

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y

EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA:

Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión.

Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010 – 2020.

AUTOR:

Game Flores Silvia Lyvett

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de

ECONOMISTA

TUTOR:

Econ. Pacheco Bruque Marlon Estuardo

Guayaquil, Ecuador

16 de Septiembre del 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y

EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **GAME FLORES SILVIA LYVETT**, como requerimiento para la obtención del título de **ECONOMISTA**.

TUTOR (A)

f. _____

Econ. Pacheco Bruque Marlon Estuardo

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Econ. Erwin José Guillen Franco, Mgs

Guayaquil, a los 16 del mes de Septiembre del año 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **GAME FLORES SILVIA LYVETT**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010 – 2020**. Previo a la obtención del título de **Economista**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 16 del mes de Septiembre del año 2021

LA AUTORA

Silvia Game F.

f. _____

Game Flores Silvia Lyvett



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y

EMPRESARIALES

CARRERA DE ECONOMÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **GAME FLORES SILVIA LYVETT**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010 – 2020.**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 del mes de Septiembre del año 2021

LA AUTORA

Silvia Game F.

f. _____

Game Flores Silvia Lyvett



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE ECONOMÍA
REPORTE DE URKUND**



Document Information

Analyzed document	Game_Pacheco - Trabajo de titulacion2.doc (D112133917)
Submitted	9/6/2021 4:56:00 PM
Submitted by	Marlon Pacheco Bruque
Submitter email	marlon.pacheco@gmail.com
Similarity	0%
Analysis address	erwin.guillen.ucsg@analysis.arkund.com

Econ. Pacheco Bruque Marlon Estuardo, Mgs

Silvia Game F.
Silvia Game Flores

AGRADECIMIENTO

Principalmente agradezco a Dios y a mis padres quienes han sido mi pilar fundamental en este trayecto importante de mi carrera universitaria, su apoyo incondicional me hizo nunca desfallecer ante cualquier adversidad. Agradezco también a mis hermanas por apoyarme durante esta etapa de mi vida y por siempre darme fuerzas para seguir.

Agradezco a mis abuelitos Pedro Flores y Rebeca Naranjo, quien a pesar de no estar físicamente conmigo en este momento importante de mi vida, estoy segura que desde el cielo me están guiando para seguir adelante hacia el camino del éxito.

A los docentes de esta gran facultad, quienes dentro de estos años de estudio me han transmitido sus conocimientos y valores. También quería agradecer a mi Tutor, el Economista Marlon Pacheco por su paciencia y por ser esa guía incondicional para llevar a cabo mi trabajo de titulación.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo y esfuerzo a mis padres porque gracias a ellos y su apoyo incondicional he podido superar cada barrera que se me ha presentado durante todo este trayecto. En especial se lo dedico a mis abuelos Pedro Flores y Rebeca Naranjo, que desde el cielo están conmigo y este logro los comparto con ellos, fueron mi guía para todo este proceso.

En especial le dedico este gran esfuerzo a mi tía Virginia Martillo que siempre ha estado pendiente de mí, me ha acompañado durante las noches de desvelo alentándome para siempre seguir adelante y no rendirme.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE ECONOMÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Econ. Erwin José Guillen Franco, Mgs

DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macias, Ph. D

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Econ. Jorge Luis Delgado Salazar, Mgs.

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
EMPRESARIALES
CARRERA DE ECONOMÍA**

CALIFICACIÓN

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	X
Índice de tablas	XIV
Índice de figuras.....	XV
RESUMEN	XVII
ABSTRACT	XVIII
INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I.....	4
1.1 Planteamiento del problema.....	4
1.2 Hipótesis	5
1.3 Objetivos.....	5
1.3.1 Objetivo General	5
1.3.2 Objetivos Específicos	5
1.4 Justificación.....	6
CAPITULO II.....	7
2.1 Marco Teórico.....	7
2.1.1 Antecedentes de las Alianza Público-Privada	9
2.1.2 Características de la asociación público-privada	11
2.1.3 Tipos de asociación público-privada.....	11
2.1.4 Diferencia entre la asociación público-privada y la concesión	13
2.1.5 Función del Estado en el proceso de Inversión.....	13
2.1.6 Inversiones	14
2.1.7 Teorías económicas de los impuestos.....	15

2.1.8	Teoría económica Keynesiana	16
2.1.9	Importancia del Doing Business para la inversión	17
2.1.10	Índice global de competitividad	18
2.1.11	Efectos de la corrupción	19
2.1.12	Formación Bruta De Capital Fijo	21
2.2	Marco Conceptual	22
2.2.1	¿Qué son las Alianzas Publico Privadas?	22
2.2.2	Inversión	24
2.2.3	Inversión Privada e Inversión pública	24
2.2.4	La Inversión Pública	24
2.2.5	Inversión Privada	25
2.2.6	Formación Bruta de Capital Fijo	25
2.3	MARCO LEGAL	26
2.3.1	Introducción al marco legal	26
2.3.2	Mecanismos legales en los cuales se sustenta las Alianzas Público-Privadas.	29
2.3.3	Marco jurídico en Ecuador COPCI.....	29
2.3.4	Ley de Alianzas Público-Privadas	31
2.3.5	Delegaciones e incentivos	33
2.3.6	Marco legal para la inversión pública en el Ecuador	35
2.4	Principios legales de la asociación público-privada	36
2.4.1	Sostenibilidad fiscal.....	37
2.4.2	Distribución adecuada de riesgos	37
2.4.3	Valor por dinero.....	37
2.4.4	Respeto a los intereses y derechos de los usuarios	38

2.4.5	Derechos de propiedad.....	38
2.4.6	Cobertura e inclusión social.....	38
2.5	Normativa jurídica del ecuador que regula a la asociación público-privada como modelo de gestión.....	39
3.2	Metodología de la investigación.....	41
3.3	Método.....	41
3.4	Tipo de investigación.....	41
3.5	Población y muestra.....	41
3.6	Fuentes de recopilación de información	41
3.7	Herramientas de recopilación de información	42
3.8	Herramientas de análisis de información	42
3.9	Limitaciones de la investigación.....	42
3.10	Delimitaciones	42
3.11	Variables de estudio	42
3.12	Análisis de componentes principales.....	43
CAPÍTULO IV.....		45
RESULTADOS		45
4.1	Datos y análisis descriptivos.....	45
4.2	Análisis cuantitativo	64
4.3	Análisis cualitativo	68
CONCLUSIONES		75
RECOMENDACIONES		77
Referencias.....		78
ANEXOS		87
	Anexo 1. Carta de apto.....	87

Anexo 2. Base de datos.....	88
Anexo 3. Proceso detallado de una APP de iniciativa privada	94
Anexo 4. Proceso detallado de una APP de iniciativa pública.....	95

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Pilares fundamentales del índice de competitividad</i>	19
Tabla 2 <i>Operacionalización de variables</i>	43
Tabla 3 <i>Matriz de eigenvalue</i>	65
Tabla 4 <i>Matriz de rotación del ACP</i>	66

Índice de figuras

<i>Figura 1</i> Áreas de medición Doing Business	18
<i>Figura 2</i> Número de proyectos de APP	45
<i>Figura 3</i> Monto de inversión en APP	46
<i>Figura 4</i> Tipo de proyecto en APP	46
<i>Figura 5</i> Sector de inversión en APP	47
<i>Figura 6</i> Inversión per cápita	48
<i>Figura 7</i> Inversión en APP Argentina	49
<i>Figura 8</i> Inversión por sector Argentina	49
<i>Figura 9</i> Tipo de proyecto Argentina	50
<i>Figura 10</i> Inversión en APP Ecuador.....	51
<i>Figura 11</i> Inversión por sector Ecuador.....	51
<i>Figura 12</i> Tipo de proyecto Ecuador	52
<i>Figura 13</i> Inversión en APP México	53
<i>Figura 14</i> Inversión por sector México.....	54
<i>Figura 15</i> Tipo de APP México	54
<i>Figura 16</i> Inversión en APP Colombia.....	55
<i>Figura 17</i> Inversión por sector Colombia	55
<i>Figura 18</i> Tipo de APP Colombia	56
<i>Figura 19</i> Inversión en APP Perú	57
<i>Figura 20</i> Inversión por sector Perú.....	57
<i>Figura 21</i> Tipo de APP Perú.....	58
<i>Figura 22</i> Inversión en APP Brasil	59

<i>Figura 23</i> Inversión por sector Brasil.....	59
<i>Figura 24</i> Tipo de APP en Brasil.....	60
<i>Figura 25</i> Monto de inversión en APP Honduras	61
<i>Figura 26</i> Inversión por sector Honduras	61
<i>Figura 27</i> Tipo de APP en Honduras	62
<i>Figura 28</i> Ranking y score histórico del Ecuador (2009 - 2019).....	63
<i>Figura 29</i> Resultados por pilares	63
<i>Figura 30</i> Resumen del flujograma de procesos	73

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo de investigación es evaluar la atracción de la inversión en el Ecuador a través de la modalidad de Alianzas Público Privada en comparación con otros países de América Latina en el periodo 2010 – 2020. Considerando una muestra de 7 países con datos anuales, se utilizará variables como el índice de competitividad y doing business. Los resultados mostraran el nivel de inversión que se puede atraer a través de este mecanismo. Los resultados indican que en países como Brasil y México si han tenido un mayor nivel de inversión a través del mecanismo de alianza público privada, también se obtuvo que de los países estudiados Ecuador fue el que menor nivel de inversión tuvo a través de esta modalidad. Se utilizó el programa de Rstudio para tener el análisis de componentes principales, para este análisis se corrió la base con los datos anuales de los 7 países y con un total de 17 variables.

Palabras Claves: Nivel de inversión, Alianzas Público Privadas, Greenfield, Ley de incentivos, COPCI

ABSTRACT

The main objective of this research work is to evaluate the attraction of investment in Ecuador through the Public Private Partnership modality in comparison with other Latin American countries in the period 2010-2020. Considering a sample of 7 countries with data annual, variables such as the competitiveness index and doing business will be used. The results will show the level of investment that can be attracted through this mechanism. The results indicate that countries such as Brazil and Mexico have had a higher level of investment through the public-private alliance mechanism, it was also found that of the countries studied, Ecuador was the one with the lowest level of investment through this modality. The Rstudio program was used to have the principal component analysis, for this analysis the base was run with the annual data from the 7 countries and with a total of 17 variables.

Key Words: Investment level, Public Private Partnerships, Greenfield, Incentive Law, COPCI

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como problema principal el bajo nivel de inversión a través del mecanismo de alianzas público privadas en Ecuador, misma que se evidencia a través del bajo número de proyectos a través de este mecanismo durante el periodo de estudio, esto también se debe a que Ecuador no se encuentra en buenos lugares en los índices de competitividad y doing business y por eso no es atractivo para invertir.

De esta manera, el presente estudio plantea la siguiente pregunta de investigación ¿El sistema de Alianza Publico Privada atrae el mismo nivel de inversión en Ecuador como en otros países de América Latina?

El objetivo de la investigación consiste en evaluar la atracción de la inversión en el Ecuador a través de la modalidad de Alianzas Publico Privada en comparación con otros países de América Latina en el periodo 2010 – 2020.

El siguiente trabajo se estructura de la siguiente manera; En el primer capítulo se encuentra el planteamiento del problema, objetivos generales y específicos, la justificación y la hipótesis.

En el segundo capítulo se encuentra el marco teórico donde se plantean los antecedentes de las alianzas público privadas, cuales son las características de las alianzas público privadas, los tipos de alianzas, también se plantea la diferencia entre una alianza público privada y concesión, también se describen los mecanismos de atracción de inversión.

En el capítulo tres, se establece la metodología con la cual se desarrolló la investigación. Se utiliza un enfoque mixto, es decir cuantitativo u cualitativo, la investigación es de alcance descriptivo. Las fuentes de información utilizadas son las secundarias. Para el análisis de la información se utiliza herramientas descriptivas y análisis de gráficos.

En el capítulo cuatro, se encuentra los resultados obtenidos de la investigación, así como el análisis de cada país, además como el procedimiento para la creación de un proyecto a través de la alianza público privada. También se encuentra el análisis de componentes principales para reducir la dimensión de las variables de estudio.

En la siguiente sección se presenta las conclusiones de la investigación realizada. La principal conclusión es la aplicación de las alianzas público privadas ha atraído un nivel de inversión significativa en países como Brasil, Colombia y México en comparación con Ecuador que tuvo el menor nivel de inversión a través de este mecanismo.

Finalmente, se presentan las recomendaciones para la aplicación de las alianzas público privadas, donde se propone que los gobiernos deben plantear políticas que puedan proteger a la mano de obra implicada a través de la ejecución de proyectos a través del mecanismo de alianzas público privadas y donde también se recomienda que se deberían transparentar en la página web los procesos para la creación de este tipo de proyectos.

CAPÍTULO I

1.1 Planteamiento del problema

Para América Latina el desarrollo regional se ha visto como una ardua tarea de lograr, los países de América Latina que han logrado un desarrollo sostenible lo han hecho mediante una mezcla de factores, donde los principales representantes han sido el sector privado y el sector público. Actualmente existe un progresivo consenso respecto al resultado positivo que han generado las Alianzas Publico Privadas. Hoy en día no existe mucha información referente a los logros alcanzados gracias a la Alianza Publico Privada en el tiempo que América Latina la lleva empleando. No obstante, el dinamismo de la inversión contribuye al crecimiento económico.

La carencia de recursos económicos para cubrir las necesidades de obra pública a nivel local se ha convertido en un desafío para los gobiernos locales, y con mayor razón si cabe, en las regiones de escaso crecimiento. Dado el actual argumento de desaceleración económica que sufre la economía ecuatoriana como efecto de la caída del precio del petróleo, el pago de las obligaciones de deuda externa, la baja recaudación y evasión tributaria, los numerosos casos de corrupción suscitados en las últimas décadas, han disminuido esencialmente los ingresos fiscales del estado y por ende la capacidad de inversión.

Kononkova y Shaimukhametova (2020) en su investigación analizan la experiencia de América Latina en los últimos 30 años que han aplicado las alianzas público-privadas, donde Brasil destaca por el mayor grado de desarrollo de APP, con un monto de US\$ 361 mil millones de inversiones totales con más de 950 proyectos. En cambio, en Colombia durante el periodo de análisis obtuvo un total de inversiones de US\$ 335 mil millones con la implementación de 163 proyectos de APP.

Chile es otro país líder en implementación de APP en el transcurso del periodo analizado han realizado 197 proyectos de APP con una inversión total de US \$ 69,4 mil millones. Durante mucho tiempo Argentina no podía mostrar el desarrollo de APP, hasta hoy han obtenido una inversión total de US \$ 49,7 mil millones a través de la culminación de 203 proyectos de APP.

Según The World Bank el Ecuador en el periodo del 2010 al 2020 obtuvo una inversión total de US \$ 1.577 mil millones con 9 proyectos de APP, en el año 2015 el Ecuador tuvo el mayor nivel de inversión a través de APP debido a que se expidió la

Ley orgánica de incentivos para asociaciones Público-Privadas. Por otra parte, en Perú durante el periodo 2010 al 2020 se realizaron un total de 98 proyectos de APP con una inversión total de US \$ 25.339 mil millones.

Debido a que el nivel de inversión a nivel regional ha disminuido a través de los años en varios países como México y Brasil hicieron un cambio a la metodología para la aplicación de alianzas público privada, a partir del año 2015 Ecuador propuso una ley para atracción de inversión a través de alianzas público privadas, sin embargo, el flujo esperado es menor en comparación con los otros países de América Latina.

Preguntas de investigación

- ¿El sistema de Alianza Publico Privada atrae el mismo nivel de inversión en Ecuador como en otros países de América Latina?
- ¿La metodología utilizada en Ecuador para la aplicación de Alianzas Publico Privada es la correcta?
- ¿Qué experiencias se pueden aprender de otros países para la mejor utilización de las alianzas público-privadas?
- ¿Qué elementos gubernamentales y empresariales deben combinarse para conformar una alianza público-privada exitosa?

1.2 Hipótesis

Ho: La alianza pública privada en Ecuador ha atraído el mismo nivel de inversión que otros países de América Latina.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Evaluar la atracción de la inversión en el Ecuador a través de la modalidad de Alianzas Publico Privada en comparación con otros países de América Latina en el periodo 2010 – 2020

1.3.2 Objetivos Específicos

- Revisar la literatura referente a las alianzas público-privadas y atracción de inversión.
- Determinar el origen y la importancia de las Alianzas Publico Privadas, mediante el análisis de la metodología aplicada.

- Analizar la aplicación de las Alianzas Publico Privada en Ecuador y América Latina.
- Analizar la incidencia que tienen los incentivos de las Alianza Publico Privada en la atracción de la inversión.
- Recomendaciones metodológicas y jurídicas para las alianzas público privadas en el Ecuador.

1.4 Justificación

La presente investigación es importante, dado que se puede apreciar que el Ecuador presento durante el periodo de investigación un nivel bajo de inversión con respecto a los principales países de América Latina, a través del presente trabajo de investigación se puede evidenciar que la metodología aplicada en los países de América Latina estudiados dio como resultado que la tasa de inversión ha aumentado con respecto al Ecuador.

A nivel económico, se puede adoptar los métodos utilizados en otros países para que se repliquen en el Ecuador para atraer mayor nivel inversión.

A nivel social, con el incremento de la inversión extranjera y nacional en el Ecuador va a influenciar al crecimiento económico y a la disminución del desempleo en nuestro país.

A nivel académico, este trabajo de investigación es relevante puesto que permitirá a los estudiantes conocer los aspectos de las alianzas público-privadas y su influencia en la atracción de inversión.

A nivel profesional, este trabajo le permite a la autora conocer las metodologías utilizadas para la aplicación de Alianzas público – privada.

CAPITULO II

2.1 Marco Teórico

Como resultado de la ampliación de los derechos humanos y con la participación de la sociedad civil, se crearon mecanismos en América Latina y el Caribe que contemplan el establecimiento de alianzas entre empresas y el Estado. Dada la importancia de concentrar los objetivos de los diferentes actores sociales a los de las políticas de desarrollo. En torno a, la asociación público-privada no existe un enfoque único que plantee con claridad cuáles son los principales aportes al desarrollo nacional de cualquier país.

Para los organismos multilaterales como el Banco Mundial de acuerdo con el planteamiento de Hall (2015), en esta forma de contratación la “empresa del sector privado se comprometía a realizar la inversión de capital y, a cambio, el Estado le garantizaba a la empresa la concesión en el suministro de ese servicio en la zona” (p. 3). Estas formas de contratación de derecho administrativo requieren de un conjunto de normas formalmente establecidas que avalen a la sociedad civil igualdad de oportunidades frente al poder del Estado.

Desde el punto de vista, de las organizaciones internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo y según plantea Cruz (2016), es un convenio entre el Estado y el sector privado para la prestación de un servicio, donde tanto los objetivos de obtención de rentabilidad del socio privado como los objetivos de utilidad pública del Estado se encuentran alineados, la efectividad de la contraprestación depende de una adecuada transferencia de riesgos del sector público y el sector privado.

Para Casado (2007), las alianzas son un “contrato entre una empresa del sector privado y el Gobierno para proveer un servicio determinado, no se deberían limitar a gestionar tan sólo cierto tipo de servicios, sino también a compartir los riesgos existentes del proyecto”. (p. 15). Con respecto Sarmiento (2010) destaca como aspecto fundamental que este tipo de acciones en las cuales se le asigna responsabilidad al sector privado.

El sector privado, no debe considerarse una obligación normativa impuesta por un conjunto de leyes sino también una acción voluntaria que va más allá de lo impositivo en un ordenamiento jurídico (Sarmiento, 2010). Ahora bien, las alianzas

público-privadas incorporan un conjunto de elementos que no solo contemplan la contraprestación de un servicio y la generación de utilidades, el ámbito de actuación de las alianzas público-privadas puede abarcar desde infraestructura, transporte, servicios de agua potable y saneamiento, educación y salud (Becilla Peñafiel, 2017, p. 17).

Autores como Mataix et al. (2008), establecieron como criterios para la clasificación de las alianzas público-privadas la naturaleza de los actores que configuran la alianza, los objetivos y motivaciones de cada uno de dichos actores, el sector de actividad, el ámbito geográfico de la alianza, el diseño y la estructura que adopte la alianza, los beneficios, y por último la envergadura de la alianza.

Casado señala que las alianzas público-privadas pueden estar orientadas a la gestión de políticas para el desarrollo que adicionalmente a los sectores tradicionales del Estado, empresa privada también incorpora a miembros de los institutos, de los sindicatos y de las organizaciones civiles, lo cual es de vital importancia para el desarrollo económico y social de estos países (Casado, 2007, p. 21).

En las alianzas para el desarrollo, el fin último es mejorar las condiciones de vida de la población en este contexto señala Casado (2017), surge el tercer sector formado por organizaciones de la sociedad civil como las Organizaciones No Gubernamentales, asociaciones civiles, universidades, sindicatos, entre otras. “Una APP es la relación entre una entidad pública y una compañía privada, que se materializa a través de un contrato con el fin de proveer un bien o un servicio en un tiempo establecido” (García et al., 2017, p. 22).

La alianza tradicional es el acuerdo entre una empresa y el Estado es con el fin de lucro propio del sector privado, por otro lado, la alianza público – privada adopta diferentes tipos y modalidades, pero en general es una alternativa para la provisión y el financiamiento de infraestructuras públicas (Baldeón, 2016, p. 23). En cambio, para Tamargo (2002), uno de los aspectos más llamativo de estas nuevas estrategias de arbitraje, “es la incorporación del sector empresarial en las iniciativas de desarrollo social, y la reestructuración del rol del Estado en la toma de decisiones que supone un ejercicio de negociación para fortalecer la relación entre los actores y conciliar intereses” (p. 23).

Es oportuno precisar las diferencias conceptuales y materiales entre privatización, concesión y alianzas público-privadas. Por su parte Blasco (2009) sostiene que, las fórmulas “concesionales son características del derecho anglosajón

en sus diversas variantes, al trasladarlas al sistema continental presentan limitaciones derivadas, por ejemplo, de la concepción de dominio público” (p. 12).

Por su parte, Woodhouse (2010), plantea que en las alianzas público-privadas el activo y la responsabilidad en la rendición de cuentas recaen sobre el sector público, cuando las alianzas público - privadas se encuentran debidamente diseñadas y correctamente ejecutadas, permiten hacer uso más eficiente del gasto público y regularizar los recursos disponibles hacia donde más beneficios repercutan a la sociedad (p. 4). López y Montesinos (2006) indican que, la diferencia fundamental entre la privatización y una concesión es que los rendimientos del sector privado están unidos a los resultados de los servicios y al rendimiento de los activos. La duración en las alianzas público – privada es relativamente larga de la relación entre ambos socios que participan en la ejecución del proyecto.

2.1.1 Antecedentes de las Alianza Público-Privada

A partir de la exitosa de experiencia que tuvieron las regiones de Europa y Asia con las asociaciones público-privadas, América Latina empezó a analizar las ventajas de una APP para el abastecimiento de infraestructura y servicios de modo integral. En virtud de la incorporación del sector privado, la región ha podido poner en marcha novedosos modelos financieros, que han arrojado resultados positivos para las economías. La participación del sector privado en proyectos públicos no es nueva, en cambio el modelo de alianza público - privada propone maneras nuevas y metas anhelantes para la dinámica habitual, y la lleva a un campo más extenso, participativo y efectivo para el abastecimiento de infraestructura y servicios públicos.

Desde hace tiempos existen argumentos que explican la diferenciación entre lo público y lo privado. Con el apogeo de las asociaciones público-privadas que representan un tipo de gobernanza, antes de abordar el concepto de APP es importante establecer esta diferencia, Weber y Dahl establecieron la diferencia entre lo público y lo privado, a partir de la categoría Estado Jerárquico (Botero Chica, 2017, pp. 140–142).

Según plantea (Robalino, 2010, p. 99), Weber estableció una diferenciación de los roles entre Gobierno y gobernado, desde el concepto de Estado Jerárquico. Para Weber citado por Ramón Velastegui: “Estado Jerárquico es el aparato burocrático del Estado que está a cargo de la completa despersonalización en la

administración del gobierno, y esto solo se puede lograr a través de un sistema que permita hacer una clara distinción entre lo público y privado” (2016, p. 79).

De acuerdo con Robalino, J. (2010) “el Estado únicamente gobierna la sociedad civil, mas no requiere de su colaboración para gobernar” (p. 100). El gobierno planea, organiza y constituye con leyes, decretos y resoluciones, lo que significa que sus actuaciones están normatizadas. Caso contrario opera con lo privado, por sí mismo, no elaboran una planificación estructurada y suprema, depende más bien de las fuerzas del mercado.

