

Los asociaciones público-privadas (APP):* una opción para contratación administrativa en Latinoamérica

Javier Robalino Orellana**

RESUMEN

Las APP son una opción frente a modalidades de contratación administrativa más agresivas como aquellas típicas de la época de las privatizaciones. Las APP conjugan la indispensable colaboración entre el sector público y el privado.

PALABRAS CLAVE: Administraciones públicas, inversión privada, estado jerárquico, asociaciones público-privadas.

SUMMARY

APPs constitute an alternative to other modalities of administrative contracts that are more aggressive, such as those that belong to the privatization periods. In this line, APPs conjugate the indispensable collaboration between the public and the private sectors.

KEY WORDS: Public-private associations, Public administrations, private investment, hierarchy state.

FORO

INTRODUCCIÓN

Latinoamérica se encuentra dividida. Por un lado, encontramos Administraciones Públicas orientadas a una mayor participación privada en la gestión de los servicios públicos, el desarrollo de nuevas infraestructuras, y, en general, la promo-

Nota del autor: Agradezco a Mario Navarrete por su apoyo en esta investigación.

* La mayor parte de la doctrina las denomina *Public Private Partnerships* o PPP.

** Profesor y Director del Área de Derecho Administrativo en la Universidad San Francisco de Quito.

ción de emprendimientos importantes para el desarrollo social. En este grupo de países encontramos a Chile, Perú y Colombia, cuyas Administraciones Públicas se encuentran comprometidas con la promoción de la inversión nacional y extranjera en sectores estratégicos y otros. Incluso, países como Brasil y México, típicamente celosos y protectivos de ciertas áreas, se encuentran promoviendo una mayor participación privada.

Por otro lado, encontramos a otras Administraciones Públicas en proceso de tomar el control de actividades delegadas o concesionadas a la iniciativa privada. En otras palabras, estas Administraciones Públicas han decidido alejarse de un modelo en el cual el sector privado ha tenido un rol más activo. Entre ellas, encontramos los casos de Venezuela, Ecuador, Nicaragua y Argentina. En el último caso, esta reacción a la participación privada en ciertas actividades del Estado puede tener su origen en un cierto fracaso de las privatizaciones ocurridas en la década de 1990. En el caso de Ecuador, la migración a un modelo estatista y nacionalista tiene un claro origen político pendular; se trata sin duda de una reacción al modelo neoliberal implementado en los años 1990.

Es menester que Latinoamérica encuentre un punto medio entre una total privatización de ciertos sectores de la economía, y la consecuente reacción histórica, la nacionalización y estatización de inversiones nacionales y extranjeras y el cierre de un país a nuevos proyectos y fuentes de recursos, estas últimas que suelen producir la evidente consecuencia del freno al crecimiento económico y el empobrecimiento nacional, hasta que un nuevo ciclo de inversión, lustros después, revive la economía nacional.

¿Existe la posibilidad de que Latinoamérica encuentre un equilibrio entre el sector público y el sector privado? Las denominadas Asociaciones Público-Privadas o Proyectos de Participación Público-Privada podrían ser una opción para el desarrollo sostenible de la región.

BREVE RESEÑA HISTÓRICA

En la década de 1990, Argentina lideró a la región latinoamericana en uno de los procesos más innovadores, y entonces exitoso, mediante el cual se privatizaron decenas de empresas y entidades de propiedad del Estado federal y seccional de Argentina.¹ Entre las privatizaciones más relevantes se cuentan las de las telefónicas, el

1. La primera ley de concesiones argentina data de 1967; fue modificada en 1989 para regular proyectos de iniciativa privada. Desde los inicios de 1990, esta forma de contratación ha permitido la construcción de proyectos de servicios sanitarios, puertos, proyectos ferroviarios y más de diez mil kilómetros de carreteras y autopistas. Para

agua potable, Aerolíneas Argentinas e YPF. Asimismo, se fomentaron muchos procesos de concesión de actividades estatales, como fueron la exploración de hidrocarburos, el transporte de gas, entre otras. Cabe mencionar que la privatización, entendida como la transferencia de un activo del sector público al privado, no es lo mismo que la concesión, pues en esta última solo se autoriza la realización de una actividad del Estado por parte de un privado. Sin embargo, en ambos casos, existe una participación del sector privado en una actividad que antes la realizaba el Estado o que es reservada al Estado.

