

EL REPARTO ÓPTIMO DE RIESGOS EN LAS RELACIONES PÚBLICO-PRIVADAS

JUAN JOSÉ GANUZA

Universitat Pompeu Fabra, Barcelona
GSE Y FUNCAS

FERNANDO GÓMEZ

Universitat Pompeu Fabra

Las obras públicas que tienen un valor social negativo reciben el nombre alegórico de «elefantes blancos». Esta denominación se explica porque, antiguamente, los reyes de Siam, cuando no tenían demasiado aprecio por un súbdito le regalaban un elefante blanco. Como los elefantes blancos eran sagrados en la antigua Tailandia, el regalo no se podía rechazar y el súbdito estaba

obligado a alimentar al elefante blanco y permitir que el pueblo acudiese a venerarle, lo que muchas veces terminaba arruinando al presunto beneficiario del favor real.

Los españoles debemos ser malos súbditos, porque los tipos de interés bajos, la burbuja inmobiliaria y sus superávits fiscales nos dejaron una gran cantidad de elefantes blancos. Cuando vino la recesión, tomamos consciencia del coste de mantener dichos animales sagrados. Una muestra no exhaustiva de los mismos debería incluir:

- «La Caja Mágica», que se presupuestó inicialmente en 120 millones de euros, y fue inaugurada en 2009 con un coste total de 300 millones. Esta instalación deportiva se utiliza casi exclusivamente para un torneo internacional de tenis que se celebra anualmente y para algunos conciertos esporádicos.
- «La ciudad de la Cultura» de Galicia, en Santiago de Compostela (ciudad de 96.000 habitantes) tuvo un coste de 330 millones de euros y ocupa una superficie de 141.800 metros cuadrados. El proyecto, que todavía no se ha finalizado, presenta un número de visitantes muy inferior al previsto.
- Un caso especial son los aeropuertos que se construyeron en años pasados y que en la actualidad no

tienen ningún tráfico o es muy escaso. Los casos del aeropuerto de Ciudad Real, que costó 1.100 millones de euros, y el de Castellón, con un coste de 150 millones de euros no fueron casos aislados. León por ejemplo construyó una pista de las mismas dimensiones que la del aeropuerto de Málaga.

- Por presupuesto, seguramente, el mayor elefante blanco sea la red de trenes de alta velocidad. El informe de Betancor y Llobet (2015) analiza la rentabilidad financiera de los cuatro corredores en funcionamiento a finales de 2013. Con la excepción del corredor Madrid-Norte, se cubren los costes variables pero en ningún caso se cubre la inversión. Dada la población que conectarán, los proyectados AVE a Galicia y a Extremadura probablemente serán aún más deficitarios.
- Aunque la lista podría ser mucho más amplia, terminaremos con el elefante blanco que sirve como ejemplo motivador del resto del artículo: las radiales de Madrid. Estas autopistas de peaje (R-2, R-3, R-5 y R-4) se declararon en concurso porque el tráfico era mucho menor del estimado. El pasivo acumulando era de más de 3.500 millones de euros.

En este trabajo nos centramos en los contratos de concesión de infraestructuras que sirvieron para recular, por ejemplo, las radiales de Madrid. Estos con-

tratos de concesión entre la Administración y un concesionario implican normalmente, en esencia, que el concesionario se hace cargo de la construcción de la infraestructura a cambio de los derechos de explotación por un periodo de tiempo. En particular, nos centraremos en las concesiones de autopistas, pero las concesiones se utilizan en muchas otras obras de infraestructuras (Castor, por ejemplo) y las conclusiones son aplicables a muchos tipos de PPPs.