Aunque los ingleses, en sentido estricto, recalcaron el término APP, debe registrar, según precisa Casares (2010, p. 35), lo siguiente: “lo cierto es que el fenómeno de la colaboración entre los sectores público y privado para la provisión y gestión de infraestructuras cuenta con una larga tradición en el ordenamiento legal español, con la filosofía concesional y la legislación de la segunda mitad del siglo XIX”.

En el trabajo de Casares (2010, p. 35), donde cita a Castaño (2011, p.1), señalan que, en Colombia, en el siglo XIX, en el Decreto del 21 de abril de 1847 en Colombia, ya existía una definición para el concepto de concesión semejante al de APP. El concepto de concesión se asemeja con el de Alianza Pública Privada, aunque en ambas modalidades tienen diferentes procesos. En la concesión el Estado entrega a la empresa privada, un proyecto, para que dicha empresa haga operación y mantenimiento del mismo durante varios años.

En las alianzas públicas privadas, a diferencia de la concesión, se asumen en forma compartida los riesgos y los costos, pero también se comparten los beneficios, impactos y logros obtenidos. Para el Gobierno de Reino Unido, las alianzas público privada simbolizan una solución importante desde un punto de vista contable, según afirma Hall (2015) las alianzas público-privadas en un principio fueron como una estrategia contable, una manera de esquivar las restricciones del gobierno sobre el endeudamiento público, y siguen siendo la gran sugerencia para los gobiernos y las instituciones internacionales (p.7). Con la aparición de las alianzas público privada, el Gobierno inglés logró aumentar su inversión en infraestructura y servicios públicos.

2.1.2 Características de la asociación público-privada

La ciencia ha determinado varias características fundamentales que debería tener una asociación público-privada como modelo de gestión, el FMI (Fondo Monetario Internacional) ha señalado los rasgos generales que debería tener una asociación público-privada que como base tiene la ejecución de forma privada, la inversión privada en un servicio público, la provisión y traspaso de riesgo al sector privado (Gago de Santos, 2014).

Se considera que la transferencia de riesgo entre el sector público y la empresa privada es la característica principal de la alianza público-privada, esta función es la diferencia entre la asociación público-privada y el modelo de gestión tradicional, que intenta utilizar el financiamiento del sector privado para así evitar que el gobierno aumente sus déficits fiscales. Se debe agregar que a las alianzas público-privadas también se la caracteriza por ser un modelo de gestión de larga duración en donde el sector privado se involucra en la financiación de las obras y servicios, también al mantenimiento de esta.

Se entiende que la alianza público-privada es una modalidad compleja debido a que hay que hacer una generación de proyectos atractivos que incentiven a la colaboración del sector público y del privado; a su vez, la alianza público-privada se la debe de desarrollar de manera estratégica, y su desarrollo dependerá del comité interinstitucional, el cual aprobará y supervisará el proyecto y las medidas administrativas relacionadas, y desarrollará los lineamientos adecuados para la recuperación de la inversión (Moore, 2006).

2.1.3 Tipos de asociación público-privada

Las asociaciones público-privadas se pueden dividir de diferentes formas, ya sea por su objetivo como son las alianzas público-privadas en sectores no tradicionales; las alianzas público-privadas para la prestación de servicios y las alianzas público-privadas en pequeñas economías (Alborta, Stevenson, & Triana, 2011); también por cómo se desenvuelve en el ámbito de desarrollo de nuevas infraestructuras como lo señala la doctrina: “Dependiendo del estado de desarrollo de la infraestructura los proyectos pueden denominarse como de tipo greenfield, yellowfield o bien brownfield” (Bordas Geli, 2019).

- Alianzas Público Privada Greenfield: Son las APP en donde el sector privado es el encargado de realizar el diseño, la construcción, la operación y el mantenimiento de la obra o servicio.
- Alianzas Público Privada Yellowfield: son las asociaciones público-privadas cuya inversión del sector privado se enfoca en la renovación o ampliación de las obras o servicios que ya existen.
- Alianzas Público Privada brownfield: son aquellas asociaciones público-privadas que el sector privado ya realizó el diseño, la construcción, la operación y el mantenimiento de la obra o servicio, pero, necesita realizar alguna ampliación del mismo; se puede considerar como una fusión entre las Alianzas Público Privada Greenfield y Yellowfield.

También las Alianzas Público Privada se pueden dividir por la sostenibilidad en su ejecución de obra:

- Alianzas Público Privada autos sostenibles: son aquellas alianza público-privada que en el momento de ejecución se autofinancian con los ingresos obtenidos por la ejecución de la obra o servicio.
- Asociación y negociaciones en las contrataciones de bienes y servicios para el gobierno: Son aquellas alianzas público privada que tienen un origen de necesidad pública, es decir, que el sector público tiene la necesidad de realizar una obra o algún servicio, pero no tiene los recursos económicos necesarios, por tal motivo necesita una financiación externa por parte del sector privado.
- Asociación y negociaciones en el marco de la regulación gubernamental: el origen de estas alianzas público-privadas nace de una regulación gubernamental, mas no, de un contrato.
- Negociaciones en torno al uso privado de propiedades con valor económico y controladas por el gobierno: son aquellas alianzas público-privadas que tienen como origen la iniciativa del sector privado, y que busca el apoyo gubernamental para la ejecución de la obra.

La división de las alianzas público-privadas bajo los parámetros de su génesis, pueden ser contractual o institucional (Vasallo Magro & Izquierdo de Bartolomé, 2010):

- Alianza público-privada contractual: estas alianzas público-privadas son conocidas por tener su génesis y espíritu en un contrato, este contrato está suscrito por el sector privado como y el sector público.
- Alianza público-privada institucional: son aquellas alianzas público-privadas en donde el sector público delega sus competencias a una institución mixta

2.1.4 Diferencia entre la asociación público-privada y la concesión

La modalidad de gestión de una obra o servicio público por medio de una asociación pública-privada se la compara por su similitud con los contratos de concesión, esto se da por la participación del sector privado en ambos casos. La concesión es "un modelo de contrato mediante el cual diferentes entidades nacionales pueden otorgar a los contratistas la facultad de realizar la prestación, operación, explotación, organización o gestión total o parcial de una obra o bien destinado al servicio o uso público" (Vergara Aguilera, 2016).

La diferencia radica en la distribución de riesgos en ambos casos; por una parte, en la concesión el factor riesgo en la ejecución de la obra o servicio radica en el sector privado, pero, en las alianzas público-privada el riesgo es compartido tanto por el sector público y el sector privado de la perfecta ejecución de la obra o servicio público. La doctrina señala que las alianzas público-privadas "Implican la retención y transferencia de riesgos entre las dos partes y mecanismos de pago relacionados con la disponibilidad y nivel de servicio de la infraestructura y / o servicios promovidos a través de la APP" (Callejas Hincapié & Chen Yu, 2020, p. 27).

2.1.5 Función del Estado en el proceso de Inversión

En América Latina los responsables de la política económica acogieron estrategias que tienen como principio primordial que la inversión tenga un papel esencial, no solo como componente de la demanda agregada, sino también con la perspectiva de determinar el conjunto de capital de la economía para que pudiera actuar como fuente de crecimiento económico (Hernández Mota, 2010, p. 61).

Hernández Mota (2010) en su investigación indica que se reconoce que la actividad estatal puede incrementar el producto de manera indirecta, a partir de la interacción entre la inversión pública y la inversión privada, es decir una alianza

público-privada. Se debe tener identificadas las restricciones que hay que reducir o eliminar, y las prioridades apropiadas, para garantizar que el país pueda aprovechar completamente dichas oportunidades, la capacidad específica de los agentes del sector público y privado, y los tipos de acciones que mejor alentarán al sector privado a tomar decisiones orientadas a alcanzar las metas estratégicas para el crecimiento del país.

Para Devlin & Moguillansky (2009) establece que se hace necesario organizar los programas de la estrategia correspondiente al nivel macroeconómico orientados a actividades o sectores específicos a fin de combinar de manera eficaz las señales del mercado con los incentivos del gobierno, para así fomentar las alianzas público-privada.

2.1.6 Inversiones

La inversión establece un tema fundamental en el ámbito macroeconómico por las siguientes razones: En primer lugar, las fluctuaciones de la inversión explican una gran parte de las oscilaciones del producto interno bruto en el ciclo económico, en segundo lugar, la inversión determina el ritmo en que la economía aumenta su stock de capital físico y, por lo tanto, ayuda a determinar el progreso a largo plazo de la productividad y del crecimiento económico. (Carmenaty Borges, 2014, pp. 39–40).

La inversión es una variable que representa adiciones al capital en un período determinado, por lo tanto, la decisión de una empresa acerca de cuánto invertir en cada período está determinada por muchos factores externos e internos (Hernández Mota, 2010, pp. 62–67). Una empresa no siempre puede invertir el monto exacto que planeaba, la razón de ello es que una empresa no ejerce pleno control sobre su decisión de inversión, algunas partes de esta decisión son tomadas por otros actores de la economía (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 2000).

Las empresas tienen como opción invertir tanto en planta y equipos como en inventarios, el aspecto básico en esta determinación está basado en dos grandes grupos: uno es la inversión ideada que son todos los incrementos a los bienes de capital e inventario que son planeados por las empresas, y la inversión realizada que es el monto real de la inversión que se hace en el período (Asencio Cristóbal et al., 2017).

Uno de los factores importantes al momento de invertir está ligado a la tasa de interés, que es determinada en el mercado de dinero, lo cual indica teóricamente

que: cuando la tasa de interés baja, la inversión planeada sube; y cuando la tasa de interés sube, la inversión planeada baja (Asencio Cristóbal et al., 2017).

Para Aguilera Díaz (2017) el motivo de que esto sea así se debe a que las empresas emprenden proyectos de inversión esperando obtener de ellos utilidades en el futuro, y la mayor parte de las veces estas utilidades esperadas se ven reducidas por los costos implicados en el proyecto, sobre todo en el costo de los intereses por el uso del capital, que viene a ser uno de los costos importantes en la disposición de invertir (p. 328).

Loor (2018) indica que el comportamiento de la inversión depende no sólo de las conmutaciones de la producción, sino también de otros factores exógenos, como los cambios estructurales de la economía, perturbaciones políticas, resultado de la producción, de perturbaciones en la oferta de dinero, confianza del público en el sistema financiero entre otras.

2.1.7 Teorías económicas de los impuestos

2.1.7.1 Teoría no intervencionista

Para Harvey (2008) el neoliberalismo busca el bienestar de una nación y el crecimiento económico, mediante la maximización de las libertades empresariales, es decir un mercado sin impedimentos y de libre comercio. Para los neoliberales, era fundamental que el mercado se regule al libre juego de la oferta y de la demanda, sin perjudicar los ingresos de las empresas (Friedman, 1979, p.17).

Según Romales (2002) una economía de competencia perfecta, sin la mediación del Estado, tiende a un equilibrio general de pleno empleo, los productores maximizan su producción, mientras que los consumidores maximizan su utilidad que depende del poder adquisitivo, la libertad económica no promueve la libertad política. La decisión del Estado depende de factores como los ingresos del país incrementando los impuestos para financiar su déficit, sin embargo, un incremento en los impuestos desalienta la producción, disminuye la inversión del sector privado, incrementan los precios y disminuye el empleo (Laurido Castro & Recalde Vélez, 2013).

2.1.7.2 Teoría intervencionista

En las teorías intervencionistas concernientes a los impuestos se encuentran las aportaciones teóricas de Marshall, Pareto, Schumpeter . Estas aportaciones hacen

énfasis en que la herramienta de política fiscal, como es el impuesto, puede incidir positivamente en una economía, regulando las fallas del mercado y generando una mejor distribución de los recursos (Laurido Castro & Recalde Vélez, 2013).

Para Marshall la teoría que proporciono para estudiar los efectos de los impuestos sobre los cambios en los precios y en la producción en condiciones de economía parcial (Jiménez, 2005). También presento una teoría normativa basada en el enfoque utilitarista de Pigou para el análisis de la carga fiscal entre los individuos. Marshall fundaba su idea mediante el análisis de costos y utilidad marginales (Umaña Aguilar, 2016).

La ideología de Pigou a través de su teoría que busca corregir las fallas de mercado que causaban las externalidades, aplicando un impuesto a las industrias contaminantes, y a su vez reduciendo el daño que provocaban dichas fábricas Rodríguez (2006).

La teoría del óptimo de Pareto, la cual busca analizar la efectividad de las políticas públicas en la economía, en cuanto a una asignación eficiente del uso de los recursos que permitan mejorar el bienestar de la población sin generar un perjuicio para algún agente. Para Montoya Suarez (2004) “el criterio de Schumpeter, el avance técnico promovido a través de la intervención del Estado, haciendo uso de los impuestos en las inversiones requeridas podría generar más equidad” (p. 209).

2.1.8 Teoría económica Keynesiana

En el modelo keynesiano tiene una estrecha relación entre el Estado como interventor en la política fiscal utilizando los impuestos como medida para activar la economía. “La teoría general de Keynes pretende demostrar que las economías capitalistas podrían permanecer en equilibrio con altas tasas de desempleo. El tratamiento que siguió a este diagnóstico es que el gobierno debe intervenir a través de combinaciones de políticas monetarias y fiscales, con el objetivo de mantener las economías capitalistas que operan a pleno trabajo” (Holanda, 1990, p. 2).

Las inversiones son los recursos destinados a la adquisición de los bienes de capital, la inversión varía en función de la tasa de interés, las expectativas del beneficio y el capital existente. “El gasto deseado en nuevos bienes de capital depende inversamente de la tasa de interés real. A mayor tasa de interés real quedarán menos proyectos rentables en la economía por lo que caería la demanda de nuevos bienes de capital por parte de las empresas” (Roca, 1998, p. 5).

Así, el enfoque intervencionista se refiere al papel del Estado como regulador de fallas en el mercado, a través de la política fiscal, el cual debe interceder con la herramienta impuestos para mejorar el crecimiento económico del país y la calidad de vida de la población.

2.1.9 Importancia del Doing Business para la inversión

El índice de doing business mide anualmente las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas locales a lo largo de su ciclo de vida en 190 economías, tanto a nivel nacional como regional. Doing Business mide la calificación de distancia a la frontera de una economía en una escala de cero a cien, donde cero representa el peor desempeño y 100 la frontera, es decir, la práctica más eficiente (World Bank Group, 2018, p. 3).

Doing Business proporciona una medición cuantitativa de las regulaciones sobre apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa, en su aplicación a las pequeñas y medianas empresas (Corporación Financiera Internacional y el Banco Mundial, 2010, p. 2).

Una premisa fundamental de Doing Business es que la actividad económica requiere buenas normas. Entre éstas se incluyen las que establecen y esclarecen los derechos de propiedad, las que reducen los costos de resolución de disputas, las que tornan más predecibles las interacciones económicas y las que proporcionan a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos (Corporación Financiera Internacional y el Banco Mundial, 2010, p. 15).

Se analizan las regulaciones que afectan a diez fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial, 2009, p. 8).

De acuerdo con lo expuesto, algunos de los indicadores de Doing Business proporcionan mejores clasificaciones si la regulación es rigurosa, por ejemplo, al contemplar requisitos estrictos de divulgación de información para velar por la transparencia de la operación cuando se trata de transacciones entre partes

vinculadas. Otros indicadores premian con mejores puestos a aquellos países que tengan procedimientos simplificados para aplicar la regulación existente, por ejemplo, si cuentan con oficinas de ventanilla única para dar cumplimiento a las formalidades de apertura de una empresa (World Bank Group, 2018, p. 25).



Figura 1 Áreas de medición Doing Business

Obtenido de Reporte Global Doing Business (WBG), 2019

(https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)

2.1.10 Índice global de competitividad

El FEM (Foro Económico Mundial) define a la competitividad como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (2016). Asimismo, la organización afirma que el nivel de productividad establece el estado de prosperidad que puede ser alcanzado por una economía y, que, a su vez, es en sí mismo un determinante fundamental en las tasas de crecimiento. De tal forma, el concepto de competitividad involucra dos componentes básicos:

- i. El componente estático bajo el cual la productividad de un país determina su habilidad para sostener un alto nivel de ingreso.

ii. El componente dinámico bajo el cual la productividad funciona como un determinante del rendimiento sobre la inversión, ya que es uno de los principales factores que explica el potencial de crecimiento de una economía.

El Índice de Competitividad Global (ICG) mide los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad nacional. El ICG se publica anualmente desde el 2005 en el Reporte de Competitividad Global, realizado por el Foro Económico Mundial.

A partir de 2018, se realizó un cambio de metodología, respecto a la forma en que se venía construyendo el Índice en años anteriores, por lo que se evalúa a través de los siguientes 12 pilares:

Tabla 1 Pilares fundamentales del índice de competitividad

Entorno habilitante	Mercados
1. Instituciones	7. Mercado de bienes
2. Infraestructura	8. Mercado laboral
3. Adopción de TICs	9. Mercado financiero
4. Estabilidad macroeconómica	10. Tamaño del mercado
Capital humano	Ecosistema de innovación
5. Salud	11. Dinamismo empresarial
6. Habilidades	12. Capacidad de innovación

Obtenido de Global Competitiveness Report, elaboración propia 2021

2.1.11 Efectos de la corrupción

Aparte de sus connotaciones éticas y sociales, desde un punto de vista económico cada acto de corrupción provoca un costo social en la medida en que las decisiones sean tomadas por funcionarios públicos de acuerdo a motivos ajenos a los legítimos, sin tomar en cuenta las consecuencias adversas (externalidades negativas estáticas y dinámicas) que ellas tienen sobre la comunidad.

Cuando la corrupción es generalizada, ello significa una distorsión grave para el funcionamiento de una sociedad desde un punto de vista político, social y económico tanto en el corto como largo plazo. Los efectos son, evidentemente, demasiado numerosos para describirlos detalladamente

Los impactos económicos de la corrupción se ramifican en muchas áreas del sistema económico. La primera área que se ve afectada son las decisiones de los productores respecto del esfuerzo productivo y el tipo de objetivos de producción que se persiguen.

Adicionalmente, como se describe más abajo, se distorsionan las decisiones de inversión y la producción de largo plazo. Una segunda área afectada es el funcionamiento administrativo del Estado, pues los funcionarios corruptos desarrollan mecanismos de preservación que erosionan la capacidad de gestión pública. Más aún, la corrupción incide en los procesos de toma de decisiones del Estado distorsionando la asignación de recursos.

La corrupción distorsiona los incentivos con los cuales opera la empresa privada reduciendo la eficiencia económica. Cuando se percibe la posibilidad de corromper a un funcionario público, hay un desvío de recursos desde actividades netamente productivas hacia aquellas denominadas de búsqueda de renta ('rent seeking'), las que no aumentan el bienestar de la sociedad. Así, los negocios más productivos no dependen de la competitividad de las empresas sino de su capacidad de influir en los responsables de tomar las decisiones respecto a la regulación o el destino de los fondos públicos.

Adicionalmente, la corrupción deteriora el ambiente de negocios en el cual actúa el sector privado, lo que deriva en la búsqueda de ganancias rápidas y excesivas en momentos de incertidumbre (rentismo). En muchos casos, el rentismo ha significado un aumento en los niveles de endeudamiento de los países, con su consiguiente mayor costo en el servicio del crédito, en la medida en que los beneficios de actividades corruptas han sido depositados en el extranjero.

La corrupción reduce el crecimiento económico al reducir los incentivos a la inversión. Este mecanismo opera en varias formas. Primero, los negocios hechos sobre la base de sobornos son más riesgosos que los proyectos legales porque no hay derechos de propiedad legales y por lo tanto la cartera de inversiones de la economía tiene mayores niveles de riesgo del óptimo.

Segundo, si los negocios se obtienen por conexiones o pagos ilegales, se desincentiva la entrada de potenciales empresarios a los mercados en particular, los inversionistas extranjeros. De hecho, la calidad de los potenciales entrantes se deteriora precisamente porque los únicos interesados son aquellos que tienen mayores habilidades para la corrupción y no los más eficientes.

Tercero, los proyectos corruptos se convierten en competidores de, y frecuentemente desplazan a, los otros proyectos de inversión disponibles. En particular, las actividades de rentseeking se hacen relativamente más atractivas que los proyectos productivos que maduran más lentamente.

2.1.12 Formación Bruta De Capital Fijo

Para el Banco Central del Ecuador (2021) la formación bruta de capital fijo (FBKF) se conforma de la inversión pública y de la inversión privada de un país, donde a nivel macroeconómico se refleja los fondos que serán destinados a la ejecución de obra pública de los sectores prioritarios que cumplen una función de estabilización en la economía nacional.

En el Ecuador, el organismo encargado de ofrecer públicamente información periódica de la Formación Bruta de Capital Fijo es el Banco Central del Ecuador, quien realiza el cálculo de dicha variable en base a la metodología internacionalmente aceptada del Manual del Sistema de Cuentas Nacionales 2008 de Naciones Unidas (Banco Central del Ecuador, 2015). Dicho manual aclara los activos fijos que son contabilizados en esta cuenta, esencialmente estos activos fijos son bienes y servicios durables utilizados en la producción, también se añaden las mejoras en activos ya existentes; sin embargo, se excluyen los bienes de consumo durable, y las herramientas pequeñas, baratas y usadas para realizar operaciones sencillas. Los costos incurridos en la adquisición de un activo, y los asociados a la transferencia de propiedad se tratan como parte integrante del valor.

Case & Fair (2008) indican que “el capital físico mejora la productividad de los trabajadores y presta servicios valiosos de manera directa” (pág. 363). De tal manera que, si hay un incremento en el capital físico, sin que haya un incremento en el capital humano, el resultado será mayor productividad por trabajador. Weil (2006) expone que “para realizar cualquier trabajo se necesita la utilización de capital y, en la mayoría de las actividades, el trabajador que tiene un mayor o mejor capital para trabajar es capaz de producir más” en el mismo tiempo. (pág. 48)

Asimismo, la Formación Bruta de Capital Fijo es el indicador en el que se puede notar como ha sido la evolución de la inversión de los sectores productivos. Entonces, este indicador muestra la capacidad instalada para la producción empresarial y de cierta forma permite conocer su capacidad futura (González J. R., 2007).

Para el Banco Central del Ecuador (2015), la Formación Bruta de Capital Fijo es una variable muy importante dentro de las cuentas nacionales, debido a que lo consideran como un motor de crecimiento económico al permitir incrementar la capacidad productiva de un país por varios períodos.

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 ¿Qué son las Alianzas Público Privadas?

Existen diversas definiciones sobre qué es una alianza público-privada. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos la define como un “acuerdo entre el gobierno y un ente privado bajo el cual la empresa privada provee un servicio de manera que los objetivos de provisión de servicios del gobierno se encuentren alineados con los objetivos de obtención de utilidad del sector privado y donde la efectividad depende de una adecuada transferencia de riesgos del sector privado (OCDE, 2008).

Por otra parte, Bloomgarden y Maruyama (2008) define a la alianza público-privada como un esquema de colaboración de largo plazo entre el sector público y el sector privado para la provisión de un servicio público. Para otros organismos más cercanos al modelo británico, una alianza público-privada se refiere a un esquema contractual entre el sector público y el sector privado en un proyecto (Partnerships UK, 2006).

En esencia, las alianzas público-privada son toda asociación de carácter contractual entre una parte pública y otra privada para el desarrollo o gestión de una infraestructura o un servicio público, desempeñando las siguientes características:

- Participación privada.
- Transferencia de riesgos.
- Relación contractual a largo plazo.

La creación de agendas comunes y la combinación de recursos, riesgos y beneficios. Son colaboraciones voluntarias que se construyen a través de las respectivas fortalezas y competencias de cada aliado, optimizando la asignación de recursos y consiguiendo resultados mutuamente beneficiosos de manera sostenible (Cañeque, 2007).

También conocidas como asociaciones público-privadas, son una herramienta de colaboración entre el sector público y el sector privado con el fin de llevar a cabo

proyectos, programas o prestar servicios que tradicionalmente han sido proyectados y suministrados por las administraciones públicas, tales como los relativos a los servicios sociales, abastecimiento de servicios públicos e infraestructuras, entre otros. Para Andrade (2007) en la cooperación para el desarrollo, las alianzas público-privadas no sólo proporcionan la privatización de las políticas dedicadas a la justicia social, sino que también validan el discurso que considera a las transnacionales como actores primordiales en la lucha contra la pobreza.