Con un poco de retraso frente a Argentina, Ecuador comenzó procesos encaminados a delegar a la iniciativa privada una mayor participación en ciertos sectores del accionar estatal. Así, en 1992, el presidente Durán Ballén expidió varias normas que permitían tanto la privatización como la concesión de ciertas áreas al sector privado.² Estas reformas no llegan a cuajar en cuanto a las privatizaciones, en las que el Ecuador realiza poquísimos ejercicios.³ Sin embargo, en materia de concesiones, el Ecuador logra incentivar la inversión privada en varios proyectos de relevancia nacional, los cuales se proyectan hasta la década siguiente.⁴

A diferencia de Argentina y Ecuador, Colombia decide promover categóricamente y atraer la inversión privada en áreas reservadas al Estado a partir del primer mandato del presidente Uribe en el año 2002. Colombia desarrolla importantes reformas encaminadas a promover la inversión en áreas tales como el petróleo y la minería. Asimismo, promueve la desinversión estatal en ciertas empresas públicas como aquellas de distribución de derivados y telecomunicaciones: Terpel e ISSA son dos ejemplos relevantes. Hasta la fecha, Colombia continúa desarrollando exitosos programas de atracción de inversión privada. En la misma línea de Colombia se encuentra el Perú, que espera recibir importantes montos de inversión privada en proyectos de electricidad, gas, petróleo y vialidad.

Sea por una crisis económica como la Argentina, o por el mayor incremento de un determinado *commodity* como sucedió con el petróleo ecuatoriano,⁵ o por razones

más información sobre este tema, ver el reporte de la Unidad de Inteligencia Económica: ¿Sociedades para el Progreso? Evaluando el ambiente para proyectos público-privados en Latinoamérica y el Caribe, disponible en: [<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=2195791>].

2. Ley de Modernización, Privatización y Prestación de Servicios por la Iniciativa Privada, R.O. No. 349, publicada el 31 de diciembre de 1996. Luego se expiden otras normas tales como la Ley de Telecomunicaciones, Ley de Régimen del Sector Eléctrico, reformas a la Ley de Hidrocarburos, entre otras.
3. En el Ecuador se privatizó solo Ecuatoriana de Aviación, Cemento Nacional, entre otras pocas entidades. Ni las empresas eléctricas ni la petrolera del Estado llegaron a ser privatizadas.
4. Así, pues, en el Ecuador se desarrollan varios proyectos de vialidad, aeropuertos, puertos, generación de electricidad, oleoductos, y prospección petrolera.
5. El Ecuador expidió la Ley No. 42-2006 orientada a obtener mayor réditos de la actividad petrolera. Ley No. 42, R.O. 257 del 25 de abril de 2006.

políticas como aquellas vistas en Bolivia y Venezuela,⁶ es previsible que las Administraciones Públicas latinoamericanas y mundiales sigan oscilando entre mayor y menor participación privada en la gestión de ciertas actividades. Tales oscilaciones podrían ser perniciosas para el desarrollo sostenido y sustentable de estos países en tanto en cuanto los gobiernos de turno requieran acceder a extremos, en un afán de desconocer el pasado reciente como consecuencia de una oferta política.

ORIGEN DE LA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA

Tradicionalmente se ha construido una distinción marcada entre la sociedad civil y la Administración Pública, arrojando como resultado la dicotomía público-privada.

Para Max Weber y Robert Dahl, una clara diferenciación de los roles del gobierno y del gobernado es necesaria; esta distinción subyace la concepción racional weberiana de un Estado jerárquico: “[E]l aparato burocrático del estado está encargado de la completa despersonalización en la administración del gobierno, y esto solo se puede lograr a través de una sistematización racional de la ley que permita distinguir claramente entre lo público y lo privado”.⁷

Bajo esta concepción, el Estado únicamente gobierna la sociedad civil, mas no requiere de su colaboración para gobernar. Como se puede observar, la teoría política ha erigido una distinción absoluta entre lo público y lo privado como respuesta a los sistemas de gobierno personalistas en los que se asociaba indeleblemente a la cosa pública con un individuo omnipotente.