Las concesiones de infraestructuras son contratos de largo plazo. Así se permite a las concesionarias recuperar la gran inversión inicial en la construcción y puesta en marcha de la infraestructura. Pero la rentabilidad de la concesión depende de variables (tráfico, costes, etc...) que son difíciles de anticipar en el momento de la adjudicación de la concesión. En particular, la incertidumbre sobre la demanda (traffic risk) es un problema central en las concesiones de autopistas. Por ejemplo, el problema de las radiales de Madrid es que se idearon y adjudicaron con unas previsiones de demanda muy dejadas de la realidad. La sobreestimación de la demanda en este tipo de proyectos no es un problema exclusivamente español. En 2004, Standard & Poor's (S&P) analizó 82 concesiones internacionales de autopistas y mostró que en los primeros años el tráfico resultó ser el 76% del valor estimado. Flyvbjerg *et al.* (2005) analizaron 210 proyectos de infraestructuras, ferroviarias y de carreteras públicas, en 14 países y cinco continentes entre 1969 y 1998. Los resultados muestran que en caso de las carreteras, la demanda en promedio se subestima cerca del 9%. Sin embargo, la distribución de estos errores no es simétrica y en más del 50% de los proyectos existe una sobreestimación de un 20% o más. En el caso de los proyectos ferroviarios, la demanda fue un 51% inferior a la demanda prevista y en el 72% de los proyectos la demanda se sobreestimó en al menos dos tercios (este análisis no considera casos extremos como el de dos proyectos ferroviarios en Alemania que sobreestimaban la demanda en cerca del 150%).

Aunque las proyecciones sobre el tráfico no se sobreestimen, en media los errores en la estimación tienen consecuencias muy asimétricas. Cuando el tráfico es mayor que el esperado, las concesionarias obtienen importantes beneficios. Ese fue el caso de la M45. Esa autovía se llevó a cabo a través de un contrato de concesión que especificaba como sistema de pago un peaje sombra (aunque la autopista fuera pública y sin coste para los conductores, el pago a la concesionaria por la Administración depende del tráfico de la misma). El tráfico fue substancialmente mayor del estimado inicialmente y la autovía se amortizó en menos de 5 años. Como la concesión era de 20 años, la empresa concesionaria obtuvo grandes beneficios.

Por el contrario, si el tráfico es menor que el esperado, frecuentemente se renegocian los contratos, aumentando los peajes o la duración de la concesión y, en caso de que la concesionaria quiebre, se rescatan las concesiones con dinero público. Como veremos con posterioridad, en España, la llamada RPA

(Responsabilidad Patrimonial de la Administración) abre la posibilidad de que cuando las empresas concesionarias entren en concurso o la concesión no sea viable, la Administración se haga cargo de inmediato de la concesión o de la infraestructura compensando al concesionario por los costes incurridos. Éste fue el resultado del proyecto Castor y se apunta como solución en las concesiones de la conexión de alta velocidad con Francia y las radiales de Madrid. Baeza y Vassallo (2011) analizan las concesiones de autopistas privadas en España. Las construidas en el periodo 1967-1975 tuvieron un tráfico 62,51% menor del esperado y los contratos de concesión se renegociaron en su totalidad. Las autopistas adjudicadas después de 1996, presentaban una desviación del 25,28% con respecto al tráfico estimado inicialmente, y un 17% de las concesiones fueron renegociadas. Guasch (2004) analiza las concesiones en Latinoamérica empíricamente y muestra que en el sector del transporte el 57% de las concesiones se renegociaron.

Por lo tanto, podemos concluir que en los contratos de concesión frecuentemente los beneficios se mantienen privados pero se nacionalizan las pérdidas. Esto genera problemas redistributivos y de equidad, especialmente en etapas con importantes déficits públicos y recortes en servicios esenciales. Pero es importante señalar que la distribución asimétrica de beneficios y costes en las concesiones puede tener efectos negativos sobre la asignación eficiente de los recursos. La idea central es que si las empresas tienen información o pueden adquirir información adicional a la que posee la Administración sobre la rentabilidad futura de la concesión, la no asunción de riesgos por el potencial concesionario puede implicar que los elefantes blancos se produzcan con mayor probabilidad. Sólo si quienes pujar por una concesión y se la adjudican asumen efectivamente una parte significativa del «riesgo y ventura» de la concesión, las empresas tendrán incentivos a usar o adquirir información sobre la rentabilidad de la concesión, y descartarán el pujar y ejecutar proyectos concesionales con valor social negativo.

Aquí desarrollamos esta idea de forma sencilla adaptando el modelo emprendedor-inversor de Holmstron y Tirole (1997). Véase también, Ganuza y Llobet (2015), que desarrollan un modelo específico de concesión en el que la empresa adquiere de forma endógena información sobre la rentabilidad del proyecto y se caracteriza el contrato óptimo. Ganuza y Llobet (2015), como en el presente modelo, demuestran la relación negativa entre la asunción de riesgos, y la probabilidad de que un elefante blanco (una concesión de valor social negativo) se lleve a cabo.