Para WORLD BANK GROUP (2016), la crisis financiera de 2008 hizo despertar un interés renovado en las alianzas público privadas tanto en los países desarrollados como en vías de desarrollo. Afrontando limitaciones en los recursos públicos, al tiempo que reconocen la importancia de la inversión en infraestructura para ayudar a crecer a sus economías, los gobiernos para cubrir su brecha de financiamiento recurren cada vez más al sector privado como una fuente de financiamiento. Si bien la reciente atención se ha centrado en el riesgo fiscal, los gobiernos recurren al sector privado por diferentes motivos:

- Como una forma de introducir tecnología e innovación del sector privado para proporcionar mejores servicios públicos.
- Incentivar al sector privado para entregar proyectos a tiempo y dentro del presupuesto.
- Asignar certeza presupuestaria al establecer los costos actuales y los costos futuros de las infraestructuras en el tiempo.
- Como una forma de desarrollar capacidades locales del sector privado a través de empresas conjuntas con grandes firmas, así como oportunidades de subcontratación para firmas locales en áreas tales como obras civiles, obras eléctricas, administración de instalaciones, servicios de seguridad, servicios de limpieza, servicios de mantenimiento.
- Para exponer gradualmente a las empresas públicas a niveles crecientes de participación del sector privado.
- Crear persistencia en la economía haciendo que el país sea más competitivo en términos de su base de infraestructura facilitadora, así como impulsando sus negocios e industria asociados con el desarrollo de infraestructura.

- Complementando las capacidades limitadas del sector público para satisfacer la creciente demanda de desarrollo de infraestructura.
- Extraer una buena relación calidad-precio a largo plazo mediante una transferencia de riesgos apropiada al sector privado durante la vida del proyecto, desde el diseño hasta las operaciones o mantenimiento.

2.2.2 Inversión

La inversión es el flujo del producto destinado al aumento del stock de capital, incrementando de esta forma la capacidad productiva de una nación. La mayor inversión de hoy posibilitará el aumento de bienestar mañana, con mayor fuerza si los recursos son insuficientes. Es evidente que si se asigna financiamiento o presupuesto a la inversión pública se dinamiza la gestión de los proyectos de inversión pública, por ende, mejorará el bienestar de la población (Carhuanira, 2016).

2.2.3 Inversión Privada e Inversión pública

Samuelson (2011) manifiesta que la inversión lleva a un acaparamiento de capital, lo que une el presente con el futuro, incrementando el producto potencial de un país y promoviendo el crecimiento económico, la introducción de inversión produce un incremento en la economía, si consideramos que esta acumulación de capital se dé tanto del sector público como privado mediante una alianza cuyos riesgos y beneficios sean recíprocos, el PIB aumentaría lo que conllevaría a un crecimiento económico.

2.2.4 La Inversión Pública

La inversión pública es la forma en que cada país asigna una cantidad de recursos orientados a su desarrollo económico y social. Actualmente, una buena gestión pública utiliza de forma apropiada todos los medios necesarios para conseguir un fin colectivo, valiéndose de mecanismos de decisión para la asignación y repartición de recursos públicos, esta gestión desliga importantes consecuencias sobre los aspectos sociales, económicos, políticos y administrativos del país, por tal motivo se hace necesario implementar las alianzas público privadas, mediante la asociación del sector privado al público, la misión del Estado debe ser utilizar estos

tipos de mecanismos que incentiven a estos sectores para que dicha colaboración no se dé solo por la complacencia económica sino también social (CEPAL, s. f.).

Olives Maldonado & Solórzano Méndez (2008) indican que la inversión pública es todo gasto público destinado a mejorar o reponer las existencias de dominio público con el objetivo de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios o producción de bienes, es decir la inversión pública no por ser conducente del Estado debe ser extraña a la privada, si el objetivo es ampliar la capacidad del país es necesario llevar a cabo las alianzas público privadas.

Para Casimiro (2017), la inversión pública es toda erogación de recursos de origen público destinada a crear, y lograr el incremento de las existencias de capital físico de dominio público, con el objetivo de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios y la producción de bienes. Por lo tanto, hoy la inversión pública es decisiva para brindar servicios de calidad a la ciudadanía, por lo que es tan importante utilizar en forma transparente los fondos provenientes del sector público. El Estado para brindar una calidad de vida a la ciudadanía debe priorizar la inversión pública en infraestructura en agua y saneamiento, así como el transporte, en el eje ambiental, educación, salud.

2.2.5 Inversión Privada

Durante los últimos años, una gran cantidad de compañías se han favorecido de los capitales derivados de la inversión para poder ampliar su presencia en el mercado, así como para crecer como empresa, lo que se busca en las alianzas público privadas es un crecimiento mutuo tanto el sector público como privado, el público concederá incentivos que generen una mayor aceptación del sector privado para un crecimiento conjunto (Aguilar Valdés et al., 2013).

Los gobiernos, en la constante búsqueda de desarrollo, deben cumplir con dos factores importantes: "la formulación e implementación de una estrategia a mediano y largo plazo orientada a impulsar una transformación productiva acelerada y la alianza público-privada que la sustenta, construida mediante un proceso social adaptado a las circunstancias locales" (Devlin & Moguillansky, 2009).

2.2.6 Formación Bruta de Capital Fijo

La Formación Bruta de Capital Fijo se mide por el valor total de las adquisiciones menos las disposiciones, de activos fijos realizadas por el

productor durante el ciclo contable más ciertos gastos específicos en servicios que incrementan el valor de los activos no producidos (Naciones Unidas, 2008, pág. 229).

El Banco Central del Ecuador (2015) define a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) como la inversión que realizan los residentes en el país, donde se contabiliza la variación de los activos fijos no financieros tanto privados como públicos, en un período de tiempo determinado (Ochoa Méndez, 2016, p. 22).

De acuerdo con González J. R. (2007), la Formación Bruta de Capital Fijo es: El valor de mercado de los bienes fijos (durables) que adquieren las unidades productivas residentes en el país, cuyo uso se destina al proceso productivo, entre ellos se consideran la maquinaria y equipos de producción, edificios, construcciones, equipos de transporte entre otros. (pág. 1)

Para una mejor comprensión, González M. J., et. all (2009) expresan que la Formación Bruta de Capital Fijo está integrada por la inversión en dos categorías la primera es en inversión en planta y equipo, mientras que la segunda categoría es la inversión en construcción residencial, que comprende la construcción de viviendas para uso residencial (pág. 167).

2.3 MARCO LEGAL

2.3.1 Introducción al marco legal

Uno de los temas más amplios y recurrentes de discusión para los encargados de formular políticas de APP en la región concierne a la participación privada o pública en cada sector o en su economía como un todo. Independientemente de su complejidad o alcance, está siempre se examina y asigna nuevos roles al formulador de políticas, al regulador y al proveedor del servicio a fin de movilizar más capital, y lograr una mayor eficiencia y efectividad en la provisión y prestación de servicios (Farquharson et al., 2011; Hammami, Ruhashyankiko y Yehoue, 2006 y OCDE, 2010).

En este marco, algunos países han avanzado para establecer un nuevo marco institucional de normas de acuerdo con el cual la participación privada sea ampliamente aceptada, y han constituido unidades especializadas en el manejo de asociaciones con el sector privado. En la medida en que algunos países han establecido un historial de APP en diferentes sectores, el nivel de confianza de los

inversionistas ha aumentado, y el nivel de capacidad de los funcionarios públicos para diseñar, desarrollar y monitorear estos arreglos se ha fortalecido.

El marco institucional para la implementación de alianza público-privada ya sea de tipo normativo o regulatorio en su marco más amplio o sobrelleve la creación de unidades especializadas en lo particular, debe responder a destrezas de largo plazo y compromisos público-privados de largo aliento (Ramón Velastegui, 2016, p. 54). Los beneficios de estos programas y asociaciones residen básicamente en la creación de capacidades institucionales de largo plazo para la eficiente provisión de infraestructura y servicios públicos; los proyectos trascienden a las administraciones, y los planes de inversión pública cobran vigencia por períodos prolongados y superan la volatilidad de los ciclos políticos.

La importancia de tener en claro el ámbito legal sobre las alianzas público-privadas se debe a que se puede superar a los modelos del sector público, las alianzas público-privadas correctamente manejadas pueden conducir a una mayor eficiencia, certificando que los proyectos se concreten en tiempo y presupuesto para así crear disciplinas e incentivos para que el sector privado maneje los riesgos de manera efectiva (Ordóñez Rosillo & Paz Alarcón, 2018).

Reino Unido ha acudido a las alianzas público-privadas en una diversidad de sectores, las estipulaciones para realizarlas son con frecuencia complejos y toman tiempo para llegar a una negociación (Polack et al., 2019, p. 167). En consideración general del Derecho Comparado, es preciso indicar que los principios rectores que diferencian a las alianzas público-privadas de una contratación pública tradicional son la asignación equitativa de riesgos, el reparto de funciones y responsabilidades por parte de cada sector (Baldeon Barriga, 2016).

En la Contratación Pública tradicional, los riesgos y responsabilidades quedan en el sector público. En las alianzas público-privadas hay que realizar una adecuada repartición o compartición de estos (Baldeon Barriga, 2016). La compartición significa, que el ente público pueda transferir todas las actividades, parte de los riesgos y responsabilidades al ente privado. Incluso hay jurisdicciones y deberes directos establecidos por la Constitución y legislaciones que no pueden modificarse por convenios contractuales. (Moreno, 2012).

Teniendo en referencia al marco legal, concerniente a los aspectos generales de las alianzas público-privadas, tenemos que como su desarrollo es casi inicial en Ecuador, no son nuevas en el derecho comparado. De hecho, desde mediados de

1950 comienzan a aparecer sobre todo en España (Molina, 2015) y Francia que son los países predecesores; sin dejar de referirse a Reino Unido como un país de referencia y estudio obligado por la Iniciativa de Financiamiento Privado; que es un cierto tipo de alianzas público-privadas que contempla las contrataciones de largo plazo de servicios públicos con pagos diferidos por disponibilidad y uso.

En América Latina, en cambio, comienza a popularizarse la alianza público-privada como modalidad de concesión, a finales de los años de 1980 e inicios de los de 1990, siendo México el primer país en América Latina en desarrollar la concesión de carreteras. En cambio, en el año 1991 Chile aprueba la Ley de Concesiones de carreteras y aeropuertos, infraestructura, edificación pública autopistas urbanas y en 1996 se expide una ley de alianza público-privada. La mayoría de las legislaciones sobre alianzas público-privada fue expedida entre 2008 y 2012 (Chevalier, 2018).

La peculiaridad “británica” de Iniciativa de Financiamiento Privado, que incluye la abastecimiento de servicios públicos de largo plazo con pagos diferidos por disponibilidad y uso, sirvió de base para países como Canadá, Japón, Australia, entre otros; y, en diferente medida, también para México, Brasil, Colombia, Perú, Guatemala y Panamá, estos dos últimos países tomando como base también el modelo chileno de concesiones, que es antecedente obligado de estudio en la temática que se está tratando, particularmente en países como Ecuador, Bolivia, Costa Rica, Honduras, El Salvador, Colombia y Uruguay; pero de alguna manera con un alcance que va más allá del término “Concesión”, ya que en algunos casos se usa el término “APP” para reflejar que se aplica en secciones de infraestructura social y en sectores donde es el propio gobierno el que “compra”, mediante contratos a largo plazo, los servicios públicos inherentes a una infraestructura.

El modelo concesional chileno toma como referencia la vinculación de las concesiones con el mercado de capitales, mediante la adquisición de bonos de infraestructura por parte de fondos de pensiones privados y compañías de seguros de vida, así como la recaudación de peaje en autopistas (Barriga Baldeón, 2016).

El marco legal de las Asociaciones Público-Privadas la legislación que les resulta aplicable varía según las características de la “autoridad contratante” la propia ley establece distintos grados para su aplicación, dependiendo de quién contrate: una administración pública, un ente descentralizado del Estado, una empresa pública.

Hay que especificar que el análisis del marco legal de las alianzas público-privada, al momento de trasladarla a la práctica, se debe tener en cuenta que el éxito

de una alianza público-privada radica en cumplir con tres puntos importantes: deben ser socios de cooperación, en segundo lugar al existir contratos formales se establecen las reglas de juego en las que se comparte el riesgo y la responsabilidad mutua y social en que las partes se benefician, y por último que los acuerdos comerciales persisten aún después de haber completado el proyecto (Sagalyn, 2008).

2.3.2 Mecanismos legales en los cuales se sustenta las Alianzas Público-Privadas.

Los posibles mecanismos legales mediante los cuales se pueden implementar las participaciones público-privadas son los siguientes:

- **Empresa de economía mixta**

(Constitución del Ecuador, 2008) A partir de la expedición vigente en el año 2008, la figura de las empresas mixtas ha tomado mayor predominio. En particular en lo que nos incumbe, se señala en el art. 316 que “el Estado podrá delegar la participación en los sectores estratégicos y servicios públicos a empresas mixtas en las cuales tenga mayoría accionaria”.

- **El Joint Venture**

Este modelo se refiere a la asociación de dos o más partes que se unen con el propósito de realizar ordenamientos civiles o comerciales de gran extensión económica financiera, con objetivos limitados, dividiéndose la labor según aptitudes y posibilidades, y soportando los riesgos correspondientes según convenios que se establecen entre ellas. En Ecuador el mecanismo legal en las cuales se sustentan las Alianzas Público-Privadas es en la denominada Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas.

2.3.3 Marco jurídico en Ecuador COPCI

Ecuador es el estado cuya economía ha mostrado un crecimiento en los años de análisis. Así mismo estimula la inversión pública, promueve el crecimiento de las industrias, la diversidad de su producción y sobre todo el esparcimiento de sus exportaciones.

Un elemento muy ineludible para colaborar el curso de este crecimiento ha sido la creación de un marco legal que se originó en el año 2008 con la aceptación de la Nueva Constitución de la República, la cual fue resultado de una consulta popular.

Consecutivamente nace el Plan Nacional del Buen Vivir, el cual contempla las metas y objetivos deseados, para lo cual fue indispensable el progreso de un conjunto de leyes que ayuden con su realización, entre ellas cabe mencionar la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI). Fue así como el 29 de diciembre de 2010 entró en vigencia el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), normativa legal que tiene como propósito promover la actividad productiva en todas sus formas.

El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, expedido el 29 de diciembre del 2010 evidencia la alineación de un marco jurídico favorable al sector productivo, que permita ampliar las inversiones nacionales e internacionales y brindar el apoyo a los sectores que contribuyen principalmente a cambiar la matriz productiva del país.

En el Art. 14 referente a la aplicación, determina que los beneficios del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010) no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras residentes en paraísos fiscales. El reglamento regulará las medidas de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten. Los beneficios y garantías registrados por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente confirmados por Ecuador.

El Art. 17 hace referencia a los principios generales que: los inversionistas nacionales y extranjeros, las sociedades, empresas o entidades de los sectores cooperativistas, y de la economía popular y solidaria, en las que éstos participan, al igual que sus inversiones legalmente establecidas en el Ecuador, con las limitaciones previstas en la Constitución de la República, gozarán de igualdad de condiciones en relación a la administración, operación, expansión y transferencia de sus inversiones, y no serán objeto de medidas arbitrarias o discriminatorias.

Las inversiones y los inversionistas extranjeros gozarán de protección y seguridades plenas, de tal manera que tendrán la misma protección que reciben los ecuatorianos dentro del territorio nacional. El Estado en todos sus niveles de gobierno, en ejercicio de su plena potestad pública podrá otorgar procedimientos diferenciados, en calidad de incentivos, a favor de la inversión productiva, los que serán otorgados en función de sectores, ubicación geográfica u otros parámetros que éstas deberán cumplir, según los términos previstos en este Código y su Reglamento.

Las inversiones extranjeras tendrán un rol de complementación directa en los sectores estratégicos de la economía, que requieran inversión y financiamiento, para alcanzar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, y con sujeción a la legislación aplicable. En los demás sectores de la economía, los inversionistas extranjeros podrán participar directamente sin necesidad de autorización adicional a las previstas para los inversionistas nacionales. Adicionalmente, las inversiones que se realicen en otros sectores de la economía también gozarán de los beneficios de la política estatal de impulso productivo, en los términos de la presente normativa.

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017, constituye la hoja de ruta técnica y política que el actual Gobierno deberá seguir para cumplir los 12 objetivos nacionales que se ha planteado, este cuenta con una estrategia territorial de desarrollo, que proyecta la guía para la regulación económica y la inversión de los recursos públicos nacionales.

Se tiene prioridad en la inversión pública a través de proyectos que vayan de la mano tanto del sector público como privado, con el fin de mejorar la producción, el empleo, recuperar la confianza y valorizar las empresas públicas, y a la vez incentivar a la inversión privada, mediante el mecanismo de las alianzas público-privadas. El código tiene una visión de largo plazo para transformar la matriz productiva, incentiva y regula todas las formas de inversión en actividades productivas y de servicio, impulsando así la conformación de las alianzas público-privadas.

2.3.4 Ley de Alianzas Público-Privadas

El Ecuador ante la necesidad de captar inversionistas para la ejecución de proyectos relacionados con los Sectores Estratégicos, expidió la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera como una alternativa para financiar obras que benefician a la población, permitiendo al gobierno tener un respiro en su presupuesto ya que el compromiso de la inversión junto con otras consideraciones de cooperación recae directamente sobre la empresa privada. Con la expedición de esta Ley se genera el marco legal y normativo que se aplicará a los contratos de gestión delegada utilizados en este modelo (Araujo Guerrón, 2019, p. 1145).

Se detalla a continuación bajo la modalidad de la ley de Alianzas Público-Privadas que entró en vigor a partir del 18 de diciembre del 2015, el contexto en el

que se desarrolla dentro del mercado ecuatoriano, bajo las leyes establecidas de la siguiente manera:

Art 2. Esta ley se aplica a las asociaciones público-privadas que tienen por objeto la provisión de bienes, obras o servicios por parte del Gobierno Central y los Gobiernos Autónomos Descentralizados.

De acuerdo con principios, lineamientos, estructuración, ejecución y evaluación de los proyectos bajo la modalidad de alianzas público-privadas se ajustarán a lo siguiente:

- a) Sostenibilidad Fiscal,
- b) Distribución Adecuada de Riesgos,
- c) Valor por Dinero,
- d) Respeto a los Intereses y Derechos de los Usuarios,
- e) De los Derechos de Propiedad
- f) Cobertura e Inclusión Social.

Dentro de la estructura institucional se escoge un ente representante de todas las partes involucradas. Para la aprobación de los proyectos públicos y la aplicación del régimen de incentivos previsto en esta Ley, se crea el Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas como un órgano colegiado de carácter intersectorial de la Función Ejecutiva, encargado de la coordinación y articulación de políticas, lineamientos y regulaciones vinculados a las asociaciones público-privadas.

El Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas estará conformado por los siguientes miembros con voz y voto:

- a) La máxima autoridad de la entidad coordinadora de la producción, empleo y competitividad.
- b) La máxima autoridad de la entidad coordinadora de la política.
- c) La máxima autoridad de la planificación nacional.

Art 8. Se define por asociación público-privada la modalidad de gestión delegada por la que el Gobierno Central o los Gobiernos Autónomos Descentralizados encomiendan al gestor privado, la ejecución de un proyecto público específico y su financiamiento total o parcial, para la provisión de bienes, obras o servicios a cambio de una contraprestación por su inversión, riesgo y trabajo, de conformidad con los términos, condiciones, límites y más estipulaciones previstas en el contrato de gestión delegada.

Dentro de esta concepción sobre las alianzas público-privadas se puede desagregar terminología relevante:

1. **Entidad Delegante;** es la entidad pública a cargo de la evaluación de los proyectos públicos, los aspectos precontractuales y contractuales, la adjudicación y suscripción de los contratos de gestión delegada, su administración y supervisión.
2. **Gestor Privado;** el sujeto de derecho privado responsable del desarrollo del proyecto público se denomina gestor privado, quien para efectos tributarios deberá contar con un registro de contribuyentes específico para la ejecución del proyecto público.

La selección del gestor privado se efectuará mediante concurso público, convocado por la entidad delegante, previa aprobación del proyecto público por parte del Comité Interinstitucional. Para ello, la entidad delegante formulará el pliego de bases administrativas, técnicas y económico-financieras, los términos contractuales que regirán, en su caso, el procedimiento y la relación entre la entidad delegante y el gestor delegado.

2.3.5 Delegaciones e incentivos

2.3.5.1 Delegaciones

En los artículos 4 y 5 se crea el Comité Interinstitucional de Asociaciones Público-Privadas, como un órgano colegiado de carácter intersectorial de la Función Ejecutiva, encargado de la coordinación y articulación de políticas, lineamientos y regulaciones vinculados a las asociaciones público-privadas, y se determina su conformación (Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas, 2015).

En el Art. 15 determina que, la estabilidad jurídica que se garantiza en esta Ley se extiende a los aspectos regulatorios sectoriales y específicos que hayan sido declarados como esenciales en los correspondientes contratos de gestión delegada. Los contratos de gestión delegada deberán incluir cláusulas obligatorias relativas a la caducidad, causales de terminación de los contratos y las demás determinadas por la Ley.

La estabilidad jurídica no recaerá sobre las normas declaradas inconstitucionales o ilegales por el tribunal competente, durante la vigencia de los contratos de gestión delegada. Los contratos de gestión delegada deben estar en armonía con los derechos, garantías y deberes consagrados en la Constitución de la República y respetar los tratados internacionales ratificados por el Estado ecuatoriano.

2.3.5.2 Incentivos

Que mediante Decreto Ejecutivo No. 582, publicado en el Registro Oficial No. 453 del 6 de marzo de 2015, se expidió el Reglamento del Régimen de Colaboración Público-Privada, el cual debe compaginarse con los principios e incentivos (Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, 2016).

El Comité Interinstitucional podrá establecer, mediante resolución, parámetros objetivos de valoración para el otorgamiento de los incentivos y beneficios previstos en la Ley de Alianzas Público-Privadas. En ningún caso los incentivos podrán ser superiores a los aportes realizados por el gestor privado, tanto en capital como deuda, para el desarrollo del proyecto público.

Los incentivos previstos en esta Ley se aplicarán únicamente a proyectos públicos ejecutados bajo la modalidad de asociación público-privada en los que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que consten, total o parcialmente, en el pliego de bases económicas del proceso de selección del gestor privado.
- b) Que se hubiesen previsto total o parcialmente, en el plan económico-financiero adjudicado.
- c) Que se suscriban en el contrato de gestión delegada a partir de la vigencia de esta Ley.
- d) Que el proyecto público haya sido registrado en la Secretaría Técnica del Comité e) Interinstitucional.
- e) Que consten en el contrato de gestión delegada para asociación público-privada y sean debidamente aprobados por el Comité Interinstitucional.

Sobre la vigencia de los incentivos para asociaciones Público Privadas, es decir los incentivos relacionados con proyectos ejecutados bajo la modalidad de asociación público-privada previstos en esta Ley, se mantendrán mientras el contrato

de gestión delegada se encuentre vigente, salvo las exenciones previstas en el artículo 9.3 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, la misma que determina que , están exentos del impuesto a la renta durante el plazo de diez años contados a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen los ingresos operacionales establecidos dentro del objeto de la APP, los dividendos o utilidades que las sociedades que se constituyan en el Ecuador para el desarrollo de proyectos públicos en APP, paguen a sus socios o beneficiarios, cualquiera sea su domicilio.

2.3.6 Marco legal para la inversión pública en el Ecuador

La Teoría de la Hacienda Pública según Martínez López (2010) señala, tres funciones principales de la inversión pública por la que queda justificada dentro de una economía:

- ✓ La primera es garantizar la asignación eficiente de recursos en el sentido de Pareto; como es bien sabido, en presencia de fallos de mercado, la asignación descentralizada de recursos no logra el mejor resultado posible en términos de bienestar social.
- ✓ La segunda razón es la corrección de las desigualdades que la distribución de la renta llevada a cabo por el mercado puede generar; en la medida en que esta distribución se encuentra ligada a la productividad de los factores.
- ✓ El tercer argumento es generar la estabilidad macroeconómica necesaria para el normal comportamiento de los actores privados de una economía, y que esto derive en una senda de crecimiento económico.

En referencia al documento: Inversión Pública: Guía de Productos, publicado por (la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, se conceptualiza a la inversión pública en el Ecuador, según el Art. 338 de la Constitución Política del Ecuador, que “El Estado promoverá y protegerá el ahorro interno como fuente de inversión productiva en el país. Así mismo, generará incentivos al retorno del ahorro y de los bienes de las personas migrantes, y para que el ahorro de las personas y de las diferentes unidades económicas se oriente hacia la inversión productiva de calidad”. (SENPLADES, 2012).