Bajo este concepto de jerarquía, los gobiernos asignan recursos mediante expresiones de voluntad vinculantes como actos legislativos y sentencias. El gobierno dicta regulaciones, impone multas y recauda tributos. Los mercados, por el contrario, asignan recursos a través de decisiones individuales que no obedecen a una planificación previa dictada por un órgano supremo; así, los mercados reflejan un orden privado de asignación de bienes, servicios y riqueza, que se opone diametralmente a un sistema público.⁸

Son los economistas institucionales⁹ quienes estudian los mecanismos usados para coordinar, controlar, asignar recursos y, consecuentemente, determinar los resul-

6. Por ejemplo, el Decreto de Nacionalización del Gas de 2006 o las nacionalizaciones en Venezuela de sectores estratégicos y no estratégicos. Véase además el caso de la Ley No. 42 de Ecuador.

7. Traducción libre de Max Weber, citado por Gregory Shaffer, en *Defending Interests: Public-Private Partnerships in WTO Litigation*, Washington D.C., 2003.

8. Oliver Williamson, *The Mechanisms of Governance*, Nueva York, Oxford University Press, 1996.

9. Para más información sobre esta teoría económica, ver: Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, CUP, 2002.

tados económicos; esta corriente estudia distintos sistemas de gobernabilidad, opuestos al concepto de gobierno.¹⁰ Oliver Williamson, premio Nobel de Economía, ha cifrado sus esfuerzos académicos en el análisis económico de diferentes modelos de gobierno aplicados a la gestión empresarial; los conceptos básicos que subyacen sus teorías pueden ser aplicados a la economía política en general.¹¹

Las asociaciones público-privadas representan un tercer tipo de gobernanza, en ella se complementan la jerarquización pública y el orden privado de asignación de bienes a través de redes de colaboración. Estas asociaciones juntan a los actores públicos y privados para abordar cuestiones de política pública y lograr un modelo de organización ecuánime.¹²

En un mundo cada vez más complejo, los estados prefieren delegar funciones tradicionalmente públicas al sector privado. Los gobiernos pretenden, según teóricos políticos modernos, organizarse a sí mismos a través de redes interorganizacionales que suman los esfuerzos públicos y privados;¹³ parece que el rol de los gobiernos se ha trastocado, en Occidente han dejado de ser los productores de bienes y los proveedores de servicios y se han transformado en los supervisores de quienes hacen el trabajo.¹⁴

La idea de que las funciones públicas están gobernadas por diferentes combinaciones de actores públicos y privados no es completamente nueva como sugieren algunos académicos. La fina línea divisoria entre lo público y lo privado ha sido estudiada por el realismo legal;¹⁵ sin embargo, ha adquirido singular relevancia en un mundo moderno, complejo, con sociedades que deben adaptarse a cambios demográficos y tecnológicos. Estas redes de interacción y colaboración público-privada se establecen, en gran medida, por la interdependencia de recursos. Ningún actor posee todo el conocimiento y la información requerida para afrontar problemas complejos.¹⁶

10. Desafortunadamente, ni las voces autorizadas en lingüística han logrado llegar a un consenso alrededor de la traducción de la palabra *governance*. Este término, que procede del francés antiguo *gouvernance*, fue adoptado por los franceses hace pocos años, cuando detectaron y estudiaron este problema; una solución que ahora muy pocos discuten. *Gouvernance* era hasta hace bien poco una palabra francesa tan en desuso como su equivalente *gobernanza* en castellano. En este ensayo se utilizarán gobernanza y gobernabilidad como sinónimos.

11. Ver, por ejemplo, Oliver Williamson, *Economic Organization: Firms, Markets, and Policy Control*, New York, New York University Press, 1989.

12. Gregory Shaffer, *Defending Interests: Public-Private Partnerships in WTO Litigation*, Washington D.C., 2003.

13. Rod Rhodes, Sarah A. Binder, Bert A. Rockman, eds., *The Oxford Handbook of Political Sciences*, Oxford, Oxford University Press, 2006.

14. Donald Kettl, *Sharing Power: Public Governance and Private Markets*, Washington D.C., Brookings Institution Press, 1993.

15. Gregory Shaffer, *Defending Interests: Public-Private Partnerships in WTO Litigation*.

16. Jan Kooimna, "Activation in Governance", en Henrik Bang, edit., *Governance as Social and Political Communication*, Reino Unido, Manchester University Press, 2003.

