



www.railworkinggroup.org

Baarerstrasse 96, Apartado de correos 7262, 6302 Zug, Suiza
Tel.: +41 (0)41 760 28 88; correo electrónico:info@railworkinggroup.org

[RailWorkingGrp](#)
[LinkedIn](#)

Financiación privada de equipos ferroviarios

En el siglo XX la mayor parte de la adquisición de material rodante en el sector ferroviario corría a cargo de operadores estatales o estaba financiada por el Estado. Esto tuvo tres consecuencias indeseables. Supuso una carga para los presupuestos estatales. Agotó recursos que, de otro modo, podrían haberse destinado a la infraestructura ferroviaria: los costes del material rodante suelen representar entre el 25% y el 30% de los costes totales de un nuevo proyecto ferroviario y son una responsabilidad continua en la red ferroviaria, ya que el material rodante debe renovarse. Además, la inversión solía verse limitada por otras prioridades de política pública, en lugar de estar impulsada por las necesidades operativas. El resultado en todo el mundo ha sido, con algunas excepciones, una inversión insuficiente e ineficaz, con material rodante antiguo utilizado más allá de su vida útil, lo que a su vez ha limitado los beneficios medioambientales, de desarrollo, económicos y sociales del ferrocarril para la comunidad.

Los operadores privados han recurrido durante mucho tiempo a los accionistas, los bancos y los arrendadores para obtener financiación, pero el mercado es limitado. Los responsables políticos están reconsiderando cuidadosamente la posibilidad de recurrir al sector privado para que asuma la carga financiera de los operadores que reciben apoyo estatal. Es evidente que el sector público tiene un papel que desempeñar en la construcción de carreteras, pero nadie sugiere seriamente que el Estado deba ser propietario de los coches que circulan por ellas. Con más de 50.000 millones de dólares invertidos cada año en nuevo material rodante en todo el mundo, los gobiernos centrales y locales están empezando a darse cuenta de que esta lógica también debería aplicarse al sector ferroviario, liberando así valiosos recursos públicos.

La financiación privada del material ferroviario no es nueva. De hecho, el arrendamiento de bienes muebles en su forma moderna comenzó a mediados del siglo XIX en Gran Bretaña, con el arrendamiento de material rodante a los propietarios de minas británicos por parte de la Birmingham Wagon Company en marzo de 1855. Hoy en día, el sector privado puede apoyar la inversión en material rodante de seis maneras específicas:

1. Crédito de «ayuda a la venta» del fabricante/proveedor, en el que el fabricante o proveedor, como vendedor del equipo, permite al operador adquirir el activo mediante el pago a plazos. Hasta que se paguen todos los plazos, el vendedor conserva la propiedad del equipo.

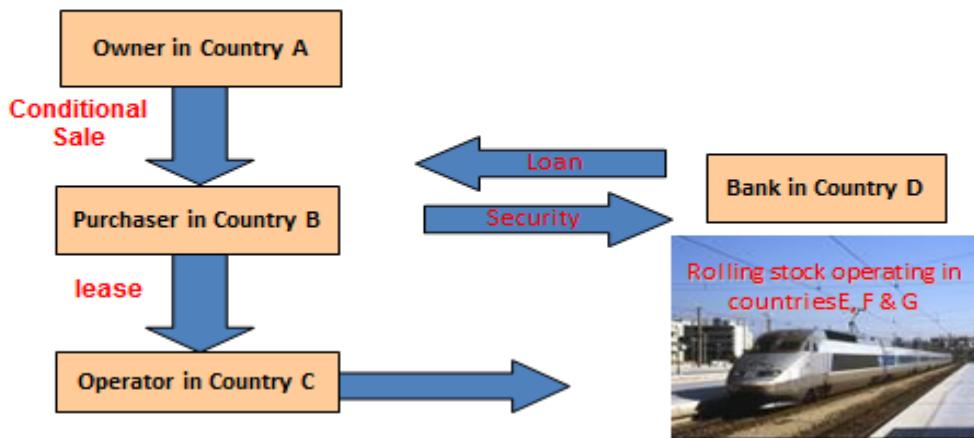
El Grupo de Trabajo Ferroviario es una asociación sin ánimo de lucro constituida según la legislación suiza que representa a una amplia muestra representativa de la comunidad ferroviaria mundial. Para obtener una lista completa de nuestros miembros y más información sobre nosotros, visite nuestro sitio web en www.railworkinggroup.org