Entre los principales destinos de estas inversiones públicas que ha efectuado el Gobierno del Ecuador destacan:

- ✓ La construcción de centrales hidroeléctricas.
- ✓ Desarrollo petrolero del Ecuador.
- ✓ Infraestructura pública (Hospitales, Escuelas, Ministerios).
- ✓ Mejoramiento de carreteras y construcciones de nuevas vías.
- ✓ Proyectos destinados al área social que contribuyan con la reducción de los índices de pobreza.
- ✓ Fundación “Manuela Espejo” destinado a mejorar el nivel de vida de los discapacitados.
- ✓ Mejoramientos en el Seguro Social (IESS).
- ✓ Aumentos en el Bono de Desarrollo.
- ✓ Construcción de áreas deportivas y de libre esparcimiento.

A continuación, se presenta el marco legal de la inversión pública y la asistencia y cooperación técnica internacional el cual es regido por:

- a) Constitución de la República del Ecuador.
- b) Ley orgánica de administración financiera y control
- c) Ley orgánica de responsabilidad, estabilización y transparencia fiscal.
- d) Ley orgánica para la recuperación de uso de los recursos petroleros del estado y racionalización administrativa de los procesos de endeudamiento (2 de abril de 2008) y su reglamento.
- e) Texto unificado de legislación Ministerio de Economía y Finanzas
- f) Texto unificado de legislación del ministerio de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad:
 - i. Reglamento sustitutivo de la ley de promoción y garantía de las inversiones
 - ii. De la cooperación técnica y asistencia económica internacional
- g) Sistema ecuatoriano de cooperación internacional.
- h) Previo a la remisión de la proforma al Ministerio de Finanzas, las entidades contarán con un informe favorable de los correspondientes ministerios coordinadores, según lo dictamina la (SENPLADES, 2012), en su Catálogo de inversión para proyectos estratégicos.

2.4 Principios legales de la asociación público-privada

Las APP en el ordenamiento jurídico ecuatoriano se encuentran reguladas por la “Ley Orgánica De Incentivos Para Asociaciones Público-Privadas E Inversión Extranjera” (LOIAPPIE), el espíritu de la correcta implementación de la ley se deriva de los principios constitucionales y administrativos expuestos anteriormente. La APP es una herramienta para administrar los recursos públicos a través de la entrega de fondos a personas pertenecientes al sector privado, la herramienta debe implementar estrictamente los principios y lineamientos establecidos en el artículo 3 de la ley.

2.4.1 Sostenibilidad fiscal

Cuando las instituciones del sector público tienen suficiente capacidad financiera para obtener nuevos compromisos, la sostenibilidad fiscal puede adoptarse como principio de APP. El principio de sostenibilidad fiscal es señalado por la doctrina por ser “importante no sólo para alcanzar los resultados esperados sino también para definir los métodos que se habrán de utilizar para alcanzarlos” (Romero Pérez, 2015), esto significa que bajo el principio de sostenibilidad fiscal, el sector público también debe proponer otros métodos de financiamiento para el desempeño de sus funciones, en caso de que un agente externo le impida cumplir con sus funciones, para no afectar a la contraparte involucrada en el contrato.

2.4.2 Distribución adecuada de riesgos

Como se ha dicho anteriormente la distribución de riesgos es una característica inherente de las alianzas público-privada, en el Ecuador la distribución adecuada de los riesgos se la considera como el principio que impulsa la administración pública para que logre una identificación, valoración, y beneficios futuros que tengan las APP durante la ejecución de los proyectos.

También se debe señalar que el gestor privado también tiene la obligación y responsabilidad de hacer el control respectivo de que se realice adecuadamente el proceso de distribución de riesgos, esto para lograr cumplir con una óptima transferencia de responsabilidades.

2.4.3 Valor por dinero

Este principio se basa en la relación de los principios económicos de buen precio y de buena calidad, esto para repotenciar y buscar mejores resultados que beneficien a los usuarios finales del proyecto de la APP.

El principio de valor por dinero también es considerado por ser una primicia de exigencia de parte de los usuarios del sector público, esto se da por la reclamación del beneficiario de tener un servicio de calidad y a la vez de lograr ser retribuido de

alguna forma posible ya sea social o económica por la colaboración entre ambos sectores.

2.4.4 Respeto a los intereses y derechos de los usuarios

El principio de respeto a los intereses y derechos de los usuarios, es un principio nuevo en el ámbito de la contratación pública, para la tratadista María José Reyes López en su trabajo de análisis constitucional de los derechos de los usuarios señala que: “El principio constitucional de protección de los derechos de los consumidores y usuarios” (Reyes López, 2019), esto quiere que se espera que los usuarios comiencen a generar derechos con las partes que participan en los contratos públicos.

Este principio cumple con las disposiciones constitucionales, es decir, los usuarios deben obtener siempre obras y servicios de la más alta calidad, respetando los intereses personales y generales del consumidor final, lo que también es por la protección jurídica y la prevención de la desigualdad.

2.4.5 Derechos de propiedad

“En los países de desarrollo capitalista, la propiedad del estado sirve a los objetivos de superar el atraso económico, pero, al fin y al cabo, se la utiliza para el fortalecimiento de la propiedad privada dentro de un marco nacionalista” (Meza Intriago, 2016).

El derecho de propiedad es un lineamiento general que tiene la administración pública en el momento de que se aplique la modalidad de gestión de APP, el derecho de propiedad busca garantizar que se respeten los derechos inalienables de la propiedad en las APP, esto por ser una delegación de la administración de un bien o servicio público.

2.4.6 Cobertura e inclusión social

“El objetivo principal de la contratación pública es el de atender las necesidades de la población que habita dentro del territorio nacional” (Lara, 2016). En el sistema nacional de contratación pública se conoce a la cobertura e inclusión social como un lineamiento que logra evitar que se excluyan del beneficio de un proyecto de asociación público privada a las personas o comunidades potencialmente discriminadas, por tal motivo se entiende que todo proyecto de APP debe ser para beneficiar a todos los ciudadanos y no solo de un determinado sector; el beneficio del

proyecto no solo se verá en los usuarios que usen el bien o servicio, si no, también a los que se benefician de una forma dependiente como es en la generación de empleos.

2.5 Normativa jurídica del Ecuador que regula a la asociación público-privada como modelo de gestión

En el Ecuador existen dos modalidades de gestión:

- a. La directa: se identifica por ser una gestión institucional sin la existencia de intermediarios;
- b. La delegada: se entregan funciones administrativas a otros niveles de gobierno, o en caso excepcionales a la APP.

La ordenación de las asociaciones público – privada en el Ecuador empezó en la década de los 90 con la entrada en vigencia de la “Ley de modernización del estado, privatizaciones y prestación de servicios público por parte de la iniciativa privada”, dicha ley estimulaba a que la administración pública empiece a delegar la prestación de servicios públicos a entidades de entorno privada para desmonopolizar los servicios, y que no solo sea el sector público el encargado de administrar los servicios.

La delegación solo se podía realizar cuando se trataba de prestar un servicio público o la exploración y explotación de recursos no renovables que sean de propiedad de los particulares; los servicios que la administración pública que podía delegar al sector privado de forma excepcional eran los servicios de agua potable, riego, saneamiento, fuerza eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, temas portuarios, aeroportuarios y ferroviarias.

Aunque en la ley de modernización se daba una apertura a la delegación de los servicios públicos a las entidades privadas, la regulación de las APP aún no era clara ni precisa, y la aplicación de las APP no era muy común, en el año 2008 en el Ecuador entró en vigencia una nueva Constitución que promueve a la delegación con la limitación de que esta delegación se llevará a cabo para el interés nacional, y su regulación será dependiendo de cada sector estratégico y sus leyes.

En el año 2015 el gobierno ecuatoriano impulsó una nueva ley para incentivar al sector privado en invertir en infraestructuras y servicios

públicos. Antes de entrar al análisis normativo de las asociaciones público-privada se debe dejar claro que en el Ecuador se considera que esta modalidad de gestión es una delegación que hace el sector público de forma excepcional.

CAPÍTULO III

3.2 Metodología de la investigación

En esta sección de la investigación se va a profundizar en diferentes técnicas de investigación y tipos de métodos, donde diferentes bases teóricas tendrán como objetivo contribuir al estudio.

3.3 Método

El método que utilizare en la investigación es cuantitativo y cualitativo ya que para la parte cualitativa se utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación, por lo cual “El enfoque se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados ni completamente predeterminados” (Sampieri et al., 2021, pp. 7–9).

3.4 Tipo de investigación

La investigación describirá los resultados de la recolección de información que fueron obtenidos de un aspecto general de las alianzas público privada en Ecuador y América Latina.

La presente investigación es de estudio descriptivo por lo cual “son la base de las investigaciones correlacionales, las cuales a su vez proporcionan información para llevar a cabo estudios explicativos que generan un sentido de entendimiento y son altamente estructurados” (Sampieri et al., 2021, pp. 78–87).

3.5 Población y muestra

En este punto la muestra es información secundaria por lo que se dará a conocer que se tomará para la recolección de información por medio de la recopilación de información acerca de las alianzas público privada.

3.6 Fuentes de recopilación de información

La fuente de información que voy a utilizar es la secundaria dado que contiene información organizada, elaborada producto de análisis extracción y reorganización de documentos primarios originales.

3.7 Herramientas de recopilación de información

Los datos que se analizan de la siguiente manera es información de documentos académicos verificados por lo tanto la veracidad de los resultados dependerá de la recopilación de datos que más se acercan a lo real.

3.8 Herramientas de análisis de información

Las herramientas de análisis de información que utilizare en esta investigación para obtener el análisis de componentes principales es el software de acceso gratuito Rstudio. La herramienta de análisis de información que se utilizara en la parte de los cuadros demostrativos y de los datos sobre la investigación, se usara Microsoft Excel. Para el análisis cualitativo de la información del trabajo de titulación, se usará Microsoft Word.

3.9 Limitaciones de la investigación

En esta investigación utilizaremos información secundaria puesto que recolectamos datos de las diferentes páginas en internet ya que no se posee la suficiente financiación para entrevistar a las autoridades de los países de América Latina.

3.10 Delimitaciones

El presente trabajo de investigación se utilizará a 7 de los 20 países que conforma América Latina, tomando el periodo 2010 – 2020, mismo que abarca el análisis de las alianzas público privada en la atracción de inversión. Se utiliza solo siete países debido a que solo de ellos se obtuvo información de fuentes oficiales, por otra parte, otros países no utilizan las alianzas público privadas en sí, estos países utilizan el mecanismo de concesiones.

3.11 Variables de estudio

Las variables que se utilizara en la investigación son las siguientes:

Tabla 2 Operacionalización de variables

Dimensión	Variable	Fuente
Económica	Inversion	Banco Mundial
Dimensión	Población	Banco Mundial
Dimensión	Número de proyectos	PPI Banco Mundial
Índice	Competitividad	World Economic Forum
Índice	Doing Business	Banco Mundial
	Tipo de proyecto	
Variable Dummy	0: Brownfield 1: Greenfield	PPI BM

Notas: Elaboración Propia, las Variables para la Recopilación de Datos Escogidos de Acuerdo a una Revisión de la Literatura

3.12 Análisis de componentes principales

El análisis de componentes principales (ACP) consiste en expresar un conjunto de variables en un conjunto de combinaciones lineales de factores no correlacionados entre sí, estos factores dando cuenta una fracción cada vez más débil de la variabilidad de los datos. Este método permite representar los datos originales (individuos y variables) en un espacio de dimensión inferior del espacio original, mientras limite al máximo la pérdida de información. La representación de los datos en espacios de dimensión débil (aquà 2 dimensiones) le facilita considerablemente el análisis (*Análisis de Componentes Principales (ACP)*, 2015).

El análisis de componentes principales (*principal component analysis*) o PCA es una de las técnicas de aprendizaje no supervisado, las cuales suelen aplicarse como parte del análisis exploratorio de los datos. A diferencia de los métodos de aprendizaje supervisado, donde contamos con un grupo de variables o

características ($X = X_1, X_2, \dots, X_p$) medidas sobre un conjunto de observaciones n , con la intención de obtener predicciones sobre una variable respuesta y asociada, en los no supervisados solo contamos con un número de variables de las cuales nos interesa conocer o de las que queremos extraer información, por ejemplo, sobre la existencia de subgrupos entre las variables u observaciones (Gil Martínez, 2019).

Una de las aplicaciones de PCA es la reducción de dimensionalidad (variables), perdiendo la menor cantidad de información (varianza) posible: cuando contamos con un gran número de variables cuantitativas posiblemente correlacionadas (indicativo de existencia de información redundante), PCA permite reducirlas a un número menor de variables transformadas (componentes principales) que expliquen gran parte de la variabilidad en los datos. Cada dimensión o componente principal generada por PCA será una combinación lineal de las variables originales, y serán además independientes o no correlacionadas entre sí.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Datos y análisis descriptivos

Número de proyectos a través de APP

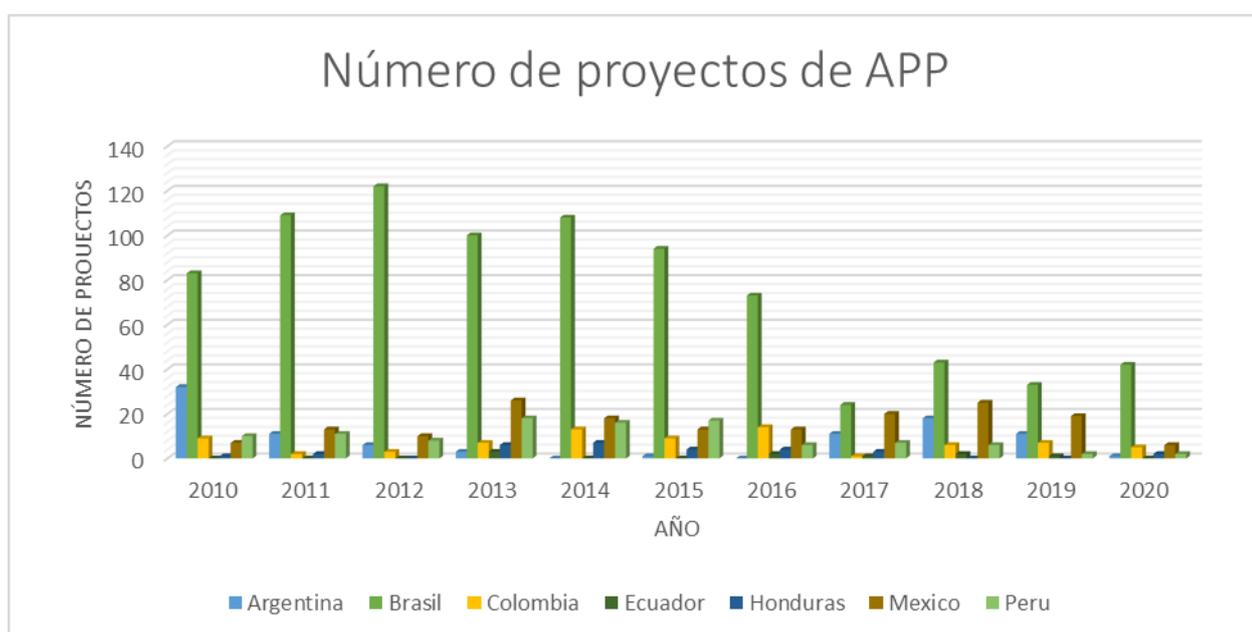


Figura 2 Número de proyectos de APP

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

En el siguiente gráfico se puede observar que durante el periodo de análisis Brasil fue el que tuvo un mayor número de proyectos a través del mecanismo de alianzas público privada, otro país que tuvo una cantidad significativa de proyectos fue México a excepción del año 2010 que fue Argentina.

Monto de Inversión APP

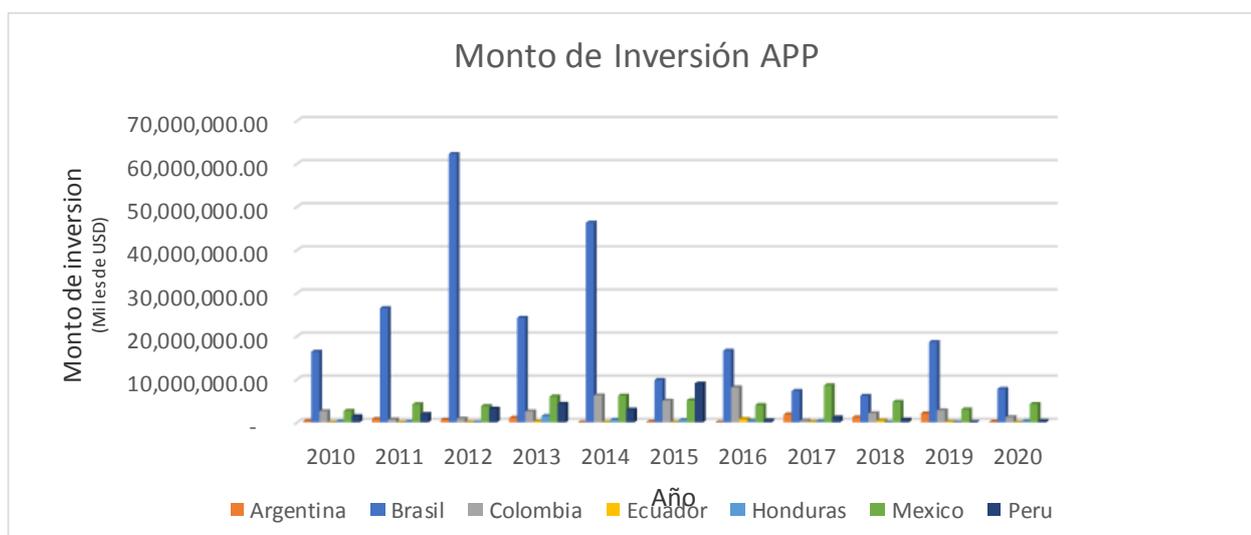


Figura 3 Monto de inversión en APP

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Se puede observar que durante el periodo de estudio Brasil tuvo el mayor monto de inversión en alianzas público privadas, Colombia también tuvo en el año 2015 y 2016 montos de inversión altos.

Tipo de proyecto APP

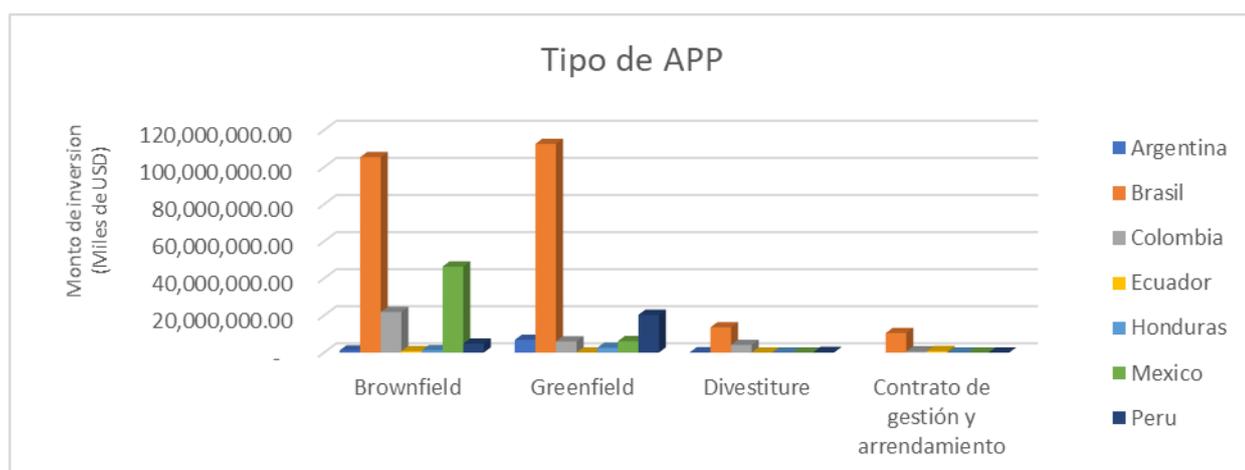


Figura 4 Tipo de proyecto en APP

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

En referencia al tipo de proyecto de alianza público privada quien tiene mayor representación es del tipo Greenfield donde Brasil tiene el mayor nivel de inversión a través de este tipo de proyecto. Los proyectos de tipo Greenfield

Sector de inversión de APP

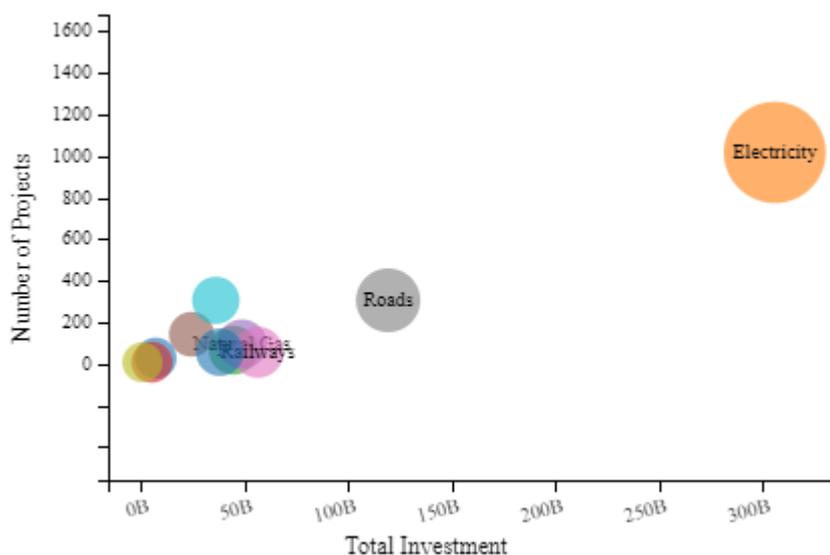


Figura 5 Sector de inversión en APP

Tomado de “PPI – World Bank”

Al sector que se le destino mayor nivel de inversión es el de electricidad donde se invirtió un monto total de USD 305,614.086 con un total de 1021 proyectos en los diferentes países de estudio, otro sector donde se realizó inversión es el de carreteras con un monto total de USD 118,936.690 con la implementación de 302 proyectos, otros sectores donde también tuvieron inversiones significativas son el de aeropuertos y railways.

Inversión per cápita

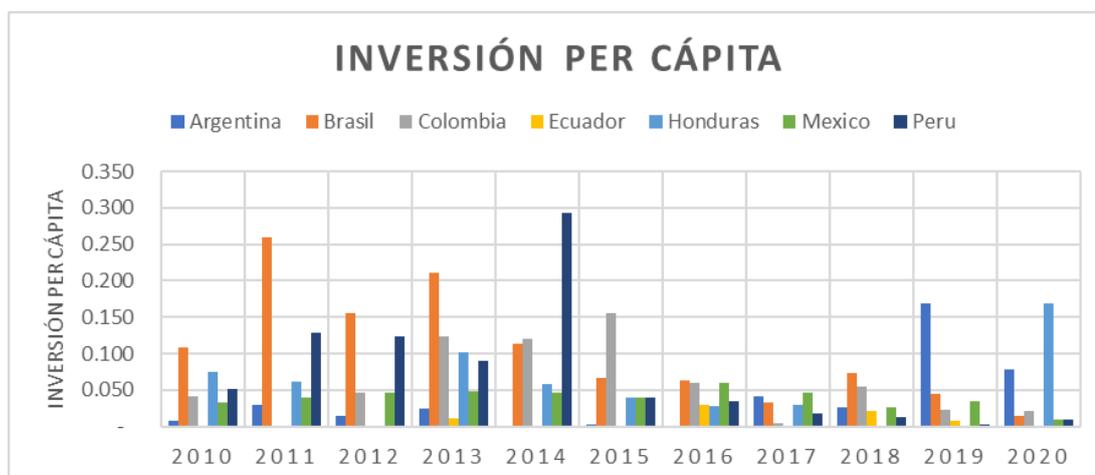


Figura 6 Inversión per cápita

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

La inversión per cápita a través del mecanismo de alianzas público privadas, es la relación entre el valor total de la inversión durante un año y el número de sus habitantes del mismo año. Durante el periodo 2010 – 2013 de los 7 países de América Latina Brasil presento la mayor inversión per cápita a través del mecanismo de alianza público privadas. Según el Banco Mundial, durante el 2019, de los 7 países de América Latina de la figura 8, Argentina presento la mayor inversión per cápita. Por otra parte, Honduras tuvo el mayor nivel de inversión per cápita en el año 2020.