Donde Weber vio organizaciones burocráticas solventes y experimentadas ejerciendo el control, los teóricos modernos ven a un número cada vez mayor de organizaciones estatales dependiendo de entidades privadas para adquirir conocimientos e implementarlos efectivamente a la hora de gobernar.¹⁷ Sin embargo, en un nivel internacional, las organizaciones internacionales y los representantes gubernamentales retienen recursos legales fundamentales, por lo que siguen siendo los participantes más importantes en las redes y relaciones en comento.

NATURALEZA DE LA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA

La asociación público privada es, como su nombre lo indica, una asociación, es decir, la conjunción de capitales públicos y privados para el desarrollo de un fin común. En este sentido, la asociación público privada no es ni una privatización exclusivamente ni tampoco una concesión.

La asociación público privada es la creación de un vehículo o de un proyecto, en conjunto, entre un órgano público y un sujeto privado, mediante aportes mutuamente acordados.

Los aportes que las partes realizan a la asociación pueden ser variados. Por ejemplo por vía de capitalización, emisión de valores, titularización, “know how”, “good will”, y otras formas de intangibles, en cuyo caso el esfuerzo de valoración de las mismas es indispensable para alcanzar un equilibrio financiero en la ecuación contractual.

BENEFICIOS DE LA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA

La Asociación Público Privada presenta varios beneficios relevantes. A continuación se expresan varios de ellos.

- Permite promover la coordinación y gestión conjunta de proyectos entre el sector privado y el público.
- Fomenta la compatibilización de intereses de los sectores públicos y privados.
- Permite la coexistencia de las fortalezas de los sectores público y privado.
- Fomenta la sostenibilidad de los proyectos, evitando reacciones extremas a favor o en contra del sector privado o del sector público.

17. Gregory Shaffer, *Defending Interests: Public-Private Partnerships in WTO Litigation*.

LIMITACIONES DE LA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA

Entre las principales limitaciones que observamos para el fomento y desarrollo de la asociación público privada como un medio sostenible de interacción de los sectores público y privado en un país se encuentran los siguientes:

- Falta de voluntad política.
- Ausencia de potestad para el desarrollo de la asociación público privada.
- Falta de seguridad jurídica.
- Rechazo a mecanismos mercantiles de asociación y financiamiento, o con la misma moneda, rechazo a mecanismos públicos de asociación, considerando que una APP requiere la combinación equilibrada del derecho público y del derecho privado.

POSIBLES ESTRUCTURAS DE UNA ASOCIACIÓN PÚBLICO PRIVADA: LA EXPERIENCIA DE EUROPA CENTRAL Y EUROPA DEL ESTE

En los grandes proyectos de infraestructura se pueden diferenciar, principalmente, las siguientes fases:¹⁸ financiación, diseño, construcción, operación, mantenimiento y administración. Por supuesto, existen otras etapas contractuales y de ejecución menores, pero, para los fines demostrativos que pretendemos, baste mencionar las que señalamos.

Cada etapa puede ser realizada por el gobierno o entregada a uno o varios actores privados. En Estados Unidos, el Consejo Nacional para la Asociación Público Privada, a base de un informe elaborado por la Oficina General de Contabilidad de ese país, distingue trece posibles configuraciones contractuales.

En Europa, las modalidades más utilizadas son:

- **Operación y Administración (O&A):** Un socio público –ya sea un Estado federal o un gobierno local– contrata con un socio privado para proveer o mantener un servicio específico. Bajo esta modalidad contractual, el socio público

18. Para más información sobre este punto véase *Public-Private Partnerships: Terms Related to Building and Facility Partnerships*, United States General Accounting Office, abril 1999, disponible en: [<http://www.gao.gov/special.pubs/Gg99071.pdf>]; o el estudio encargado por la Comisión de Mercado Interno y Protección al Consumidor del Parlamento Europeo: *Public-Private Partnerships: Models and Trends in the European Union*, febrero 2006, disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/comparl/imco/studies/0602_ppp_briefingnote_en.pdf].