MODELO DE CONCESIÓN ¶

Supongamos que existe un proyecto de concesión que tiene una probabilidad α de tener éxito (demanda alta de uso de la infraestructura). En ese caso, la Administración y la empresa concesionaria obtendrían unos beneficios respectivos de π_a y π_e (netos de costes). Con la probabilidad complementaria $(1 - \alpha)$ el

proyecto falla, la demanda es baja, y se incurren en unas pérdidas d . Por lo tanto, el proyecto solo debía realizarse si $\alpha(\pi\alpha + \pi e) - (1 - \alpha)d > 0$, o de forma equivalente, sólo será eficiente realizar el proyecto si la probabilidad de éxito es suficientemente alta, si $\alpha > \alpha^* = d/(\pi\alpha + \pi e + d)$. Si $\alpha < \alpha^*$ el proyecto tiene una rentabilidad social negativa y lo podemos denominar «elefante blanco».

Supongamos que existe información asimétrica sobre la rentabilidad del proyecto. En concreto supongamos que la empresa concesionaria conoce α pero la Administración no. Esta hipótesis tiene sentido en muchos contratos de concesión porque por un lado, la empresa puede tener una ventaja por conocer la tecnología o tener más experiencia en el sector, y por otro, la Administración no puede utilizar estratégicamente la información, y debe hacer pública la información que posee. Además supondremos que existe un reparto asimétrico de riesgos. Pensemos que la Administración ofrece a la empresa, que esta se quede con los beneficios del proyecto en caso de éxito πb , y asumir solo un porcentaje β de las pérdidas en caso de fracaso.

Dado este contrato, la empresa estará dispuesta a realizar el proyecto solo si $\alpha\pi e - (1 - \alpha)\beta d > 0$, o lo que es lo mismo, solo estará dispuesta a asumir la concesión si la probabilidad de éxito de la misma, α , es mayor que un cierto valor crítico, $\alpha > \alpha e^* = \beta d/(\pi e + \beta d)$. El valor crítico αe^* es creciente en β , dicho de otro modo, cuanto mayores sean los riesgos que la empresa asume, mayor será el nivel de rentabilidad del proyecto para aceptar llevarlo a cabo. En particular, si y cuando $\beta^* = \pi e/(\pi\alpha + \pi e)$, los incentivos de la empresa coinciden completamente con los de la Administración, i.e. $\alpha e^* = \alpha^*$. Por lo tanto, aunque la Administración no tenga información sobre los beneficios esperados del proyecto, si el contrato de concesión reparte de forma suficiente el riesgo entre las partes (fijando $\beta = \beta^* = \pi e/(\pi\alpha + \pi e)$), el proyecto se llevará a cabo solo cuando realmente es eficiente hacerlo. Por el contrario, si existe un mecanismo de compensación de pérdidas como la RPA, y $\beta = 0$ (o es bajo, no es preciso que la compensación de costes por la RPA sea completa), la empresa, independientemente de la información que tuviera sobre la viabilidad del proyecto, se mostrará dispuesta a llevarlo a cabo.

En general, una asignación ineficientemente baja de riesgos, $\beta < \beta^*$ conlleva que se realicen proyectos que no se hubieran realizado con información perfecta. Específicamente, si la empresa no asume suficientes riesgos, $\alpha e^* > \alpha^*$, la empresa aceptará llevar a cabo «elefantes blancos», proyectos con una rentabilidad en el intervalo, $[\alpha e^*, \alpha^*]$ que tienen un valor social negativo.

En todo este análisis hemos ignorado que la probabilidad de éxito puede depender de alguna forma del esfuerzo de la empresa. Esta hipótesis es razonable para autopistas, porque la calidad puede ser contratada, pero no en otras PPP. Para dar incentivos a la empresa a realizar el esfuerzo adecuado, es ne-

cesario que la empresa asuma un mayor riesgo por lo que sería necesario un valor de β aún mayor que el que indica el análisis precedente.

Ganuzo y Llobet (2015) analizan un modelo en que la información que tiene la empresa sobre la rentabilidad del proyecto es también endógena y depende del esfuerzo que realiza la empresa. En este entorno, cuantos menos riesgos asume la empresa, menos incentivos tiene a invertir en adquirir información, y como consecuencia de ello, mayor es la probabilidad de que proyectos de concesión de valor social negativo se lleven a cabo.