Análisis por país

Argentina

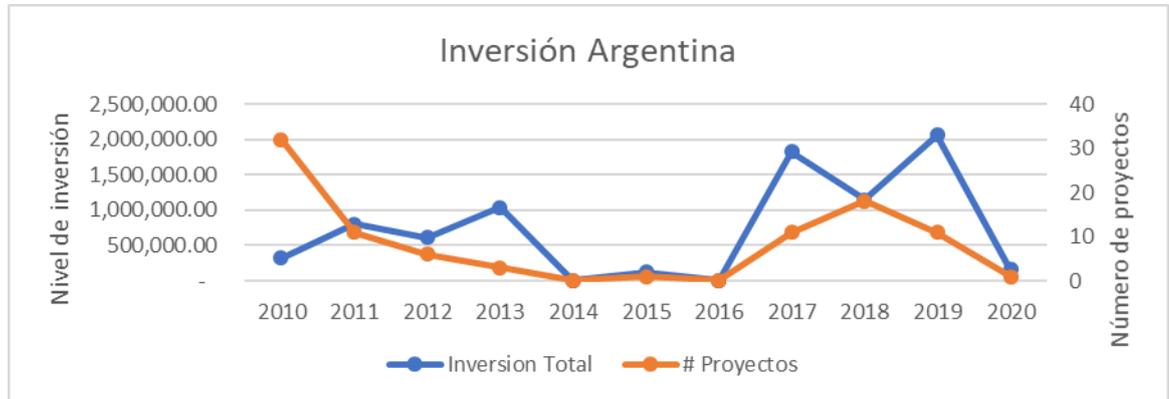


Figura 7 Inversión en APP Argentina

Tomado de "PPI – World Bank", Elaboración Propia, 2021

En la gráfica de inversión argentina podemos observar que durante los años 2010 – 2013 la inversión tuvo un crecimiento mientras que el número de proyectos disminuía. En el año 2014 y 2016 el país no tuvo ninguna inversión a través del mecanismo de alianzas público privadas. Años posteriores el país comenzó a aumentar el número de proyectos a alianza público

privada atrayendo una inversión significativa.

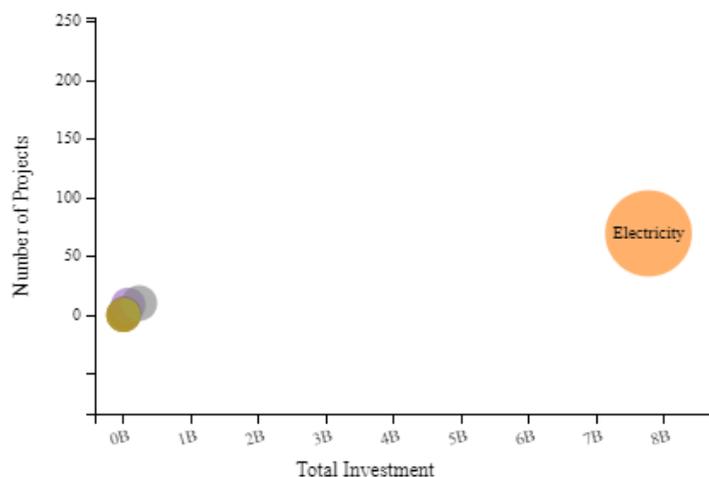


Figura 8 Inversión por sector Argentina

Tomado de "PPI – World Bank"

A través de este gráfico podemos observar que en Argentina durante el periodo de análisis al sector que más se destinó la inversión a través del mecanismo de alianzas público privada es a la electricidad con un total de inversión de USD 7,766,030 con un total de 49 proyectos, otro sector que también se destinó inversión es en carreteras con un total de USD 234,500 a través de 10 proyectos.

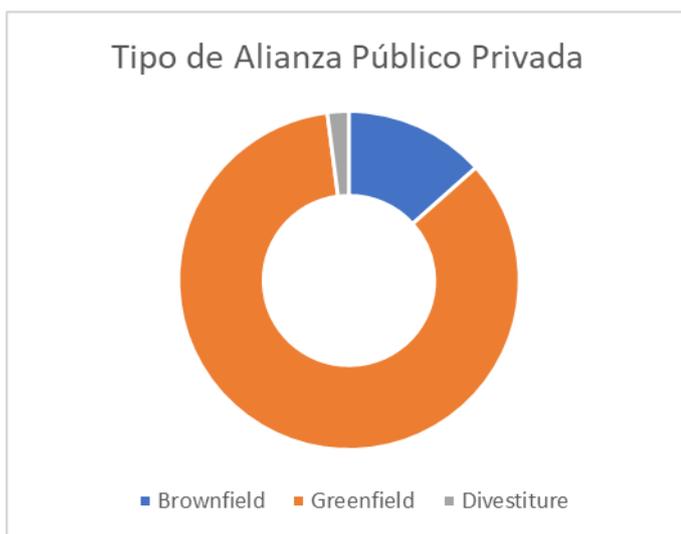


Figura 9 Tipo de proyecto Argentina

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

En la siguiente grafica se puede observar que el país obtuvo un mayor nivel de inversión a través del tipo de alianza publico privada Green Field con una inversión total de USD 6,841,120, en cambio a través del tipo de proyectos Brownfield obtuvo una inversión de USD 1,066,210. Por otra parte, a través del tipo de proyecto Divestiture solo tuvo una inversión de USD 165,000 que fue en el año 2019.

Ecuador

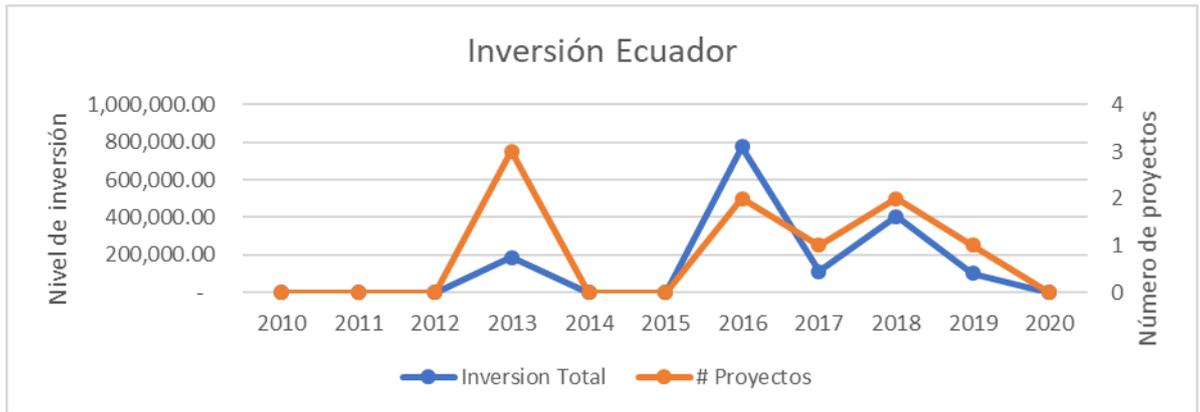


Figura 10 Inversión en APP Ecuador

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Ecuador durante el periodo de análisis solo ha tenido un total de 9 proyectos a través de alianzas público privadas, donde su mayor nivel de inversión ha sido en el año 2016 con un valor de USD 776,400 con la implementación de dos proyectos. En los años 2017 – 2019 se tuvo una inversión total de 614,890 a través de 4 proyectos a través de este mecanismo.

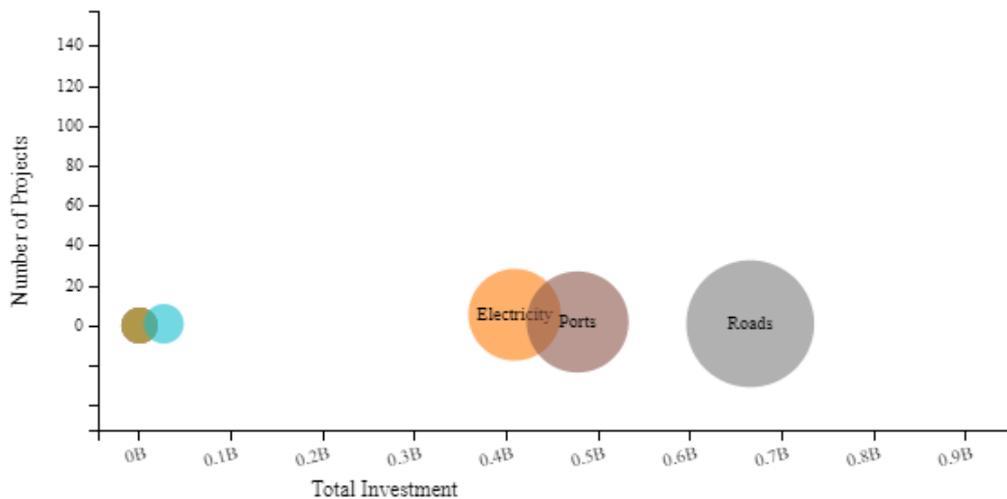


Figura 11 Inversión por sector Ecuador

Tomado de “PPI – World Bank”

Durante el periodo de análisis Ecuador al sector que destino mayor inversión fue al de carreteras con una inversión total de USD 665,000. Otro sector que también se destinó inversión fue al de puertos a través de dos proyectos con una inversión de USD 477,000, también se puede observar que al sector de electricidad se invirtió un valor de USD 408,500 a través de 5 proyectos.

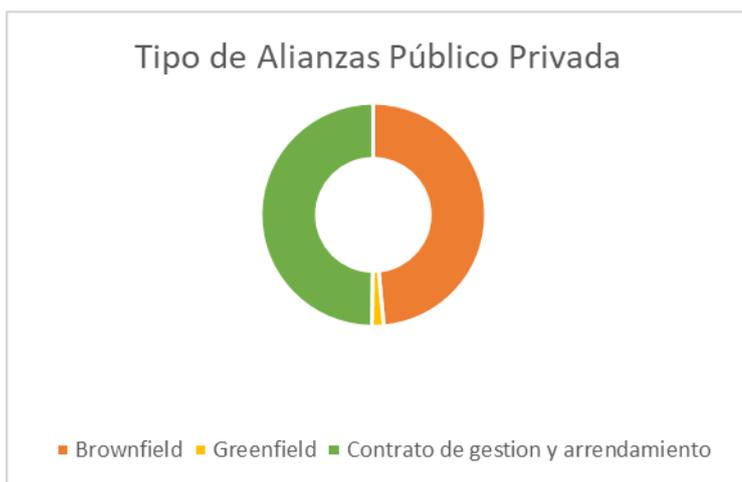


Figura 12 Tipo de proyecto Ecuador

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Podemos observar en esta grafica país obtuvo un mayor nivel de inversión a través del tipo contrato de gestión y arrendamiento con una inversión total de USD 785,500, sin embargo, a través del tipo de proyectos Brownfield obtuvo una inversión de USD 765,000. Por otra parte, a través del tipo de proyecto Green Field solo tuvo una inversión de USD 26,490.

México

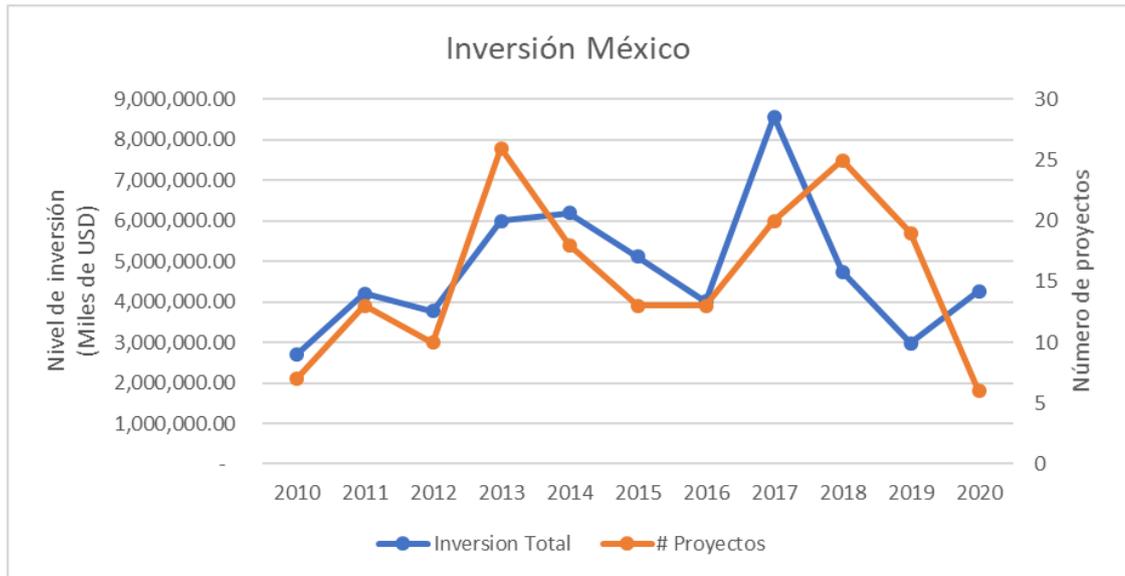


Figura 13 Inversión en APP México

Tomado de "PPI – World Bank", Elaboración Propia, 2021

Se puede observar en la figura 7 que México durante el periodo de análisis ha tenido un total de 170 proyectos a través de alianzas público privadas. Durante los años 2010 al 2013 se observa que va aumentando el nivel de inversión cada año, por otra parte, se puede observar que su mayor nivel de inversión ha sido en el año 2017 con un valor de USD 8,567,300 con la implementación de veinte proyectos. En los años 2017 – 2019 se tuvo una inversión total de 614,890 a través de 4 proyectos a través de este mecanismo.

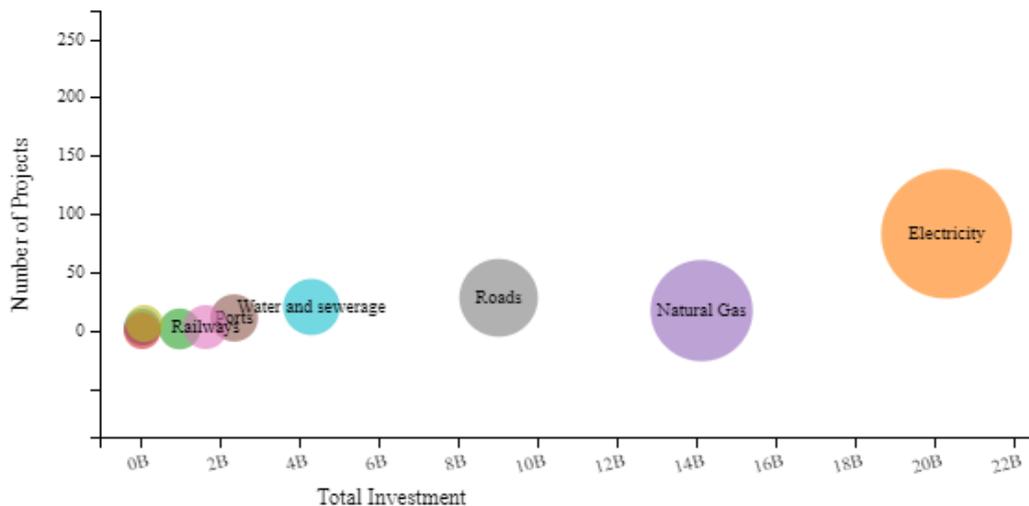


Figura 14 Inversión por sector México

Tomado de “PPI – World Bank”

En el periodo de análisis el sector de electricidad a través de 83 proyectos obtuvo una inversión total de USD 20,271.660, en cambio en el sector de gas natural tuvo una inversión de 14,097.842 a través de 17 proyectos, otro sector donde también obtuvo una inversión significativa es el de carreteras a través de 28 proyectos con un total de inversión de USD 8,983.360,

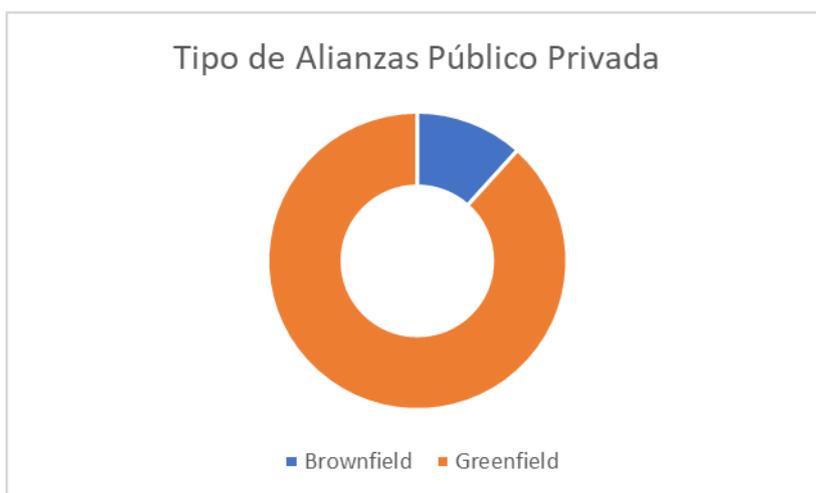


Figura 15 Tipo de APP México

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

México solo tiene dos modalidades para las alianzas público privadas, a través del tipo Green Field obtuvo una inversión de USD 46,408,471, mientras que del tipo Brownfield obtuvo un total de USD 6,130,760.

Colombia

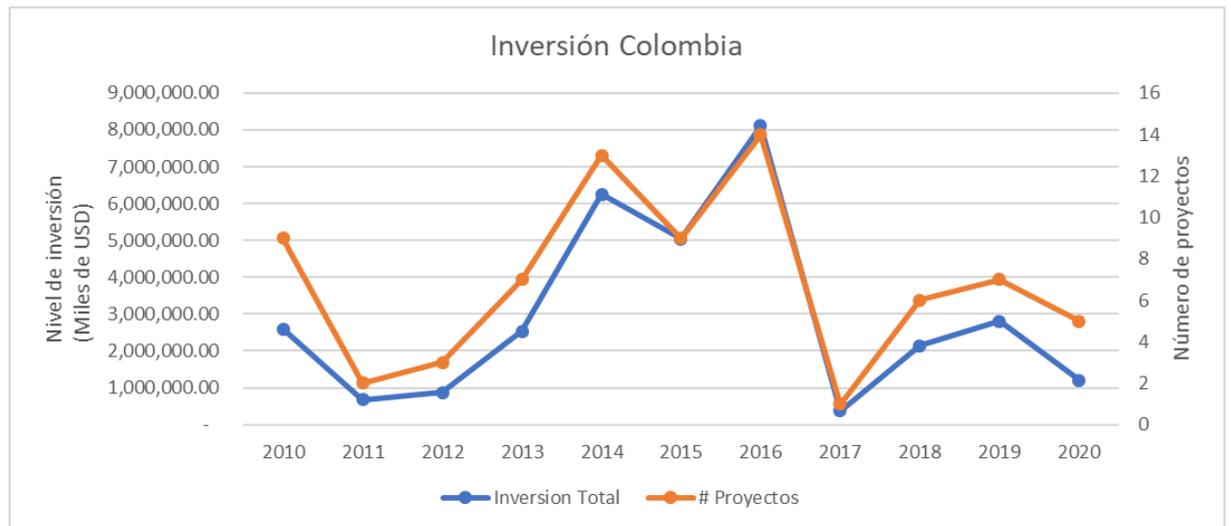


Figura 16 Inversión en APP Colombia

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Se puede observar que del año 2010 al 2012 la inversión a través de este mecanismo tuvo un descenso marcado, pero a partir del año 2013 al 2016 se puede observar que la inversión fue aumentando de manera considerada teniendo su valor más alto en el año 2016 con un valor de USD 8,111,500 con un total de 14 proyectos, de ahí cayó la inversión de una forma abrupta en el 2017 y se vuelve a recuperar desde el año 2018 y manteniéndose hasta el 2020.

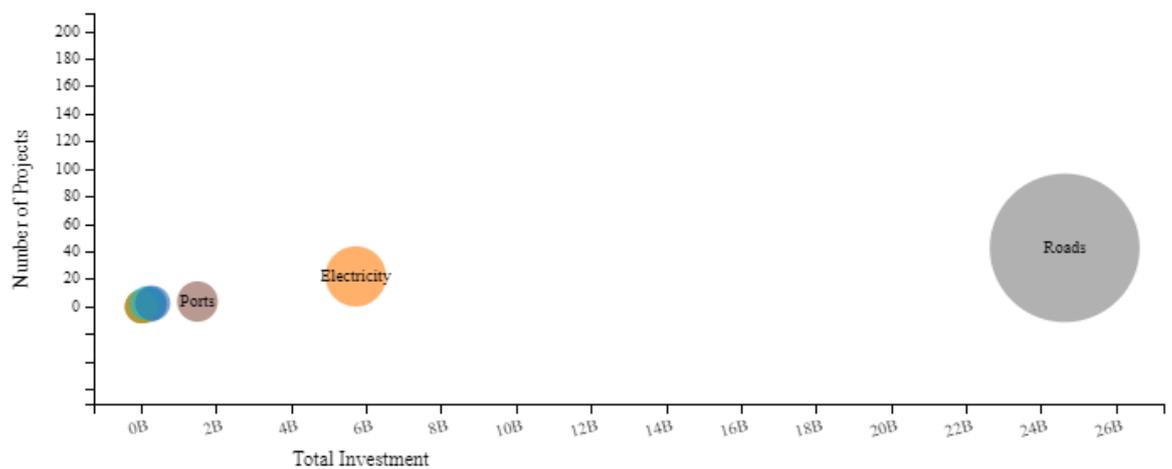


Figura 17 Inversión por sector Colombia

Tomado de “PPI – World Bank”

En la siguiente grafica se puede observar que el sector de carreteras tuvo el mayor nivel de inversión durante el periodo de análisis con un total de USD 24,615,280 con 42 proyectos, por otra parte, el sector de electricidad tuvo un total de 22 proyectos con una inversión generada de USD 5,704.846, también en el sector de puertos tuvo una inversión total de USD 1,481.900 a través de tres proyectos de alianzas público privadas.

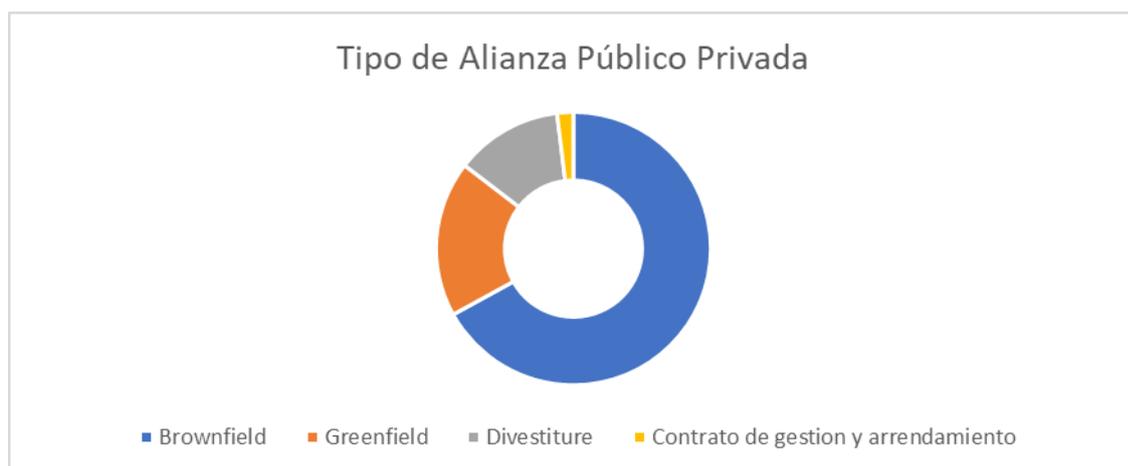


Figura 18 Tipo de APP Colombia

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Mundial, pero la que le genera mayor nivel de inversión es la de tipo Brownfield con un monto total de USD 24,848,180 durante el periodo de análisis, por otro lado, los tipos Green Field y Divestiture tienen una inversión de USD 6,024,846 y USD 4,4126,300.