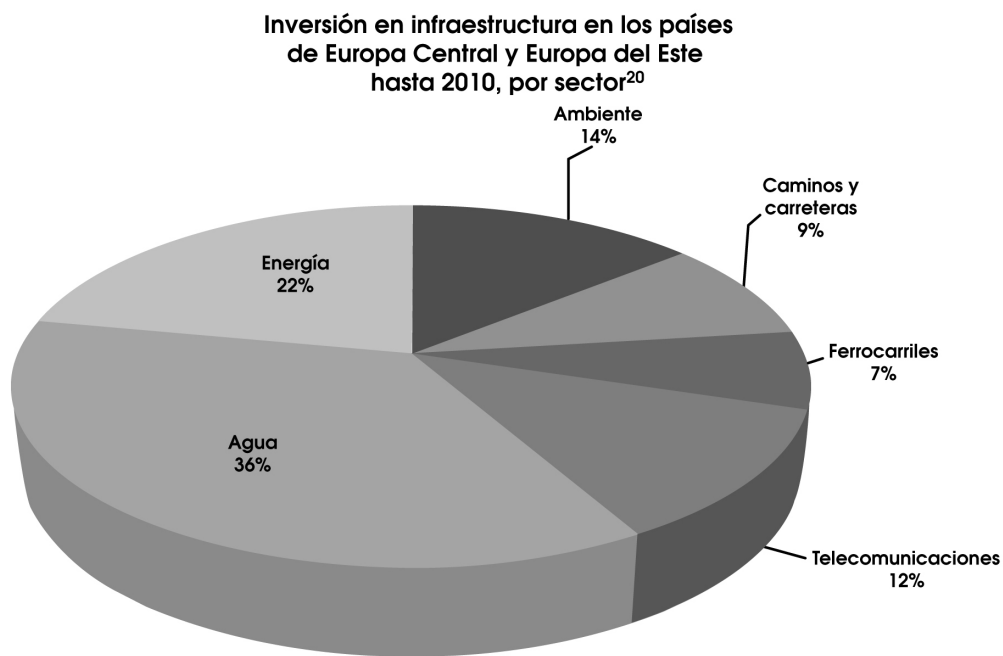
mantiene el dominio de la instalación, mientras que la administración depende exclusivamente del socio privado. El sector privado es pagado a partir de una renta fija o en un sistema de premios e incentivos vinculados con el logro de metas preestablecidas.

Esta modalidad permite una mejora sustancial en el servicio y la inversión en desarrollo tecnológico porque, como es obvio, el socio privado siempre intentará reducir costos de operación siendo más eficiente.

- **Diseño y Construcción (D&C):** Un socio privado construye y diseña un proyecto para una agencia pública. Este tipo de asociación permite un ahorro sustancial de tiempo, dinero, permitiendo al mismo tiempo localizar una mayor cantidad del riesgo en el sector privado. El socio público es dueño de los activos y es responsable de la operación y el mantenimiento.
- **Diseño, Construcción, Financiamiento, Operación, Mantenimiento y Transferencia (DCFOMT):** En esta forma de contratación, el socio privado se encarga de todas las fases del proyecto y mantiene el dominio del bien hasta la finalización del contrato, momento en el que es transferida al estado. Esta modalidad no es utilizada muy frecuentemente en los Estados Unidos; se considera que entregar todas las fases a un solo contratista desprovee de sentido las asociaciones público-privadas porque no permite la participación de varios actores especializados, sino tan solo el trabajo de una empresa o compañía.
- **Desarrollo y Financiamiento (D&F):** El socio privado financia la construcción o expansión de las instalaciones a cambio de que se le permita construir locales comerciales, y/o instalaciones industriales en el lugar. El contratista privado contribuye con el capital y, si se pacta, podría incluso operar las instalaciones bajo la tutela del gobierno.
- **Arrendamiento exento de impuestos:** Un socio público financia la construcción de instalaciones públicas mediante un préstamo realizado a instituciones financieras privadas. Generalmente, el socio privado adquiere el dominio del bien, pero luego lo transfiere al socio público. La parte del dinero destinada a pagar el arrendamiento está exenta de impuestos.
- **Llave en mano:** Es un modelo integrado de asociación en el que la parte privada tiene la responsabilidad de diseñar, construir y operar las instalaciones. La combinación de estas diferentes responsabilidades bajo un ente único permite mejorar la eficiencia y libera al gobierno de gastos por mantenimiento, que generalmente son sustanciales. En este modelo, el riesgo recae sobre la parte privada; sin embargo, el privado generalmente renuncia al control en importantes fases del ciclo de vida de las instalaciones en vista de que el dominio de ellas generalmente queda en manos de la parte pública.