ANÁLISIS DE OTROS MECANISMOS PROPUESTOS POR LA LITERATURA ECONÓMICA †

Existen mecanismos alternativos para mitigar el problema de la incertidumbre sobre la demanda y, sobre todo, las renegociaciones de los contratos. Engel, Fischer and Galetovic (AER 1997) y (JPE 2001) propusieron adjudicar los proyectos de concesión con un mecanismo de subasta denominado *Least Present Value of the Revenues*. Este mecanismo de adjudicación consiste en realizar una subasta donde se adjudique la concesión a la empresa que declare que requiere un menor valor presente descontado de beneficios futuros para realizar el proyecto. Cada año los ingresos obtenidos de la concesión ajustados por el coste financiero se restarán del precio (coste de oportunidad) inicialmente fijado en la subasta. La concesión se extenderá hasta que el valor presente de los beneficios reales, coincida con el pujado por la empresa concesionaria en la subasta. Por lo tanto, este mecanismo elimina el riesgo de tráfico porque condiciona la duración de la concesión al tráfico observado. Si el tráfico resulta ser más alto del previsto, la concesión se acortará, y si es más bajo, la concesión se alargará.

El método de la concesión variable (*Least Present Value of the Revenues*) tiene la importante ventaja de que reduce drásticamente el problema de las renegociaciones y, con ello, una vía de socialización de las pérdidas generadas por este tipo de proyectos. Sin embargo, este mecanismo no reduce los problemas de incentivos que hemos descrito previamente y que, en determinadas situaciones, puede comportar la proliferación de elefantes blancos. En realidad puede incluso agravarlos.

La idea, desarrollada en detalle en Ganuzo y Llobet (2015), es que con las concesiones variables las empresas están aseguradas contra la demanda baja, por lo tanto tendrán menos incentivos a adquirir información y a tenerla en consideración cuando deciden si iniciar o no una nueva concesión. Con lo que la posibilidad de que se lleven a cabo proyectos con valor social negativo aumenta.

LA NORMATIVA ESPAÑOLA Y SU RECIENTE REFORMA ‡

Los pagos o compensaciones que la Administración pueda estar obligada a hacer al concesionario al ex-

tinguirse la concesión desempeñan un papel fundamental en el reparto de riesgos del proyecto objeto de la concesión y, con ello, en los incentivos de una empresa para decidir participar en la adjudicación de un cierto proyecto y en la obtención y presentación de información relativa a las probabilidades de éxito de la misma.

Tales compensaciones resultan del régimen legal de las concesiones que se contiene en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre (en adelante, TRLCSP).

Antes de la muy reciente reforma que describiremos más adelante, el art. 271.1 del TRLCSP(1) preveía las indemnizaciones que la Administración habría de abonar al concesionario en caso de resolución de la concesión, lo que incluía el supuesto de insolvencia de la sociedad concesionaria (art. 270.2 TRLCSP), por ejemplo por falta de rentabilidad del proyecto. Estas indemnizaciones se conocían coloquialmente como RPA (responsabilidad patrimonial de la administración), por la denominación que recibe el instituto jurídico de la obligación de una Administración de compensar a un sujeto privado por la lesión en sus bienes o intereses.

En concreto, esas indemnizaciones comprendían «... el importe de las inversiones realizadas por razón de la expropiación de terrenos, ejecución de obras de construcción y adquisición de bienes que sean necesarios para la explotación de la obra objeto de la concesión. Al efecto, se tendrá en cuenta su grado de amortización en función del tiempo que restara para el término de la concesión y lo establecido en el plan económico-financiero».

Así pues, de manera general, el fracaso del proyecto y la consiguiente extinción de la concesión suponían para el concesionario ser compensados por la Administración con el importe de todas las inversiones realizadas en ejecución del proyecto concesional (expropiaciones, obras, activos), siempre que no estuviera ya amortizado y teniendo en cuenta la duración pendiente de la concesión y el plan económico-financiero de la concesión. El nivel de riesgo asumido por el concesionario en relación con el éxito o fracaso del proyecto era, pues, bastante limitado, dado que, en caso de falta de rentabilidad de la concesión, sus inversiones no amortizadas quedaban sustancialmente cubiertas por la RPA (mientras que el upside sobre el importe invertido, en caso de éxito del proyecto, pertenece al concesionario).