Perú

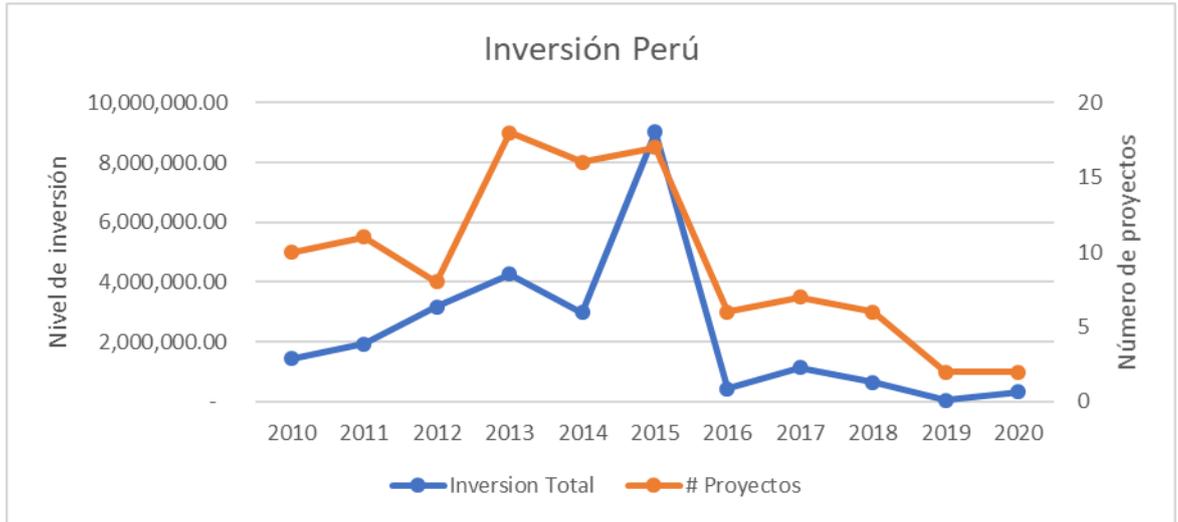


Figura 19 Inversión en APP Perú

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Durante el periodo de análisis Perú tuvo el mayor nivel de inversión en el año 2015 con una inversión total de USD 9,006,050 con la implementación de 17 proyectos durante ese año. Durante el periodo 2010 al 2013 se puede observar que Perú tiene un incremento cada año del nivel de inversión. En cambio, en el año 2019 paso a tener solo una inversión de USD 54,000 con solo dos proyectos.

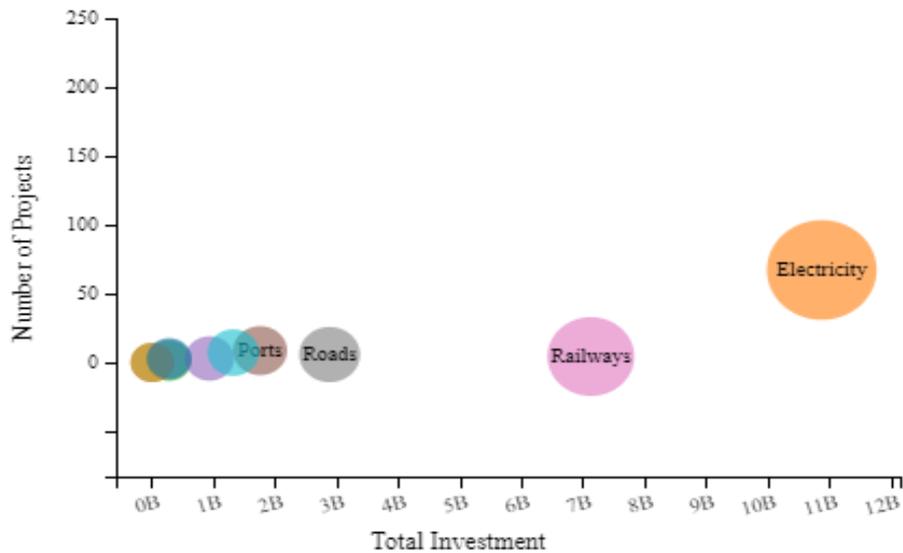


Figura 20 Inversión por sector Perú

Tomado de “PPI – World Bank”

En la siguiente grafica podemos observar que Peru al sector que ha tenido mayor nivel de inversión durante el periodo de análisis es el de electricidad con un monto total de USD 10,861.150 con la ejecución de 67 proyectos en dicho sector, otro sector que también ha destinado una inversión importante es la de railways con una inversión total de USD 7,116.000 con la implementación de 4 proyectos, el sector de carreteras también ha tenido una inversión de USD 2,878.000 con 6 proyectos.

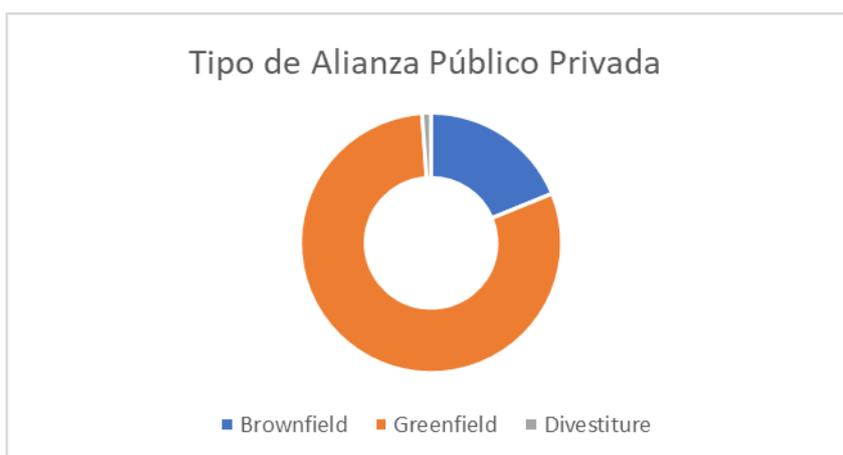


Figura 21 Tipo de APP Perú

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Para Perú el tipo de alianza que ha tenido mayor nivel de inversión es el de Green Field con un valor total de USD 20,339,950, en cambio a través del tipo Brownfield solo ha obtenido una inversión de USD 4,780,100. Por otra parte, el tipo de alianza de Divestiture no ha tenido un valor de inversión significativo.

Brasil

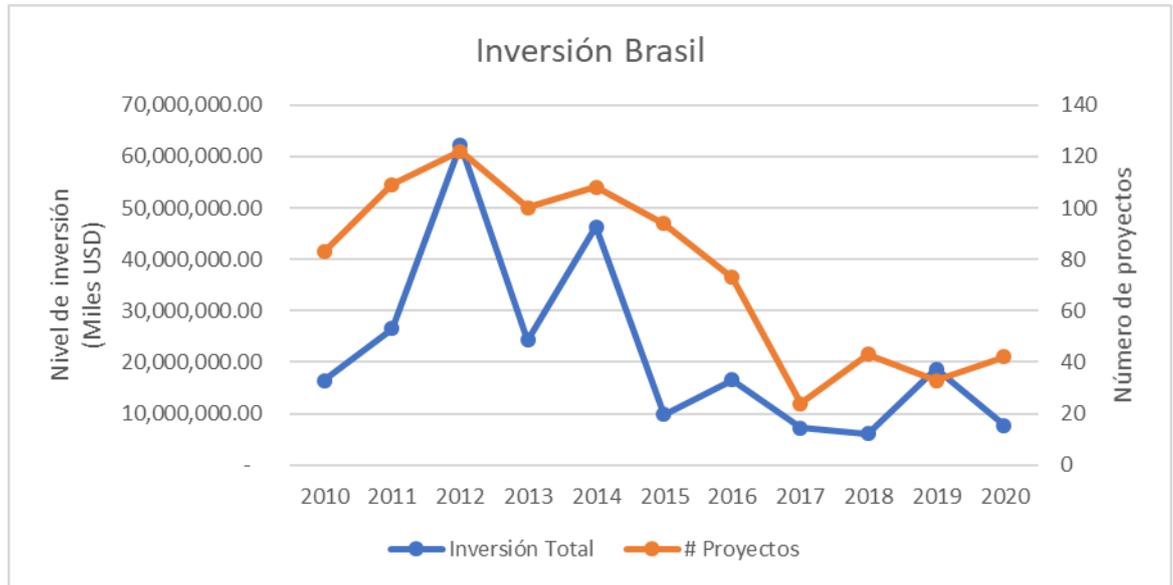


Figura 22 Inversión en APP Brasil

Tomado de "PPI – World Bank", Elaboración Propia, 2021

Se puede observar en la grafica que desde el año 2010 al año 2013 Brasil tiene un aumento muy pronunciado de su inversion, paso de USD 16,403,620 a una inversion de USD 62,256,270. Despues de ese periodo se puede ver que el nivel de inversion tiene subidas y bajadas pronunciadas cada año. Del año 2016 al año 2018 paso de tener un flujo de inversion de USD 16,609,920 a 6,161,340, de ahí para el siguiente año se recupera y tiene una inversion de USD 18,623,820.

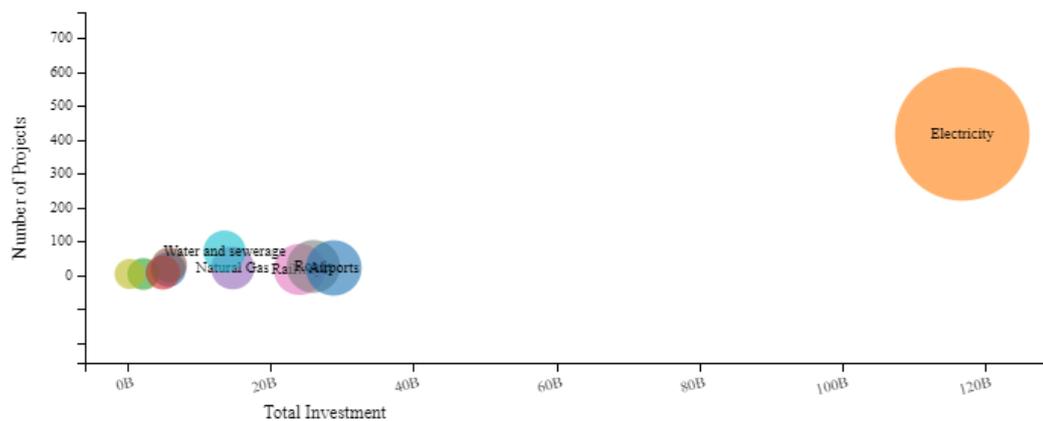


Figura 23 Inversión por sector Brasil

Tomado de "PPI – World Bank"

Brasil durante el periodo de análisis al sector que destino mayor inversión fue al de electricidad con una inversión total de USD 116,702.610, a través de la ejecución de 417 proyectos. Otro sector que también tuvo una inversión considerable es el de aeropuertos con un total de USD 28,753.700 con un total de 19 proyectos, el sector de carreteras tuvo una inversión total de USD 25,915.470 con la ejecución de 25 proyectos, en cambio en railways tuvo una inversión de USD 23,975.330.

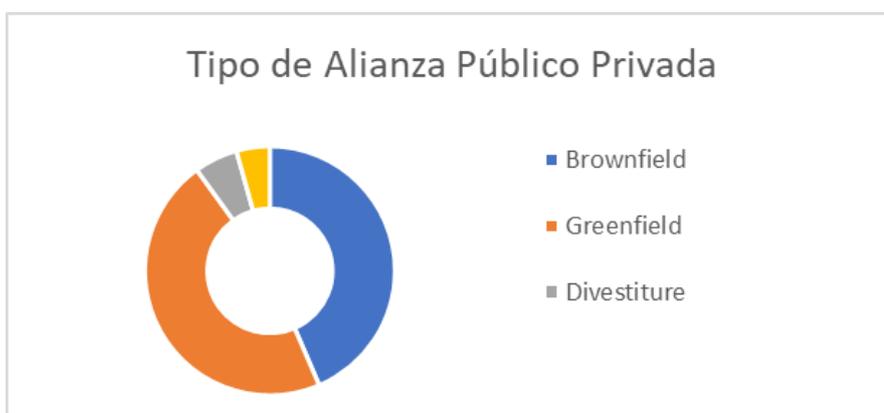


Figura 24 Tipo de APP en Brasil

Tomado de "PPI – World Bank", Elaboración Propia, 2021

Brasil es otro país que también utiliza los cuatro tipos de contratos de alianzas público privadas, pero el de tipo Green Field tuvo una inversión de USD 112,504,080, por otro lado, el de tipo Brownfield obtuvo una inversión de USD 105,392,260, los otros dos tipos de modalidades de contratos tuvieron valores bajos en relación a los antes descritos.

Honduras

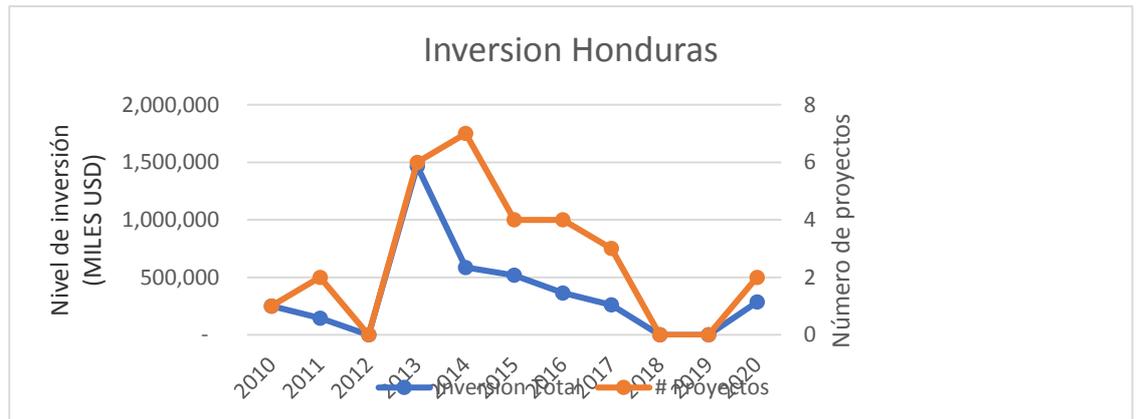


Figura 25 Monto de inversión en APP Honduras

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Se puede observar que del año 2013 al 2017 la inversión a través de este mecanismo tuvo un descenso marcado, paso de una inversión en el año 2013 de un monto de inversión de USD 1,466,100 a un monto de USD 259,600 en el año 2017. En los años 2018 y 2019 no tuvo ningún monto de inversión y en el año 2020 tuvo un monto de inversión de USD 284,600 con la implementación de 2 proyectos.

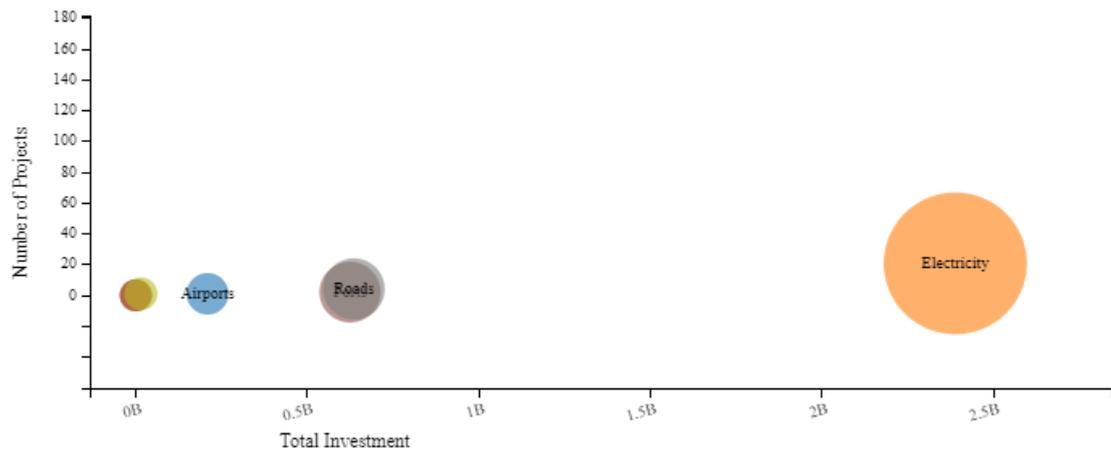


Figura 26 Inversión por sector Honduras

Tomado de “PPI – World Bank”

Honduras destino mayor inversión al sector de electricidad con un monto total de USD 2,388,100 con la implementación de 21 proyectos, otro sector al que también se destinó inversión fue al de carreteras con un monto de USD 635,400 con la implementación de 4 proyectos, al sector de puertos también se le destino un monto de inversión de USD 624,300 con la implementación de 1 proyecto.

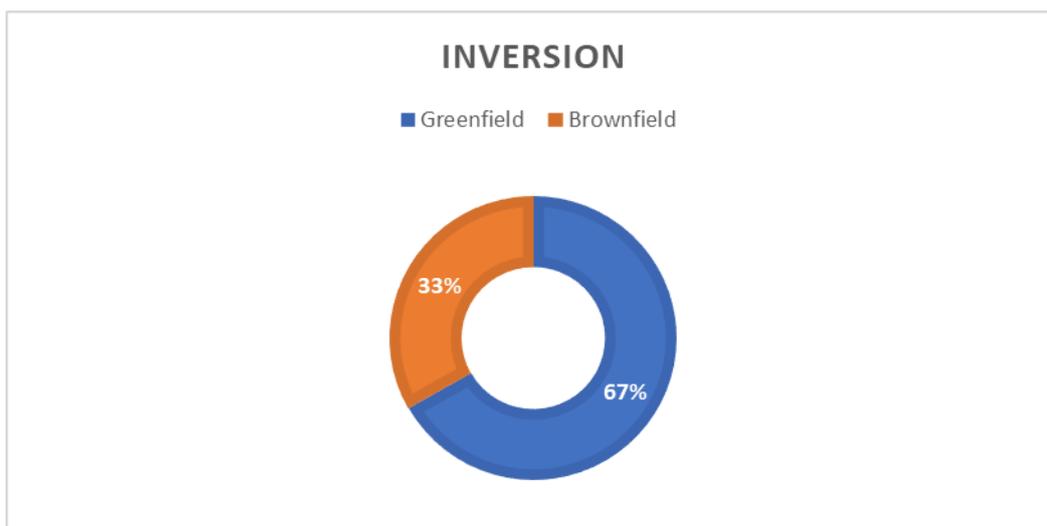


Figura 27 Tipo de APP en Honduras

Tomado de “PPI – World Bank”, Elaboración Propia, 2021

Honduras solo utiliza dos tipos de contratos de alianzas público privadas, se puede observar que durante el periodo de estudio tuvo el 67% de la inversión a través de del tipo Greenfield con un valor total de USD 2,586,100, mientras que el 33% restante fue de tipo Brownfield con un valor total de USD 1,285,700.

Índice de Competitividad

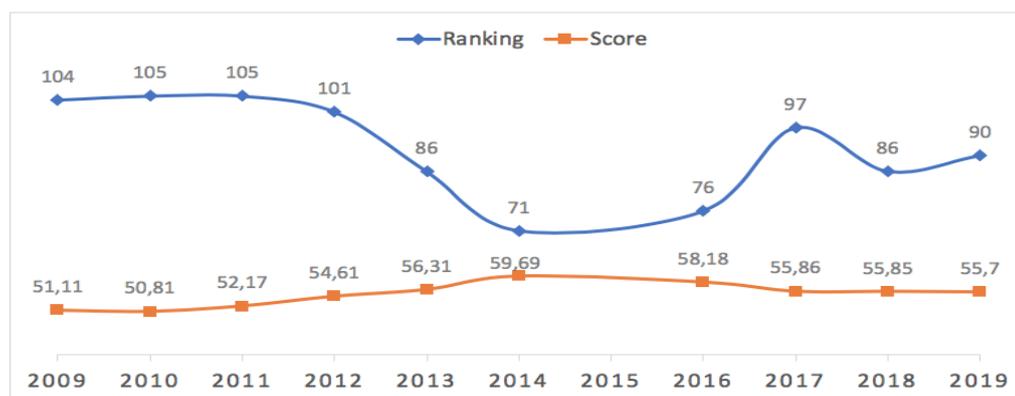


Figura 28 Ranking y score histórico del Ecuador (2009 - 2019)

Tomado de "FEDEXPOR" <https://www.fedexpor.com/ecuador-menos-competitivo-en-2019/>

En el 2019 Ecuador se colocó en la posición número 12 entre 18 economías de la región. Destacan en esta ocasión las variables que corresponden al ámbito empresarial en el país, donde el Ecuador ocupa los últimos lugares respecto a sus competidores regionales directos, especialmente en lo relacionado al mercado laboral y dinamismo empresarial.

Ecuador, en un periodo de 10 años, se ha posicionado en un rango de puestos de 100 al 70. Es así que, para el año 2019, el Reporte de infrascopio señala que el Ecuador se ubicó en la posición 90 del ranking entre 141 economías, cayendo 4 posiciones respecto al año 2018. En el año 2019 obtuvo 55.74 puntos en el índice de competitividad, publicado por el Foro económico Mundial, que mide cómo utiliza un país sus recursos y capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de prosperidad.



Figura 29 Resultados por pilares

Tomado de "The Global Competitiveness Report – World Economic Forum"

En el componente de instituciones, que determina el ambiente en que se desenvuelven las actividades empresariales, que tienen un impacto en la productividad al proporcionar incentivos y reducir la incertidumbre, Ecuador se ubica en la posición 100 como consecuencia de la falta de políticas de estado a largo

plazo. El “gobierno de todos” redujo drásticamente las inversiones públicas en obras de infraestructura, donde se genera fuentes de empleo, para darle un mayor protagonismo al sector privado.

En el componente de estabilidad macroeconómica, que incluye presupuestos públicos, deuda pública, entre otras variables, Ecuador se situó en el puesto 87. La ubicación puede atribuirse a los sistemáticos déficits presupuestarios, así como al crecimiento de la deuda pública registrada en los últimos años, lo que significa que se tenga que destinar cada vez más recursos económicos por concepto del pago de amortizaciones e intereses.

En tamaño del mercado, el país se situó en el puesto 68. No obstante, se ubicó en los últimos lugares en el mercado de bienes, en la posición 125; mercado laboral, 113. En los componentes de innovación y sofisticación, particularmente en “dinamismo de los negocios”, se ubicó en el puesto 129; por otra parte, en el componente de capacidad de innovación se ubicó en el puesto 88.

4.2 Análisis cuantitativo

Análisis de componentes principales

Una vez construido el sistema de 17 variables para los 7 países que se van a estudiar, se obtuvo la matriz que permitió efectuar el análisis de componentes principales, utilizando para ello el paquete estadístico de Rstudio. Estas variables precisan finalmente estandarizados.

Al estandarizar, todas las variables tendrán media aritmética 0 y desviación estándar 1. Esta transformación evita, por una parte, que la influencia de las unidades de medida entre variables sea muy grande en unas variables y muy pequeñas en otras variables, lo cual también acarrearía sesgos. El resultado de este procedimiento arroja valores denominados z ; esta nueva matriz estandarizada, será el insumo para aplicar la metodología de componentes principales.

Tabla 3 Matriz de eigenvalue

Principal components		Number of obs. = 17	
Number of comp.		5	
Rotation		Rho = 0,9366	
	eigenvalue	variance percent	cumulative variance percent
Dim.1	4.94178212	29.0693066	29.06931
Dim.2	4.39739734	25.8670432	54.93635
Dim.3	2.0100199	11.8236465	66.76
Dim.4	1.34523337	7.9131375	74.67313
Dim.5	0.93669423	5.5099661	80.1831
Dim.6	0.82826684	4.8721579	85.05526
Dim.7	0.5409333	3.1819606	88.23722
Dim.8	0.53125309	3.1250182	91.36224
Dim.9	0.4655286	2.7384035	94.10064
Dim.10	0.37285025	2.1932368	96.29388
Dim.11	0.20871488	1.2277346	97.52161
Dim.12	0.12105576	0.7120927	98.2337
Dim.13	0.08796832	0.5174607	98.75116
Dim.14	0.07804222	0.4590719	99.21024
Dim.15	0.06309041	0.37112	99.58136
Dim.16	0.04686542	0.2756789	99.85704
Dim.17	0.02430397	0.1429645	100

Notas: Elaboración Propia del Análisis de componentes principales

La opción del análisis de componentes principales en el paquete estadístico mencionado, evidencia la reducción de la explicación de las variables analizadas; esto es, de 17 variables originalmente ingresadas, la varianza acumulada asciende a 0,9366 en el componente 5, como se puede observar en la tabla 3.

La interpretación de estos resultados, se remite a la descomposición conceptual de la metodología de componentes principales. El análisis de componentes principales se fundamenta en un procedimiento matemático que transforma un número de variables posiblemente correlacionadas, en un número reducido de variables no correlacionadas, llamadas componentes principales; el primer componente principal contribuye en la mayor proporción posible en la variabilidad del conjunto de datos, y así sucesivamente el segundo y posteriores componentes, El vector propio con el mayor valor propio, corresponde a la dimensión que tiene la correlación más fuerte en el conjunto de datos.