Los países de Europa Central y de Europa del Este requieren de una inversión sustancial para alcanzar los niveles de desarrollo de Europa occidental;¹⁹ por esto, están experimentando niveles sin precedentes de inversión en proyectos diseñados para modernizar su infraestructura pública y social; la Unión Europea y, específicamente, los bancos que financiaran este inmenso proyecto han elegido asociaciones público-privadas como la alternativa principal de contratación por el conocimiento y experiencia que el sector privado puede aportar además de la eficiente implementación de los proyectos con cargas presupuestarias reducidas.

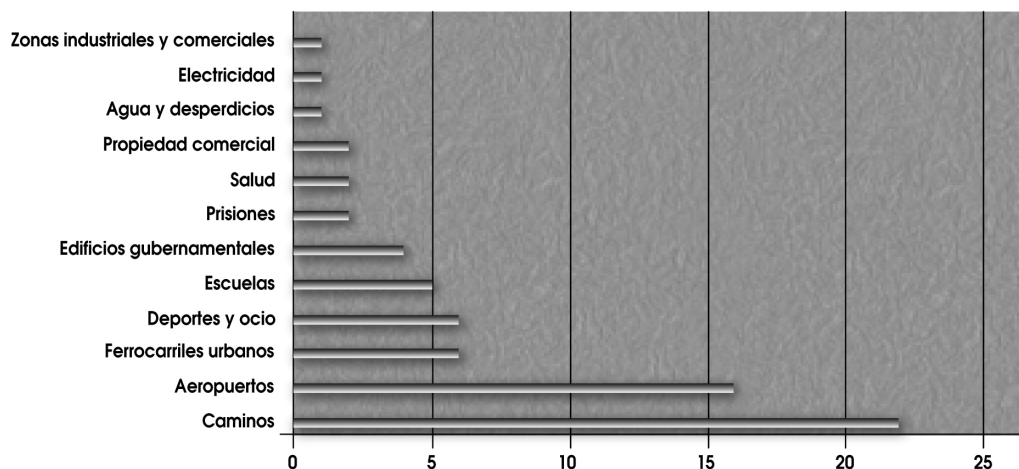
Se calcula que existen alrededor de quinientos billones de euros para trabajar en los proyectos que intentan elevar la calidad los servicios de los países de Europa Central, que se están dividiendo de la siguiente manera:



19. PricewaterhouseCoopers realizó una importante investigación sobre los proyectos de infraestructura que utilizarán alguna forma de asociación público privada en Bulgaria, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia y Ucrania. El documento está disponible en: [<http://www.pwc.com/gx/en/engineering-construction/new-europe-infrastructure>].

20. Los datos de este y gráfico fueron obtenidos de cálculos realizados por el Banco Europeo de Inversión en 2005, sobre las necesidades de los nuevos miembros de la Unión Europea, 1995-2010.

Oportunidades de desarrollo de infraestructura por sector²¹



De cualquier manera, para que este ambicioso proyecto tenga éxito, sería recomendable –y no solamente para los países europeos– la creación de legislación específica que gobierne las asociaciones público-privadas y la creación de concejos que se especialicen en este tipo de contratación para que puedan aportar con experiencia y asesoramiento legal y financiero.

CONCLUSIONES

Latinoamérica, en particular los países que han optado por una posición pendular y reactiva a la libre empresa, deben optar por las APP, como una opción para el desarrollo conjunto de proyectos, en los cuales se conjuguen los intereses de los sectores públicos y privados, de una manera equilibrada.

Asimismo, Latinoamérica debe optar por las APP como una forma de asociación virtuosa orientada a reducir la carga política que en un momento tuvieron las privatizaciones, las delegaciones a la iniciativa privada, y ciertas formas de concesiones, las que en el mediano plazo han sido percibidas como expresiones liberales de la ges-

21. Los datos fueron obtenidos del documento *Delivering the PPP promise:*

A review of PPP issues and activity, preparado por la PricewaterhouseCoopers, disponible en [http://www.pwc.com/da_DK/dk/publikationer/assets/updated_promise_report.pdf].

ción de ciertas actividades o sectores, en particular aquellos estratégicos. Las APP sin duda reducen el costo político asociado a la *pérdida de soberanía o propiedad de los recursos del Estado*.

