **existen cuatro grandes tipos de contrato** : los contratos **BOT**, los contratos **DBO**, los contratos **DBL** y los contratos **OBA**, siendo estos últimos los que más nos interesan y en los que más nos detendremos.

Pero nada impide, y muchos lo hacen, intentar incluir realizaciones de carácter social en los programas de desarrollo realizados en el marco de otros tipos de contrato.

##### a) Los contratos BOT (Build, Operate and Transfer)

Los BOT (**Construir, Gestionar y Traspasar**) son contratos generalmente de largo plazo que apelan a **varios tipos de pericia** :

- el **diseño** de una obra o de un programa,
- su **construcción**
- su **explotación** y su mantenimiento,
- su **montaje financiero**.

Por ejemplo, el diseño, la construcción, la financiación y la explotación de una planta de tratamiento de agua o de una red cuya **propiedad se traspasa al municipio al finalizar el contrato**.

Estos contratos suelen suscribirse entre un Estado, una región o un municipio y una empresa, encargándose esta última por sí sola de todos los servicios, mientras que en los contratos ordinarios cada servicio corresponde a una empresa distinta.

Esta modalidad permite ganar tiempo, simplificar los trámites y lograr buenas rentabilidades de inversión.

##### b) Los contratos DBO (Design, Build, Operate)



Estos otros tipos de contrato (**Diseñar, Construir y Gestionar**) difieren sobre todo de los anteriores en que la empresa que los firma, y que es la única en realizar el programa, **diseña, construye y gestiona**

## **las instalaciones, pero sin traspasarlas posteriormente al municipio o al Estado.**

Su ventaja principal es que el municipio solo tiene que tratar con un interlocutor para la realización de los distintos aspectos del programa, que en otros casos suele estar a cargo de varios operadores, lo que permite **ganar tiempo, simplificar el montaje y el seguimiento del proyecto**. Además, el inversor obtiene un mercado de mayor magnitud y de larga duración.

Este tipo de contrato es **poco frecuente**, ya que los municipios generalmente prefieren quedarse con las instalaciones al finalizar el contrato.

### **c) Los contratos DBL (Design, Build, Lease)**

Con este tipo de contratos (**Diseñar, Construir, Arrendar**), una sola empresa diseña y construye el programa, y a continuación se le ofrece su gestión, pero con riesgos financieros eventuales nada menospreciables.

Sin embargo, este tipo de contrato se ha utilizado cuando el programa conllevaba grandes obras de instalación o de renovación cuya rentabilidad era superior a la de la explotación. También tiene el inconveniente de incitar a ciertos inversores a firmar un contrato DBL por el interés que presentan las grandes obras rentables en poco tiempo, una rentabilidad que es mucho menor en el caso de la explotación, lo que las lleva a retirarse al cabo de un corto periodo.

### **d) Los contratos OBA (Output Based Aid)**



#### **Origen**

En 2003, el Banco Mundial y el Reino Unido establecieron una Alianza financiera, alimentada desde entonces por los Países Bajos y algunos inversores, denominada GBOPA (Alianza mundial para la ayuda basada en los resultados) con vistas a promover programas de mayor utilidad social y subvencionarlos en función de los resultados sociales realmente obtenidos.

#### **Principio**

Concesión de una ayuda, generalmente en forma de subvención, aunque a veces también en forma de préstamo con un interés bajo, a favor de programas de acceso a los servicios básicos para las poblaciones pobres (agua o saneamiento, sanidad, electricidad, transportes y telecomunicaciones) que completa o sustituye los pagos de estos usuarios. Esta ayuda está destinada a incitar a las empresas privadas, a los proveedores de servicios de utilidad pública y con menor frecuencia a las ONG, a ofrecer y a realizar ellos mismos este tipo de programas, en su totalidad o parcialmente.

#### **Modalidades**

El organismo en cuestión propone un proyecto de intervención orientado a las familias desfavorecidas, preciso, cuantificado y cuyos efectos y desempeño sean fáciles de medir. Si la GBOPA lo acepta, le otorgará una subvención, precisándole su importe y modalidades de pago, lo que permite al operador vislumbrar sus perspectivas financieras. Pero esta subvención solo se le entregará, total o parcialmente, cuando los resultados anunciados se hayan obtenido realmente y hayan sido constatados por una auditoría independiente.

Por lo tanto, los operadores tienen que financiar previamente el programa.

#### **Ejemplos de aplicación**

Las ayudas de la GPOBA pueden referirse a todos los servicios básicos (agua o saneamiento, pero también sanidad, electricidad, transportes y telecomunicaciones).

Ya han permitido financiar más de 70 programas.



En el sector del agua, podemos citar los siguientes ejemplos :

- las subvenciones otorgadas en el marco de programas de acceso al agua y de ampliación de la red por cada nueva acometida social realizada (en general, la subvención cubría solo una parte del coste).
- en ciertos casos, la emisión de vales que daban a los usuarios la posibilidad de elegir entre distintos proveedores de servicios cuando uno de los objetivos del programa es mejorar la competencia y la eficiencia.
- la adjudicación de ayudas temporales y regresivas para lograr que las tarifas ventajosas ofrecidas para facilitar el acceso al agua vayan acercándose progresivamente al precio real.