Tabla 4 Matriz de rotación del ACP

Rotation (n x k) = (17 x 17)									
	PC1	PC2	PC3	PC4	PC5	PC6	PC7	PC8	PC9
		-							
Inversión	0.377	0.012	0.263	-0.126	0.184	-0.217	0.179	-0.098	0.003
No de proyectos	0.367	0.036	0.251	-0.079	0.141	-0.160	0.299	0.139	0.222
		-							
Invpc	0.228	0.162	0.329	-0.300	0.262	0.046	0.049	-0.424	-0.408
		-	-						
Greenfield	-0.035	0.099	0.033	0.586	0.651	0.089	-0.110	-0.174	-0.080
		-							
P1	0.238	0.246	0.194	0.199	0.015	-0.246	-0.528	0.150	0.366
		-							
P2	0.287	0.149	0.312	0.240	0.140	0.158	0.045	0.098	-0.100
		-	-						
P3	-0.067	0.349	0.273	-0.205	0.074	-0.176	-0.014	0.335	-0.468
		-							
P4	-0.121	0.171	0.330	0.072	0.136	-0.764	0.251	-0.135	0.121
		-							
P5	0.099	0.256	0.306	-0.438	0.257	-0.078	-0.344	-0.206	0.155
		-	-						
P6	0.010	0.409	0.167	0.235	-0.080	0.032	0.220	-0.217	0.024
		-	-						
P7	0.140	0.389	0.099	-0.210	0.146	0.559	-0.209	0.264	0.252
		-	-						
P8	0.107	0.407	0.087	0.052	-0.252	-0.074	0.279	-0.137	0.161
		-							
P9	0.304	0.197	0.232	0.003	-0.066	0.374	0.220	-0.150	0.329
		-							
P10	0.345	0.116	0.244	-0.005	0.151	0.085	0.147	0.470	-0.200
		-	-						
P11	0.399	0.099	0.086	0.129	-0.280	-0.123	-0.027	-0.036	-0.176
		-							
P12	0.316	0.141	0.157	0.161	-0.366	-0.128	-0.401	-0.291	-0.291
		-	-						
Doing	-0.030	0.311	0.396	-0.251	0.113	0.154	-0.027	-0.302	0.146

	PC10	PC11	PC12	PC13	PC14	PC15	PC16	PC17
			-					
Inversión	-0.064	0.197	0.055	0.014	0.363	-0.372	-0.572	-0.079
No de proyectos	0.156	0.406	0.215	-0.031	-0.489	0.275	0.142	0.143
		-	-					
Invpc	-0.199	0.354	0.044	-0.076	-0.019	0.117	0.323	0.111
			-					
Greenfield	0.383	0.088	0.042	-0.065	0.037	-0.002	0.025	-0.035
		-						
P1	-0.297	0.153	0.042	-0.084	0.205	0.383	-0.029	-0.007
P2	-0.620	0.266	0.197	0.117	0.092	-0.229	0.326	-0.011
P3	0.080	0.158	0.369	-0.408	0.161	0.146	-0.077	-0.040
		-	-					
P4	-0.113	0.226	0.158	-0.171	-0.055	-0.055	0.121	0.076
		-						
P5	0.231	0.046	0.386	0.367	0.069	0.045	0.028	-0.189
		-						
P6	-0.157	0.311	0.423	0.270	-0.346	0.004	-0.390	-0.001
		-	-					
P7	0.110	0.176	0.124	-0.111	-0.265	-0.617	0.165	0.159
P8	0.289	0.105	0.038	0.290	0.509	0.019	0.377	0.198
		-						
P9	0.109	0.267	0.145	-0.591	0.167	0.081	-0.057	0.002
		-	-					
P10	0.110	0.335	0.329	0.332	0.048	0.271	-0.170	0.218
		-	-					
P11	0.172	0.034	0.207	-0.012	-0.173	-0.026	0.148	-0.744
		-						
P12	0.165	0.148	0.006	-0.083	-0.144	-0.091	-0.119	0.500
		-						
Doing	-0.198	0.381	0.478	-0.034	-0.111	0.278	-0.170	-0.007

Notas: Elaboración Propia del Análisis de componentes principales

Así, como se demuestra en la tabla 4, el componente 1 agrupa la mayor contribución de las variables inversión, número de proyectos, P9, P10 y P11, las cuales

representan los mayores valores de vectores propios. De manera análoga, el componente 2 las variables P3, P6, P7, P8 y doing business contribuyen en mayor proporción, esto es los pilares del índice de competitividad.

4.3 Análisis cualitativo

Tabla 5 Resumen sobre legislación/institucionalidad de las APP

País	Ley/Política de APP	Requisito de aprobación de la Asamblea Legislativa para APP	UAPP
Argentina	Si	No	No (Actualmente en formación)
Brasil	Si	No	Si (Comité Gestor de APP)
Colombia	Si	No	No
Ecuador	Si	No (Aprobación del Comité de App)	Si (Comité Interinstitucional APP)
Honduras	Si	Si	Si (COALIANZA, UCF, MEF)
México	Si	No (Unidad de inversiones de SHCP y comisión Intersecretarial de Gasto Público)	No
Perú	Si	No (Organismo Promotor de la Inversión Privada, AC y MEF)	SI (PROINVERSIÓN)

Tomado de "La gobernanza de las alianzas público privadas", 2021

Al marco institucional de las APP lo establece, en primera instancia, la regulación marco de APP que, en muchos países, se implementa mediante una ley de APP. A través de las leyes de APP, el Estado le otorga al sector privado la capacidad de proveer y financiar infraestructura pública; de esta forma, se pone fin al monopolio público, y se establecen los principios, el procedimiento y las organizaciones responsables de la implementación.

Aunque no en todos los países es necesaria una ley para otorgar al sector privado la capacidad de invertir en obra y servicios tradicionalmente suministrados por el Estado, como se puede observar en el cuadro 1, se trata de la práctica más

habitual en los países de ALC, especialmente en aquellos que han hecho un mayor uso de las APP. Cuestiones de credibilidad, claridad y transparencia, entre otras, aconsejan dotar a las APP de un marco regulatorio explícito, especialmente cuando se procura hacer un uso amplio de este tipo de alianzas.

A nivel de procedimiento destaca el hecho de que en algunos países es necesario que el Poder Legislativo apruebe los proyectos APP que requieren una participación del gobierno a través de financiación o de garantías soberanas. Este es el caso de la mayoría de los proyectos de APP, aunque también existen proyectos de APP que son plenamente autofinanciables.

La participación del Poder Legislativo, por un lado, proporciona mayor credibilidad al proyecto, ya que implica un mayor grado de consenso político y, por tanto, podría entenderse que reduce el riesgo de cambios regulatorios futuros, y también que existe un mayor conocimiento y compromiso con las garantías o compromisos plurianuales asumidos por el sector público. Sin embargo, por otro lado, también puede entenderse que la asamblea le resta flexibilidad a un proceso que ya es de por sí muy largo, e introduce incertidumbre respecto del resultado final, lo que puede restar interés de parte de potenciales inversores.

Además, la negociación en la asamblea puede implicar cambios al final del proceso de estructuración de una APP y sumarle al proceso incertidumbre y riesgos adicionales que inhiban la participación. Finalmente, los compromisos que asume el gobierno en una APP requieren la aprobación anual del Poder Legislativo, en cualquier caso; a su vez, los países también controlan los riesgos fiscales explícitos e implícitos para las APP mediante otros mecanismos que parecen superiores al control ex post a cargo del legislativo, tales como las limitaciones al gasto anual y acumulado por las APP y el análisis de contingencias fiscales.

En el caso de Colombia en el 2012 mediante la ley 1508 donde fueron establecidas las normas legales rigiendo proyectos de alianzas público privadas, en el 2015 mediante el decreto 1082 se realizaron enmiendas renovando los requisitos para la planeación de este tipo de proyectos, principios fundamentales que coordinan acuerdos entre las ambas partes involucradas, mediante este decreto las barreras que obstaculizaban la tramitación de las licencias para este tipo de proyectos fueron eliminadas, obteniendo así un incremento en los proyectos.

Procedimiento para la aplicación de APP en Ecuador

Para la creación de un proyecto bajo el esquema de alianza público privada, según la Ley Orgánica de Incentivos para las Asociaciones público privadas y la inversión extranjera deberá pasar y cumplir con las siguientes etapas:

- Etapa de análisis de viabilidad y conveniencia
- Etapa de aprobación del proyecto bajo la modalidad de App e incentivos
- Etapa de gestión contractual y monitoreo

En general, las iniciativas públicas difieren de las iniciativas privadas solo en la fase de formulación, después de esta fase que es de análisis de viabilidades y conveniencia del proyecto, el proceso es similar para cualquiera de las dos iniciativas.

Si la iniciativa es del sector público el proceso inicia con el diseño de proyecto, en esta parte la entidad delegante estructura proyectos susceptibles de desarrollarse bajo la modalidad de alianza público privada, observando las disposiciones que establezca la legislación vigente. Después de este paso se realiza el análisis de viabilidades, donde una vez que el proyecto está estructurado para su presentación al Comité de APP, la entidad delegante efectuara los siguientes análisis de viabilidad del proyecto: económica-financiera, legal, técnica y ambiental si fuera necesario.

Si fuera el caso de iniciativa privada la entidad delegante y el proponente privado deben cumplir el proceso, los lineamientos y requerimientos previstos en el Decreto 582, publicado en el Registro oficial 453. A continuación, se resume los lineamientos del decreto antes mencionado:

1. Diseño del proyecto y presentación: En este paso el proponente privado deberá diseñar el proyecto y presentarlo ante la correspondiente entidad delegante.
2. Evaluación de interés público: Una vez recibida la iniciativa privada, a satisfacción de la entidad delegante, se evaluará si la propuesta es de interés público en función de su grado de contribución al cumplimiento de los instrumentos de planificación de la entidad pública; y del grado de participación y rol del Estado en la prestación del servicio de que se trate y su modelo de gestión.

Conjuntamente del análisis antes mencionado, la entidad delegante deberá realizar una evaluación económica y financiera del proyecto que será valorada a través de los indicadores tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN), si las evaluaciones y el análisis resultan favorables, se procederá con la declaratoria de interés público.

3. Análisis de viabilidad: Se establece que, en función de la información entregada por el proponente privado y los documentos adicionales requeridos, la entidad delegante determinará la viabilidad jurídica, técnica y económica-financiera del proyecto.

Fase 2: Análisis de conveniencia, cumplimiento del artículo 3 de la ley APP, aprobación del proyecto y del régimen de incentivos aplicables, cuando corresponda. Los análisis que se explican en el punto (i), (ii) y (iii) de la presente sección pueden ser detallados en un mismo informe.

(i). Análisis de conveniencia, una vez definida la viabilidad del proyecto, la entidad delegante procederá con la correspondiente elaboración del Informe del Análisis de Conveniencia, con el cual se busca determinar si el proyecto se debe realizar bajo la modalidad de Asociación Público-Privada, o, alternativamente, por contratación pública tradicional. El informe de análisis de conveniencia incluirá los siguientes estudios: a) Índice de Elegibilidad, y, b) Estudio del Comparador Público Privado.

(ii). Análisis de cumplimiento del artículo 3 de la Ley APP Además del informe de conveniencia, la entidad delegante analizará el cumplimiento de los lineamientos descritos en el artículo 3 de la Ley APP:

- a. Sostenibilidad Fiscal,
- b. Distribución de riesgos,
- c. Valor por dinero,
- d. Respeto a los intereses de los usuarios,
- e. Derechos de propiedad, y
- f. Cobertura e inclusión social.

En caso de comprometerse recursos públicos, la entidad delegante deberá contar también con el Informe de Sostenibilidad fiscal, emitido por el ente rector de las finanzas públicas.

(iii). Análisis del monto de incentivos es imprescindible que los incentivos requeridos consten en las corridas financieras, en los informes de viabilidad y en los pliegos del concurso (borrador para la presentación). La entidad delegante calculará el monto del régimen de incentivos aplicables para el desarrollo del proyecto y su influencia en el desarrollo del proyecto en términos de valor presente.

(iv). Resolución de aprobación del proyecto, una vez cumplidos con los requisitos antes establecidos, la máxima autoridad de la entidad delegante, mediante resolución motivada aprobará el proyecto para someterlo a conocimiento del Comité APP, o al proceso de contratación que corresponda.

(v). Solicitud motivada al Comité APP, la entidad delegante podrá solicitar al Comité APP la aprobación del proyecto bajo la modalidad de Asociación Público Privada y del régimen de incentivos correspondiente.

En la etapa 2 que es aprobación del proyecto bajo la modalidad de APP e incentivos, el Comité APP dispondrá al Secretario Técnico del Comité que realice el análisis y evaluación de la documentación presentada en base a los parámetros legales, económicos y financieros que se han establecido en dicha resolución. El Secretario Técnico del Comité, con la asistencia de un equipo técnico conformado para el efecto, verificará, analizará y evaluará la solicitud y documentación presentada por el delegante, aplicando los parámetros legales y económicos-financieros.

Los ámbitos de análisis de este equipo técnico serán el legal y el económico financiero. El resultado de estos análisis se expresará en informes separados que serán suscritos por los técnicos que conforman los equipos jurídico y económico – financiero designados por el Secretario Técnico. El informe económico financiero analizará el desarrollo del proyecto bajo la modalidad APP y, cuando corresponda, el régimen de incentivos aplicable.

Los informes contendrán conclusiones y recomendaciones y se presentarán al Secretario Técnico, quien, sobre esa base, elaborará su informe y lo pondrá en conocimiento del Comité APP para la resolución del proyecto en análisis. Durante el proceso de análisis, a través del Secretario Técnico, se podrá convocar a reuniones de

trabajo, o requerir por escrito a la entidad delegante información adicional que complemente o aclare la documentación presentada.

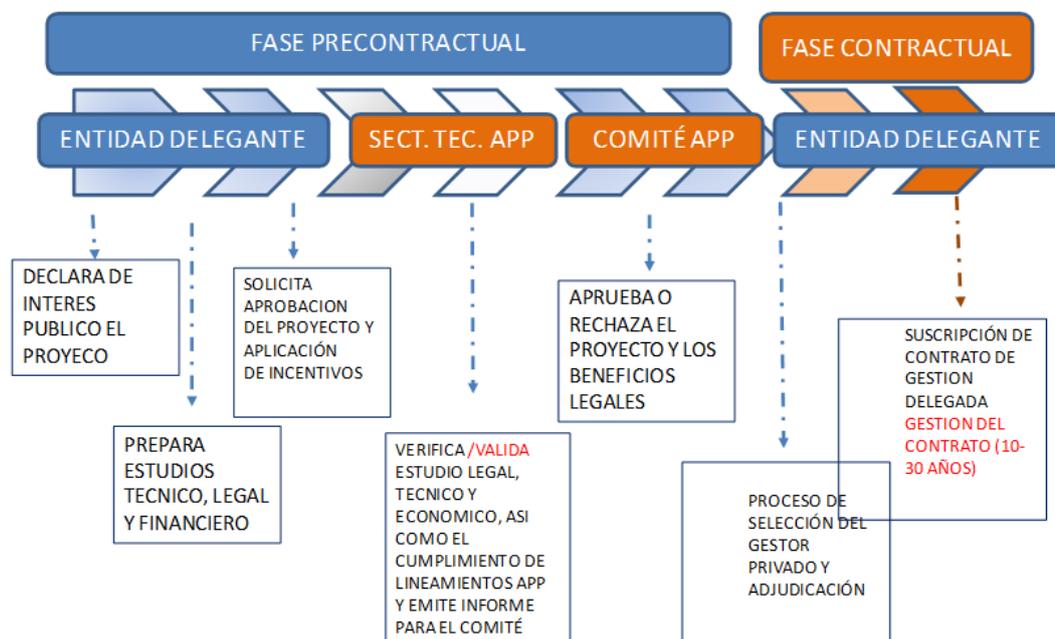


Figura 30 Resumen del flujograma de procesos

Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, inversiones y Pesca, 2021 (<http://www.inteligenciaproductiva.gob.ec/asociaciones-publico-privadas>)

Transparencia y rendición de cuentas en el desarrollo de APP

Los países en la región tienen sistemas confusos respecto a la transparencia y rendición de cuentas de los procesos de alianzas público privadas. Por ejemplo, Brasil muestra el mejor desempeño general en este tema, a pesar de que aún existen áreas de mejora en temas de transparencia, esto en parte se debe a que el desarrollo de proyectos de alianzas público privadas en el país puede ser del ámbito nacional o subnacional.

Si bien es cierto en los sitios web de los correspondientes entes reguladores se halla cierta información acerca de los proyectos, no existe una base de datos pública centralizada que publique la información de todos los proyectos de alianzas público privadas que se hayan implementado en el país. Esta base de datos ayudaría a

divulgar información como las mejores prácticas, experiencias, esto ayudaría a mejorar la eficiencia general del proceso de desarrollo de las alianzas público privadas.

CONCLUSIONES

Acorde a los resultados obtenidos de la investigación realizada, se puede concluir que la hipótesis “La alianza pública privada en Ecuador ha atraído el mismo nivel de inversión que otros países de América Latina”, se ha observado que no ha atraído el mismo nivel de inversión, como en los otros países analizados en el estudio. También se ha podido constatar que en los países estudiados el mayor nivel de inversión que se obtuvo fue a través de los proyectos de tipo Greenfield, este tipo de proyecto se realiza desde cero, donde no existe construcciones de tal manera que no es necesario demoler o adaptar estructuras para el desarrollo del nuevo proyecto.

También se pudo constatar que en la mayoría de los países estudiados al sector que se le destino una mayor inversión es el de electricidad, otro de los sectores que también se destinó una inversión significativa es al de carreteras. Por otra parte, durante el periodo de estudio el país que tuvo un mayor número de proyectos fue Brasil con 831 proyectos bajo la modalidad de alianza público privada, le sigue México con 170 proyectos bajo esta modalidad, en cambio Ecuador fue el país que solo ha realizado 9 proyectos bajo esta modalidad.

En el índice de competitividad Ecuador se ubicó en la posición 12 de 18 economías a nivel regional, esto se debe a que se ubicó en los últimos lugares en lo relacionado al mercado laboral y dinamismo empresarial. En el componente de instituciones que tiene un impacto en la productividad al proporcionar incentivos, Ecuador se ubica en la posición 100, como consecuencia de la falta de políticas de estado a largo plazo. Por otra parte, en el componente de estabilidad macroeconómica Ecuador se situo en el puesto 87, esto se debe a los sistemáticos déficits presupuestarios así como al crecimiento de la deuda pública.

Se ha observado que en los países latinoamericanos estudiados la existencia de liderazgos tanto a nivel político como técnico ha sido primordial para el éxito de las estrategias a través de las alianzas público privadas. La influencia de las alianzas público privada generaron cambios en la economía a nivel mundial, gracias a las

renovadoras formas de invertir estratégicamente mediante alianzas tanto del sector público como privado, por lo cual se puede observar que las influencias de las alianzas público privadas permiten obtener eficiencia.

RECOMENDACIONES

Se ha conseguido verificar que la incidencia de las alianzas público privadas conlleva no solo a la atracción de la inversión sino, que también genera fuentes de empleo, es por ésta razón que los gobiernos deben plantear políticas claras que puedan proteger a esta mano. También se debería transparentar en las plataformas de las entidades la información de los procesos para la creación de alianzas público privadas.

Si bien existe un marco jurídico con respecto a las alianzas público privadas, pero existen vacíos que hace difícil la interpretación de las mismas. Por eso es imperativo que se realicen reformas a la ley de las alianzas público privadas y también al código orgánico de la producción, comercio e inversiones para así generar un mayor nivel de inversión en el país. La situación económica, política y social que está atravesando el Ecuador, debería provocar que las autoridades del gobierno opten por proyectos en base a las alianzas público privadas como estrategia de crecimiento, esto ayudaría a la reducción de sobrecarga de trabajo que tiene el sector público.

Ecuador aún enfrenta grandes retos institucionales, a pesar del progreso logrado en el área normativa, el marco de alianzas público privadas aún debe ser fortalecido, ya que no incluye una unidad de APP con capacidad técnica demostrada para apoyar a las entidades involucradas durante las fases de desarrollo de los proyectos de alianzas público privadas, ni para elaborar lineamientos, manuales ni metodologías más específicas que guíen el proceso de evaluación, también se requiere de una clara coordinación entre los diferentes organismos sectoriales.

Referencias

- Aguilar Valdés, A., Cabral Martell, A., Alvarado Martínez, F., Alvarado Martínez, T. E., & de León Contreras, G. (2013). Alianzas estratégicas y su aplicación a los agronegocios. *Revista Mexicana de Agronec*, 33, 633–648.
<https://www.redalyc.org/pdf/141/14127709022.pdf>
- Aguilera Díaz, A. (2017). Cost-benefits as a Decision Tool for the Investment in Scientific Activities. *Scielo*, 11(2), 323–343.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612017000200022
- Análisis de Componentes Principales (ACP)*. (2015). XLSTAT, Your data analysis solution. <https://www.xlstat.com/es/soluciones/funciones/analisis-de-componentes-principales-acp>
- Andrade, O. G. (2007). SOBRE EL NEOESTRUCTURALISMO. *Redalyc.org*.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425942453010>
- Asencio Cristóbal, L., González Ascencio, E., & Lozano Robles, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Retos*.
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/5045/504551272009/html/index.html>
- Baldeon Barriga, I. M. (2016). Las asociaciones público privadas (APP) en el marco jurídico ecuatoriano (Tema Central). *Revista de Derecho*, 25.
<http://hdl.handle.net/10644/5765>
- Banco Central del Ecuador. (2021, enero). *FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO 2007 – 2019p*.

<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/FBKFvd.pdf>

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial. (2009). *Doing Business 2009 Comparando la regulación 181 economías*.

<https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/Foreign/DB09-FullReport-Spanish.pdf>

Becilla Peñafiel, C. E. (2017, marzo). *Marco jurídico para los contratos de gestión delegada en el modelo de gestión de asociatividad entre actores públicos y privados* (TFM). <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9585/1/T-UCSG-POS-MDE-13.pdf>

Blasco Delgado, C. (2009). Cuestiones esenciales del análisis jurídico financiero de las fórmulas de colaboración público-provada en la financiación de obras y servicios públicos en España. *Pecunia : Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León*, 8, 17.

<https://doi.org/10.18002/pec.v0i8.674>

Botero Chica, C. A. (2017). Importancia y perspectivas de las Alianzas Público-Privadas en el mundo, Latinoamérica y Colombia. *trilogía Ciencia Tecnología Sociedad*, 9(17), 133–159.

<https://doi.org/10.22430/21457778.632>

Callejas Hincapié, M. I., & Chen Yu, P. (2020). *MODELO DE ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS COMO PROMOTOR DE LA INVERSIÓN EN EL SECTOR DE INFRAESTRUCTURA DE CARRETERAS EN COLOMBIA - PERIODO 1990–2020*. (TFG).

<https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/6001/Modelo%2>

0de%20Alianzas%20Pu%CC%81blico%20%20Privadas%20como%20prom
otor%20inversio%CC%81n.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Carmenaty Borges, O. (2014, junio). *Identificación de riesgos económicos y financieros del proyecto de inversión Hierro Nodular EMNI*. (TFG).

<http://ninive.ismm.edu.cu/bitstream/handle/123456789/2732/orlandocarmenaty.pdf?sequence=1>

Casado Cañaque, F. (2007). *Alianzas público-privadas Alianzas público-privadas para el desarrollo*. Fundación Carolina CeALCI.

<https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2014/08/DT9.pdf>

CEPAL. (s. f.). *Acerca de Gestión pública*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado 2021, de

<https://www.cepal.org/es/temas/gestion-publica/acerca-gestion-publica>

Chevalier, S. (2018). La corrupción en América Latina. Países de América Latina según el grado de corrupción en el sector público en 2018. *Revista Ciudades, Estados y Política*, 5(3), 65–66. <https://doi.org/10.15446/cep.v5n3.82186>

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2008. (2008, octubre).

Constitución de la República del Ecuador 2008. LEXIS.

https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

COPCI. (2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. Lexis finder.

<https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>

Corporación Financiera Internacional y el Banco Mundial. (2010). *Doing Business 2010 Reformar en tiempos difíciles*. Palgrave Macmillan.

<https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/Overview/DB10-Overview-Spanish.pdf>

Cruz, D. (2016, mayo). *ASOCIACIONES PÚBLICO-PRIVADAS DESDE LA BANCA MULTILATERAL IMPLEMENTACIÓN EN AMÉRICA LATINA* (N.º 1).
Asociacion Ambiente y Sociedad.

<https://www.ambienteysociedad.org.co/wpcontent/uploads/2016/08/Asociaciones-Publico-Privadas-banca-multilateral-Implementaci%C3%B3nAm%C3%A9rica-Latina.pdf>

Devlin, R., & Moguillansky, G. (2009, 1 abril).