Es cierto que si la resolución de la concesión se producía por causa imputable al concesionario, el art. 271.3 TRLCSP preveía que «... será incautada la fianza y deberá, además, indemnizar a la Administración los daños y perjuicios ocasionados en lo que exceda del importe de la garantía incautada». No obstante, el fracaso del proyecto (por escasa demanda de uso de la infraestructura, por ejemplo), no supone, al menos de forma general, que se pueda hablar de causa imputable al concesionario.

Este régimen de compensación tras la resolución de la concesión se ha visto profundamente alterado muy recientemente por la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, que modifica en este ámbito el TRLCSP.

Por un lado, se prevé una regla general de compensación, según la cual se «... abonará en todo caso al concesionario el importe de las inversiones realizadas por razón de la expropiación de terrenos, ejecución de obras de construcción y adquisición de bienes que sean necesarios para la explotación de la obra objeto de la concesión, atendiendo a su grado de amortización. Al efecto, se aplicará un criterio de amortización lineal». Sin embargo, este esquema se aplicará tan solo en casos de resolución de la concesión por causas imputables a la Administración, pues en caso contrario, el sistema de compensación cambia drásticamente: «... En los casos en que la resolución se produzca por causas no imputables a la Administración, el importe a abonar a éste por razón de la expropiación de terrenos, ejecución de obras y adquisición de bienes que deban revertir a la Administración será el que resulte de la valoración de la concesión, determinado conforme a lo dispuesto en el artículo 271 bis».

Y el art. 271 bis TRLCSP establece que «en el supuesto de resolución por causas no imputables a la Administración, el órgano de contratación deberá licitar nuevamente la concesión, siendo el tipo de licitación el que resulte del artículo siguiente. La licitación se realizará mediante subasta al alza siendo el único criterio de adjudicación el precio». El tipo de licitación se determinará «... en función de los flujos futuros de caja que se prevea obtener por la sociedad concesionaria, por la explotación de la concesión, en el periodo que resta desde la resolución del contrato hasta su reversión, actualizados al tipo de descuento del interés de las obligaciones del Tesoro a diez años incrementado en 300 puntos básicos».

Y la reforma prevé explícitamente que la insolvencia o concurso de la concesionaria no se considera imputable a la Administración, lo que aboca los fracasos del proyecto que supongan la resolución de la concesión a la compensación que se organiza como una subasta de la concesión cuyo tipo de salida será el valor neto presente de los flujos monetarios que la concesión se estima que producirá en el tiempo restante hasta la llegada del plazo de concesión. En definitiva, en caso de fracaso del proyecto el concesionario no será compensado por el coste invertido, sino por el valor actual de la concesión al fracasar esta, lo que evidentemente supone adosarle el riesgo del proyecto, pues no va a recibir más de lo que percibiría de haber continuado en la explotación de la concesión (a salvo posibles ganancias de eficiencia en la explotación que aporte el nuevo concesionario que obtenga la concesión en la subasta que se efectúa tras la resolución del primer concesionario).

Este nuevo (2) sistema ha recibido diversas críticas. Algunos sostienen que no hay justificación alguna a

no compensar al concesionario en casos en que la insolvencia no es culpable, y que el pago por las inversiones realizadas es la contrapartida de la reversión de las obras de la concesión a la Administración, y es además una medida esencial para moderar el riesgo del concesionario (3). Para otros, refleja la evidente incapacidad del sistema para asegurar, a través de estudios de viabilidad, la ejecución de proyectos cuya función social y rentabilidad económica estén debidamente justificadas (4).

Es cierto que en relación con aquellos riesgos sobre los cuales no existan ventajas informativas actuales o potenciales del lado del concesionario (se puede pensar, por ejemplo, en los asociados a los importes de las expropiaciones), hacer recaer todo el riesgo del resultado sobre el concesionario no supone la mejor forma de asignar y atribuir los riesgos. Pero en lo relativo a aquellos en que las ventajas informativas del concesionario son un elemento relevante, la asignación del grueso del riesgo sobre el concesionario previsiblemente tendrá un impacto positivo sobre los incentivos de este y, por tanto, sobre la selección de proyectos bajo régimen concesional.

CONCLUSIONES

Nutrida evidencia anecdótica y empírica muestra que con frecuencia, cuando los proyectos concesionales son fallidos, las empresas, bien a través del rescate o de la compensación de inversiones, bien por medio de una renegociación, ven reducidas sus pérdidas. Esta privatización de beneficios y socialización de las pérdidas, genera problemas de equidad, pero en este artículo hemos demostrado que también puede generar problemas de eficiencia.