2. Financiación bancaria, en la que el banco presta dinero a un operador con garantía sobre el material rodante. La propiedad sigue siendo del prestatario, pero pasará al prestamista si el prestatario no cumple con los pagos de intereses o del principal.
3. Financiación del mercado de capitales, en la que el operador obtiene deuda directamente en los mercados de capitales, a menudo en Londres o Nueva York, mediante la emisión directa o indirecta (a través de una filial con fines especiales) de papel comercial o bonos en los mercados de capitales para su compra por parte de inversores institucionales (por ejemplo, fondos de pensiones), corporativos u otros inversores privados.
4. Arrendamiento financiero, en el que un banco, un arrendador u otra entidad financiera arrienda el material rodante durante la vida útil prevista (restante) del mismo. Los pagos del alquiler más los intereses cubren el coste total del equipo. La propiedad del equipo sigue siendo del arrendador, aunque puede existir un acuerdo legal o moral con el arrendador para transferir la propiedad al operador al final del arrendamiento a un precio simbólico.
5. Arrendamiento operativo, en el que un banco, arrendador, otra entidad financiera u operador arrienda el material rodante por un periodo inferior a la vida útil prevista (restante) del mismo. Los pagos del alquiler más los intereses cubren menos del coste total del equipo. La propiedad del equipo sigue siendo del arrendador. Al final del arrendamiento, el arrendador concede un nuevo arrendamiento al operador o se traslada y se vuelve a arrendar a otro operador. Por un cargo adicional, el arrendador también puede proporcionar otros servicios, como el seguro y el mantenimiento del equipo o la provisión de tripulación (lo que se denomina «arrendamiento con tripulación»).
6. Alquiler en el que un operador toma el material rodante a corto plazo pagando un alquiler diario, semanal o mensual y en el que el contrato puede rescindirse con un preaviso breve.

Además, estas diferentes técnicas de financiación no son mutuamente excluyentes. El fabricante que proporciona ayuda a la venta a su cliente, o la empresa especializada en el arrendamiento de material rodante que arrienda o alquila equipos a un operador, pueden a su vez obtener crédito garantizado de un banco. El banco que financia al operador puede agrupar y sindicar préstamos garantizados similares o titulizarlos en los mercados de capitales.

El Protocolo Ferroviario de Luxemburgo respaldará todas estas formas de financiación proporcionando al acreedor/arrendador mucha más seguridad, inscribiendo los derechos de los acreedores en un registro internacional y concediendo a los acreedores derechos claros de prioridad y recuperación a escala mundial. Esto es especialmente importante cuando los acreedores, los deudores, los operadores y el material rodante pueden encontrarse en jurisdicciones diferentes con leyes nacionales distintas que regulan el reconocimiento y la ejecución de los derechos de los acreedores, especialmente cuando pueden competir entre sí, como se muestra a continuación.

Securing the creditor



En consecuencia, el Protocolo de Luxemburgo aumentará la disponibilidad y reducirá el coste del crédito del sector privado. En particular, al establecer que en el futuro los acreedores podrán confiar más en la garantía del material rodante que en la solvencia del prestatario/arrendatario, facilitará un mayor número de arrendamientos operativos, con muchos arrendadores dispuestos por primera vez a asumir riesgos sobre el valor residual del equipo financiado, tanto durante como al final del arrendamiento. Esto, a su vez, reducirá las barreras de entrada para muchos operadores actuales y nuevos, pequeños, pero potencialmente eficaces. Además, promoverá una mayor adquisición de material rodante más eficiente y una mayor competencia, en beneficio de los gobiernos, los fabricantes, los operadores y la comunidad en su conjunto.

Para más información sobre el Protocolo Ferroviario de Luxemburgo, visite www.railworkinggroup.org. Manténgase al día de las últimas novedades a través de [la página del grupo de LinkedIn](#) del Grupo de Trabajo Ferroviario.