Las APP son formas adecuadas de estructuración de proyectos que se pueden adaptar a formas comerciales o privadas de financiamiento o captación de fondos, como son aquellas aplicables a los créditos multilaterales para el sector privado (*i.e.* IFC, del Banco Mundial, por sus siglas en inglés), o puede ser la titularización o la emisión de obligaciones, las que no son viables, de manera general, al sector público.

Si bien las APP se están aplicando, se lo hace, en la mayoría de países como variaciones de la contratación administrativa tradicional o como expresiones mutantes del derecho de las privatizaciones. Es menester dar a estas formas de contratación un contenido específico, para lo cual algunos países latinoamericanos deberán emprender reformas al respecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Akintoye, Akintola, Mathias Beck y Cliff Hardcastle, *Private Public Partnerships. Managing risks and opportunities*, Oxford, Blackwell Publishing Company, 2003. [http://books.google.com.ec/books?id=InW1roxDfi4C&printsec=frontcover&dq=Public+Private+Partnership+case+law&lr=&source=gbs_similarbooks_s&cad=1#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false].
- Bult-Spiering, Mirjam, *Strategic Issues in Public-Private Partnerships. An International Perspective*, Oxford, Blackwell Publishing Company, 2006. [http://books.google.com.ec/books?id=dzqSpVSBBC_oC&printsec=frontcover&dq=Public+Private+Partnership+case+law&lr=&source=gbs_similarbooks_s&cad=1#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false].
- Geddes, Michael, *Making Public Private Partnership Work*, USA, Cower Publishing Company, Burlington, 2005. [http://books.google.com.ec/books?id=ZCs4EFQb3qsC&printsec=frontcover&dq=Public+Private+Partnership+case+law&lr=&source=gbs_similarbooks_s&cad=1#v=onepage&q&f=false].
- Grimsey, Darrin, y Mervin Lewis, *Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*, United Kingdom, Edward Elgar Publishing, 2007. [<http://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=FGAIdvk7lcgC&oi=fnd&pg=PR6&dq=Public+Private+Partnership+case+law&ots=ly-JKSU2-p&sig=03LY6VebYuhA6bRfsky5Esc4rPg#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false>].
- Hodge, Graeme, y Carsten Greve, *The Challenge of Public-Private Partnerships: Learning from International Experience*, USA, Edward Elgar Publishing Limited, 2005. [http://books.google.com.ec/books?id=pKAvNQmpXkUC&printsec=frontcover&dq=Public+Private+Partnership+case+law&lr=&source=gbs_similarbooks_s&cad=1#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false].

- Marin, Philippe, *Public Private Partnership for Urban Water Utilities: Review of Experiences in Developing Countries*, Washington D.C., The World Bank, 2009. [<http://books.google.com.ec/books?id=D7YsorFRVLkC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>].
- Osborne, Stephen, *Public-Private Partnerships: Theory and Practice in International Perspective*, England, Routledge, 2000. [<http://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=Hx10MFJCHogC&oi=fnd&pg=PR13&dq=Public+Private+Partnership+case+law&ots=oAhCC15wvj&sig=w2WcmMTJnr7AZpdJQLkHptRoasA#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false>].
- Warner, Michael, y Rory Sullivan, *Putting Partnerships to Work Strategic Alliances for Development Between Government, the Private Sector and Civil Society*, UK, Greenleaf Publishing Limited, 2004. [http://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=UOYFHIHQOoC&oi=fnd&pg=PA8&dq=public+private+partnerships+in+venezuela&ots=CeeSn_id4Y&sig=IaSxonZ5AW5kncPgDlwRDav3pII#v=onepage&q=public%20private%20partnerships%20in%20venezuela&f=false].
- Yescombe, E.R., *Public-Private Partnerships, Principles of Policy and Finance*, Gran Bretaña, Elsevier Ltd., 2007. [http://books.google.com.ec/books?id=fyHWtz7OepsC&printsec=frontcover&dq=Public+Private+Partnership+case+law&lr=&source=gbs_similarbooks_s&cad=1#v=onepage&q=Public%20Private%20Partnership%20case%20law&f=false].

Fecha de recepción: 10 de enero de 2011
Fecha de aceptación: 26 de febrero de 2011