La asunción de riesgos por parte de las empresas concesionarias es imprescindible para que estas tengan incentivos tanto a adquirir información sobre la rentabilidad futura del proyecto, como a usar la información que poseen para decidir si deciden participar o no en el contrato de concesión. Por tanto, la falta de asunción de riesgos por parte de las concesionarias hace más probable que se lleven a cabo proyectos de valor social negativo («elefantes blancos»).

Aunque todavía es prematuro evaluar la reforma del régimen de concesional, la información que poseemos sobre ella apunta a que se transfiere más riesgo a las empresas concesionarias. De ser así, este cambio normativo podría tener un impacto positivo y contribuir a paliar los problemas de asignación de recursos que pone en evidencia el presente trabajo.

NOTAS

- [1] El régimen era muy similar en la normativa anterior al TRLCSP, por ejemplo en la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (art. 169) o en la Ley reguladora del Contrato de Concesión de Obras Públicas: véanse, Canales Gil (2003), Ripoll Martínez de Bedoya (2003) Lavilla Rubira (2004), Ruiz Ojeda (2004).
- [2] Aunque el uso de un mecanismo de subasta de la concesión para determinar el pago al concesionario tras la resolución o caducidad de la concesión antes de su plazo de vigencia se preveía ya en la Ley general de caminos de hierro de 3 de junio de 1855, cuyo art. 25 establecía: «Declarada definitivamente la caducidad, se sacará a subasta la concesión anulada». Es cierto que el tipo de subasta no se determinaba sobre la base del valor neto presente de los ingresos concesionales esperados por el tiempo restante.
- [3] Lozano Cutanda (2015).
- [4] González-Deleito Domínguez (2015).

BIBLIOGRAFÍA

- BAEZA, M.A VASSALLO, J.M. (2010). *Private Concession Contracts for Toll Roads in Spain: Analysis and Recommendations*, vol. 30, nº 5, pp. 299-304.
- Canales Gil, A. (2003). Artículo 169, en García Macho, R. (dir.), *Comentarios a las Ley de Contratos de las Administraciones Públicas*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- ENGEL, E; FISCHER, R. y GALETOVIC, A. (2001). Least-Present-Value-of-Revenue Auctions and Highway Franchising. *Journal of Political Economy*, nº 109, vol. 5, pp. 993-1020.
- ENGEL, E.; FISCHER, R. y GALETOVIC, A. (1997). Highway Franchising: Pitfalls and Opportunities. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, nº 87, vol. 2, pp. 68-72.
- FLYVBJERG, B.; HOLM, M. y BUHL, S. (2005). «How (In)accurate Are Demand Forecasts in Public Works Projects?». *Journal of the American Planning Association*, nº 71, vol. 2, pp. 131-146.
- GANUZA, J.J. y LLOBET, G. (2015). *The simple economics of white elephants*. Mimeo.
- González-Deleito Domínguez (2015). «Cuestiones de actualidad acerca de la Actividad Económica de la Administración, La Ley 3924/2015», pp. 1-7.
- Guasch, J.L. (2004). *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions Doing It Right*. WBI Development Studies. The World Bank: Washington D.C.
- HOLMSTROM, B y TIROLE, J. (1997). «Financial Intermediation. Loanable Funds and the Real Sector», *Quarterly Journal of Economics*, nº. 112, vol 3, pp. 663-691.
- LAVILLA RUBIRA, J.J. (2004). «El contrato de gestión de servicios públicos», en Gómez-Ferrer Morant (dir.), *Comentario a la ley de contratos de las administraciones públicas*, 2º ed., Thomson-Cívitas, Madrid.
- LOZANO CUTANDA, B. (2015). Nuevo régimen de resolución de las concesiones de obras públicas y drástica reducción de la RPA del concesionario en el Proyecto de Ley de Régimen Jurídico del Sector Público, Análisis Gómez-Acebo & Pombo, pp. 1-5.
- RIPOLL MARTÍNEZ DE BEDOYA (2003). «La extinción de las concesiones» en Menéndez Menéndez, A. (director), *Comentarios a la nueva ley 13/2003, de 23 de mayo, reguladora del contrato de concesión de obras públicas*, Thomson-Cívitas, Madrid.
- RUIZ OJEDA, A. (2004). *Derecho de la contratación pública y regulada*, Thomson-Cívitas, Madrid.