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/11273-alianzas-publico-privadas>.
CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/11273-alianzas-publico-privadas-como-estrategias-nacionales-desarrollo-largo-plazo>

Garcia, K., Grajales, C., Pacheco, A., & Perez, V. (2017). *Las Asociaiones Publico Privadas* (TFM).

<http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/bitstream/handle/123456789/839/LAS%20ASOCIACIONES%20PUBLICAS%20PRIVADAS.pdf?sequence=1>

Gil Martínez, C. (2019, 27 septiembre). *RPubs - Análisis de componentes principales (PCA)*. RPubs. https://rpubs.com/Cristina_Gil/PCA

Hernández Mota, J. L. (2010). Inversión pública y crecimiento económico: hacia una nueva perspectiva de la función del gobierno. *Economía Teoría y Práctica*, 33. <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/332010/hernandez>

Kononkova, N., & Shaimukhametova, J. (2020). Latin American Experience of State-Private Partnership. *IBEROAMERICA*, 2, 26–48.

<https://doi.org/10.37656/s20768400-2020-2-02>

Laurido Castro, V. L., & Recalde Velez, W. J. (2013). *IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS Y LAS INVERSIONES EN EL ECUADOR (2000–2012)* (TFG).

<http://docplayer.es/113212303-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil-facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas-carrera-de-economia.html>
<http://docplayer.es/113212303-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil-facultad-de-ciencias-economicas-y-administrativas-carrera-de-economia.html>

Lexis Finder. (2015, diciembre). *LEY ORGANICA DE INCENTIVOS PARA ASOCIACIONES PUBLICO PRIVADAS. LEY ORGANICA DE INCENTIVOS PARA ASOCIACIONES PUBLICO PRIVADAS.*

http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2016/10/LEY-ORGANICA-DE-INCENTIVOS-PARA-ASOCIACIONES-PUBLICO-PRIVADAS_.pdf

LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA.

(2016). LEXIS S.A. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2021/04/losncp_actualizada1702.pdf

Loor, M. (2018). *CONSUL VALORACION*. Scribd.

<https://es.scribd.com/document/463849207/CONSUL-VALORACION>

Lopez, B. B., & Montesinos Julve, V. (2006). Evaluación de los sistemas alternativos público-privados para la financiación de infraestructuras. *Dialnet*, 63, 14–37.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2326250>

Mataix, C., Sánchez, E., Huerta, M. A., & Lumbreras, J. (2006). *Cooperación para el desarrollo y alianzas público-privadas. Experiencias internacionales y recomendaciones para el caso español*. Fundación Carolina CeALCI.

<https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2014/08/DT20.pdf>

MONTOYA SUÁREZ, O. M. A. R. (2004). SCHUMPETER, INNOVACIÓN Y DETERMINISMO TECNOLÓGICO. *SCHUMPETER, INNOVACIÓN Y DETERMINISMO TECNOLÓGICO*, 25, 209–213.

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4842897.pdf>

Moscoso Moscoso, F. X. (2019, febrero). *¿SON LAS ALIANZAS PÚBLICO PRIVADAS UN MODELO DE GESTIÓN DE PROYECTOS DE OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS INCLUSIVO Y SOSTENIBLE?* (TFM).

UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO.

<http://201.159.223.2/handle/123456789/3001>

Ochoa Mendez, A. K. (2016). *Comportamiento económico de la inversión pública en el PIB ed Ecuador (Periodo 1965 – 2014)* (TFM).

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/138832/Comportamiento-economico-de-la-inversion-publica-en-el-PIB-de-Ecuador-periodo-1965-2014.pdf%3Bsequence%3D1>

Ordóñez Rosillo, J. P., & Paz Alarcón, C. M. (2018, agosto). *Análisis de las alianzas público-privadas en la atracción de la inversión en Ecuador - Periodo 2010–2016* (TFG). Universidad Central del Ecuador.

<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/16779/1/T-UCE-0005-CEC-098.pdf>

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA AGRICULTURA Y LA ALIMENTACION. (2000). 8. *DECISIONES DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO*. PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO. <http://www.fao.org/3/x5743s/x5743s0a.htm>

- Polack, A. V., Ramírez Chaparro, C. A., & Martínez Silva, S. (2019). Las asociaciones público-privadas como instrumento de gobernanza colaborativa. *Reflexión Política*, 21(43), 165–177. <https://doi.org/10.29375/01240781.3730>
- Presidencia de la República de Colombia. (2018). *Presidencia de la república*. Indicadores a Nivel Internacional. <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/snci/indicadores-internacionales/indice-facilidad-negocios>
- Pulgar Sánchez, K. S. (2018). *La Formación Bruta de Capital Fijo del sector construcción y el crecimiento económico del Ecuador, período 2000 – 2016* (TFG). <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/4631/1/UNACH-EC-FCP-ECO-2018-0001.pdf>
- Ramón Velastegui, A. E. (2016). *Análisis del desarrollo de asociaciones público privadas en Colombia: Recomendaciones para su aplicación en proyectos de infraestructura productiva en Ecuador* (TFM). <https://repositorio.uniandes.edu.co/bitstream/handle/1992/13784/u729343.pdf?sequence=1>
- Sampieri, R. H., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2021). *Metodología De La Investigación* (5ta ed.). MCGRAW-HILL INTERAMERICANA. http://jbposgrado.org/material_seminarios/HSAMPIERI/Metodologia%20Sampieri%205a%20edicion.pdf
- Tamargo, M. C. (2002). El rol de las alianzas público privadas en el contexto global-local. *Medio Ambiente y Urbanización*, 57. <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/Elroll-local.pdf>
- THE WORLD BANK. (2020, 4 diciembre). *Objetivos gubernamentales: beneficios y riesgos de las APP*. THE WORLD BANK GROUP.

<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/ppp-objectives>

Umaña Aguilar, J. (2016). *Propuesta de descentralización fiscal del impuesto al valor agregado para el estado de Veracruz* (TFM).

<https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2016/jua/index.htm>

World Bank Group. (2018). *Doing Business 2018 Reforming to Create Jobs*.

<https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

World Economic Forum. (2010). *The Global Competitiveness Report 2010–2011*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

World Economic Forum. (2011). *The Global Competitiveness Report 2011–2012*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

World Economic Forum. (2012). *The Global Competitiveness Report 2012–2013*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

World Economic Forum. (2013). *The Global Competitiveness Report*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

World Economic Forum. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*.

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

World Economic Forum. (2015). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*.

http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

World Economic Forum. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*.

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2016->

[2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf)

World Economic Forum. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017–2018*.

<http://www3.weforum.org/docs/GCR2017->

[2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018](http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018)

[.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf)

ANEXOS

Anexo 1. Carta de apto

Guayaquil, 05 de Septiembre de 2021.

Ingeniero

Freddy Camacho Villagómez

COORDINADOR UTE A-2021

ECONOMÍA

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Economista **Marlon Estuardo Pacheco Bruque**, Docente de la Carrera de Economía, designado TUTOR del proyecto de grado de **Silvia Lyvett Game Flores**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **"Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010-2020"** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2021 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **"Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010-2020"** somos el Tutor (a) Econ. Marlon Estuardo Pacheco Bruque y la Srta Silvia Lyvett Game Flores y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10/10 DIEZ SOBRE DIEZ**.
Atentamente,



Econ. Marlon Estuardo Pacheco Bruque

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Silvia Lyvett Game Flores

ESTUDIANTE GRADUANDO

Anexo 2. Base de datos

Pais	Inversion	No de Proyectos	Invpc	Greenfield	P1 Institutions	P2 Infraestructure	P3 Macroeconomic enviroment	P4 Health and primary ed.	P5 Higher ed. And training
AR2010	322,910	32	0.0079	0	2.99	3.63	4.76	5.79	4.46
AR2011	1,216,300	11	0.0295	0	2.93	3.70	4.88	5.80	4.50
AR2012	593,000	6	0.0142	1	2.85	3.58	4.33	5.82	4.60
AR2013	1,039,000	3	0.0246	1	2.79	3.52	4.07	5.84	4.60
AR2015	120,000	1	0.0028	0	2.86	3.58	4.07	5.75	4.90
AR2017	1,826,100	11	0.0415	1	3.30	3.90	3.40	5.90	5.00
AR2018	1,151,820	18	0.0259	1	3.30	3.90	3.40	5.90	5.00
AR2019	7,605,000	11	0.1692	1	3.00	4.10	3.60	5.00	4.60
BR2010	21,018,020	83	0.1078	0	3.58	4.02	4.00	5.45	4.29
BR2011	50,945,090	109	0.2591	1	3.72	3.99	4.16	5.45	4.40
BR2012	30,751,160	122	0.1551	1	3.78	4.00	4.73	5.43	4.30
BR2013	42,120,900	100	0.2106	0	3.73	4.02	4.63	5.43	4.20
BR2014	22,943,260	108	0.1137	0	3.47	3.98	4.49	5.65	4.90
BR2015	13,625,110	94	0.0670	1	3.23	3.92	4.01	5.13	3.80
BR2016	12,961,420	73	0.0632	1	3.24	3.98	3.49	5.30	4.11
BR2017	6,896,940	24	0.0333	1	3.40	4.10	3.40	5.40	4.20
BR2018	15,283,770	43	0.0733	1	3.40	4.10	3.40	5.40	4.20
BR2019	9,450,130	33	0.0450	0	3.20	4.30	3.60	5.50	4.00
COL2010	1,904,416	9	0.0418	0	3.43	3.59	4.85	5.55	4.09
COL2011	45,000	2	0.0010	1	3.47	3.66	5.17	5.58	4.30

COL2012	2,177,900	3	0.0468	0	3.38	3.44	5.34	5.45	4.30
COL2013	5,839,640	7	0.1239	1	3.35	3.50	5.59	5.32	4.30
COL2014	5,752,800	13	0.1207	0	3.32	3.66	5.65	5.19	4.40
COL2015	7,478,900	9	0.1552	0	3.31	3.67	5.53	5.32	4.30
COL2016	2,924,840	14	0.0600	0	3.33	3.67	4.95	5.44	4.39
COL2017	198,000	1	0.0040	0	3.20	3.80	4.80	5.50	4.50
COL2018	2,723,000	6	0.0546	0	3.20	3.80	4.80	5.50	4.50
COL2019	1,165,200	7	0.0231	1	3.00	4.10	4.90	5.60	4.80
EC2013	185,700	3	0.0118	1	3.61	3.81	5.24	5.91	4.20
EC2016	488,400	2	0.0295	0	3.32	3.99	4.42	5.77	4.34
EC2017	26,490	1	0.0016	1	3.10	4.10	4.30	5.90	4.30
EC2018	350,000	2	0.0206	1	3.10	4.10	4.30	5.90	4.30
EC2019	144,500	1	0.0084	0	2.90	3.80	4.40	5.95	4.10
HN2010	624,300	1	0.0751	1	3.37	3.51	4.23	5.50	3.35
HN2011	525,000	2	0.0619	1	3.44	3.53	4.61	5.43	3.40
HN2013	901,600	6	0.1025	0	3.05	2.81	4.25	5.42	3.40
HN2014	517,900	7	0.0578	1	3.37	3.18	3.82	5.52	3.60
HN2015	364,300	4	0.0400	1	3.64	3.39	4.08	5.38	3.80
HN2016	259,600	4	0.0280	1	3.34	3.28	4.95	5.56	3.63
HN2017	284,600	3	0.0302	1	3.20	3.20	5.00	5.50	3.60
MX2010	3,762,100	7	0.0331	1	3.40	3.74	5.24	5.66	3.94
MX2011	4,577,900	13	0.0397	1	3.44	3.98	5.25	5.69	4.10
MX2012	5,435,540	10	0.0465	1	3.59	4.03	5.21	5.71	4.10
MX2013	5,734,299	26	0.0484	1	3.56	4.14	5.11	5.69	4.00
MX2014	5,594,777	18	0.0466	1	3.40	4.19	5.04	5.73	4.00
MX2015	4,843,389	13	0.0399	1	3.34	4.22	4.85	5.71	4.00
MX2016	7,292,600	13	0.0594	1	3.30	4.26	4.98	5.68	4.12

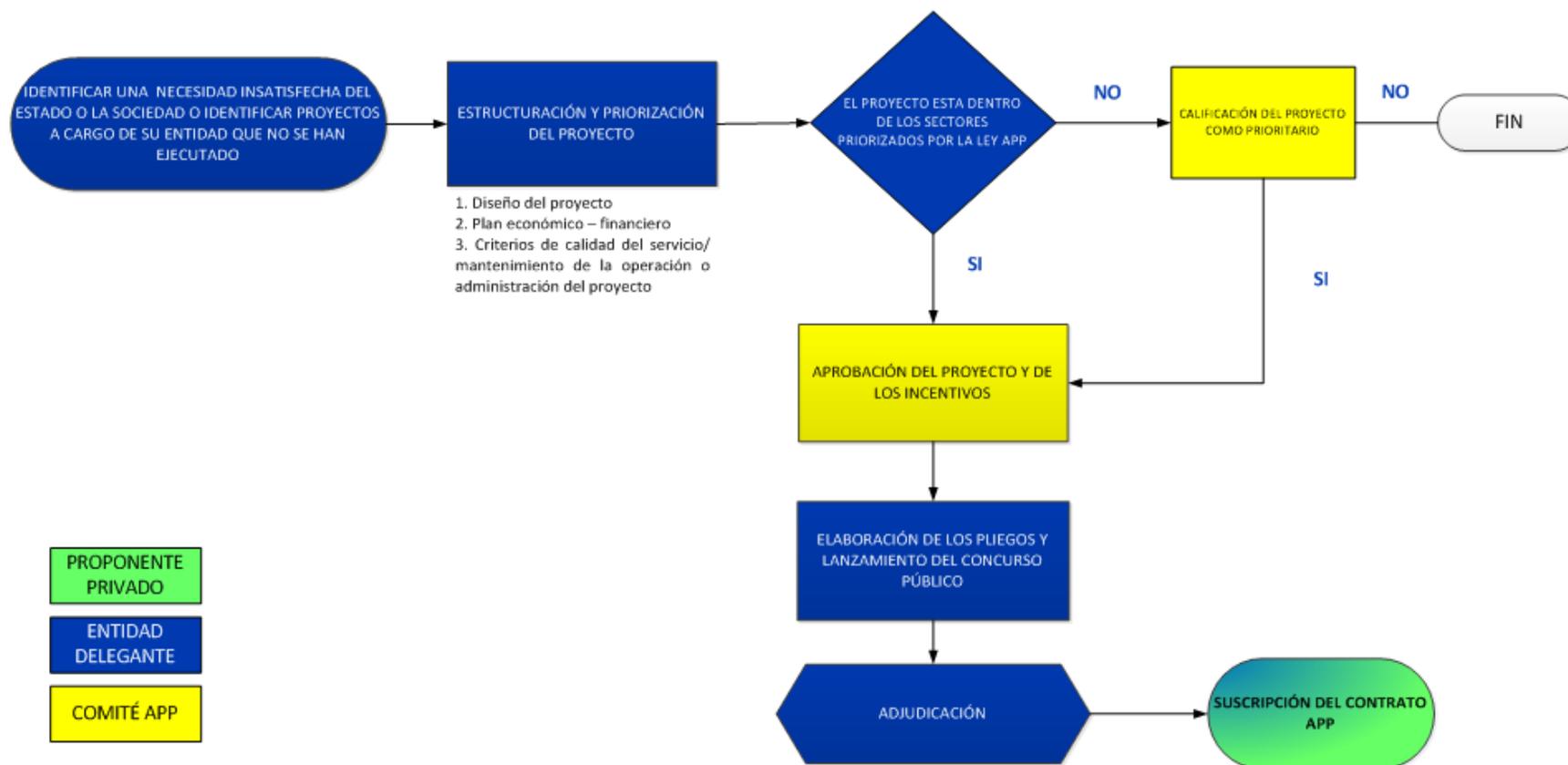
MX2017	5,843,910	20	0.0471	1	3.20	4.30	5.20	5.70	4.10
MX2018	3,270,216	25	0.0261	1	3.20	4.30	5.20	5.70	4.10
MX2019	4,471,500	19	0.0353	1	3.40	4.10	5.30	5.40	3.80
PR2010	1,510,300	10	0.0513	1	3.53	3.47	4.52	5.38	4.00
PR2011	3,836,900	11	0.1288	1	3.54	3.62	5.02	5.36	4.00
PR2012	3,724,200	8	0.1236	1	3.44	3.51	5.95	5.38	4.00
PR2013	2,757,600	18	0.0905	1	3.36	3.50	5.91	5.36	4.00
PR2014	9,045,950	16	0.2936	1	3.26	3.54	5.89	5.39	4.10
PR2015	1,253,600	17	0.0402	1	3.28	3.49	5.86	5.28	4.10
PR2016	1,118,400	6	0.0355	1	3.37	3.57	5.44	5.33	4.13
PR2017	560,300	7	0.0176	1	3.20	3.80	5.40	5.40	4.10
PR2018	404,400	6	0.0126	1	3.20	3.80	5.40	5.40	4.10
PR2019	100,000	2	0.0031	1	3.00	3.50	5.55	7.00	4.60

Pais	P6 Goods market efficiency	P7 Labor market efficiency	P8 Financial market and development	P9 Technological readiness	P10 Market size	P11 Business sophistication	P12 Innovation	doing
AR2010	3.14	3.56	3.15	3.52	4.85	3.80	3.05	56.72
AR2011	3.20	3.50	3.30	3.70	4.90	3.80	3.10	56.57
AR2012	3.20	3.30	3.20	3.80	4.90	3.70	3.00	56.99
AR2013	3.10	3.10	3.10	3.40	5.00	3.70	3.00	55.96
AR2015	3.10	3.10	2.80	3.90	5.00	3.60	3.10	57.76
AR2017	3.40	3.30	3.10	4.30	4.90	3.80	3.30	57.45
AR2018	3.40	3.30	3.10	4.30	4.90	3.80	3.30	58.11
AR2019	3.60	3.50	2.80	4.40	4.70	3.90	3.50	58.80
BR2010	3.71	4.14	4.44	3.92	5.60	4.51	3.55	59.00
BR2011	3.80	4.20	4.50	4.00	5.60	4.50	3.50	60.59
BR2012	3.90	4.40	4.40	4.40	5.60	4.50	3.40	60.37
BR2013	3.80	4.10	4.40	4.10	5.70	4.40	3.40	60.32
BR2014	3.80	3.80	4.30	4.20	5.70	4.30	3.30	60.18
BR2015	3.70	3.70	4.00	4.40	5.80	4.10	3.20	53.15
BR2016	3.70	3.67	3.63	4.37	5.73	4.01	3.10	57.69
BR2017	3.80	3.70	3.70	4.60	5.70	4.10	3.20	56.60
BR2018	3.80	3.70	3.70	4.60	5.70	4.10	3.20	56.53
BR2019	4.10	3.50	3.90	4.70	5.80	4.30	3.40	56.45
COL2010	3.83	4.40	4.01	3.61	4.60	4.00	3.11	60.01
COL2011	3.90	4.10	4.10	3.60	4.60	4.00	3.30	59.10
COL2012	4.00	4.20	4.10	3.60	4.70	4.00	3.20	65.70
COL2013	4.00	4.20	4.10	3.40	4.70	4.10	3.20	66.85
COL2014	4.00	4.10	4.00	3.80	4.70	4.10	3.20	69.03

COL2015	4.00	4.10	4.60	3.80	4.80	4.10	3.20	68.99
COL2016	4.06	4.11	4.75	4.25	4.73	4.04	3.26	70.03
COL2017	4.00	4.00	4.60	4.30	4.80	4.10	3.30	70.37
COL2018	4.00	4.00	4.60	4.30	4.80	4.10	3.30	70.45
COL2019	4.20	3.80	4.70	4.50	4.90	4.30	3.60	70.92
EC2013	4.00	4.00	3.80	3.50	4.00	4.00	3.40	69.41
EC2016	3.75	3.55	3.37	3.55	3.90	3.68	3.00	69.24
EC2017	3.70	3.40	3.30	3.60	3.90	3.60	2.90	70.10
EC2018	3.70	3.40	3.30	3.60	3.90	3.60	2.90	57.47
EC2019	3.90	3.10	3.50	3.80	4.00	3.80	3.00	57.49
HN2010	4.00	3.41	4.16	3.23	3.13	3.64	2.76	57.97
HN2011	4.10	3.50	4.20	3.40	3.10	3.80	2.90	57.83
HN2013	4.10	3.50	4.40	3.30	3.20	3.80	2.80	57.94
HN2014	4.20	3.50	4.20	3.20	3.20	4.00	3.20	59.08
HN2015	4.30	3.70	4.40	3.20	3.10	4.10	3.40	58.30
HN2016	4.12	3.64	4.54	3.12	3.06	3.85	3.09	59.91
HN2017	4.00	3.50	4.50	3.30	3.10	3.80	2.90	59.68
MX2010	3.86	3.80	3.82	3.55	5.54	3.91	3.01	58.03
MX2011	4.10	3.90	3.90	3.70	5.60	4.10	3.20	59.16
MX2012	4.20	4.00	4.20	3.80	5.60	4.30	3.30	59.09
MX2013	4.20	3.90	4.20	3.70	5.60	4.20	3.30	56.30
MX2014	4.20	3.70	4.10	3.60	5.60	4.10	3.30	63.62
MX2015	4.20	3.80	4.20	3.80	5.70	4.20	3.40	65.26
MX2016	4.33	3.85	4.54	3.97	5.64	4.24	3.41	66.58
MX2017	4.30	3.80	4.50	4.20	5.70	4.30	3.40	68.04
MX2018	4.30	3.80	4.50	4.20	5.70	4.30	3.40	69.56
MX2019	4.10	4.10	4.70	4.30	5.80	4.50	3.50	71.16

PR2010	4.15	4.52	4.59	3.51	4.31	3.85	2.73	71.95
PR2011	4.40	4.60	4.50	3.60	4.30	3.90	2.70	72.29
PR2012	4.40	4.60	4.50	3.60	4.40	3.90	2.70	72.27
PR2013	4.40	4.50	4.50	3.40	4.50	3.90	2.80	72.09
PR2014	4.50	4.30	4.50	3.30	4.50	3.90	2.80	72.40
PR2015	4.40	4.30	4.50	3.40	4.40	3.80	2.80	67.63
PR2016	4.37	4.34	4.75	3.56	4.40	3.78	2.82	69.30
PR2017	4.30	4.30	4.50	3.70	4.50	3.80	2.80	70.57
PR2018	4.30	4.30	4.50	3.70	4.50	3.80	2.80	71.83
PR2019	4.50	4.00	4.60	3.90	4.60	3.90	3.00	71.83

Anexo 4. Proceso detallado de una APP de iniciativa pública





DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Silvia Lyvett Game Flores**, con C.C: # **0921156592** autor/a del trabajo de titulación: **Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010 – 2020** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

- 1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
- 2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **16 de septiembre** de **2021**

Silvia Game F.

f. _____

Nombre: **Game Flores Silvia Lyvett**

C.C: **0921156592**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Influencia de las alianzas público privadas en la atracción de la inversión. Análisis comparativo Ecuador y América Latina periodo 2010 – 2020.		
AUTOR(ES)	Silvia Lyvett Game Flores		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Marlon Estuardo Pacheco Bruque		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias económicas, administrativas y empresariales		
CARRERA:	Economía		
TÍTULO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16 de Septiembre de 2021	No. DE PÁGINAS:	95
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía, estadísticas, Modelo de negocios		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Nivel de inversión, Alianzas Público Privadas, Greenfield, Ley de incentivos, COPCI		

RESUMEN/ABSTRACT

El objetivo principal de este trabajo de investigación es evaluar la atracción de la inversión en el Ecuador a través de la modalidad de Alianzas Público Privada en comparación con otros países de América Latina en el periodo 2010 – 2020. Considerando una muestra de 7 países con datos anuales, se utilizará variables como el índice de competitividad y doing business. Los resultados mostraran el nivel de inversión que se puede atraer a través de este mecanismo. Los resultados indican que en países como Brasil y México si han tenido un mayor nivel de inversión a través del mecanismo de alianza público privada, también se obtuvo que de los países estudiados Ecuador fue el que menor nivel de inversión tuvo a través de esta modalidad. Se utilizó el programa de Rstudio para tener el análisis de componentes principales, para este análisis se corrió la base con los datos anuales de los 7 países y con un total de 17 variables.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/>	SI	<input type="checkbox"/>	NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-989735454		E-mail: lyvettflores02@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Camacho Villagomez Freddy Ronalde			
	Teléfono: : +593-4-2206953 ext 1634			
	E-mail: Freddy.camacho.villagomez@gmail.com ; Freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec			

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	