### **Ventajas principales**

- Estos contratos **no solo permiten orientarse** hacia las personas más necesitadas, sino también **llegar hasta ellas**, e incitar a las empresas gracias a las subvenciones.
- Son **más transparentes** que otros y permiten saber a quién se ha ayudado realmente.
- Facilitan el acceso a la red para las poblaciones desfavorecidas.
- Estimulan el desempeño.

### **Inconvenientes principales**

- La puesta en práctica de esta modalidad de financiación es bastante compleja y onerosa para quien no tiene costumbre.
- Requiere plazos y costes de preparación y de control que pueden llegar a ser grandes, incluso disuasorios.
- Los indicadores, no siempre fáciles de determinar, utilizados para evaluar el éxito de un programa son parciales y no permiten medir lo bastante el impacto de estos programas a medio o largo plazo para la región correspondiente.
- La asunción total de los riesgos por parte del operador del programa es un elemento apreciado por las administraciones locales, pero puede llegar a dejar fuera a los pequeños operadores privados.


## **6) Dificultades particulares y remedios o precauciones que deben tomarse**



- **La posibilidad** de acceder a una financiación OBA **debe evaluarse con cuidado** mediante toda una serie de preguntas muy concretas que podemos encontrar en una Guía como la de AFD/Suez abajo mencionada.
- De hecho, es conveniente reservar este tipo de financiación, muy interesante pero difícil de obtener y de gestionar, para los programas que tienen posibilidades reales de aportar mejoras sustanciales y duraderas para las poblaciones más necesitadas, y **asegurarse de que no hay ningún medio más eficaz y perenne para alcanzar este resultado**
- **La ayuda otorgada es una cosa. La « capacidad de pagar » de las poblaciones**, tanto para cubrir al menos parcialmente el coste de las instalaciones como para su utilización y su pago algún tiempo después, **es otra cosa bien distinta**. Por lo tanto, es conveniente realizar estudios precisos sobre la demanda, identificar correctamente a las poblaciones objetivo, las zonas prioritarias del servicio, las necesidades y las posibilidades de financiación.

## **7) Ejemplo de realización : Acometidas sociales en MARRUECOS**

**En Casablanca**, una filial del grupo Suez pudo realizar 125.000 acometidas sociales gracias a una gran subvención OBA de la GBOPA.

-  La subvención había quedado establecida en **118 euros por acometida de « agua »** y en **142 euros por desagüe « saneamiento »**, representando respectivamente **el 30% y el 40% del coste de la conexión**, financiándose el resto gracias a otros medios (Oficina del agua, Fondo de obras municipal) y por parte de los interesados. Estos últimos tenían la **posibilidad de elegir entre un pago inmediato**,

con descuento, **y un pago aplazado de la deuda en 7 años**. El coste de este aplazamiento se financió con un préstamo de bajo interés de la AFD.

Al no poder identificar individualmente a las personas elegibles para la subvención, el operador decidió, de acuerdo con el ayuntamiento, definir como beneficiarias ciertas zonas completas consideradas como prioritarias para la ampliación de la red y donde los estudios de mercado habían mostrado que cerca del 80% de las familias serían capaces de pagar en el plazo acordado. Para el 20% restante se previó la instalación de fuentes.

Por último, tras haber estudiado todas las posibilidades alternativas de ayuda para la realización de las obras, el operador logró obtener de las autoridades **una buena simplificación de las normas habituales** de realización de obras e instalaciones (*ver la ficha 48 sobre la simplificación de las normas*), lo que le permitió ahorrar entre el 30% y el 50%, aumentando en la misma proporción el número de beneficiarios de las subvenciones, de ahí **el interés de explorar bien todas las posibilidades**.

## 8) ¿Adonde dirigirse para encontrar más información ? - Bibliografía

✘ - **AFD : Guía « Aplicar los servicios del OBA a los servicios del agua y del medio ambiente »**.

Esta **Guía metodológica** precisa, práctica y bien documentada, de 32 páginas elaborada por Sophie Trémolet (Suez Environnement) explica los principios de los contratos OBA, los métodos de evaluación de su pertinencia y los medios recomendados para su puesta en práctica.

<http://www.afd.fr/webdav/site/afd/s...>

- **Revista Espace Manager : « La alianza pública-privada : los contratos de concesión BOT »**.

Este artículo de 2 páginas indica con precisión cómo en un país como Túnez, la ley ha previsto favorecer los contratos de tipo BOT.

<http://www.espacemanager.com/macro/...>

- **Revista H2O : Artículo « Competencia y subvenciones cruzadas »** que retranscribe una entrevista (2 páginas) con B.Collignon, DG de Hydroconseil, sobre estos temas durante la cual el entrevistado hace un balance de los contratos DBL y, sobre todo, de sus posibles derivas.

<http://www.h2o.net/magazine/enjeux-...>

- Emplacement : Accueil > es > Wikiwater > Ficha técnica > Reducir el coste del agua > Medios innovadores y otros >
- Adresse de cet article : <https://wikiwater.fr/b12-los-nuevos-tipos-de-contrato>